

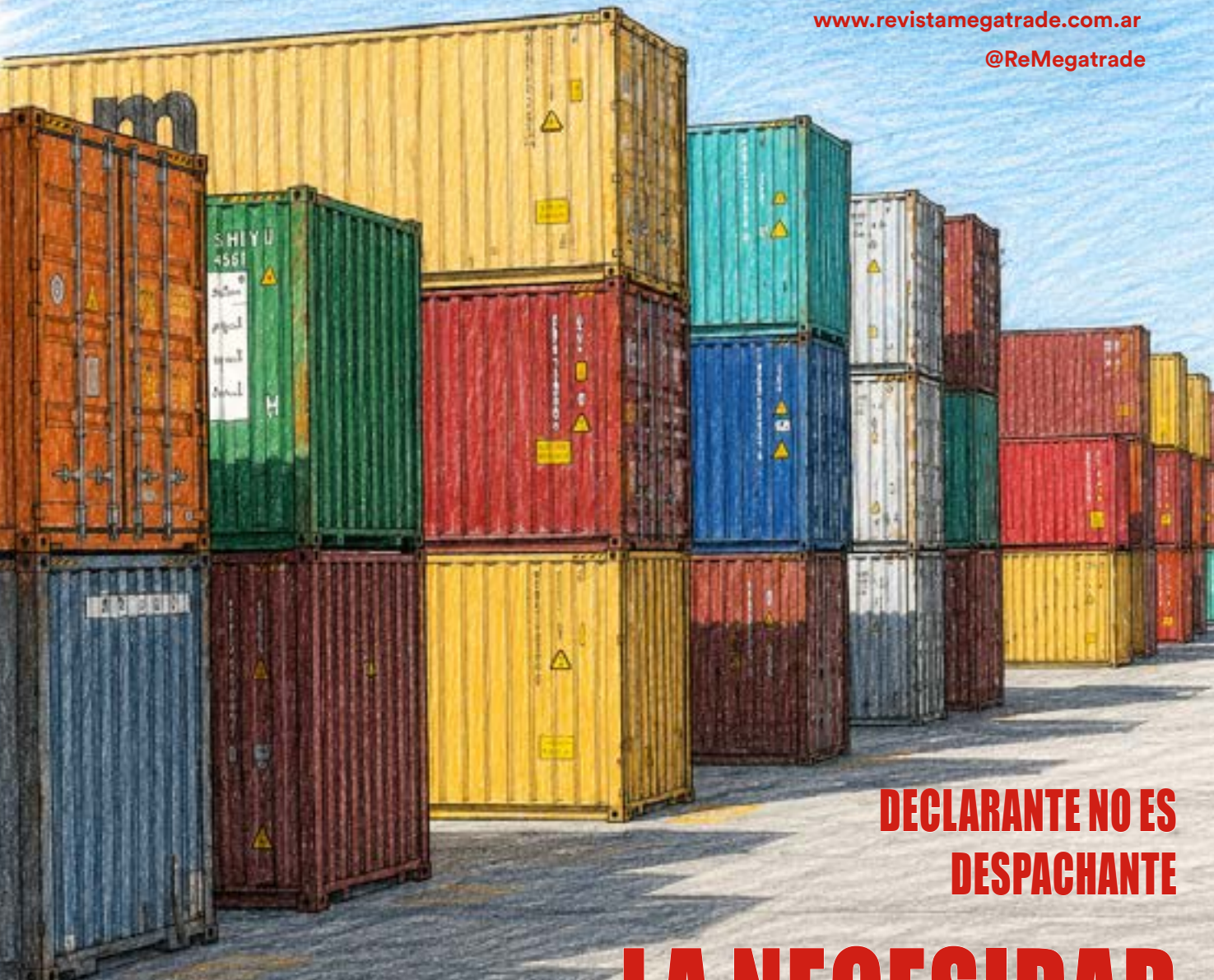
34 AÑOS EN EL COMERCIO EXTERIOR, EL NEGOCIO NAVIERO Y LA LOGÍSTICA GLOBAL

MEGATRADE

Año XXXIV Nro. 413 JUNIO 2026

www.revistamegatrade.com.ar

@ReMegatrade



**DECLARANTE NO ES
DESPACHANTE**

**LA NECESIDAD
DE NO IGUALAR
PARA ABAJO**

BRASIL BIENVENIDO A LA HIDROVIA

**POSIDONIA;
LA AGENDA DEL SHIPPING EN ATENAS**



EL PRINCIPAL
EVENTO PORTUARIO
de AMÉRICA LATINA



Los Negocios Portuarios de la Región, tienen Fecha y Lugar

1 al 4 DIC

2026

GUATEMALA



- ✓ Conferencias
- ✓ Networking
- ✓ Feria comercial
- ✓ Visitas portuarias

www.aapatam.org/congreso

congreso@aapatam.org

MEGATRADE

Periodismo de especialidad.
Tendencias globales y regionales en comercio exterior y logística global, según la visión de los propios operadores.

Forma parte del portal y la red de la comunidad Megatrade de cargadores, embarcadores y operadores de comercio exterior, al mercado naviero, puertos y de logística global de Latinoamérica.

Año XXXIV Nro 413

Junio 2026

 **Director-Editor**
Darío Kogan

 Tel: (+54) 911 40433288
suscripcion@revistamegatrade.com.ar
contacto@revistamegatrade.com.ar
www.revistamegatrade.com.ar
Buenos Aires, Argentina
Registro de la propiedad intelectual 240.963

Destacados

Informe de Situación - 4

Temas menores en tiempos de Messimania

Despachante y declarante.

Igualar para abajo?-5

La necesidad de respetar el mérito del conocimiento

La hora del BL electrónico

Los depósitos fiscales como rueda de auxilio del comercio exterior

Toda la actualidad del shipping en una Posidonia récord 15

Atenas fue el centro de las nuevas tendencias

Fuerte impulso público-privado 24

Brasil, el jugador que faltaba para desarrollar

la hidrovía Paraguay-Paraná

Informe del BID-36

Más allá del comercio:

el potencial transformador del Acuerdo Mercosur-UE





Temas menores en tiempos de Messimanía

Por estos días, la euforia vinculada al mundial de fútbol con tanta defensa marketinera del espíritu patriótico – euforia que no se aplica tanto a la hora de defender los colores dentro del país- permite a muchos distraerse de los temas menores, como pueden ser los que tienen que ver con el comercio exterior y su logística. Un “patriotismo” que por mucho puede durar, con suerte y goles, hasta ganar ocho partidos. *Después... a lo de siempre.*

Entrando en lo nuestro, la noticia del mes es la adjudicación de la concesión de la hidrovía Paraná-Río de la Plata a un consorcio privado. Será el comienzo de una nueva era para ponerse en línea con la infraestructura necesaria en la principal vía de comercio exterior?

Más allá de todas las bondades dichas sobre las ventajas de tener un operador experimentado en dragado, mantenimiento y señalización; el manejo de la vía por parte del Estado en estos años no daba para más, AGP venía perdiendo mucha plata. Un gobierno de otro color político también hubiera tenido que entregar el negocio a un privado, nos dicen algunos expertos. *Será así?*

Se dejará reservada una cantidad de m3 para dragar zonas fuera de la concesión específica que le interese a la Autoridad?

Respecto a las hidrovías, en estas páginas destacamos la fuerte presencia brasileña en foros vinculados con la temática organizados por entidades de ese origen en Argentina. En uno de ellos asistió el propio ministro de Puertos de Brasil. La organización estatal y privada detrás de las hidrovías y el transporte marítimo y puertos en Brasil es descomunal, frente a los países vecinos. Burocracia sí, pero las inversiones avanzan, nos dicen. No hay que olvidar que todavía funciona el Fondo de la Marina Mercante y el BNDES.

Es tan variada la gobernanza portuaria brasileña que en el propio Santos hay por un lado concesiones privadas del

gobierno en contenedores y frente a ellos puertos totalmente privados compitiendo con otro régimen. Respecto a este tema, en el Congreso Nacional de Brasil se está analizando una normativa para que se puedan extender algunas concesiones que están terminando. Se reconoce que cuando queda poco tiempo de concesión en puertos, las inversiones decaen y esto puede pegar en la competitividad en la medida en que se trate de socios confiables y responsables a lo largo de los años.

Aduana y navieras

En este número, detallamos interesantes definiciones del director de Aduanas, sobre la necesidad de separar la paja del trigo o sea declarantes y despachantes; sobre medidas para el seguimiento de la carga Courier – tal es el desarrollo de la carga express que llega a Ezeiza, que ya se mueven contenedores marítimos para sacar paquetes de allí a fiscales habilitados para Courier- y temas vinculados con los polémicos turnos en las terminales portuarias.

También publicamos la posición de los navieros argentinos sobre la avanzada desreguladora que va probando el gobierno y que aún no tuvo éxito.

Ya nadie se pregunta cómo es posible que por tantos años no se pueda aprovechar el flete y la logística marítima de un negocio formidable que es la exportación de granos y subproductos desde Argentina?. No hay excusa posible. Desde autoridades, empresas navieras, gremios, organismos involucrados y cargadores se deben crear las condiciones, dejando viejos mitos de lado.

Más cerca aún está el cabotaje; donde hay que buscar formas para transformar un negocio cada vez más chico. Salvo que la idea es que siga siendo chico. *Será así?*

Despachante y declarante. Igualar para abajo?

La necesidad de respetar el mérito del conocimiento

El responsable de la Dirección General de Aduanas, Andrés Velis respaldó el pedido de distinción entre despachantes y declarantes y anunció cambios en el régimen courier.

Ratificó, además, el avance hacia una Aduana sin papeles y anunció soluciones para los turnos en terminales portuarias.

Esto lo hizo en la apertura de una nueva edición de la Jornada Comex, organizada por el Centro Despachantes de Aduana y que tuvo el lema “el comercio exterior lo pensamos juntos”. Una propuesta de tres jornadas de capacitación y actualización profesional que reunió a organismos públicos, cámaras empresariales y entidades especializadas vinculadas al comercio exterior. Los participantes accedieron a exposiciones sobre temas de actualidad que impactan directamente en la operatoria aduanera, la facilitación del comercio, los acuerdos internacionales, los medios de pago y los aspectos jurídicos de la actividad.

“La Jornada Comex constituye una nueva oportunidad para que los asociados de todo el país puedan acceder a contenidos de alto valor técnico y fortalecer sus conocimientos junto a referentes de los principales organismos e instituciones vinculados al comercio exterior”, señalaron desde el CDA.

La apertura del evento, que fue tanto presencial como virtual, estuvo a cargo de Rubén Pérez, presidente del CDA. Resaltó la importancia del intercambio institucional y la relevancia del comercio exterior en la economía del país. En ese sentido, destacó la trascendencia que el propio Juan Bautista Alberdi, un defensor del liberalismo, le daba a la actividad como principal fuente de recaudación del Estado.

“Con esta convocatoria, el Centro Despachantes de Aduana reafirma su rol como espacio de articulación entre los actores del comercio exterior argentino y su compromiso con la formación continua de los profesio-



nales del sector”, añadió.

Andrés Velis, titular de la DGA, - en la foto junto a Pérez- realizó una serie de anuncios de fuerte impacto para el sector. Uno de los más relevantes fue el respaldo explícito a las gestiones de los despachantes ante el Ministerio de Modernización, liderado por Federico Sturzenegger, para delimitar con mayor precisión las figuras del despachante y del declarante.

Velis señaló que la normativa vigente (DNU 70/2023) ha relativizado la función del despachante, generando confusión en la operatoria, y afirmó que el organismo acompaña al CDA en el objetivo de *“identificar de forma inequívoca quién realiza cada declaración en una destinación aduanera”*.

El otro anuncio relevante de Velis fue una revisión de algunos puntos del régimen de courier, con el objetivo de poder corregir distorsiones y a su vez fortalecer



mecanismos de control aduanero. Para ello, se trabajará en la actualización de los datos asociados al CUIT y al domicilio fiscal, lo que, dijo, permitirá mejorar la trazabilidad de las operaciones y prevenir el uso indebido de identificaciones fiscales.

En este marco, el director de Aduanas adelantó la puesta en marcha de una prueba piloto con Amazon, que se llevará a cabo en estos días, cuya finalidad es que las plataformas de comercio electrónico puedan realizar el cobro anticipado de tributos e incorporar información previa para mejorar la matriz de riesgo aduanera.

Otro concepto de Velis fue el avance continuo por una operatoria aduanera sin papeles.

Adelantó que el proceso de digitalización avanzará primero en el segmento de exportación, para luego extenderse al de importación.

Por último, el director de Aduana señaló que se está analizando la implementación de una “turnera” online dependiente directamente de la DGA, para ayudar a resolver las demoras en la obtención de turnos en terminales portuarias.

Entre las presentaciones, la Unidad Ejecutora Especial Temporal Régimen Comercio Exterior (VUCEA), a cargo de Belén Pessagno y Emanuel Venice, hizo todo un desarrollo sobre la plataforma VUCE y los avances de su estrategia de digitalización.

El gerente general del Centro de Navegación, Alfonso Mingo Jozami, hizo un análisis sobre el conocimiento de embarque electrónico (eBL) y la interoperabilidad en la cadena logística; el Instituto Argentino de Estudios Aduaneros (IAEA), abordó las resoluciones anticipadas como herramienta de facilitación del comercio; y desde la Cámara de Depósitos Fiscales Privados, se hizo un balance de la operatoria y la cadena logística.

Asimismo, participó la Asociación de Derecho Aduanero y Comercio Exterior

(ADACE), disertando sobre la autocertificación de origen en el acuerdo Unión Europea–Mercosur; ICC Argentina, sobre el esquema de Operador Económico Autorizado (OEA); y FOREX CLUB - A.C.I., profundizando acerca de las formas de pago y opciones SIM. Además, la Asociación Argentina de Agentes de Carga Internacional (AAACI), presentó los avances en la digitalización de la documentación de comercio exterior, y la Dirección General de Aduanas, expuso estrategias frente al fraude marcario.

Detalles

En su presentación, el director de Aduanas optó por una charla informal. Entre otras cosas, Velis destacó lo positivo de las capacitaciones que desarrolla el CDA para elevar el nivel profesional *“toda vez que de una manera cierta regulación generó que pueda existir un nivel de declarante sin ponderar lo que le costó llegar a ser despachante de aduana o licenciado en comercio exterior a cada uno de Uds., y para revertir el hecho de minimizar, la función de despachante”*, dijo.

En ese sentido, señaló que le envió una nota al Ministro Sturzenegger para poder participar lo que es el declarante respecto del despachante. Por ejemplo, que en el courier quede claro quién es el que va a hacer una declaración.

