

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

MEGATRADE

Año XXXIV Nro. 415 AGOSTO 2026

www.revistamegatrade.com.ar

@ReMegatrade



EL COMERCIO NO PARA RELACIONES BILATERALES EN TIEMPOS DE CÓLERA

PERSPECTIVAS DEL SHIPPING DE LINEA,
LA CARGA AÉREA Y LOS ALMACENES INTELIGENTES
EN TIEMPOS DE CAMBIO

SERÁ POSIBLE LA HIDROVÍA COMO SISTEMA?

MEGATRADE

EDICIÓN 35 ANIVERSARIO

EDICIÓN ESPECIAL OCTUBRE

35° ANIVERSARIO

Excelente oportunidad para unirse a la “comunidad Megatrade” participando en la edición aniversario del medio digital más prestigioso del comercio exterior, la logística, el shipping y los puertos de la región.

Se trata del tradicional número de Megatrade que ya es un clásico; con lo mejor de las nuevas tendencias en el comercio internacional y la logística que lo sostiene, con pensamientos estratégicos sobre cómo insertar el nuevo chip a la realidad global.



Reserva tu espacio ya



Publica: Fin de octubre '26



Fecha de cierre fin septiembre



contacto@revistamegatrade.com.ar



+54 911 4043 3288



EL PRINCIPAL **EVENTO PORTUARIO**
de **AMÉRICA LATINA**



LOS NEGOCIOS PORTUARIOS DE LA REGIÓN, **TIENEN FECHA Y LUGAR**

1 al 4 DIC

2026

GUATEMALA



📍 The Westin Camino Real, Guatemala

Convocan



Autoridad Designada
del Sistema Portuario Nacional
Guatemala

Produce



www.aapalatam.org/congreso
congreso@AAPALATAM.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 415

Agosto 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 - 5

Qué lindo añorar aquello que nunca sucedió!

Análisis-7

Destaques para un espacio de análisis de la logística vinculada al comercio exterior. Shipping de contenedores, carga aérea y depósitos inteligentes

Entrevistas-21

Relaciones diplomáticas o no tanto, entre Argentina y Brasil, en tiempos de cólera

Campaña del Centro de Capitanes -28

"El Mar también es nuestra tierra".

Opinan funcionarios, armadores, puertos y especialistas-44

Hidrografía como sistema:
una amplia mirada sobre los grandes avances
y lo mucho que falta





Informe de Situación

Estabilidad, la paz de los cementerios, regular lo que no se sabe y protegerse sea que le sirva o no al consumidor

Qué lindo añorar aquello que nunca sucedió!

Cuántas décadas pasaron y a la hora en que se apagan los tiempos de grandes alzas y bajas y escándalos económicos, y la máquina de hacer billetes sin respaldo se deja en el desván; vuelven a aparecer las campañas sobre el “*parate económico*”, y el “*cierre de fábricas*” “*la plata no circula*” y “*un poco de inflación no esta mal*”, ahora alimentada por “*como está endeudada la gente*”.

En tiempos de estabilidad que sirven a unos, pero a otros los funde, salen a relucir los “*informes de la calle del conurbano bonaerense*”. Igual que hace 30 años pero hoy con un celular y la IA disponibles.

Tendrá ChatGPT o Claude alguna respuesta?

En tiempos de Macri, un empresario importador me decía que la estabilidad y la apertura es buena, pero cuando hay consumo interno. De otro modo, es la “*paz de los cementerios*”. Para el que conoce los resortes de la burocracia es preferible un país cerrado y cazar en el zoológico, con funcionarios dispuestos. Como pasa en tantos otros países. “*Qué me vienen a hablar de Vaca Muerta o de la soja, que es bueno para pocos. Platita para el AMBA*”, es el reclamo. Así es mejor regular, aunque no sepamos bien de qué se trata, con tanto Temu y Shein en el medio.

Esto de no adaptarse a las nuevas reglas, como es lógico, favorece la añoranza. Qué lindo los recortes noticiarios de los '40 con esas “*industrias pesadas de miles de trabajadores*”. Hace cuánto tiempo no vemos el bautismo de un barco cayendo al agua en Río Santiago -el viejo AFNE- con miles de trabajadores y no tanto en las gradas?. No volverá o es como dice el poeta, añorar lo que nunca sucedió?. Esto mientras varias economías regionales explotan de producción y la IA avanza.

A regular

Respecto a regular o no; días atrás en un artículo

firmado en La Nación por Daniel Bertoni, que desde hace años estudia el impacto de las nuevas tecnologías sobre los derechos fundamentales, -tema que forma parte de un programa del Centro de Derechos Humanos y Derecho Internacional Humanitario de American University que él impulsa-; hacía referencia a que los reguladores no saben de qué se trata, pero ante el temor, primero sancionan la norma, después si meten la pata, quizá la estudian.

Sus palabras tienen mucho que ver con las regulaciones que se dan por estos días a lo largo del planeta por el temor al uso de los celulares por parte de los menores y “el avance” de la IA, y pone el acento en el verdadero riesgo que se viene: las consecuencias no deseadas de la computación cuántica, que muchos especialistas ni comprenden.

“*La historia de la innovación está llena de ejemplos similares. Cambian las tecnologías. No cambia nuestra reacción. Cada generación parece convencida de que enfrenta un riesgo sin precedentes y que la respuesta debe ser regular cuanto antes, aun cuando todavía comprendemos muy poco aquello que pretendemos gobernar*”, dice.

Respecto a la computación cuántica, advierte que podría dejar obsoletos muchos de los sistemas de encriptación que hoy protegen nuestras comunicaciones, transacciones financieras y buena parte de la infraestructura digital. Se vendrá entonces una nueva discusión y el pedido de regular algo sin entenderlo?.

Importación

Al mismo tiempo, en el patio local, cuando aparece un período de apertura comercial, siempre es bueno pegarle a la importación. Claro es más fácil. Hay que mejorar la infraestructura, bajar los impuestos, y los sobre costos laborales, y terminar con los negocios de

los que viven del Estado. Pero es difícil.

Allí están los verdaderos problemas y precisamente son los mismos dramas que tienen los industriales y los importadores – muchos son las dos cosas-.

Si vamos a los números, venimos de un primer semestre de "meseta" en las importaciones, pero si bien lo que va a industria sigue estando entre 70 y 80% de lo que llega del exterior, esta cambiando el formato del consumo y la avanzada de las compras vía courier se siente.

Para los importadores tradicionales, una alarma es cierta competencia desleal a partir de la flexibilización que permite el ingreso de más mercancías por canales informales. Eso hace, entre otras cosas, que este ingresando mucho que no cumple con normas de seguridad, dicen operadores reconocidos.

“Hay que reconocer que venimos de décadas de mercado protegido en exceso y que para importar un producto había tantas trabas que sólo el que sabía como manejarse en esa maraña burocrática lo podía hacer. Entonces hoy la gente quiere acceder directamente al producto de dónde sea, al valor más bajo. En algún momento esa demanda se va a equilibrar”, nos dice un analista del sector.

Al mismo tiempo, si bien se ha reducido la burocracia

en distintos ámbitos del comercio, falta mucho para lograr una simplificación de procesos. Algo simple como tener una ventana de recepción de trámites única que evite tener que repetir la misma información en distintas reparticiones, todavía es una utopía en ciertas áreas.

Dos tendencias que se están dando en estos tiempos por los efectos de una mayor apertura en un país cerrado.

Por un lado, que bajó la intermediación, pues muchos quieren comprar directo al exportador de otro país. Esto en ciertos segmentos baja costos y exige replanteos del importador tradicional.

Asimismo, hay una distribución mayor de actores: en determinados sectores, más importadores de un mismo producto, pero con los mismos volúmenes totales para repartir. Como no hay tanto espacio para especular generando stocks y con el precio como antes, -compro mucho hoy y vendo más caro en unos meses-; todos quieren colocar la mercadería lo antes posible y se busca bajar costos y encontrar distribuidores más eficientes. Son las reglas de juego del momento.

Se espera un segundo semestre de crecimiento en los volúmenes importados a partir de una mayor demanda. *Será?*

Cómo avanza el monitoreo remoto

Un tema que los exportadores están siguiendo de cerca y en conversaciones con las autoridades, tiene que ver con la evolución del mecanismo de Exportación Monitoreada en forma remota lanzado hace unos meses por ARCA. La medida alcanza a las operaciones realizadas bajo el Régimen de Cargas de Exportación en Planta (EXPL) – es decir empresas que ya tienen experiencia con la operación a distancia- y tiene como objetivo reducir costos logísticos y tiempos de trámite para los exportadores de todo el país.

La implementación de la Exportación Monitoreada avanzó con pruebas piloto en algunas provincias, pero aún no ha

sido tomada por un número importante de exportadores que ya operan bajo el EXPL y que entre otras cosas, utilizan cámaras para el monitoreo de las cargas. En el caso de monitoreo remoto, se evitaría que haya una presencia física del servicio aduanero, con el tiempo y el costo que ello implica.

El tema es que aún hay dudas en las pautas que toma la Aduana sobre hasta dónde llega ese monitoreo virtual y cuánto deben invertir las empresas para encarar las mejoras en sus plantas para que se vea una operativa más rápida, no se cometan errores en los procedimientos y haya así una mejora real en costos.

Expo Transporte y Expo Logisti-K

Destakes para un espacio de análisis de la logística vinculada al comercio exterior

Mucha convocatoria y un balance muy positivo, para la reciente Expo Transporte y Expo Logisti-K. Se trató de la 14ª Exposición Internacional de Equipamiento y Tecnología del Autotransporte de Carga y Pasajeros, Expo Transporte, y la 16ª Exposición Internacional de Equipamiento, Tecnología y Soluciones para la Logística, el Flujo de Información y la Cadena de Abastecimiento, que tuvo lugar en La Rural en Buenos Aires.