Reconoció que en courier se desbordó un poco la situación. El esquema de cinco envíos de 400 dólares no va a desaparecer, pero hay que cruzar el CUIT con el domicilio fiscal. *“Hoy estamos volviendo a ese cruce de información para evitar que se utilice cualquier CUIT como se ha dado en el pasado. En ese sentido, por estos días se hará una prueba piloto con Amazon para generar una previsibilidad, y desarrollar una matriz de riesgo lógica sin generar extracostos”*, dijo Velis.

Hoy se empieza a tomar en cuenta el cupo



de courier cuando la mercadería arribó vía aérea al país, pero aún no se puede generar una matriz de riesgo.

Agregó que con esa visión, Aduana generó que a través de depósitos fiscales de carga general se particione un espacio para utilizarlo como escalón, así no tiene impacto de congestión en el Ezeiza. Y funcionó, dijo. Respecto a la trazabilidad, la idea es llegar a la implementación de un esquema más perfectible que sería la plataforma de Marketplace que pueda generar el cobro de los tributos que corresponden. *“Eso va a dar previsibilidad. Se tendrá la información y el domicilio fiscal al momento de la compra, y se evita automáticamente que compre un producto alguien que no está en condiciones de hacerlo. Al mismo tiempo, bajamos los tiempos al prestador de servicio de compra, mínimamente una hora”*, explicó Velis.

Hoy ese cruce de información lo hace el prestador de servicio.

Por otro lado, recordó que Aduana firmó un convenio con Washington para ir hacia una Aduana sin papeles, totalmente en línea; de forma que nadie tenga que ir a un organismo a generar un trámite en particular. *“Cuesta porque realmente lleva mucho tiempo de reemplazo de de hard, soft, pero por lo menos impulsaremos una primera etapa, por ejemplo en exportación, que es más simple con menos intervenciones respecto a la importación”*, añadió.

Tuvo un párrafo puntual respecto a los OEA, Operadores Económicos Autorizados, donde señaló que a cambio de las

exigencias “no les hemos dado nada en devolución”.

Por ejemplo, señaló que la intención con pares de Uruguay y Paraguay es llegar a un acuerdo para que, con la información de un mismo escáner, el aduanero de Argentina, el de Uruguay o el de Paraguay puedan trabajar en la verificación al momento de la exportación y evitar la duplicación de tareas. Esa es una de las formas de devolución a los OEA, dijo.

Ante distintas consultas sobre situaciones que se dan al momento del arribo de una carga de importación; dijo que está siguiendo de cerca que no haya excesos a la hora de las verificaciones. Por ejemplo, cuando llega una mercadería de importación quizás le toca canal verde y lo pasan al rojo y al verificador se le ocurrió que sea exhaustiva, generando un extracosto no previsto. Otro caso: que en un canal rojo, el verificador quería ver el último paquete del contenedor, aunque no se trate de una verificación exhaustiva.

Asimismo, se mostró alarmado con algunos costos. “*Veo de un FOB de US\$14.000 un costo en operativa elevado de US\$4800. Es ridículo*”, dijo.

En ese sentido, señaló que se está involucrando en el tema de algunos costos -por ejemplo, el cobro extra por el contenedor high cube- y los turnos de las terminales. “*No quiero que pase es que la carga siga perdiendo un forzoso cuando no debe ser así. Porque si no la terminal se convierte en un estacionamiento*”, explicó.

La idea no es dar más días para retirar de forzoso, sino que, al tener la información anticipada se eviten las demoras “forzadas”, dijo.

En ese sentido, se le recordó que una resolución de hace unos años, le daba la potestad a la Aduana de hacer un manual para la designación de turnos. Norma vigente pero que no se aplica. “*Justa-*

mente nos tomaremos de esa medida para hacer la turnera desde Aduana”, señaló. Entre otros temas donde avanza la Aduana aunque aún no están visibles todavía; esta el desarrollo total del Malvinas con la información anticipada y que en teoría per-

mitirá contar con la ventaja de poder retirar la carga en 24 horas. “*Solo se necesita tiempo*”, cerró.



Lhg Mining
Alta calidad y excelencia desde el origen hasta la entrega.



Lump high grade
66% Fe



2,5 mil kilómetros de navegación por el río Paraguay



68% menos de emisiones de GEI que el transporte por carretera

Con un sistema logístico integrado e inversiones estratégicas, Lhg transforma el transporte fluvial en una solución sostenible y eficiente para el transporte de minerales.

 **Lhg Mining**

(Visite lhgmining.com.br/es para saber más)

La hora del BL electrónico

Entre las presentaciones de la Jornada Comex organizada por el CDA, el gerente general del Centro de Navegación, Alfonso Mingo Jozami, - en la foto- habló sobre la implementación del BL electrónico y qué ventajas presenta.

“Tenemos una oportunidad enorme de implementación del BL electrónico en Argentina. Está confirmada su viabilidad técnica y jurídica y se está trabajando, a nivel de ARCA y VUCE, hay diálogo entre privados y público-privado”, dijo.

Insiste en que la implementación del e-BL es una garantía de control para el gobierno, y es un ahorro de tiempos, costos, generando además seguridad y el aumento de competitividad del comercio exterior y con eso, la promoción de más desarrollo, producción y empleo. Recordó que el Bill of Lading o conocimiento de embarque, es el documento comercial de transporte marítimo por excelencia. A veces se confunde con el manifiesto, que es el documento de carga.

El BL es emitido por el transportista o su agente marítimo. Es el recibo de la carga, prueba de contrato de transporte y sus condiciones. También hace la función de prueba de titularidad de la propiedad de la mercadería a favor de su legítimo dueño, así que quien se presenta con el BL siempre supone que tiene la legitimidad por sobre la mercadería. Y funciona como título circulatorio endósable, casi lo mismo que un cheque, salvo un pacto contrario que también tiene que pactarse entre las partes.

“En la Argentina estamos al final del mundo y por eso tenemos que realizar los



mayores esfuerzos en mejorar nuestra competitividad". Agregó que en ese sentido los ejes fundamentales donde avanza el gobierno, son: la nueva licitación de la vía Troncal, que es infraestructura y la sistematización de la documentación con ARCA y DGA junto a la VUCE con grandes avances en estos últimos años.

"Tenemos la oportunidad de generar desarrollo a través de la incorporación de tecnología y sistematización de procesos. Me gusta hablar de mejorar la operatividad y la sistematización, más allá de la digitalización", explicó.

Sostuvo la necesidad de un escenario de máxima con un sistema que permita justamente, la incorporación documental en plataformas confiables, donde estén además de los usuarios, todas las autoridades para que pueden interactuar y gestionar esa documentación.

"Hoy tenemos un PDF que hay que presentarlo en la Aduana, Migraciones, ARCA, etc.; lo deseable sería tener un sistema donde esté todo armonizado y presentado una sola vez. De alguna manera hacia dónde va la VUCE y en particular la VUMA donde ya se está trabajando", agregó.

Este esquema ya está funcionando en Europa, Asia, en Norteamérica, incluso ya en Perú es una realidad, dijo. Señaló las ventajas: seguridad, trazabilidad de los documentos, celeridad, transparencia, "garantizando que lo que sale es lo que tiene que salir y lo que llega es lo que tiene que llegar", dijo. Además destaca que con el BL electrónico se garantiza el control aduanero, "de ninguna forma se pone en riesgo la facultad principal del



servicio de Aduana del control del comercio exterior, sino que, por el contrario, mediante controles inteligentes, lo que se hace es resguardar esa función, esa garantía para el Estado nacional, y al mismo tiempo generando ahorros de tiempo y competitividad para el país y en reducción de costos", dice Jozami.

Advirtió que para implementar el BL electrónico no hace falta modificar la ley de Navegación y esto ya ha sido confirmado mediante el diálogo público privado. Entre los requisitos que establece para generar un BL se habla de firma. Y posteriormente los Códigos civil y comercial contemplan tanto la firma electrónica como digital.

Al mismo tiempo, en marzo de este año, a nivel OMI, se lanzó la estrategia global de digitalización marítima que todavía debe ser aprobada por la Asamblea y allí establece determinados lineamientos, informes y promueve

***"La empresa líder de practicaje,
con más de 50 profesionales
que brindan un servicio
de excelencia".***

Manuela Sáenz 323, Piso 6, Of. 605
Edificio Buenos Aires Plaza
Dique 3, Puerto Madero Este
Buenos Aires – Argentina
Teléfono 011 5276 6760



lo que es este intercambio de datos eficientes con interoperabilidad, estandarización de sistemas, reducción de cargas administrativas y sostenibilidad y seguridad.

“Esto marca la dimensión de cómo tanto a nivel global, como local, los organismos públicos y el sector privado, estamos todos con la mira en este tema, porque en definitiva es una realidad”, agregó.

Señaló también que lo que viene es facilitar en forma sistematizada y electrónica la presentación de la documentación necesaria para cumplir ante cada autoridad.

“Es decir que en definitiva el BL lo va a seguir emitiendo el agente de transporte aduanero, el transportista, mientras que el operador lo va a tener que presentar ante las autoridades que correspondan. Por supuesto que la autoridad por excelencia es la Aduana, y la idea es que lo reciba a través de la interfaz correspondiente”, explicó.

Añadió que la Digital Container Shipping Association, estableció un compromiso 2030 para alcanzar el 100% de los BL electrónicos. Ya avanza en muchos países y el objetivo de la Argentina es que llegue a esa fecha.

“De esa forma no nos quedaremos afuera del circuito documental general de las grandes marítimas que tocan todo el mundo, y seguir garantizando que lleguen aquí y así garantizar nuestra competitividad”, insistió.

Recordó que el Centro de Navegación cuenta con una interfaz con toda la cadena logística y de comercio exterior público y privada denominada Mercuria que puede ser utilizada por aquellos agentes marítimos que no operan en forma global.

“Estamos convencidos que la VUCE no se hace solo de arriba hacia abajo. Es decir, que no es únicamente el Estado el que propone y genera esta herramienta y la va construyendo,

sino también estamos los privados para colaborar con la autoridad para ir desarrollando y mejorando las herramientas”, cerró.



Soluciones logísticas completas, conectadas de punta a punta

Integración completa de transporte marítimo, almacenamiento y terminales hasta el cliente final.

Flexibilidad para atender cada necesidad, respaldada por un WMS global y equipos especializados.



ALL THE WAY

Los depósitos fiscales como rueda de auxilio del comercio exterior

Otra de las presentaciones en la Jornada Comex del CDA, tuvo lugar con un interesante análisis de la operativa logística del comercio exterior desarrollada por quien fuera uno de los fundadores de CADEFIP, la Cámara de Depósitos Fiscales Privados, Miguel Pascucci – hoy presidente honorario de la entidad- *en la foto*.

Como primer concepto, señaló que la palabra logística en su esencia presupone una cantidad de normativas y resoluciones a los efectos de planificar, transportar, depositar y entregar la carga o servicios que se asimilan. *“En esa función el depósito fiscal es en donde fundamentalmente se realiza el consolidado o desconsolidado de cargas; siendo un complemento para la actividad de los importadores y exportadores”*, dijo. Allí, agregó, los fiscales compiten con las terminales portuarias y la zona franca, de alguna manera brindando servicios similares. *“Pero los depósitos fiscales en su esencia han nacido para resolver los problemas de logística y o de consumo, reduciendo los costos del almacenaje y lo que significa desconsolidar la mercadería para los operadores”*, añadió. Pascucci destaca que en definitiva, el fiscal es una rueda de auxilio para el comercio exterior. *“El importador utilizando los servicios del depósito fiscal puede resolver sus problemas de espacio y muchas veces sus problemas financieros. Significa que el depósito fiscal les da un colchón para que la erogación de dinero no se tenga que hacer todo al momento del despacho. Tenemos 90 más 90 días de plazo y allí se resuelven muchos problemas”*, dijo. Otro caso que los fiscales pueden resolver, se da cuando en algún momento llega mercadería en exceso del que puede almacenar el cargador en su depósito. Entonces el



fiscal puede hacer de depósito transitorio hasta tanto se libere.

“En ese sentido pretendemos que la mercancía despachada en un depósito tenga un retiro flexible. ¿Qué significa esto?: que se pueda llevar en tres, cuatro, cinco veces cuando el importador lo necesite. Esa mercadería debe estar perfectamente identificada y así no provoca ningún perjuicio fiscal al Estado y al mismo tiempo le da un beneficio enorme a la logística del importador. Este es un tema que lo planteé en 1994 y se resolvió, pero actualmente es una herramienta que se ve limitada”, explicó. Agregó que habría que flexibilizar ciertas reglas aduaneras. Por ejemplo, no se les permite a los fiscales el retiro de contenedores en un mismo BL en distintos días.

Turnos

Por otro lado, Pascucci reafirmó el problema que tienen los despachantes con los turnos en las terminales, problema que también tienen los fiscales.

“Tenemos un diálogo fluido con los operadores, y uno de los temas que pegan a los importadores y despachantes, es que los turnos no son amigables y hay casos donde la mercadería termina quedando en la calle. Nosotros tratamos de hacer de soporte para importadores y despachantes

y agentes de carga, al realizar el retiro de la terminal y después entregar a la hora o día que les conviene a aquellos. Hoy estamos dándole al operador soluciones negociables. Nuestros precios son conversables”, insistió.

Haciendo una comparativa, dijo que la ventaja de la Zona Franca tiene que ver con que no tiene un límite de plazo de almacenamiento, pero el traslado cuesta mucho dinero para operaciones de menor plazo. Respecto a las terminales, con las que dijo, tiene una excelente relación; en general operan con depósitos fiscales propios, pero allí hay que pagar por anticipado, a diferencia de las opciones que ofrecen los fiscales privados externos.

“Creemos que en la sinergia entre depósitos, despachantes, agentes de carga, importadores y exportadores, debemos lograr un status que nos permita convivir armónicamente y generar el menor costo. La logística es un conjunto de medidas a los efectos de que la mercadería llegue al consumidor final partiendo de su origen con menor costo y en la mejor efectividad como desea el importador y exportador. Para eso necesitamos ir puliendo día a día todos estos temas”, argumentó.

Recordó a su vez que los fiscales mueven 7 u 8% de la carga y en las mejores épocas

han llegado a 10%. “Esto es porque hay grandes empresas importadoras que dada su dimensión no utilizan el depósito fiscal. Hoy dada la baja de las importaciones, estamos también muy enfocados en exportaciones. Pero ante las rígidas exigencias aduaneras, muchas veces a los exportadores les falta la gimnasia suficiente y los despachantes tienen que ingeniárselas para resolver los problemas. En ese sentido hay exigencias que puede flexibilizarse y es donde apuntamos, sin dejar de lado el control”, explicó Pascucci.

Agregó que los depósitos fiscales operan con exportaciones de valor, que en el general de los grandes números, son muy pequeñas y hay que cuidarlas, desarrollarlas y facilitarlas.