Tuvo una asistencia superior a 27.600 visitantes, con ambas ferias que ocuparon 35.000 metros cuadrados, con más de 450 expositores dedicados a camiones, utilitarios, buses, carrocerías, remolques, autopartes, accesorios, neumáticos, sistemas satelitales, monitoreo, software de gestión, movimiento de cargas, almacenaje, embalaje, logística IT, gerenciamiento, infraestructura, entre otros.

Durante la inauguración oficial estuvieron Tomás Wagener, director de Expotrade, el organizador; Cristian Sanz, presidente de la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (Fadecac); Oscar Antelo, presidente de la Asociación Argentina de Logística Empresarial (Arlog); y Hernán Sánchez, presidente de la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos y de la Federación Argentina de Entidades de Transporte y Logística (Faetyl); Sergio Ruppel, presidente de Fundación para la Formación Profesional en el Transporte (FPT); Martín Marinucci, ministro de Transporte de la Provincia de Buenos Aires; y la directora ejecutiva de la Federación Internacional del Automóvil



(FIA) Región 4, Josefina de los Heros. Entre otros funcionarios, dirigentes y directivos del ámbito público y privado, asistieron Pablo Bereciartua, ministro de Movilidad e Infraestructura de Ciudad de Buenos Aires; el ministro de Economía y Servicios Públicos de Entre Ríos, Fabián Boleas, el director ejecutivo de la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV), Francisco Díaz Vega; así como directivos de entidades empresariales de cúpula de la carga - en las fotos-.

Reclamos e impulsos

En la apertura, el presidente de la Fadecac afirmó que el autotransporte de cargas está atravesando situaciones disímiles.

“Tenemos buenas perspectivas en energía, agricultura y minería, pero hay una fuerte caída en lo que es consumo, construcción y demanda de bienes durables. La situación de la guerra nos hizo pegar un brinco en el aumento de costos del combustible. Esa situación no ha sido fácil para muchas empresas”, agregó Sanz.

El dirigente también reclamó *“capacidad crediticia razonable para nuestro sector e infraestructura correcta para poder funcionar. Nosotros no merecemos trabajar*



en este contexto. Los argentinos debemos bregar por tener mejores obras de infraestructura que nos permitan exportar nuestras riquezas, tener mayor seguridad vial en rutas que hoy están en muy mal estado”. Por lo pronto, sostuvo que estos planteos van encontrando **“algunos caminos de solución”**.

La formación de los trabajadores ocupó otro tramo del discurso de Sanz, quien planteó que el sector debe avanzar hacia una mayor profesionalización y elogió el trabajo que lleva a cabo la FPT.

Por su parte, el presidente de Arlog afirmó que la entidad tiene un compromiso *“en tratar de lograr el máximo de capacitación posible para que toda la cadena de valor se vea totalmente integrada. En ese sentido, estamos trabajando día a día, y los alentamos a que se sumen para poder hacer crecer esta organización”*.

Luego, tomó la palabra el titular de Cedol y Faetyl, quien dijo que *“la logística productiva en Argentina está soportada fundamentalmente por el sector privado y se apalanca en la infraestructura que le brinda el Estado. Esa combinación de infraestructura general y eficiencia del sector privado es lo que marca la logística en la Argentina y lo que nos hace ser eficientes. Por supuesto que tenemos que mejorar, crecer, incorporar nuevas tecnologías, adaptar nuestro convenio colectivo de trabajo, mejorar nuestra competitividad y fuerza laboral, pero eso no quita que sin nosotros la Argentina no estaría donde está hoy. Somos un sector que emplea a un montón de colaboradores y que lo hace formalmente, a través de un empleo digno y de una sociedad que los integra y por la cual bregamos para que todos los días sea un poquitito mejor”*.



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



Además, Sánchez expresó que el trabajo está puesto en que *“la logística sea ese motorcito que impulse a todas las economías en todos los niveles de la Argentina, desde las grandes mineras hasta la pequeña pyme, que a través de una logística federal puede colocar sus productos en todos los distintos mercados en tiempo y forma”*.

Conocimientos

En el contexto de Expo Logisti-k, se realizó el Encuentro Comercio Exterior, que se desarrolló durante los tres días del evento. Tuvo como eje los desarrollos logísticos para las economías regionales e industrias. Las entidades que dieron su apoyo fueron el Centro Despachantes de Aduana (CDA), la Asociación Argentina de Agentes de Carga Internacional (AAACI) y la Cámara de Depósitos Fiscales (Cadefip).

En ese espacio, se destacó la jornada de Aeropuertos Argentina Cargas, en la que varios disertantes se refirieron a la *“Logística aérea en movimiento: desafíos y tendencias para el comercio exterior”* – ver aparte-

También participaron del Encuentro, el especialista en negocios internacionales Marcelo Elizondo - *arriba en la foto*-, la consultora Yanina Lojo y Rubén Pérez, presidente del CDA, así como directivos de la Cámara de Exportadores, CERA y de la Cámara de Importadores CIRA, Centro de Navegación y la UIA, entre otros.



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.



¡Visite lhgmining.com.br/es para saber más!