Al mismo tiempo, añadió que hoy un depósito fiscal es un lugar 100% seguro por la forma que está estructurado y diseñado y por la cantidad de controles que tiene. “Nosotros sabemos perfectamente que la

mercadería que ingresa o sale del depósito fiscal es la que la aduana autoriza. Honramos esa forma de trabajar porque de eso dependemos. Una empresa de depósito fiscal tiene un montón de responsabilidades, y trabaja a imagen y semejanza del jefe guarda de Aduana que está en cada lugar. Esto tiene que ver porque muchas veces los problemas logísticos que nos plantean los operadores encuentran una limitante. Somos la cara visible, pero en realidad transmitimos lo que la Aduana nos indica en cada punto de la operación. Eso no quita que tratemos de ser lo suficientemente flexibles para tratar de cumplir con nuestros clientes y de esa manera lograr que las operaciones avancen”, advierte. Finalmente, destacó uno de los hitos entre los logros de CADEFIP: la implementación del PEMA. “Fuimos nosotros los que le planteamos en su momento a la Aduana el precinto satelital y logramos algo que realmente ha trascendido el país y se sigue



aplicando. Hoy hay 10 empresas que están ofreciendo el servicio y sin el DES hoy sería imposible trabajar. Es parte del orgullo que tenemos de colaborar siempre con el despachante, con el importador, con el exportador y el agente de carga. Nuestro mensaje es que se trate de facilitar el flujo de la importación y la exportación. Siempre contarán con los depósitos fiscales como aliados”, cerró.

Dónde consolidar?

Para Pascucci, en la exportación, hoy la mejor forma de salir del país es consolidando en Buenos Aires. “Es una realidad. Hoy en un camión vienen 30 a 35 toneladas y en un contenedor entran 20. En un camión

puede venir un contenedor y medio. Por eso al exportador le sirve consolidar en Buenos Aires”, explicó.

Claro que muchos señalan que Buenos Aires se está haciendo caro y algunos car-

gadores y operadores del interior se mueven por Montevideo o por Chile, por los ítems extra que se cobran aquí. “En esa logística no tenemos poder de decisión”, dijo.

Los avances de la VUCE



Emmanuel Benice, director ejecutivo de procesos y Belén Pesano, gerente de normas y procedimientos de la VUCE, Ventanilla Única de Comercio Exterior, dependiente de la Secretaría de Industria, Comercio y Pyme del Ministerio de Economía. Durante el evento, detallaron en forma puntual cómo avanza esta herramienta tanto a nivel de abundante información, como para el desarrollo de trámites para los operadores.

Congreso del Instituto Iberoamericano de Derecho Marítimo en Argentina

Entre el 3 y el 5 de noviembre tendrá lugar en Buenos Aires, el XXVII Congreso Internacional de Derecho Marítimo que organiza el IIDM, Instituto Iberoamericano de Derecho Marítimo. El tradicional encuentro que realiza anualmente la prestigiosa organización que reúne a los más reconocidos abogados maritimistas del continente y adherentes globales, es organizada por la Argentina que tiene la presidencia del IIDM. El encuentro ya cuenta con el aval de IOPS FUNDS, CIP OEA, Prefectura Naval Argentina y Red MAMLA.



SOLUCIONES LOGÍSTICAS INTEGRALES

- Servicio portuario
- Servicios de warehouse
- Depósito fiscal
- Transporte y distribución
- E-commerce

Integración de la cadena de suministro. Más eficiencia, transparencia y visibilidad en todo el proceso logístico desde la carga/descarga en terminal.

WWW.ITL.COM.AR



Una primera aproximación sobre la aprobación argentina del Convenio de Nairobi sobre Remoción de Restos Náufragos

Mediante la Ley 27.812, el pasado 12 de junio Argentina aprobó el Convenio Internacional de Nairobi sobre remoción de restos náufragos de 2007. El Convenio ya tiene la adhesión de más de 50 Estados y básicamente posee las siguientes características:

- 1) Responsabilidad objetiva: no siendo necesario probar la culpa o el dolo del propietario de la embarcación;
- 2) Garantizado: al exigir un seguro obligatorio para buques de más de 300 toneladas
- 3) Acción directa: otorga un derecho de reclamo contra la aseguradora del buque
- 4) Facultad del Estado: permite intervenir y remover para luego recuperar los gastos del propietario del buque.

Sin duda la ratificación de Nairobi facilita la intervención del Estado en la remoción de restos náufragos. En relación a su ámbito territorial de aplicación, dado que solo es aplicable a la zona económica exclusiva (ZEE), para que rija en las aguas interiores, mar territorial y zona contigua; el Estado debe hacer uso de la cláusula de extensión facultativa (Art. 3 Ap. 2) establecida en el propio tratado. Es decir que al ratificar o adherirse



*Por el Dr. Erik Oms
Socio de Lesmi &
Moreno - Lawyers.
Presidente del Instituto
Iberoamericano de
Derecho Marítimo*

al convenio, el país debe declarar expresamente que la normativa regirá dentro de sus aguas interiores y mar territorial, y no solo en la zona económica exclusiva. Ello representa un gran avance, no solo en materia de seguridad de la navegación, sino que también en el camino de la ratificación de los convenios pendientes, como los de Salvamento de 1989, Limitación de la Responsabilidad de Londres de 1976 (LLMC) y Sustancias Nocivas y Potencialmente Peligrosas (SNP) entre otros.

TecPlata
ARGENTINA AN ICTSI GROUP COMPANY

Tu puerto amigo

- ✓ Infraestructura de última generación
- ✓ Servicio de atención al cliente 24/7
- ✓ Conectividad estratégica
- ✓ Compromiso con la calidad y la seguridad

Contactános

- in tecplata
- comercial@tecplata.com
- www.tecplata.com

Toda la actualidad del shipping en una Posidonia récord Atenas fue el centro de las nuevas tendencias

La reciente 29ª edición de la Exposición bienal Posidonia, desarrollada en el Centro Metropolitano de Exposiciones de Atenas, consolidó su posición como la principal plataforma de negocios marítimos del mundo y el foro esencial para definir la agenda política de un sector que mueve el 87% del comercio mundial.

En un contexto de presión geopolítica y regulatoria sin precedentes —desde las perturbaciones en el Mar Rojo y el Estrecho de Ormuz, las políticas comerciales proteccionistas hasta el acelerado y controvertido calendario de descarbonización de la OMI para 2030/2050—, el evento de este año demostró que la comunidad naviera mundial mira al poderoso sector naviero griego no solo para hacer negocios, sino también para encontrar su rumbo y alcanzar consensos, señalaron los organizadores.

El encuentro que tiene casi 60 años de historia, es desarrollado bajo los auspicios del Ministerio de Asuntos Marítimos y Política Insular de Grecia, la Cámara Helénica

de Navegación y la Unión de Armadores Griegos, con el apoyo del Ayuntamiento de El Pireo y el Comité de Cooperación Marítima Griega.

La transición hacia un transporte marítimo con cero emisiones fue un tema central durante los cinco días del evento. Precisamente la edición de este año marcó la primera Posidonia celebrada íntegramente dentro del Sistema de Comercio de Emisiones de la Unión Europea para el transporte

marítimo, una realidad regulatoria que ha transformado radicalmente la economía de la operación de buques para flotas con bandera europea y que hacen escala en el viejo continente.

Con la vida de la gente de mar cada vez más expuesta a riesgos, las cadenas de suministro tensas, las rutas comerciales amenazadas y los regímenes arancelarios en constante cambio, el recinto ferial se convirtió en un escenario no solo de comercio, sino también



An advertisement for DP World and Terminales Río de la Plata. The background is a photograph of a port at sunset, with a large red container being lifted by a blue crane. In the foreground, two workers in high-visibility vests are visible. The text 'DP WORLD' and 'TERMINALES RÍO DE LA PLATA' is in the top left. The main slogan 'ESCALA GLOBAL, PRECISIÓN LOCAL' is in large white letters. At the bottom, there are contact details: an email icon followed by 'trp_comercial@trp.com.ar', a globe icon followed by 'trp.com.ar', and an Instagram icon followed by '@dpwbsas.trp'.

de reajuste estratégico, agregaron. El poderío de los armadores griegos y el potencial del sector de la construcción naval en Grecia quedaron patentes durante el encuentro, con una avalancha de nuevos acuerdos comerciales. Por ejemplo, Dynamcom Tankers, de George Prokopiou, lideró la iniciativa con un pedido de U\$1.470 millones para 12 VLCC al astillero chino Hudong-Zhonghua Shipbuilding. Hengli Heavy Industries anunció un paquete de U\$2.200 millones que abarca 21 pedidos en firme, más cuatro opciones, a seis armadores internacionales, incluyendo portacontenedores, graneleros kamsarmax y capesize, buques tanque para productos LR2 y petroleros suezmax, con una destacada presencia de armadores griegos en diversos tipos de buques, incluyendo los nuevos suezmax de Venergy Maritime. Asimismo, ONEX Shipyards firmó un contrato de diseño y construcción 4+4 con Antipollution, del Grupo V, para la construcción de buques ecológicos que se construirán íntegramente en Grecia, en los astilleros de Elefsina y Syros.

Al cierre del evento, Theodore Vokos, Director General de Posidonia Exhibitions S.A., destacó que como en cada edición, Posidonia 2026 se consolidó como el

foro predilecto para los anuncios comerciales más importantes del sector marítimo, con la conclusión de importantes transacciones en materia de pedidos de nueva construcción, alianzas tecnológicas, acuerdos de clasificación e iniciativas de transición energética.

Destacó que esta edición se distinguió por una concentración sin precedentes de participación de altos funcionarios gubernamentales e intergubernamentales.

Precisamente, en la inauguración del encuentro se destacó la presencia del Primer Ministro de Grecia, Kyriakos Mitsotakis; el Comisario Europeo de Transporte y Turismo Sostenibles, Apostolos Tzitzikostas; la Presidenta de la Unión de Armadores Griegos, Melina Travlos; ministros y viceministros de varios países marítimos;; el Secretario General de la OMI, Arsenio Domínguez; y el Presidente de Panamá, José Raúl Mullino, junto con miembros de su gabinete.

Se trató de la edición más grande en la historia de la exposición, con 2.227 expositores de 83 países y territorios y un récord de 24 pabellones nacionales —incluido el regreso oficial de Alemania e Italia tras una



larga ausencia— distribuidos en 45.000 metros cuadrados de superficie.

El programa de conferencias y seminarios incluyó unas 70 conferencias, foros y seminarios sobre transporte marítimo, muchos de los cuales se celebraron fuera del recinto ferial por primera vez por la extrema demanda. Posidonia 2026 le generó a la economía griega ingresos muy superiores a los 100 millones de euros.

Al mismo tiempo, la creciente transformación tecnológica del transporte marítimo se reflejó claramente en Posidonia 2026, con más de 30 expositores que presentan aplicaciones de inteligencia artificial diseñadas específicamente para operaciones marítimas



CREANDO NUEVOS HORIZONTES



Hablemos, cuéntenos sus retos: **Boskalis International B.V. Sucursal Argentina**

Reconquista 559, 5º piso, C1003ABK, Capital Federal, Buenos Aires, Argentina, T + 54 11 4312 5949, www.boskalis.com

y 100 expositores que mostraron tecnologías medioambientales en apoyo del camino del sector hacia las cero emisiones.

La energía nuclear como combustible marítimo potencial también se perfiló como un tema de interés, con un evento de alto nivel que analizó su papel en el transporte marítimo comercial y la generación de energía off shore.

En la apertura del encuentro, el Primer Ministro de Grecia, Kyriakos Mitsotakis, ante unas 800 figuras destacadas de la comunidad marítima mundial señaló: «El transporte marítimo griego constituye un activo nacional y europeo que debe protegerse, especialmente en un momento en que la importancia estratégica y geopolítica del transporte marítimo se ha puesto de manifiesto con mayor fuerza que nunca en los últimos años. Es una fuente de fortaleza para nuestro país, vinculada a la resiliencia y la autonomía estratégica no solo de Grecia, sino también de Europa, lo que convierte a nuestra nación en un actor relevante con un papel fundamental en el escenario internacional. La visión de futuro, el realismo y la valentía que han llevado al transporte marítimo griego a la cima, seguirán siendo sus mayores fortalezas para afrontar los retos que se avecinan. En este camino, el Estado griego seguirá siendo un aliado y un apoyo, reconociendo tanto la inmensa importancia del transporte marítimo griego para nuestro país como el papel cada vez más crucial que desempeña en la seguridad internacional y la estabilidad económica».

Asimismo, Apostolos Tzitzikostas, Comisario Europeo de Transportes Sostenibles y Turismo, añadió: «La libertad de navegación significa un paso seguro y sin trabas, sin coacción, sin discriminación, independientemente de la bandera que enarbole el buque. Y su importancia es inmensa. El transporte marítimo mueve el 76 % de las importaciones de la Unión Europea y el 73

% de sus exportaciones. Incluso dentro de Europa, representa casi un tercio de todo el transporte de mercancías. El valor de las importaciones marítimas de la UE alcanza los 1,3 billones de euros anuales. Europa cuenta con más de 300 astilleros y 28.000 fabricantes de equipos navales. Estas cifras demuestran claramente una cosa: sin barcos, sin puertos, no hay una Europa competitiva. Precisamente por eso, antes de que estallara la crisis de Oriente Medio, presenté dos nuevas estrategias clave de la UE: la Estrategia Industrial Europea para el Transporte Marítimo y la Estrategia para los Puertos Europeos. Porque tenemos ante nosotros una oportunidad única: garantizar que Europa no solo siga la evolución mundial, sino que la lidere».

Por otro lado, Arsenio Domínguez, Secretario General de la Organización Marítima Internacional (OMI), habló sobre la amplia gama de temas que encabezan la agenda de la comunidad marítima mundial, desde la libertad de navegación, el bienestar de la gente de mar, la descarbonización y la digitalización, centrandó su discurso en los principales problemas geopolíticos que impactan la economía mundial: «La situación actual en Oriente Medio, incluidas las tensiones en el Mar Rojo y el Estrecho de Ormuz, presenta serios desafíos para el transporte marítimo mundial, la seguridad energética y las cadenas de suministro. Es imposible pasar por alto la importancia estratégica del Estrecho de Ormuz, un punto de estrangulamiento energético vital, con interrupciones y estancamiento del comercio. Debemos recordar que la región era responsable de manejar alrededor de 20 millones de barriles de petróleo por día; el 25% del comercio mundial de petróleo por vía marítima; casi el 20% del comercio mundial de GNL; y un tercio de los fertilizantes. Al mismo tiempo, la inseguridad en el Mar Rojo ha perturbado el comercio a través del Canal de Suez, que en tiempos

normales transporta entre el 12 y el 15 % del comercio mundial y el 20 % del tráfico mundial de contenedores».

Asimismo, Melina Travlos, Presidenta de la Unión de Armadores Griegos (UGS), señaló: «Seamos pragmáticos: Sin libertad de navegación, no puede haber prosperidad mundial. Sin rutas marítimas seguras, no puede haber un comercio mundial seguro. Sin una industria naviera fuerte, no puede haber una economía resiliente. Y sin realismo, no puede haber una transición verde sostenible».

Finalmente, Theodore Vokos, de Posidonia Exhibitions S.A., señaló; «El cierre y la interrupción de rutas marítimas críticas han demostrado una vez más la fragilidad de las cadenas de suministro globales. Los acontecimientos recientes han puesto de manifiesto una verdad simple pero contundente: sin el transporte marítimo, el mundo se paraliza. La energía no puede fluir, las industrias no pueden funcionar y las economías no pueden mantener su dinamismo. Pero incluso en este contexto, el transporte marítimo siguió operando las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Tan resiliente como siempre. El transporte marítimo ha demostrado una vez más ser la columna vertebral del comercio mundial y un pilar fundamental de la estabilidad en un mundo en constante cambio. En este contexto, Posidonia 2026 llega en un momento crucial. No se trata solo de un encuentro del sector, sino de un foro global donde los líderes se reúnen, se debaten los retos y se forja el futuro».

Regulación naviera y la protección a la gente de mar

La estructura regulatoria para la descarbonización se está construyendo en tiempo real, de forma imperfecta y bajo presión diplomática. La turbulencia geopolítica pone a prueba las normas de la libre navegación y la seguridad de los hombres y mujeres que

hacen posible el comercio mundial. Y las jurisdicciones, administraciones y centros que definirán la próxima era del transporte marítimo están, en este preciso momento, realizando las inversiones y tomando las decisiones que darán forma a ese futuro, cuestiones que fueron analizadas en uno de los paneles de Posidonia.

Las figuras más destacadas de la gobernanza marítima mundial —desde el Secretario General de la Organización Marítima Internacional (OMI) hasta la Presidenta de la Unión de Armadores Griegos y los ministros de transporte marítimo que representan a algunos de los estados de enbanderamiento más importantes del mundo— centraron la atención en los dos temas que definirán la próxima década del sector: la seguridad y la dignidad de los hombres y mujeres en el mar, y la carrera por descarbonizar el transporte marítimo mundial.

Arsenio Domínguez dijo al respecto: *«El bienestar y la seguridad de la gente de mar son nuestra máxima prioridad. El sector depende de las personas, los hombres y mujeres que trabajan a bordo de los buques día tras día, responsables de mantener en marcha el comercio mundial. En zonas de conflicto, son los marineros quienes están en primera línea, lidiando con la incertidumbre, el estrés psicológico y la preocupación por sus familias. La prioridad más apremiante en este momento es buscar la desescalada y la resolución del conflicto. Seguiré colaborando con todos los Estados*

y las partes interesadas para defender a la gente de mar. Hago un llamamiento al sector para que apoye a la OMI en la defensa del principio de libertad de navegación, incluyendo el rechazo a los peajes y las medidas de tránsito discriminatorias. Debemos seguir invirtiendo en nuestra fuerza laboral, promoviendo la diversidad y la inclusión, y buscando nuevas formas de atraer a la próxima generación de marinos».

Por su parte, la representante de los navieros griegos, Melina Travlos, - abajo en la foto- señaló al respecto: *«Los marinos nunca deberían tener que enfrentarse a condiciones de mayor riesgo, y mucho menos a riesgos para sus vidas. Esperamos que prevalezcan la paz y el respeto al derecho internacional, para que los mares permanezcan abiertos, seguros y libres en beneficio de todos los pueblos».*

Travlos argumentó que la transición ecológica no puede tratarse como un problema que la industria naviera pueda resolver por sí sola, ni con un cronograma determinado por la conveniencia regulatoria en lugar de la preparación tecnológica e infraestructural: *«La descarbonización del transporte marítimo depende totalmente de factores externos. La disponibilidad de combustibles seguros, tecnologías adecuadas e infraestructura suficiente depende enteramente de otros sectores. La transición ecológica requiere viabilidad tecnológica, viabilidad económica, coordinación global e igualdad de condiciones. De lo contrario, se impondrán mayores costos a toda la cadena de suministro sin obtener los beneficios ambientales correspondientes».*

Banderas

Malta es una de las banderas más tradicionales. En ese sentido durante Posidonia sus responsables remarcaron que, en materia de regulaciones, las soluciones globales deben prevalecer sobre las regionales; la neu-

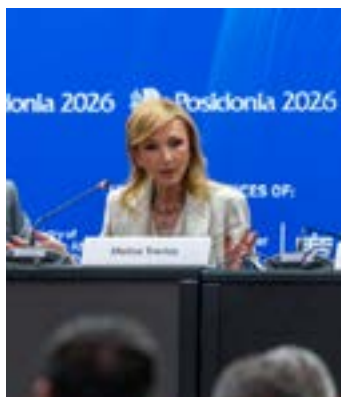
tralidad tecnológica mediante un enfoque basado en objetivos es innegociable; y que, mientras tanto, las administraciones de los Estados de enbanderamiento tienen la responsabilidad de llenar el vacío regulatorio con directrices autorizadas y comercialmente útiles.

«Estamos superando activamente la lentitud administrativa; si un buque puede demostrar plenamente su seguridad mediante Diseños y Disposiciones Alternativas, nuestro departamento técnico facilitará su despliegue de inmediato, en lugar de permitir que se retrase por trámites burocráticos», declaró el Ivan Tabone, responsable del Registro de Buques de Malta.

“El Marco de Emisiones Netas Cero de la OMI puede estar experimentando retrasos diplomáticos y políticos, pero el trabajo en las directrices técnicas no debe detenerse, y Malta está preparando activamente su flota para la realidad operativa de las métricas de Intensidad de Combustible de Gases de Efecto Invernadero hoy mismo. Malta sigue abogando firmemente por un marco unificado y global. un terreno de juego equitativo que recompense la reducción real de emisiones de carbono, en lugar de obligar a los armadores a navegar por marcos de cumplimiento regionales fragmentados y meramente formales”, añadió.

Por su parte, la ministra de Transporte Marítimo de Chipre, Marina Hadjimanolis, - otra tradicional bandera- destacó: *«El sector del transporte marítimo se enfrenta a múltiples presiones simultáneamente, desde la inestabilidad geopolítica y las interrupciones comerciales hasta los desafíos de la descarbonización, la digitalización y el panorama regulatorio en constante evolución. Por lo tanto, el diálogo abierto y constructivo entre los responsables políticos y los actores del sector es más importante que nunca”.*

Hadjimanolis también destacó la dimensión



del capital humano en la transformación marítima, señalando que la digitalización exige una inversión continua en las competencias de la fuerza laboral, un tema que coincidió con el énfasis que el Secretario General de la OMI puso en las personas, como pilar del sector.

Por su parte, el Ministro de Estado de Singapur para Asuntos Jurídicos y Transporte, Murali Pillai, aportó la perspectiva del principal centro marítimo de Asia.

"En medio de un entorno operativo más complejo y en rápida evolución, Singapur mantiene su compromiso de ser un nodo de confianza en el comercio mundial. Estamos trazando el rumbo a seguir e invirtiendo en las capacidades digitales y de descarbonización de nuestro puerto para apoyar un futuro marítimo más resiliente, eficiente y sostenible", afirmó.

Números

En el Foro de Armadores auspiciado por TradeWinds; Steve Gordon, Director General de Clarksons Research, presentó varios datos que evidenciaron tanto las extraordinarias presiones como la notable resiliencia que caracterizan al transporte marítimo mundial.

La flota mundial y su cartera de pedidos suman un valor combinado de 2,4 billones de dólares —una muestra de la magnitud de la industria—, pero este capital se está desplegando en un contexto de creciente tensión geopolítica. Los tránsitos por el Estrecho de Ormuz —previo al acuerdo entre EE.UU. e Irán— habían caído un 95%, con una pérdida estimada de 1.500 millones de barriles de petróleo durante la crisis; unos 7 millones de barriles diarios y el 2% de la flota mundial por tonelaje permanecían atrapados en el Golfo, incluyendo el 8% de la flota mundial de VLCC y el 3% de la flota de VLGC. Mientras tanto, debido a la cadena de conflictos geopolíticos derivados de las guerras en Ucrania, los huties

e Irán, la distancia media del comercio marítimo ha aumentado un 10 % desde 2019, un cambio estructural que sigue absorbiendo tonelaje y reconfigurando la geografía comercial.

Sin embargo, los indicadores comerciales del sector muestran una notable solidez, dijo. El índice ClarkSea ha registrado su mejor inicio de año de la historia, con tarifas para buques VLGC y petroleros que alcanzan los 40.000 dólares diarios y un sólido desempeño en los mercados de contenedores. La cartera global de pedidos representa el 21 % de la flota existente, y se espera que en 2027 los astilleros entreguen un récord de 60 millones de toneladas de registro bruto. Pero la antigüedad de la flota se está convirtiendo en una preocupación estratégica: el 41 % de los buques tienen ahora quince años o más, mientras que la contribución del transporte marítimo a las emisiones globales de gases de efecto invernadero, del 2 % anual, sigue siendo un tema controvertido en relación con la magnitud del reto de la descarbonización que se avecina.

Para Grecia, se señaló, lo que está en juego es especialmente importante: los armadores griegos controlan el 21% de la flota mundial de graneleros, petroleros y gaseros, lo que los convierte en uno de los actores más influyentes en las decisiones que definirán la próxima década del sector.

Celebrado bajo el lema "Resiliencia ante la disrupción", el foro reunió a altos ejecutivos de las principales compañías navieras, instituciones financieras y organismos del sector para trazar un rumbo en uno de los periodos más volátiles de la historia marítima moderna.



Los líderes del sector analizaron cómo los operadores están repositionando sus negocios, salvaguardando el valor de sus activos y adaptándose a los patrones comerciales en constante cambio en una era de riesgo de sanciones, proliferación de flotas clandestinas y rivalidad entre superpotencias.

"Los armadores son adaptables y flexibles según las condiciones y circunstancias del mercado. En última instancia, el dinero manda y el sector naviero no tiene por qué tomar partido en las diversas diferencias entre estados, como la polémica arancelaria entre EE. UU. y China", afirmó Paul Pathy, presidente de BIMCO y director ejecutivo de Fednav.

Charis Plakantonaki, directora de estrategia de Star Bulk Carriers, señaló que la geopolítica ha redefinido todo el mercado de graneles secos: *"Por ejemplo, la situación entre EE. UU. y China desvió la atención de China de EE. UU. a Brasil. La actual crisis del Golfo Pérsico también nos ha afectado, ya que cientos de buques se encuentran atrapados a ambos lados del estrecho de Ormuz. Uno de nuestros nueve buques atrapados en la región sufrió daños recientemente en un ataque y la inestabilidad del Mar Rojo sigue siendo motivo de preocupación. Sin embargo, en general, la oferta y la demanda de graneleros se mantienen fuertes y los fundamentos del mercado son sólidos. No obstante, si se produce una crisis prolongada, una recesión económica será inevitable".*

Costas Delaportas, Presidente y Director Ejecutivo de DryDel Shipping, coincide: “Si la crisis se prolonga, el mercado se verá afectado, ya que los flujos de carga se reducirán debido a la menor demanda. A largo plazo, debemos estar preparados para afrontar la escasez de combustible, cuya lista de espera actual es de 10 a 12 días, un desafío agravado por una reducción estimada del 60% en la disponibilidad de combustible. El transporte marítimo es un negocio muy complejo y simplemente debemos esperar y ver cómo evoluciona la crisis”. (Números previos al endeble acuerdo entre EE.UU. e Irán).

Por su parte, James Lewis, Vicepresidente de Operaciones Globales de Cargill Ocean Transportation, argumentó que el mayor desafío es la velocidad del cambio, sin precedentes en la historia moderna. “No hemos visto un cambio de esta magnitud

en los últimos 20 años. Mientras el mundo presencia tensiones entre Occidente y Oriente, la incertidumbre entre las dos superpotencias es preocupante. La gestión de riesgos es clave para lograr la eficiencia y la flexibilidad necesarias para afrontar los desafíos en todos los aspectos de nuestro negocio”, dijo.

Rolf Westfal-Larsen Jr., Director Ejecutivo y Presidente de Westfal-Larsen Management; INTERTANKO, se centró en la amenaza que la flota oscura -red de barcos, principalmente petroleros, que operan al margen de las regulaciones internacionales para eludir sanciones económicas- supone para el transporte marítimo mundial. “Se necesita una aplicación más rigurosa de la ley y el control estatal para solucionar este problema. Actualmente, las medidas correctivas son improvisadas y carecen de disciplina visible; si esto no cambia,

umentará la impunidad de los operadores de flotas oscuras”, dijo.

Otra de las sesiones del Foro tuvo como centro la descarbonización marítima, con el desacuerdo sobre la disponibilidad de combustibles alternativos y la madurez de las tecnologías facilitadoras.

Los panelistas analizaron las implicaciones del continuo retraso del Marco de Cero Emisiones Netas de la OMI para la planificación a largo plazo y la confianza de los inversores; si el transporte marítimo sostenible conserva una urgencia real entre los armadores o si corre el riesgo de ser relegado a un segundo plano ante las presiones comerciales; y cómo los presamistas e inversores están incorporando criterios de sostenibilidad en las decisiones de financiación en un momento de profunda incertidumbre.

Charlotte Vere, directora de Desarrollo de



EXPORTAR
es trabajo y desarrollo

Con mucho orgullo y satisfacción anunciamos la obtención de la certificación

IRAM-ISO 9001:2015

para todos nuestros procesos de **Certificación de Origen:**
Preferencial y No preferencial tanto en formato digital como en papel.

Esta certificación, que refleja nuestro compromiso de mejora continua, fue otorgada en el marco de la IQNet, brindando un reconocimiento a nivel global.

CONFIABILIDAD CELERIDAD
CONECTIVIDAD CUSTOMIZACIÓN

origen@cera.org.ar / +5411 4394-4482
Av. Roque Sáenz Peña 740, piso 1
CABA, Argentina

Mercado del Grupo Core Power afirmó que los armadores han aceptado que la descarbonización es inevitable. Mientras que Claire Wright, directora general de Hanwha Ocean Europe, coincidió en que el debate ya no gira en torno a si la descarbonización se producirá, sino que si se pasa de transición energética a resiliencia.