Navieras resilientes: La crisis del Golfo pega en lo operativo más que en el flete

En uno de los paneles del Encuentro de Comercio Exterior, el presidente del Centro de Navegación de Argentina, Julio Delfino, (*justamente esta semana pasó a ocupar el lugar de vicepresidente de la entidad, luego de la renovación de la comisión directiva*) presentó un balance con varios puntos de interés en materia de tráfico de contenedores a nivel global y el efecto sobre la región.

Inevitablemente, hizo referencia a la situación del Golfo Pérsico y específicamente del Estrecho de Ormuz. Describió el contexto de incertidumbre total para las navieras, aquí las noticias se repiten en forma cíclica. Los fines de semana con ataques y los días hábiles se suaviza, llevando a creer que se resuelve el entuerto y con EE.UU. e Irán confirmando, cada uno, que maneja el estrecho.

Así llevamos enfrascados hace 4 meses, pegando en los precios del petróleo y del bunker asociado al flete, pero quizá no tanto afectando al volumen ni al comercio vinculado al transporte de contenedores. Señala Delfino - *en la foto a la derecha*- que de acuerdo a lo que muestran los portales de seguimiento de los movimientos, es un Ormuz donde la mayoría de los barcos no navegan, sino que están fondeados. En el 90% de los casos el canal está cerrado y el combustible no se mueve.

“La dinámica de los últimos meses es que día a día se abre y se cierra esa

canilla”, añade.

Para los cargadores, lo primero que se vio desde el comienzo del conflicto es que aparecieron los recargos por riesgo de guerra o por contingencias por contenedor.

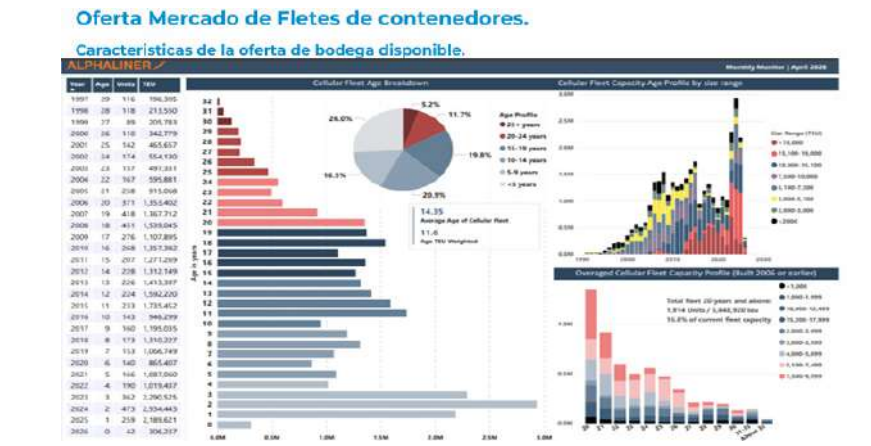
En cuanto a tráficos, la realidad muestra que, de marzo hasta mayo, se dieron afectaciones especialmente en los tráficos intra Medio Oriente o Medio Oriente – Asia. En el caso del Far East – Costa Este de Sudamérica, los fletes subieron, con el recargo por bunker pero niveles bastante inferiores, siguiendo la dinámica acostumbrada: subir y bajar a partir de oferta y demanda.

“No hay que quitarle la importancia a la



problemática geopolítica que tiene Ormuz, pero su afectación al movimiento de los volúmenes de los tráficos del Far East al Atlántico o Pacífico-Norteamérica no ha sido significativa. Si un efecto importante es el agregado de tiempo de transit time de la carga del Far East al Mediterráneo o Norte de Europa, porque los buques tienen que rodear África”, señaló. Esto también ha complicado la oferta, afectando los slings, o sea, todas las rutas de los servicios a nivel global, agregó. No obstante, dijo Delfino, la resiliencia de las líneas marítimas demostró ser bastante robusta después de la experiencia de la pandemia. De hecho, en estos tiempos no hubo muchos skips o blank sailings, evitando las fuertes demoras y problemáticas sufridas durante los primeros años de la década. “Al menos, en el Río de la Plata no se ha visto que esta problemática haya aumentado o bien se ha logrado minimizar”, dijo.

La buena noticia es que más allá de la situación geopolítica, los números de este último semestre terminado en julio habla de un volumen global de contenedores que ha crecido 5,2%. con respecto al primer semestre del 2025, 9,8% respecto al de 2024 y 18% respecto a 2023 y la perspectiva es que anualmente supere 10%. “Son números



alentadores de un crecimiento sostenido”, dice

Además, según las fuentes especializadas, los conflictos y disputas a nivel geopolítico, que generan trabas logísticas, están restando 2% al crecimiento.

Claro que ese crecimiento no es heterogéneo. El gran motor del comercio mundial es el Far East que subió 9% en sus exportaciones que ya eran de las más importantes del mundo. Le sigue África, con 15% de crecimiento; aunque sus volúmenes a nivel absoluto son muy pequeños. Por ejemplo, 20% de lo que exporta va a Europa, aunque es 5% de las importaciones del Viejo Continente.

Precisamente Europa esta siendo muy afec-

tada entre otras cosas por la crisis del Golfo. Obviamente Oriente Medio cayó -8%- y Sudamérica creció en exportaciones 4%. Un dato curioso es que América del Sur y Central es la única zona que incrementó su crecimiento en un 4% de lo que viene en exportaciones del Medio Oriente.

Datos

En un análisis global de carga respecto a la bodega; a partir de los datos, Delfino destaca un crecimiento sostenido de la capacidad de los buques desde el 2007 al 2026 en todo momento. Obviamente la capacidad va aumentando de a poco, pero se va acumulando. En 2019 y con la pandemia siguió creciendo el comercio mundial; y

TERMINALES

RIO DE LA PLATA

Sociedad Anónima

ESCALA GLOBAL, PRECISIÓN LOCAL

trp_comercial@trp.com.ar

trp.com.ar

[@dpwbsas.trp](https://www.instagram.com/dpwbsas.trp)

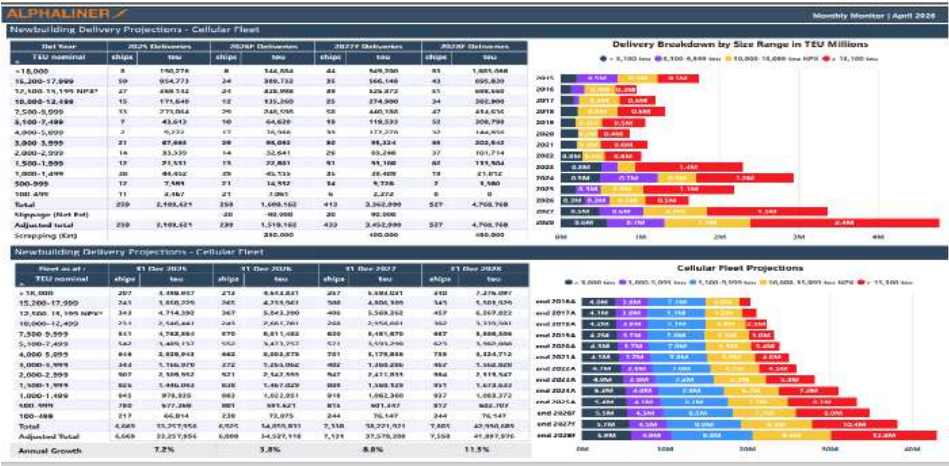
pesar de los problemas geopolíticos de los últimos tiempos no paró. Del mismo modo, la cantidad de barcos disponibles, algo que se irá incrementando a futuro, señaló.

En cuanto a los fletes, viendo ciertos análisis estadísticos desde la pandemia; el SCFI o Yangtze Container Freight Index marca un período corto de parate y muchos blank sailings que definían un abismo pensando en que se terminaba el mundo. A partir de ahí, hubo cambios incluso culturales en la forma de consumo y en el comercio internacional. Recuerda que al salir del encierro de la pandemia, se generó una gran demanda de consumo donde no se logró un equilibrio con la oferta y como efecto se duplicaron, triplicaron y quintuplicaron los fletes. Esto se extendió más de lo esperado. Tiempo después los índices bajaron y la demanda fue bastante mayor a partir de 2023 y 2024. Pero ya a principios de 2025, la demanda y el volumen del comercio crecieron en forma sostenida y las órdenes de construcción de barcos no llegaron a cubrirla. Pero luego de una baja de fletes, llegamos a un momento donde a pesar de los problemas geopolíticos la carga siguió creciendo.

Al analizar el tamaño de los buques disponibles desde hace más de 30 años a esta parte, el titular del Centro de Navegación mostró unas gráficas interesantes. Es sabido que al Río de la Plata no llegan los buques más grandes como los de 18.000 teus y ni siquiera los de 15.000 teus. En cambio sí llegan los de 7500/10000 y hasta 13000. Hay que notar que los buques entre 10.000 y 15000 teus para poder perfomar el 100% de su capacidad, necesitarían 41 pies de calado y, por ejemplo, el puerto Buenos Aires hoy no pasa de los 10,30 m. Destacó, de alguna manera, la buena noticia que se frenó aquél paradigma de muchos años, respecto a un incremento global del número de

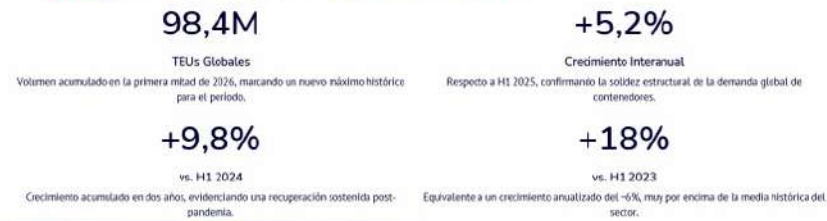
Oferta Mercado de Fletes de contenedores.

Perspectiva 2027 / 2028 nuevos barcos.



Demanda FIRME en mercado de Fletes de contenedores.