Bo Cerup-Simonsen, director ejecutivo del Centro para el Transporte Marítimo con Cero Emisiones de Carbono de Maersk Moller, afirmó que los armadores están dispuestos a probar nuevos combustibles y tecnologías. «Mientras continúan las negociaciones entre la OMI y la UE, confío en que lograremos una regulación justa para todos. Sin embargo, el problema de los costos persiste y debe tomarse en serio. Para los armadores, es importante hacer preguntas para obtener aclaraciones. Estamos impulsando ahora las tecnologías para cuando sean realmente necesarias en el futuro, una vez que la normativa esté en vigor».

Por su parte, Alexandra Ebbinghaus, Directora General de Descarbonización del Sector Marítimo de Shell, cree que el GNL es la mejor solución.

En representación de los armadores europeos en el panel, Sotiris Raptis, Secretario

General de ECSA, declaró: «Queremos un compromiso claro de la UE en cuanto a que si llegamos a un acuerdo con la OMI, se descarten los puntos sobre el RCDE, etc.

Los armadores europeos pagan a Europa 9.000 millones de euros anuales. ¿Adónde nos lleva todo esto?», se preguntó.

Sobre las sanciones europeas contra el petróleo ruso, Evangelos Marinakis, fundador y presidente de Capital Maritime & Trading Corp., señaló que las mismas son contraproducentes, en la medida en que se apliquen en forma parcial. «Los indúes y los chinos compran petróleo ruso con grandes descuentos, mientras que nosotros, los europeos, pagamos precios exorbitantes. Deberían bloquear cualquier envío de Rusia al resto del mundo, porque si las sanciones se aplican solo parcialmente, eso perjudica a Europa y al resto del mundo que no comercia con petróleo ruso», dijo.

Al cierre del encuentro Melina Travlos, destacó que los armadores griegos están tomando la mayor cartera de pedidos en 25 años, compuesta por 931 buques, «estamos liderando la renovación de la flota y el

desempeño ambiental», señaló.

En cuanto a la descarbonización, fue durísima. Argumentó que el sector naviero se había visto «arrastrado» a objetivos inalcanzables fijados por la UE, lo que distorsionaba los objetivos de la OMI para 2050.

Respecto al marco de cero emisiones netas, lo describió como un «mecanismo de recaudación de ingresos para la OMI», cuyos fondos se destinarían a fines ajenos al sector naviero. También señaló que Grecia se abstuvo en la votación de octubre de 2025 sobre la normativa en cuestión en la OMI, pero subrayó que las medidas globales, en lugar de las regionales, son esenciales.

Respecto a la flota en las sombras, destacó, mediante argumentos y datos concretos, el trato injusto que recibe la marina mercante griega. Las sanciones sin alcance global «inevitablemente distorsionan la competencia», afirmó Travlos



Visión del CEO de TRP

Una hidrovía más competitiva impulsa el crecimiento logístico y posiciona a Buenos Aires como un hub turístico regional

A través de un mensaje en las redes, el General Manager de Terminales Río de la Plata, DP World Argentina, Gustavo Figuerola, - en la foto- destacó la adjudicación de la concesión de la Vía Navegable Troncal.

Con el título: "Una hidrovía más competitiva impulsa el crecimiento logístico y posiciona a Buenos Aires como un hub turístico regional", señaló:

"La adjudicación de la nueva concesión de la Vía Navegable Troncal representa un paso estratégico para fortalecer la competitividad de la Argentina y mejorar las condiciones para el desarrollo de actividades clave vinculadas al comercio exterior y al turismo.

El nuevo esquema tarifario genera un ahorro del 13,5% para los buques de carga, contribuyendo a una logística fluvial más eficiente y competitiva para nuestro país.

Pero, especialmente, representa un cambio trascendental para la industria de cruceros, con una reducción entre el 60% y 70% en los costos asociados a la navegación, atendiendo un pedido histórico de las principales líneas internacionales de cruceros y generando un salto estratégico en la competitividad de esta actividad en Argentina.

Este avance, sumado al reconocimiento de la Terminal



de Cruceros Quinquela Martín, operada por Terminales Río de la Plata, como la mejor terminal de cruceros de América Latina en 2025, fortalece el posicionamiento de Buenos Aires como un hub turístico de referencia regional, con un enorme potencial de crecimiento.

Felicitemos a las autoridades por haber impulsado un nuevo esquema competitivo para la Vía Navegable Troncal, que genera mejores condiciones para el desarrollo de la actividad y abre nuevas oportunidades para la Argentina.

Desde Terminales Río de la Plata continuaremos trabajando junto a todos los actores de la cadena para acompañar el crecimiento de un sistema portuario y turístico cada vez más competitivo, eficiente y preparado para el futuro".



FENA propone una modernización competitiva de la Marina Mercante Argentina con reglas parejas

En un comunicado, la Federación de Empresas Navieras Argentinas (FENA), que nuclea a los principales armadores y operadores navieros del país; señala que en su objetivo de contribuir a la competitividad de la bandera argentina, coincide en “*avanzar con una agenda de modernización del transporte marítimo y fluvial orientada a reducir costos logísticos, aumentar la participación de empresas argentinas en el transporte por agua, promover inversiones y mejorar la competitividad de las economías regionales*”. Sin embargo, advirtió que esa modernización “*debe construirse sobre reglas razonables, previsibles y equivalentes para todos los operadores, en especial, para aquellos que operen en el mercado local: sin esa condición, la reforma corre el riesgo de no resolver los costos estructurales de la logística nacional*”.

La Federación remarcó que “*la legislación argentina vigente está fuertemente orientada a promover el desarrollo de una flota nacional, que asegure un abastecimiento estable y genere una respuesta estratégica sostenible frente a contextos internacionales adversos. A partir de ello, la marina mercante argentina tuvo un desarrollo que permitió que tanto empresas argentinas de capital nacional como extranjero, operen en el mercado local, contribuyendo al sostenimiento logístico y cumpliendo además con las distintas normas locales*”. En este contexto, FENA manifiesta “*su preocupación ante el avance de modificaciones a la normativa vigente que permitan que empresas extranjeras ejerzan actividades de transporte de cabotaje nacional, es decir competir en el mismo mercado local desde estructuras radicadas en jurisdicciones que, en general, sostienen menores obliga-*



ciones fiscales, laborales, previsionales y regulatorias frente a empresas argentinas que deben cumplir una normativa local con una exigencia significativamente superior en términos competitivos. Cabe destacar que, si bien el uso de banderas de conveniencia es una práctica habitual en determinados segmentos del transporte marítimo internacional, los distintos países suelen establecer para el cabotaje requisitos específicos en materia laboral, fiscal, previsional y de seguridad, en reconocimiento de las particularidades de esta actividad”. Añade que la competitividad del transporte por agua no se resuelve únicamente cambiando la legislación vigente para generar desigualdades competitivas o creando distorsiones significativas para los armadores locales. “*El costo logístico argentino está compuesto por múltiples factores: costos portuarios, estiba, practicafe, pilotaje, remolque, tasas, cargas sociales, impuestos, trámites e inspecciones. Si esos factores no se corrigen de manera integral, cualquier reforma corre el riesgo de trasladar actividad desde empresas radicadas en la Argentina hacia empresas extranjeras, sin resolver los problemas estructurales que encarecen la logística nacional. La competencia en el mercado local es positiva cuando promueve eficiencia e inversión*

bajo condiciones equivalentes y dentro de un mismo marco legal, particularmente, en materia laboral, previsional e impositiva; pero si se permite competir bajo distintas legislaciones dentro de nuestro territorio nacional, el resultado no será una marina mercante más competitiva, sino la sustitución progresiva de la marina mercante nacional por flota extranjera. El componente laboral (cargas sociales, convenios colectivos y litigiosidad) e impositivo son parte significativa de ese diferencial estructural y deben integrarse en cualquier agenda de modernización real”, explica. En paralelo, FENA sostiene un Plan Estructural para la Competitividad con cuatro ejes concretos: equiparación fiscal, alivio fiscal, simplificación regulatoria y modernización del régimen laboral marítimo, disponible para las autoridades nacionales, legisladores y todos los actores de la cadena logística que lo requieran. “*La Marina Mercante Argentina no necesita privilegios; necesita reglas parejas para competir. FENA está dispuesta a acompañar toda reforma que genere más carga por agua, menores costos logísticos y mayor inversión, siempre que las condiciones sean equivalentes para todos los operadores que actúan en aguas argentinas*”, señala el presidente de FENA, Gustavo D’Amico.

Fuerte impulso público-privado Brasil, el jugador que faltaba para desarrollar la hidrovía Paraguay-Paraná

La propia presencia del ministro de Puertos y Aeropuertos de Brasil, Tomé Franca en un encuentro internacional sobre hidrovías en Buenos Aires, significa un fuerte mensaje del interés del gobierno de este país en el desarrollo de este modal en la región y en particular de la salida de la carga por los ríos Paraguay y Paraná.

Al encuentro “Diálogos Hidroviabiles”, organizado por ADECON -Agencia de Desarrollo Sustentable de las Hidrovías y Corredores de Exportación de Brasil- y desarrollado en el CARI, asistieron numerosos funcionarios y empresarios de Brasil – fue una nueva oleada brasileña en la Argentina en la materia- y se dio en coincidencia con el anuncio del gobierno argentino de la adjudicación de la concesión de la Vía Troncal Paraná/Río de la Plata al consorcio entre Jan de Nul y un operador local, que se hará cargo del dragado, modernización



y mantenimiento – responsable también en la anterior concesión privada- cobrando un peaje, ahora conformando la sociedad “Vía Navegable Argentina”.

En el encuentro se reunieron representantes de Argentina, Bolivia, Paraguay, Uruguay y Brasil, apuntando a un ambiente de cooperación, diálogo técnico y visión estratégica hacia el futuro de la navegación interior de

la hidrovía Paraguay-Paraná.

Además de ADECON como organizador, participaron ALADI, el CIH, CPTCP, - Comisión de Transporte de la Cuenca del Plata-, CAFYM – Centro de Armadores Fluviales y Marítimos de Paraguay-, ABANI -Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Navegação Interior- y ABTP -Associação Brasileira dos Terminais

OCEANWAY
AGENCIA MARÍTIMA OCEANWAY

Cubrimos todas sus necesidades operativas y comerciales del negocio naviero en todos los puertos argentinos.

+54 9 11 4190-3441
commercial@oceanway.com.ar
operations@oceanway.com.ar
www.oceanway.com.ar

Nuestras oficinas: Buenos Aires CABA • Rosario • San Nicolás • San Lorenzo • Bahía Blanca • Montevideo • Atenas

Portuários-.

En la apertura, el presidente del CARI, Francisco de Santibañes, - en la foto al centro- señaló que para tener mayor presencia en el comercio internacional debe acompañar la infraestructura. En particular, el desarrollo de la hidrovía requiere una visión compartida entre gobiernos nacionales, regionales, empresas y actores de la sociedad civil. *“Se trata de uno de los ejemplos más concretos de integración regional en América del Sur, una integración que no se construye únicamente a través de acuerdos políticos, sino también mediante infraestructura, conectividad, innovación y cooperación práctica de los países”*, argumentó. Adalberto Tokarski, titular de ADECON y factótum de estos encuentros, hizo un profundo análisis sobre la situación de las hidrovías. *“Esta reunión es para pensar soluciones hacia adelante. Hay problemas en la hidrovía Paraguay-Paraná que se van solucionando, algunos institucionales quizá no a la velocidad deseada del sector privado”*, señaló. Pero advirtió que en estos años Paraguay ha hecho mucho resolviendo problemas de infraestructura que representan soluciones para todos los operadores, -incluso hoy el río Paraguay al norte de Asunción no requiere un dragado de apertura-. También avanza Argentina con una nueva concesión de la VNT y Brasil con la definición de la concesión del tramo Paraguay Sur.

Destacó el fuerte crecimiento en volúmenes que se viene, con un muy importante impacto del transporte de mineral de hierro a partir de los desarrollos en inversiones en obras apoyadas por la concesionaria de la mina de Corumbá, LHG Mining, pero que van en favor de toda la hidrovía. Añadió el importante factor de la presencia del ministro de Puertos de Brasil, Tomé Franca en el encuentro. *“Su participación refuerza el compromiso del gobierno brasileño con el fortalecimiento de la navegación interior y*



de la logística regional”, dijo Tokarski - en la foto arriba a la der.-.

Añadió que Diálogos Hidroviabiles nació con una misión clara: promover un espacio permanente de articulación entre el sector público y privado y la comunidad técnica, con una agenda sobre la navegación interior. La organización trabaja desde Manaus hasta Corumbá como el principal ámbito de análisis de la navegación fluvial.

En cuanto a lo institucional, señaló que hoy existe una estructura que es la secretaría ejecutiva del CIH que esta próxima a contar con su propio financiamiento. *“Hoy con poca estructura busca conectar a los cinco países. Se ha avanzado mucho en la hidrovía para una navegación más segura con obras en el río Paraguay, se está trabajando en Brasil con el proyecto de concesión del tramo Corumbá al delta del río Apa con tratativas para un acuerdo trinacional, entre a Brasil, Bolivia y Paraguay. Esto sería muy positivo porque es sabido que el Estado no tiene dinero y con una concesión y por ende una navegación segura, llevaría a que el pago de peaje, sería un décimo del costo que implica todo el desmembramiento de convoyes por la falta de profundidad y mantenimiento”*, explicó.

También hay avances en posibilidad de obras de la CARU y CARP. *“Es verdad que tiene que haber una acción institucional mayor. La reciente reunión en Asunción demostró que se busca mayor secuencia de encuentros semestrales como los del Mer-*



cosur y así se puede convertir en un nodo para la integración en lo que es una vía de desarrollo regional”, agregó.

Un cambio importante desde la visión de Brasil es el impulso desde la iniciativa privada que viene invirtiendo en producción, terminales, barcazas, remolcadores. *“El gobierno brasileño percibió la importancia no sólo para los operadores sino para los cargadores y productores en ambos sentidos. Esta inversión necesita una vía de navegación segura. Es sabida las ventajas competitivas del modo hidroviario si es bien utilizado: menos costo, menor emisión de carbono, mayor capacidad de integración productiva e impacto directo en el desarrollo económico de los países de la región. Pero para que ese potencial se materialice plenamente y se pueda aprovechar el salto en volúmenes, es indispensable fortalecer la gobernanza regional, ampliar inversiones, modernizar la infraestructura, promover seguridad jurídica y estimular la tecnología y eso es lo que pretendemos desde este ámbito”*, argumentó el especialista, quien fuera por muchos años responsable de la ANTAQ.

Un punto importante es contar con buenas estadísticas, advirtió, algo que no existe a nivel regional. Si en Brasil, con el sistema estadístico de ANTAQ, que es referencia mundial en la materia y que está abierto a los otros países. *“tener buenas estadísticas es importante, porque a nivel global se exigen proyecciones seguras a la hora de*

invertir”, cerró.