I Resiliencia 1er Semestre 2026 vs 1er Semestre 2025



A pesar de la disrupción geopolítica, el mercado global de contenedores mantiene su trayectoria de crecimiento, demostrando una capacidad de absorción sin precedentes.

buques cada vez más grandes. De hecho, la cantidad de órdenes de construcción de los de 10.000/15.000 teus se han mantenido e incluso ha crecido. El segmento de la Costa Este de Sudamérica con buques de 10.000 a 15.000 teus se va a mantener e incluso va a crecer hasta el 2028. “Esto significa que hay una proyección de que podamos seguir recibiendo buques de este tipo en el Río de la Plata”, dice Delfino.

Además, a partir de la información del portal Alpha Liner que toma los contratos reales de los astilleros, principalmente en China y Corea del Sur; muestra que a nivel de los buques de 10.000 y 12.500 teus, había ordenes por 15 barcos de este nivel entregados en 2025 y un nivel similar en este y el

próximo año. En cambio, los buques gigantes entre 18000 y 22.000 teus van a operar mayormente en los grandes puertos, por ejemplo, en la Costa Oeste de EE.UU., en conexión con los asiáticos como Shanghai o Singapur. De hecho, el tráfico del Pacífico que concentra arriba del 65% del comercio mundial de contenedores, se lleva el 80% de estos buques gigantes.

Aquí entra una realidad que en la región no se ve del todo, pero nos afecta, porque la competencia fuerte está en esos tráficos: Costa oeste de Estados Unidos-Far East e Intra asiático. “De allí se determinan los valores de fletes que en definitiva nos terminan afectando”, insiste Delfino.

No hay que olvidar que Argentina no llega

al 0,35% del tráfico general del comercio mundial. E incluso toda la Costa Este de Sudamérica sumando Brasil y el Caribe no llega al 3,5%. Esto implica, asegura el directivo, que a la región llega el precio del flete. De todas maneras, advierte que hay competencia entre navieras, si bien son cada vez más grandes. *“Van quedando menos jugadores, pero compiten y compiten fuerte”*, dice Delfino. De hecho, esa es una de las razones por las cuales una carga que sale de Tucumán o Salta, paga tres veces más de camionaje para llegar al puerto de Buenos Aires o a un puerto de Chile – U\$1500/2000-que el flete internacional hasta Shanghai -U\$300-. *“Que las navieras sigan invirtiendo y colocando más oferta*

de servicios nos va a garantizar tener ese activo tangible que son los buques y que son los que logran y facilitan el potencial del comercio exterior”, señala. Es decir, una carga FOB que en origen vale U\$300 y U\$ 400 en destino con un flete de U\$60, es el que posibilita que el trade exista. *“Nuestra tarea es alentar que la bodega que llegue a los países de la Costa Este Sudamérica sea la adecuada para la necesidad de nuestra carga”*, recuerda.

Concluye que mucho de lo que suceda en el futuro en cuanto a fletes dependerá de lo que suceda con el conflicto en el Golfo y por ende del valor del petróleo y la capacidad de respuesta de la flota a la demanda. Alguna parte de la biblioteca de especialistas marca

que la demanda aún está sujeta a estas variables geopolíticas, pero si se llega a ordenar, la oferta de bodega no va a estar a la altura y no se llegará a un punto de equilibrio por lo que se prevé una suba. Otra parte señala que se mantendrá. Al menos no se prevé una baja pronunciada.

Entiende, precisamente, que sólo en la medida en que se vuelva a la normalización en Ormuz, Mar Rojo y Canal de Suez y haya una vuelta a la performance de los distintos servicios que giran alrededor del mundo con una eficiencia suiza, se podría habilitar una aún mayor competencia entre los armadores de portacontenedores que permita llevar los fletes hacia una baja.

Sistematización y Simplificación de procesos

En un análisis aparte, respecto a la sistematización y simplificación de procesos en la cadena logística, Delfino señaló que la experiencia que ha acumulado en tantos años de trabajo demuestra que cada país tiene su autonomía respecto a la naturaleza de las soluciones. Esto especialmente a la hora de respetar la confidencialidad de la información del manejo de los procesos de la logística vinculada al comercio exterior. En la Argentina, a nivel oficial se avanza con la VUCE, o VUMA aunque aún necesita mucho desarrollo. *“Entiendo que ahora se apunta a lograr interfaces de los sistemas entre los privados y los públicos, teniendo el paraguas de la VUCE, para evitar que cada repartición exija de los operadores repetir la misma información. Al parecer, la independencia de cada uno de los sistemas existentes va a seguir estando. Después hay que hacer interfaces de estos sistemas y dejar que funcionen.”*, dijo. Recordó las gigantes inversiones que se han hecho tanto en Europa como en Latinoamérica, por ejemplo en plataformas de blockchain, pretendiendo dar una solución

de simplificación de procesos a los protagonistas de la cadena – desde cargadores, hasta operadores de transporte y de carga, y luego los organismos públicos- y que han terminado en la nada. *“En Europa terminaron dándose cuenta que no entendían bien todo el proceso y los roles de cada uno y que ningún privado o público iba a solucionar todo”*, dijo Delfino.