Por su parte, Mariano Alvarez Wagner, secretario ejecutivo del CIH, destacó que resulta esencial un foro de comunicación y expresión de ideas. Añadió que desde su función, *“siempre entendí que la tarea no acababa en asistir a las delegaciones nacionales, sino también de proponer e impulsar el diálogo”*.

Ve el compromiso de todos los actores de la actividad y la búsqueda de generar previsibilidad *“es esencial para poder atraer inversiones y que el sector privado pueda planificar y mirar a futuro”*, sostuvo.

La secretaria ejecutiva del CIH, dijo, viene trabajando en un tema central que es contar con estadísticas y datos confiables y estandarizados dentro de la hidrovía. Por un lado está el modelo que ofreció ANTAQ y otro de INALOG que, dijo, es más simplificado. También avanzó en un memorando de entendimiento marco entre la CIH y ALADI para recopilación, tratamiento y publicación de estas estadísticas. *“Creemos que esto va a servir para poder determinar políticas en esta materia. Se necesita que el desarrollo de infraestructura deba ser política de Estado, por eso necesitamos contar con datos confiables. Entiendo que hoy podemos comenzar a retornar la agenda positiva*



del CIH”, cerró.

Por su parte, el secretario general de ALADI Sérgio Abreu, -arriba en la foto- destacó entre otros puntos, el nuevo contexto global y las diferencias geopolíticas, con otros años. Un ejemplo mínimo, dijo, es Guyana: hace 15 años estaba fuera del mapa, hoy tiene el mayor producto bruto per capita del mundo. *“Hoy hay una pelea por invertir en distintas regiones, por ejemplo, por el petróleo, el gas y por el territorio. Donde está el interés, está la estrategia y la política y de allí la importancia de la integración”*, aseguró. La ALADI esta formada por 13 países pero hay limitaciones en la

integración; seguimos comerciando lo mismo: 11% del total entre los países de la región. *“Desde ALADI trabajamos en la facilitación del comercio, en aduanas y puertos para promover la competitividad y en ese punto es sustancial contar con estadísticas. En cierto punto estamos con la cabeza del siglo XX pensando en los problemas del siglo XXI. Hoy el mundo es otro y la hidrovía, como parte de los corredores de exportación es una oportunidad para competir”*, añadió.

A su turno, Iñaki Arresegor, director de ANPyN - abajo en la foto con el ministro Franca-hizo un análisis de lo hecho hasta ahora en la administración portuario fluvio marítima argentina. *“Cuando iniciamos la*



**CÁMARA DE ACTIVIDADES DE
PRACTICAJE Y PILOTAJE**

Alicia Moreau de Justo 1150 - OF 201 “A”
Ciudad de Buenos Aires - Argentina
Teléfono +5411.4342.2459
Email: info@camaradep Practicaje.com.ar
www.camaradep Practicaje.com.ar

gestión teníamos cierto desorden en materia de relaciones con nuestros vecinos, de allí fuimos concentrando competencias en la Agencia. Así también hemos podido llevar adelante un procedimiento licitatorio para volver a traer un orden contractual a la Vía navegable Troncal que había pasado ya más de 5 o 6 años de contrato vencido, con la concesión en manos del Estado. Hemos escuchado al sector privado y en definitiva llegar a la concesión a riesgo empresario y sin intervención del Estado”, explicó.

En cuanto a la licitación de la concesión de la Vía Troncal Paraná-Río de la Plata señaló: “vamos a lograr bajar el costo, darle previsibilidad a la navegación regional y será un buen punto de comienzo para trabajar otras muchas cuestiones con los países vecinos, con Uruguay en el marco de CARU y CARP, con Paraguay en el Paraná Superior y la jurisdicción compartida en el río Paraguay. Con la casa en orden empezar a trabajar recopilando datos en una integración mayor siempre cuidando y respetando cada jurisdicción, que tiene cada estado soberano dentro de sus fronteras y que ello no vaya en contra del crecimiento y la integración. Hay un trabajo equilibrado para llevar adelante y es hacia donde tenemos que ir”, cerró.

Paneles

Carlos Cuenca, agregado de la embajada de Brasil en Argentina, señaló que el nuevo salto en volumen que se viene a través de la hidrovía, exige una mayor coordinación de los países involucrados y comprender que se trata de un sistema. Añadió que resulta necesario recuperar la gobernanza de los primeros años. “Vemos una fuerte percepción de que se va en ese camino con la última reunión de Asunción, donde participó el sector privado y hubo un compromiso de programar reuniones más habituales”, dijo.

Por su parte, el presidente de la Cámara de Puertos Privados Comerciales, Luis Zubizarreta, se mostró impresionado por la fuerte presencia de funcionarios y empresarios brasileños durante el encuentro.

Recordó que Paraguay creció gracias a su flota, aunque reconoció que aún es una vía que se utiliza poco. Destacó el proceso de concesión de la Vía Troncal en Argentina que permitirá, dijo, cargar buques completos, bajando U\$10 por tonelada, que irán al bolsillo del productor. “Esto generará más escala y por ende se necesitará más flota”, añadió. Destacó el polo portuario del Gran Rosario, con gran eficiencia y mucho menores tiempos de espera respecto a los puertos de Brasil.



Bernd Gunter, presidente de CAFYM, - arriba en la foto junto a Zubizarreta- puntualizó que el desarrollo que impulsan armadores y terminales portuarias apunta a que sean los productos los competitivos en el mundo. Advirtió que en 5 años la hidrovía Paraguay-Paraná verá duplicar las cargas – de unos 25 millones de tons. se pasará a 50 millones, aunque la mitad de ese crecimiento tiene que ver con el mineral de hierro-. “La hidrovía está mejorando, pero hay decisiones individuales de cada país que aparecen dispersas, no se centralizan en el CIH y la Comisión del Acuerdo”, dijo.

En ese sentido, resaltó la necesidad de recuperar la tracción que tenía en su momento, que se fue desdibujando y perdiendo continuidad. Es el caso de regulaciones que han quedado desactualizadas, como las medidas de los convoyes, con pruebas que se hicieron para permitir equipos de mayores dimensiones y sin embargo no se implementan. “Es necesario un espíritu de mayor

SEGURIDAD Y EFICIENCIA EN EL TRANSPORTE FLUVIAL-MARÍTIMO

WWW.NAVIOSARGENTINA.COM







Compañía Navíos Argentina S.A.
Navios South American Logistics Inc.

- 1 TRANSPORTE FLUVIAL DE CARGAS SECAS, LÍQUIDAS Y LPG.
- 2 TRANSPORTE MARÍTIMO DE COMBUSTIBLES LIVIANOS Y PESADOS.
- 3 ALMACENAMIENTO Y DESPACHO DE COMBUSTIBLES, GRANOS Y MINERALES.

Cecilia Grierson 355, C1107, Buenos Aires, Argentina, 1107 Teléf. +54 11 4891-7700 - info@naviosargentina.com

coordinación y falta un plan director”, insistió. Precisamente, señaló que no se está aprovechando la herramienta institucional prevista en el Acuerdo de la Hidrovía y, en ese sentido, se podría tomar el ejemplo de la Comisión del Danubio – organización creada en 1948, con sede en Budapest para garantizar una navegación libre, segura y bien regulada en dicha extensa vía fluvial que atraviesa más de 2400 kms en 10 países entre puertos de Ucrania y Alemania-. De hecho, Gunter propuso junto al gobierno paraguayo - idea que parecen apoyar los brasileños- en organizar una delegación público-privada del bloque para encontrarse con sus pares de la Comisión del Danubio y tomar su experiencia de tantos años.

A ese respecto, Mariano Vergara, embajador de carrera y actual asesor en la ANPyN, destacó que el bloque tiene una gobernanza incluso superior a la del Danubio. *“El caso del Danubio es muy interesante, pero no tiene el desarrollo institucional que se da en el bloque con el Acuerdo de la Hidrovía. Debemos valorar lo que tenemos, más allá de que existe una crisis institucional que queremos resolver”*, explicó.

Por otro lado, destacó que, en la Argentina, el Estado se corrió de la operación, dejando la gestión a los privados que quieren que el Estado interfiera lo menos posible.

Añadió que además de la Vía Troncal, la ANPyN está trabajando con Paraguay en el mantenimiento en zonas de jurisdicción conjunta en el río Paraguay y en el Alto Paraná.

Reconoció que el tema del peaje instalado entre Santa Fe y Confluencia por Argentina generó una discusión que aún tiene cicatrices. Recordó que cada país tiene derecho a cobrar un servicio por trabajos en su jurisdicción. *“Pero son los organismos creados a tal fin el ámbito de la discusión”*, dijo.

La Secretaria Nacional de Hidrovías y Navegación de Brasil, se creó hace dos años. Su responsable, Otto Burlier, señaló

que se está muy lejos del potencial, el modo fluvial sólo se utiliza comercialmente en 5%. Advierte que el problema histórico del CIH ha sido la alta rotación de funcionarios que impide una continuidad de gestión.

Señaló que en el caso de Brasil, el gobierno lanzó un plan de facilitación de la navegación, dándole prioridad a las hidrovías.

Tiago Ferreira, responsable de Logística del BNDES, coincidió con Burlier en que hay que aprovechar el Fondo de la Marina Mercante que sirve para construir en Brasil pero puede ser aplicado a operadores de todo el bloque.

En 4 años el BNDES recibió R\$88 mil millones en proyectos, que incluyen nuevas construcciones de buques y reparaciones, con R\$15 mil millones aplicados. Recordamos que las tasas de los créditos son muy bajas 2% a 20 años y cinco de gracia.

“Esto es política pública”, dijo.

A través del Fondo de la Marina Mercante, no sólo se puede financiar construcción y reparación de buques, sino también proyectos vinculados a puertos que estén dentro del PAC y del programa de competitividad, y

además otros proyectos privados. No hay que olvidar que la mayoría de la carga en Brasil pasa por terminales privadas.

Advirtió que será importante la presentación de proyectos que tengan que ver con embarcaciones sustentables en los ríos. Mencionó algunos casos que se están analizando.

Por lo que hemos visto hasta ahora, al menos en el resto de los países del bloque, no se ve tanto interés en la materia.

ANTAQ, la Agência Nacional de Transportes Aquaviários, es reconocida por su eficiencia y excelencia en el manejo de datos y estadísticas vinculadas a la actividad portuario, marítima y fluvial. Según Renildo Barros, superintendente de concesiones, el organismo supervisa los 34 puertos organizados

de Brasil con 198 contratos de arrendamiento, además de 300 terminales portuarias, donde se movieron 1.4 mil millones de toneladas; fiscalizando 6500 embarcaciones -4500 del exterior- con 30 mil procesos de charteo. Brasil cuenta con unos 20 mil kilómetros de vías navegables pero un potencial de 60 mil kms. El gobierno lanzó hace un tiempo un plan hidroviario que incluye concesiones al sector privado en algunos corredores centrales para la salida de la carga. Esto incluye mejoras para el



movimiento de 20 millones de pasajeros que se mueven por vía fluvial, especialmente en el río Amazonas. Asimismo, está encarando el monitoreo sustentable de los buques, entre otras cosas para saber cómo es el consumo de combustible y promover energía más limpia. Lo consultamos si no resulta una carga burocrática pesada para los operadores tantos organismos involucrados en esta materia en Brasil. *“ANTAC no es una carga para el sector privado. Queremos agregar valor en cada intervención y por eso resulta lo más leve posible porque queremos promover el ambiente de inversión existente”*, nos dice Barros.

Ministro de Puertos Tomé Franca en Buenos Aires: Las hidrovías como estrategia central para Brasil y la región

Nuestra presencia aquí muestra el compromiso con el desarrollo y la integración regional, por medio de uno de nuestros más valiosos activos: las hidrovías. Desde el Ministerio, tenemos la convicción de que la hidrovía Paraguay-Paraná, es una ruta de transporte con un vector estratégico para el desarrollo económico, la sustentabilidad ambiental y la cohesión social de todo el sur de Brasil”, expresó el ministro de Puertos y Aeropuertos de Brasil, Tomé Franca, - en la foto- durante el encuentro Diálogos Hidroviales desarrollado en el CARI.

Añadió que la agenda brasileña busca fomentar una cooperación constructiva, reducir costos logísticos y estimular inversiones en infraestructura que beneficien a todos. “Brasil tiene probado el fortalecimiento del modal hidroviario”, puntualizó. Así en 2025, a través de la Secretaria Nacional de Hidrovías, el ministerio invirtió más de R\$529 millones en dragado, modernización de esclusas, ampliación de instalaciones portuarias, estudios para futuras concesiones, lo que es parte de un plan de inversión de R\$1.3 mil millones realizado en estos dos años, muy superior a lo que se venía haciendo y ya se traducen en resultados concretos.

En 2025, se movieron por las vías interiores brasileñas 145 millones de toneladas. Además, el cabotaje movió más de 220 millones de toneladas. “El ministerio apunta a continuar en ese camino”, dijo Franca.

Entre las obras previstas, esta el dragado de un área en el ámbito del estado de São y el Tietê, con inversiones de más de R\$400 millones, así como el dragado de Pedral de Lorenço, Pará, en el Río Tapajós, con



R\$1 mil millones, además del dragado de mantenimiento de los ríos Madeira, Amazonas, para evitar estiajes que peguen en poblaciones locales y el transporte de carga, además de la modernización de los sistemas en otras regiones con inversiones por R\$ 255 millones. Asimismo, ya está concretado el modelaje para la concesión del trecho sur del río Paraguay que está en el ámbito del TCU. Precisamente ahora están en curso las negociaciones con los gobiernos de Bolivia y Paraguay para un acuerdo trinacional, un paso fundamental para el cierre del proceso, añadió. También se avanza con modelajes en otras hidrovías como Tocantins, Tapajós, Madeira, Laguna Merim, São Francisco. Una terminal en Manaus por casi R\$1 mil millones y otras localidades en el Amazonas.

Además, el ministerio está trabajando para reglamentar el programa BR do Mar, para ampliar la flota y el Programa Nacional de Descarbonización y organización de la navegación que busca generar directrices para la reducción de emisiones y la inversión en nuevas tecnologías. También se renovó el esquema del FMM. En 2025 fueron aprobados casi R\$ 40 mil millones,

de los cuales 8 mil millones ya fueron contratados, generando más de 43.000 empleos directos y que viabilizarán 152 obras.

Hay una propuesta de un fondo de garantía para la apertura del FMM a otros bancos de forma de ampliar la oferta de crédito y la competencia en el sector.

“Nuestra visión para las hidrovías es que la integración regional sea la norma, y la eficiencia logística impulse el desarrollo económico y que la sustentabilidad sea un concepto permanente. Lo bienes que esperamos con las concesiones hidroviarias son ambientales, logísticos y sociales, reduciendo la carga para el erario público, generando empleos y promoviendo el desarrollo local y regional. Reafirmamos nuestro compromiso con la cooperación internacional buscando soluciones conjuntas para construir un futuro más próspero. Hay una necesidad de discutir y avanzar en los cronogramas que establecimos para avanzar en las licitaciones. Se trata de un desafío”, cerró.