Advirtió que más allá de que hay procesos que se repiten o son muy parecidos en todo el mundo y que hay información no sensible que sirve a fines estadísticos, un funcionario no va a delegar su responsabilidad en el sistema de un tercero o un privado y tampoco las líneas marítimas o agentes de carga van a pasar datos sensibles a ese tercero, porque hay una competencia real y esos datos quedan al resguardo de la confidencialidad de cada uno. Entonces, la solución es la colaboración público-privada, entendiendo que en cada país se da una solución propia de ventanilla única.

Puntualizó el desarrollo que en ese sentido ha encarado hace un tiempo

el Centro de Navegación – el sistema Mercuria- que no es una plataforma sino un “puente”, dijo, donde se carga la información anticipada de los buques en una sola base de datos y se transmite a la autoridad con la mejor tecnología y confiabilidad. Una cuestión a revistar, dijo, es que a nivel global ya está aprobada la utilización del bill of lading digital. De todos modos, la aduana argentina sigue exigiendo el papel.



8 | 9 | 10 | 11 de septiembre 2026

XIV Congreso Argentino de Ingeniería Portuaria

Centro Argentino de Ingenieros, CABA - presencial + streaming




INSCRIPCIÓN ABIERTA
 Completá el formulario escaneando el Qr o en <https://forms.gle/rSr3dYuJKUCMVaC7>

Programa, aranceles y más información en formulario o en info@aadip.org.ar

Protagonismo de los Corredores logísticos

El directivo del Centro de Navegación, hizo referencia a algunos corredores logísticos sensibles: En cuanto al Canal de Panamá, Delfino recordó las limitaciones para su funcionamiento en los años 2022 y 2023 por la escasez de agua, que llevó a que operen casi la mitad de los buques que lo transitan habitualmente. Recordó que para elevar los barcos que vienen del Atlántico y bajarlos en el Pacífico, se utilizan millones de metros cúbicos de agua potable que también utiliza el país para consumo interno. Ahora se está en un proceso de reinversión para minimizar su uso, algo que lleva su tiempo. De todos modos, dijo, los indicadores muestran que difícilmente se repita la situación de

hace unos años. Destacó que, entre algunos cambios en la operativa del Canal, se realizan licitaciones diarias para cruzarlo con líneas que prefieren pagar cifras enormes para anticiparse en la “fila”. *“En su momento, la restricción del Canal tuvo una repercusión importantísima en los fletes, especialmente en la zona del Atlántico, pero duró poco. No hay que olvidar que el Canal de Panamá es un corredor logístico mundial, el cual hay que seguirlo de cerca”*, señaló.

Delfino también hizo mención al corredor bioceánico de Capricornio, donde distintos actores intervienen en el derrotero de la carga. Fuentes de Brasil y Chile le señalaron que por ahora es más teórico que práctico. De hecho,

no se vende como un “paquete” y por ahora no es una alternativa real, advirtió. Otro corredor que México está poniendo en la mesa como alternativa logística viable bioceánica - en este caso terrestre - es el del istmo de Tehuantepec, al que se le dio una fuerte atención al momento en que el Canal de Panamá tuvo restricciones de agua. Se lo presenta con datos muy fuertes en cuanto a reducción del tiempo de tránsito a mercados de Oriente a partir de la gran variedad de servicios que tiene México en la costa Este y con muy buena infraestructura en puertos. Pero por ahora, no está tanto en el foco de las líneas, entiende.

Puerto de Buenos Aires dependiente de la concesión de la hidrovía

Delfino fue consultado sobre la situación del puerto de Buenos Aires, su concesión y la visión de las autoridades de dejar una sola terminal en Puerto Nuevo, lo que para la carga podría generar resquemores pensando que se concentraría la oferta. En ese sentido, dijo que además de Puerto Nuevo, hay varias alternativas en la región metropo-

litana en materia de contenedores y que de hecho existe una enorme capacidad ociosa. En ese sentido, si bien los volúmenes han aumentado en estos tiempos, el crecimiento es menor y más aún pensando en lo poco que se creció en las última década.

Advirtió que las concesiones de los '90 en Puerto Nuevo se han ido extendiendo en pocos

años de plazo lo que dificulta inversiones. De todos modos, explicó, que un elemento clave está en la previsibilidad de mejora en los accesos náuticos y eso tiene que ver con la licitación de la hidrovía troncal - que ve como un logro enorme, más allá de que puede haber matices respecto a las fórmulas utilizadas-, para



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



llevar a una vía más profunda. Y que esto, a su vez, permita encarar obras de mejora en los muelles de las terminales para que sigan llegando servicios globales, más allá de los feeders regionales.

Por su parte, Jorge Heinerman, en representación de la AAACI, Asociación Argentina de Agentes de Carga Internacional, - en la foto en el centro junto a Delfino y Alejandro Wolf, moderador- presentó una plataforma global de sistematización de procesos logísticos en el comercio exterior que, dijo, podría implementarse en la Argentina como ya se ha hecho en España. También fue consultado sobre la visión de los operadores respecto a las opciones en materia de

puertos de carga general. En ese sentido señaló que, con la llegada del buque, tener disponibles los contenedores para cargar y liberar la congestión de las terminales es sustancial. Esto más allá de la existencia de los fiscales. *“El puerto de Buenos Aires es central por su ubicación respecto al hinterland, o sea, tenemos que ver el costo que le estamos agregando al derivar a otro puerto que puede restar competitividad a la carga y hay que hacer mucho foco en este punto para crecer en forma más eficiente y rápida”*, señaló.