Aeropuertos

Con su experiencia en el sector público de gestión de los aeropuertos, Franca también participó en la transformación de la actividad con la gran cantidad de gestores privados aeroportuarios que hoy operan en Brasil. Se está pasando de 59 a 72 aeropuertos en concesión en Brasil y se espera agregar otros 16. El resultado es que ha aumentado el nivel de servicios y de confort para los pasajeros, puntualizó.

La agenda del CIH desde los privados

Mariana Pescatori, directora regulatoria e Institucional de Hidrovías do Brasil, - en el corredor sur, uno de sus tres servicios, opera 18 remolcadores y 260 barcazas con una capacidad para mover 6 millones de toneladas- detalló algunos temas tratados en la última reunión del CIH en Asunción y algunos costos que habría que revisar.

Por ejemplo, respecto al tema, baqueanos-practicaje, se planteó esta exigencia de las banderas de Brasil, Bolivia y Uruguay, -Paraguay está exento por convenio bilateral- lo que implica U\$10 mil por viaje y unos U\$2 millones en lo que va de 2026. Por otro lado, las tasas migratorias tienen una doble incidencia con el cobro tanto de entrada como de salida sobre las tripulaciones, con efecto inmediato por trecho de U\$11.25 mil por viaje o sea U\$1.82 millones en lo que va del año. También se planteó el costo del peaje de Santa Fe-Confluencia sobre base de cálculo y contrapartidas al dragado, balizamiento y mantenimiento con U\$5.37 millones en 2026. Otro elemento que marca un retroceso: la vuelta a la exigencia del documento físico del BL en la post pandemia, a contramano de la digitalización global cuando se había reconocido el BL electrónico.

También se plantearon cuestiones que tienen que ver con exigencias aduaneras de Brasil. Frente al MIC/DTA único por convoy, la nueva interpretación de la

Reserva Federal, sin desmembramiento/ recomposición dinámica, lo que hace perder más de 130 días de ciclo o casi U\$6 millones de facturación no realizada.

En materia técnica-operacional, el Reglamento 7 en su momento fijó una dimensión de convoyes de 290 x 50 mts. y hace tiempo se había propuesto ampliar a 290 x 65 mts. El efecto “acordeón” exige el uso de remolcadores con un costo superior a los U\$4 millones en lo que va del año. En Corumba se realizaron batimetrías y simulaciones, con 5 pruebas aprobadas con convoyes de 290 x 60 aprobadas el año pasado, pero no implementadas en la normativa vigente.

Hay incertidumbre, porque todavía el gobierno brasileño no definió el modelo de concesión del tramo brasileño del río Paraguay.

Asimismo, se planteó la necesidad de una mayor periodicidad de las reuniones en el ámbito del CIH y la Comisión del Acuerdo de la Hidrovía, y al mismo tiempo el avance en la resolución de los temas planteados y la participación del sector privado en la agenda. En ese sentido, señaló que las acciones coordinadas fortalecen la navegabilidad, la seguridad y la competitividad.



Depósito Fiscal / Depósito Nacionalizado 25 años creciendo junto a nuestros clientes

Lo Primo 1	14.000 metros cuadrados cubiertos y 3.000 descubiertos
Lo Primo 2	24.000 metros cubiertos
Lo Primo 3	6.000 metros cubiertos

Tel: 4301 1112 / info@loprimo.com.ar / www.loprimo.com.ar

La logística para los agronegocios del Centro-Oeste brasileño

Edeon Vaz Ferreira, es administrador de empresas con especialización en gestión estratégica de negocios; director ejecutivo de ADECON y por muchos años responsable del Movimento Pró Logística de Aprosoja – la entidad que reúne a los productores de soja y maíz en Mato Grosso- y con todo un recorrido en entidades académicas y de cámaras empresariales de la región. Una autoridad total para hablar sobre cómo Brasil puede aprovechar la logística de los agronegocios a través de las Hidrovías, trenes y rutas combinadas, desde el Centro Oeste.

Y de eso dialogamos.

Además de la importancia de la hidrovía Paraguay-Paraná; recordó que Matto Grosso, tiene básicamente tres grandes regiones productoras de graneles, cada una con su propia logística definida. Por un lado, la región de Chapadão do Sul, São Gabriel, donde el grano se transporta por ferrocarril hasta el puerto de Santos. Luego, la región de Dourados, que tiene su logística hacia Paranaguá, que está cerca y que se hace por camión. La otra región productora, más nueva, es la que tiene la opción de usar la vía fluvial del río Paraguay Paraná. Aún es una región limitada en términos de volumen. Así que espera que se transporte un gran volumen de productos agrícolas por esa vía fluvial, algo así como entre 3 y 5 millones de toneladas al año.

Recordamos que Mato Grosso es el mayor productor de Brasil, con 31% de todo el grano producido en Brasil de soja y el maíz. Una de las opciones que habría que explorar, dijo, es la vía fluvial en lo que se llama Tramo Norte, que va de Cáceres a Corumbá. Pero este tramo es sensible desde el punto de vista ambiental por el Pantanal. Además,



Edeon Vaz Ferreira, director Ejecutivo de ADECON.

A la derecha, junto el titular de la entidad, Adalberto Tokarski durante la visita al astillero Punta Alvear de Rocktree, como parte del encuentro Diálogos Hidroviáveis.



es un trayecto muy largo, porque por ejemplo, desde Cáceres a Nueva Palmira, hay 3440 km y no hay flete de retorno. Y es difícil para conseguir vuelta de 3/5 millones de tons.

Incluso cuando participaba activamente del movimiento Aprosoja, intentó ese desarrollo en reuniones con cargadores para despertar el interés en esa ruta, pero ya cuentan con la logística necesaria.

Agregó que la región occidental y noroccidental de Mato Grosso, podría utilizar la vía fluvial, pero también tienen la opción de ir a Porto Velho, por la BR 364, en el río Madeira.

La región sureste de Mato Grosso ya utiliza el ferrocarril, debido a la proximidad de Rondonópolis, que tiene una línea férrea. El centro-norte, que incluye el área de influencia de la BR 163, que imagina será la principal región productora del estado con el ferrocarril de Ferrogrão, tiene su logística centrada en Rondonópolis o sale por Miriituba e Itaituba, en Pará.

Por otra parte, la región noreste de Mato Grosso actualmente maneja un pequeño volumen de carga que sale a través de São Simão, Goiás, Rio Verde, y va por ferrocarril o vía fluvial por el Tietê y Paraná. Pero el mayor volumen se dirige al norte, al puerto de Itaquí. Asimismo, se esta comen-

zando a explorar la vía fluvial de Tocantins. El año pasado, el volumen fue pequeño como para probar convoyes entre 500.000 y 600.000 toneladas, pero está preparado para 3 millones de toneladas, dice. El proyecto avanza, pero depende de la remoción de una formación rocosa para poder salir por esa vía fluvial.

Edeon Vaz Ferreira, destaca que sólo este año, Mato Grosso produjo 101 millones de toneladas y espera que se añadan otras 3 o 4 millones de toneladas el año próximo. La previsión para 2035 es que produzca 144 millones de toneladas. En grandes rasgos, dice el especialista, 40 millones salen por Santos, un número igual por Miriituba, 20 millones por Porto Velho y una parte queda en el estado para la producción de etanol y alimento para ganado vacuno, porcino y avícola, y otra parte va a Itaquí. “*Esa es nuestra expectativa sobre la logística que tenemos hoy y prevemos a futuro*”, insistió.

Bolivia

Reconoce que el gran volumen que se transportará por la vía fluvial Paraguay Paraná será mineral de hierro y además de Brasil puede participar Bolivia. “*Bolivia también puede crecer; de hecho, está aumentando considerablemente su producción de granos en la región de San Ignacio, entre otras. La*

mejor opción allí en términos de logística, es la vía fluvial”, dice.

Mucho tiene que ver con solucionar las limitaciones del canal Tamengo, coincide, y allí el modelo de la concesión de los servicios en el tramo sur del Río Paraguay en Brasil que en parte comparte con Bolivia y Paraguay, incluye el canal. De hecho, lo que hay que dragar allí es más de lo que se tiene que trabajar en todo el resto del tramo en concesión.

Destaca que actualmente ya existen dos plantas transformadoras de granos en Bolivia: Puerto Jennefer y Gravetal y se espera que produzcan 5 millones de toneladas durante los próximos 4 años. Es una obra fundamental para Bolivia y le interesa mucho al sector productivo de ese país. *“Esperamos que se resuelva la concesión del tramo sur del Paraguay, hasta entonces, Bolivia seguirá teniendo el problema de solo poder explorar la navegación en aguas altas”, resalta.*

La opción de Puerto Busch, que le planteamos, sólo se desarrollará dependiendo del crecimiento que tenga Bolivia en materia de mineral de hierro.

En cuanto a la salida de mayor volumen por el Alto Paraná, señala que tiene que ver con el desarrollo agrícola en Paraguay. Hoy la exportación de la región tiene la opción de salir por Paranaaguá.

Como nuevas alternativas, señala que en Mato Grosso, cerca de Cáceres, hay dos proyectos portuarios. Uno es Barranco Vermelho que está a 75 km de Cáceres, río abajo. El otro, es Paratudal que está a unos 40 km río abajo. Ambos ya tienen sus licencias ambientales completas y están buscando inversionistas. Con la operación de estos puertos, Edeon imagina la navegación con barcas más pequeñas llevando soja a los puertos de Jennefer y Gravetal y luego salir con harina o aceite por vía fluvial. Esto es importante también para Bolivia, dice, porque actualmente no puede abastecer la

capacidad de sus industrias. A la vez, las barcas regresarían con urea. También espera que a partir de la existencia de estos puertos, pueda haber un movimiento de carga en contenedores. Llevar, por ejemplo, harina de trigo por vía fluvial desde Argentina y Brasil, a Cáceres y luego regresar con soja con volúmenes quizá más pequeños. En ese sentido, puntualiza que hay un trecho desde Barranco Vermelho donde el río ya es más recto y tiene mejor calado. El problema está más cerca de Cáceres, pero la DEMIT - organismo responsable en Brasil- ya realiza dragados de mantenimiento en ese tramo; sólo tendrá que aumentar un poco el ancho y la profundidad y entonces se podrá hacer. En ese caso podría ser viable económicamente operar con cuatro barcas, agrega. Más allá que alguno pueda decir que es un área sensible. En ese sentido, Edeon enfatiza: *“no tenemos que adaptar el río a la embarcación, sino la embarcación al río”.*

Experiencia de Europa

Durante el encuentro organizado por ADECON en Buenos Aires, se planteó el tema institucional de la hidrovía hablando de la necesidad de mayor agilidad y tomar el ejemplo del trabajo de la Comisión del Danubio. El sistema de vías fluviales de Europa que se construyó a lo largo de siglos y cuenta con 135.000 km de canales construidos. Por ejemplo, el canal del Danubio medio tiene 16 esclusas, llevaron agua a una ciudad que no la tenía como Nuremberg y que no tenía puerto. Hoy es una enorme ciu-

dad portuaria e industrial, explica Edeon. *“Creo que la experiencia que tienen en el Danubio sería muy buena para Brasil. Son 10 países colaborando. Pero si se concreta un encuentro con la Comisión del Danubio no es bueno ir sólo con privados; tiene que ser con una delegación que debiera incluir al sector público y empresas privadas de todos los países junto a líderes de opinión. Formar un grupo para intercambiar conocimientos que se puedan aplicar a la propia*



CADEFIP
CÁMARA DE DEPÓSITOS FISCALES PRIVADOS

**Potenciamos
el comercio
exterior
en todo
el país**

Trazabilidad, resguardo, flexibilidad y optimización de costos



www.cadefipar



info@cadefipar

vía fluvial regional será muy positivo”, explicó.

Asimismo señaló que la presencia del ministro Franca durante el encuentro en Buenos Aires fue muy importante. “Esto demuestra que el sistema fluvial está muy en el foco para el gobierno de Brasil y vemos que el ministro recorre nuestro país siguiendo estos desarrollos. Creemos que más allá de las diferencias partidarias entre los gobiernos, estas políticas van a continuar. Y creo que esa continuidad se esta dando, a diferencia de otros años. Esta es una lucha que hemos estado librando durante mucho tiempo, junto con Adalberto y un gran equipo de expertos en vías navegables a partir de una visión de logística multimodal. Para nosotros, el desarrollo de las vías navegables son fundamentales en este sistema de transporte multifuncional. Sabemos que el transporte por carretera

sirve de enlace para las vías navegables y los ferrocarriles.

Necesitamos que todo esto funcione”, argumentó. Y en ese sentido señaló que el complemento de modos es esencial. “Algunos dicen que la BR 163 le quitará carga al Ferrogrão, o viceversa. Pero en realidad necesitamos el Ferrogrão, la BR 163, la vía navegable de Tapajós, que el tren llegue a la vía navegable y por supuesto, necesitamos la hidrovía Paraguay y Paraná”, puntualizó.

Porqué Mato Grosso?

Cuál es el secreto del desarrollo productivo de Mato Grosso?. Es mediterráneo y necesita ser muy eficiente para crecer, de allí que rutas, tren y ríos sean fundamentales.

Recuerda Edeon que las familias que se establecieron en Mato Grosso provenían principalmente del sur de Brasil, Rio Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná. Y su gran fortaleza es que en su momento se vendieron pequeñas parcelas en grandes extensiones. Así la mayoría no son grandes productores. Por ejemplo, Aprosoja, la Asociación de Productores de Soja y Maíz de Mato Grosso, cuenta con más de 9000 miembros El 60% son productores de 500 hectáreas o menos y todos tienen la misma mentalidad, dice el especialista. Incluso tiene la propia Fundação Mato Grosso, que ha sido muy importante para el desarrollo del cultivo de soja, introduciendo nuevas variedades. Esto es porque la única alternativa para los cargadores era buscar una



¡PSAD de confianza por más de 14 años!

Somos expertos en la gestión de documentos aduaneros, asegurando seguridad, cumplimiento normativo y eficiencia en sus operaciones de comercio exterior.



Digitalización en ambiente de seguridad según normativa.



Confidencialidad absoluta.



Cumplimiento normativo garantizado.



Eficiencia y simplicidad.

CONTACTO

www.lakaut.com.ar

0800 - 122 - 7729

549 11 55678020 / 549 11 34672124

atencionalcliente@lakaut.com.ar



alta productividad. *“El éxito de Mato Grosso, se debe al propio agricultor y a la investigación que adoptó. Hemos trabajado mucho y se ha desarrollado una logística acorde. Se imagina si hubiéramos producido 101 millones de toneladas sin el ferrocarril o sin la mejora en las carreteras?”*, se pregunta.

Mato Grosso tiene 30.000 km de carreteras estatales, ahora llegará a 13.400 km de carreteras pavimentadas. Tiene alrededor de 110.000 km de caminos secundarios,

los que llegan a las fincas y tienen que estar en buen estado. El reto es enorme y el productor lo ha compensado con productividad, señala Edeon.

Mato Grosso tiene la principal área de siembra de soja y en la segunda cosecha se siembra maíz -aunque en menor extensión- y algodón. Pero aún tiene otras 11 millones de hectáreas aptas para la agricultura sin deforestación. Y lo más interesante, dice, es que la agricultura ha estado ocupando las áreas de pastizales y la producción de ganado ha aumentado en lugar de disminuir. ¿Por qué? Porque llegó un nuevo tipo de criador de alta tecnología. Hoy Mato Grosso cuenta con más de 31 millones de cabezas de ganado.

SSA Marine MIT **TODOS CRECEMOS**



Somos un terminal que impulsa crecimiento integral. Desarrolla a sus colaboradores, fortalece a la comunidad, posiciona a Colón como centro logístico, potencia la eficiencia de las navieras y eleva el liderazgo logístico de Panamá.

ssamarine.pa
Tel (507) 430-9800

Puerto Dock Sud acerca a los alumnos de escuelas técnicas con conciencia sobre sustentabilidad

El Consorcio de Gestión del Puerto de Dock Sud realizó tres jornadas de capacitación ambiental para estudiantes de escuelas técnicas de Avellaneda, junto al Consejo de Ambiente de la Municipalidad.

Fueron recibidos estudiantes de la Escuela de Educación Secundaria Técnica N° 7 “José Hernández” y de la Escuela de Educación Secundaria Técnica N° 1 “José Ingenieros” para transmitirles cómo son integrados los Objetivos de Desarrollo Sostenible a la gestión del puerto.

Durante los encuentros se abordaron ejes como separación de residuos, economía circular, huella de carbono, monitoreo ambiental y acciones concretas de cuidado del entorno, entre ellas las jornadas de limpieza y recuperación en la zona de "Puerto Piojo".

"Una infraestructura industrial moderna puede

ser eficiente y, al mismo tiempo, responsable con el ambiente. Por eso, abrir el puerto a futuros técnicos y técnicas también es una forma de construir futuro: con conocimiento, compromiso ambiental y participación", sostuvo al respecto durante el encuentro, la presidenta del Puerto de Dock Sud, Mónica Litza.



Centro de Navegación
ARGENTINA

Analistas del BID y la implementación del Acuerdo Mercosur-UE

Más allá del comercio: el potencial transformador

Recientemente, el BID presentó un trabajo de Pablo Marcelo García, asesor senior, María Agustina Lacunza y Rocio Eva Tempestti, ambas consultoras de la entidad, *-los tres abajo en las fotos-* respecto al potencial transformador del Acuerdo Mercosur-UE.

El mismo titulado “*Cómo el tratado con la Unión Europea puede dinamizar la institucionalidad y la productividad del Mercosur*”, señala entre otros detalles, que más que aranceles, el Acuerdo Mercosur-UE crea un marco institucional que tiene el potencial de transformar la productividad, la inversión y la gobernanza del bloque. “*Los resultados dependerán de una implementación eficiente que genere las condiciones para el aprovechamiento del Acuerdo por parte del sector privado*”, dice.

En ese sentido, puntualiza que el BID acompaña al Mercosur con financiamiento, conocimiento y asistencia técnica para



B2B Maritime SA
"A new style of ship agents"

B2B MARITIME SA - HEAD OFFICE
LIBERTAD 293 - 4th FL - C10T2AAE - BUENOS AIRES - ARGENTINA
Tel Ops: +54-11-5239-8554
Tel Acct: +54-11-5239-8553
Rotative: +54-11-3482-4343
Main email: ops@backtoback.com.ar

B2B MARITIME SA - UPRIVER BRANCH OFFICE:
SARGENTO CABRAL 1483 - 2nd Fl. "B"
ZIP CODE 2200 - SAN LORENZO PORT - ARGENTINA
Main email: b2b.upriver@backtoback.com.ar
Tel: +54 9 3476 537028

A photograph of a large cargo ship with a red hull and white superstructure, sailing on the water.

traducir el tratado en resultados concretos. En primer lugar los autores se preguntan: ¿Por qué un acuerdo comercial puede importar más por sus reglas que por sus aranceles?

“Luego de 25 años de negociación, el Acuerdo de Asociación entre el Mercosur y la Unión Europea (UE) llegó en un momento decisivo. El mundo atraviesa una reconfiguración de las cadenas de valor, tensiones geopolíticas y la aceleración de la transición digital y energética. En ese contexto, el acuerdo impulsa una integración birregional que va más allá del intercambio de bienes y servicios. En esencia, puede convertirse en un ancla institucional para los países del bloque. Puede fortalecer las reglas de juego, dar mayor previsibilidad, ampliar la cooperación política e institucional y generar mejores condiciones para modernizar la producción y atraer inversiones de largo plazo.

El desafío es claro: la región necesita elevar su productividad y atraer inversión de calidad. Los marcos regulatorios actuales no siempre acompañan ese objetivo. El Acuerdo Mercosur-UE no solo implica una desgravación arancelaria, sino que, además, tiene la capacidad de catalizar

las reformas regulatorias e institucionales que la región necesita por sí misma, con o sin tratado. Esto implica adoptar buenas prácticas regulatorias internacionales, modernizar marcos normativos y fortalecer la gobernanza. Esta es, en muchos sentidos, una de las dimensiones más transformadoras del tratado”, explica.

Lo distintivo del Acuerdo, agrega el estudio, es que crea un espacio de más de 700 millones de personas, equivalente al 20% del PIB global, un tercio del comercio internacional y una cuarta parte de la inversión extranjera directa (IED) del mundo. En especial para los países del bloque es clave el alcance de las disciplinas que abarca. *“No se limita al acceso a mercados de bienes. También incluye compromisos en comercio de servicios, compras públicas, apoyo a las pequeñas y medianas empresas, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas, reglas de origen, propiedad intelectual y desarrollo sostenible, entre otras disciplinas”, dice.*

Agregan los autores que según estudios recientes los acuerdos que van más allá de los aranceles con otras disciplinas, generan mayores beneficios comerciales que los acuerdos superficiales. Adicionalmente,

esas disciplinas pueden tener efectos favorables en áreas como la atracción de IED y la calidad ambiental, dependiendo del desarrollo institucional de cada país.

Añade que en un contexto de incertidumbre global *“un acuerdo basado en reglas claras y mecanismos institucionales robustos puede aportar mayor previsibilidad para los negocios internacionales. Las reglas sobre defensa comercial, propiedad intelectual, solución de controversias, procedimientos aduaneros, estándares técnicos y transparencia regulatoria reducen la discrecionalidad y fortalecen la seguridad jurídica”.* Por ejemplo, dice que el stock de IED europea se multiplicó en los países que firmaron acuerdos de este tipo con la UE: casi siete veces en México, cuatro veces en Chile, y cerca de diez veces en Egipto y en Sudáfrica. Más allá de que ese aumento no sólo responde a la firma del acuerdo en forma exclusiva, ya que este tipo de convenios generan confianza para los inversores extranjeros, pues los países asumen compromisos cuyo incumplimiento tiene costos políticos, institucionales y reputacionales más altos que los de los compromisos domésticos, lo que reduce la incertidumbre y favorece la llegada de capital.

IDONEIDAD Y CONFIABILIDAD RESPALDADAS POR MÁS DE 90 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL RÍO PARANÁ Y SUS PUERTOS

Know-how and reliability backed by over 90 years of experience in the Parana River and its ports.

COPRAC

Cooperativa de Trabajo de Pilotaje y Practicaje del Río Paraná y sus Puertos Ltda.

Buenos Aires: Av. Alicia Moreau de Justo 1750 Piso 3 Of. "E" - C1107AFJ - C.A.B.A.
Tel/Fax: (011) 4314-2140/1880/5147/4898

Rosario: San Martín 647 Piso 7 - S2000CJG - Tel: (0341) 4497748

Campana: Av. Roca 278 Piso 11 Of. "B" - B2804FYP - Tel: (03489) 430461

E-mails: copracoperaciones@gmail.com - copracadministracion@gmail.com - copractesorero@gmail.com

www.coprac.com.ar



“Como señalan Bütthe y Milner (2008), la asociación con la Unión Europea envía una señal de estabilidad regulatoria y apertura difícil de igualar únicamente con reformas internas. Adicionalmente, también puede impulsar la llegada de inversiones de terceros países que buscan integrarse a cadenas de valor vinculadas a la UE. El acuerdo no solo corrige distorsiones. Al establecer reglas claras y previsibles, promueve una apertura gradual que incentiva mejoras en productividad, eficiencia y calidad, tanto en la industria como en los servicios”, explican los autores.

Mejoras en productividad

Destacan que convenios de este tipo también generan mejoras en la productividad que se materializan por tres canales principales. Primero, una mayor competencia puede incentivar la reconversión productiva y la eficiencia de los sectores menos competitivos. Segundo, el acceso a insumos y bienes de capital a menor costo puede facilitar la adopción de tecnologías más avanzadas. Y tercero, el acceso preferencial a un mayor número de consumidores permite ampliar la escala de producción y reducir costos. “La evidencia también respalda estos efectos. Distintos estudios muestran que en

Cambios sobre el stock de IED europea en los países que firmaron acuerdos con la UE



países emergentes la apertura comercial suele impulsar la productividad y la innovación de las empresas. Buena parte de esa evidencia surge de procesos de apertura en Chile, Brasil, Argentina y México durante las décadas de 1980 y 1990. En la misma línea, Melitz y Redding (2023) sostienen que el comercio internacional también puede producir mejoras dinámicas de productividad que, en el largo plazo, resultan incluso más importantes”, dicen.

Agregan que los beneficios pueden impulsar una mayor integración dentro del bloque. “A medida que los países del bloque adaptan sus normas y políticas a las disciplinas del Acuerdo, también tenderán a converger entre sí. Esa armonización regulatoria puede generar efectos positivos

sobre el comercio intrarregional. Al mismo tiempo, el acuerdo crea mecanismos de diálogo y cooperación que requieren mayor coordinación entre los socios, lo que puede fortalecer la gobernanza y cooperación regional y consolidar la capacidad negociadora del Mercosur frente a terceros”, argumentan.

El desafío de la implementación

Señalan que en la fase de implementación surgen cuatro desafíos clave: armonizar las normas nacionales con las nuevas disciplinas; definir la gestión y distribución interna de las cuotas otorgadas por la UE; impulsar una estrategia de difusión y capacitación para el sector privado; y establecer sistemas de monitoreo de los impactos sectoriales y regionales.

Servicios de Pilotaje en el Río Paraná
Servicios de Pilotos disponibles las 24 horas del día, los 365 días del año.
Primera empresa privada del Río Paraná.

Comunicación y coordinación
Coordinamos operativos todos los días a toda hora. De tal manera logramos un control estricto de todo tipo de embarcaciones en aproximación, movimiento interior, atraque y fondeo.

Traslados acuáticos y terrestres
Contamos con una flota de remises propios para el traslado de prácticos y capitanes.

Practicaje
Brindamos un servicio de seguridad y calidad prestado por profesionales altamente cualificados que tienen por objetivo el de velar por la seguridad y protección marítima

Av. Julio A. Roca 620, Piso 13. CABA. ☎ 4331-9111 / 2813. ✉ inforio@riopar.com.ar

“Estas prioridades revelan que la implementación no es un asunto menor ni meramente técnico-burocrático. Es la etapa en la que se definirá cuánto de los beneficios potenciales logra transformarse en resultados concretos para empresas, trabajadores y ciudadanos. Al mismo tiempo, como en todo proceso de apertura, habrá sectores que enfrenen mayor presión competitiva, lo que hace que el monitoreo de los impactos distributivos sea parte indispensable de una implementación responsable”, dicen. Esto exigirá de los países del Mercosur encarar una agenda de reforma regulatoria, “que ofrece una oportunidad de modernización para marcos normativos que, en muchos casos, no se actualizan desde hace décadas”. Por ejemplo, en las medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS), señala que “la adopción de procedimientos modernos de análisis de riesgo y notificación no solo puede reducir rechazos en frontera y facilitar el acceso al mercado europeo, sino que también puede mejorar la calidad de la regulación doméstica. En compras públicas, la digitalización y estandarización de las licitaciones fortalecen la gobernanza del gasto público y promueven una mayor competencia entre proveedores”.

Por otra parte, la experiencia demuestra que la desgravación arancelaria es condición necesaria, pero no suficiente, para aprovechar las oportunidades del acuerdo. “La capacidad exportadora depende de que las empresas y los sistemas regulatorios de los países del Mercosur puedan cumplir con los requisitos de etiquetado, trazabilidad, evaluación de conformidad y estándares sanitarios exigidos por el mercado europeo. A eso se suman las certificaciones privadas que exigen compradores y cadenas minoristas europeas, que en la práctica funcionan como requisitos de ingreso de facto”, dicen. Resaltan finalmente que en la medida en que los acuerdos comerciales se adentran en el terreno regulatorio, normativo y de procesos, se han vuelto más complejos de analizar con la teoría económica tradicional, dado que sus impactos son multidimensionales y altamente dependientes de la capacidad institucional de los países que los implementan. Precisamente por ello, la asistencia técnica y el fortalecimiento de capacidades institucionales son componen-

tes indispensables del proceso.

Agregan que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) como un socio estratégico del Mercosur, continuará acompañando a los países, no solo con financiamiento, sino también con generación de conocimiento, asistencia técnica y apoyo a la implementación y al aprovechamiento del acuerdo. Afirmen un concepto clave: La desgravación arancelaria es la dimensión más visible del acuerdo, pero no necesariamente la más transformadora. Las disciplinas regulatorias, los compromisos de modernización institucional y el impulso a la gobernanza constituyen el núcleo del Acuerdo como herramienta de desarrollo. La magnitud de sus beneficios no dependerá solo de la firma del Acuerdo, sino también de la calidad de su implementación. “El desafío —y también la oportunidad— empieza ahora”, cierran.

Por una Marina Mercante de bandera argentina.
Para que el transporte y la pesca estén al servicio de la Nación.

Av. Independencia 611, CABA - C1099AAG
Tel: +54 11 4300 9700 al 03 / Fax: +54 11 4300 9704
info@capitanes.org.ar / www.capitanes.org.ar

MEGATRADE

Seguí informado!

**Mira todo nuestro contenido
también en digital**



Ingresa a nuestro sitio web

www.revistamegatrade.com.ar