Advirtió, no obstante, que esa derivación no le generaría una complicación operativa al agente de carga, porque está presente en los



distintos puertos, pero siempre puede ser un costo extra que va a la mercadería, algo que se debe evitar. *“El contenedor en general está cerca de Buenos Aires y hoy consolidarlo lejos puede ser complejo en costos; el tema es no afectar la productividad y competitividad que es el objetivo final”*, insistió.

Definiciones y necesidades en carga aérea

Aeropuertos Argentina Cargas (AAC), la unidad de negocio que administra las terminales de carga de los principales aeropuertos de la Argentina, lideró el espacio “Carga aérea, e-commerce y futuro logístico”, que contó con diferentes paneles en los que intercambiaron experiencias actores del sector, como couriers, líneas aéreas y entidades de la carga, entre otros.

Francisco de Salvo, jefe comercial de la AAC, desarrolló la presentación: “Logística aérea en movimiento: desafíos y tendencias para el comercio exterior”, una perspectiva sobre la criticidad de la logística aérea, repasando los volúmenes actuales y el ecosistema que participa de la cadena logística integrada, junto con el rol que ocupa la unidad de Cargas en este proceso. Entre otras cosas, la carga en Courier viene creciendo y este año lo hará mucho más, dijo. De hecho, se venía de meses con 300 o 400 tons y ahora se pasó a unas 3000 tons. De allí que se está trabajando en el crecimiento de las capacidades para atender este segmento de negocios de AAC.



También participaron del panel Hernán Novara de la Cámara de Exportadores, Manuel Gayoso de la CIRA, y operadores del sector de cargas aéreas como el experimentado gerente de cargas de Aerolíneas Cargo, Maximiliano Pozaric; Alejandro Rom de Munser – que opera cargas en varias líneas aéreas- y Cristian Nagel de Handyway Cargo, con la moderación de Francisco Fernández Zapiola, gerente de

operaciones de AAC- arriba en la foto-. Precisamente Pozaric destacó que, si bien la carga aérea representa sólo 1% del volumen que se mueve globalmente, es 35% del valor. Al mismo tiempo, Novara hizo referencia a la importancia de este modo como forma de abrir mercados. *“Hay productos que sin la opción de la carga aérea no tendrían mercado”*, señaló. Mientras tanto Rom, destacó como clave del sistema a la

regularidad del servicio. Nagel puso de relieve la demanda cada vez mayor de los cargadores: procesos más rápidos, seguimiento y trazabilidad. Además, apuntaron a que la cuestión de la seguridad resulta sustancial. Asimismo, se hizo hincapié en la necesidad de adaptarse a las nuevas tecnologías que hoy existen a nivel global – y no crear “ideas distintas” ya que lo que se necesita es contar con información rápida y “limpia”, es decir que no haya interferencias en la cadena. Así la implementación de la guía aérea electrónica. Con casi una docena de etapas vinculadas a la exportación aérea, coordinar la cadena es clave. Finalmente, Gayoso, señaló la necesidad de gestiones de los organismos públicos para evitar superposición de controles y mejor planificación del lado del sector privado. Por otro lado, en el panel “Transformar para operar con más agilidad”, la project manager de AAC, Milagros Baztán, - en la foto arriba- profundizó sobre el proceso de transformación que la organización está



llevando adelante, apalancada en los ejes “Procesos”, “Tecnología”, “Personas” e “Infraestructura”, con el objetivo de potenciar la industria y superar las expectativas de los clientes, dijo. Añadió que AAC se consolida como un actor estratégico en la cadena logística, articulando el trabajo de los diferentes actores que llevan adelante esta industria vital para la economía del país y el mundo.

Otro de los paneles trató el tema “El boom

del e-commerce”, con participantes de la industria, como Luciana Larsen de CAP-SIA, Mayra Guiar de Fedex, Matías Prez de UPS moderados por Walter Soiza gerente general de AAC - en la foto abajo.-.





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



Obras en Ezeiza y cómo afecta a la carga

Un tema que preocupa a los cargadores y que esta generando conversaciones con la gente de AAC se da respecto a cómo se irá resolviendo la salida de los vuelos, especialmente de los perecederos, durante la restricción en la pista principal en el aeropuerto de Ezeiza entre octubre y noviembre. Algunos exportadores entienden que habrá que derivar carga a Montevideo por ejemplo, aunque hay que ver cómo se resuelve el control del USDA para lo que va a EE.UU.

Obras

Recordamos que la operadora aeroportuaria, viene avanzando en un ambicioso plan de obras para el Aeropuerto Internacional de Ezeiza, anunciada a principios de año, que según señaló en su momento apunta a fortalecer la eficiencia y la seguridad operacional, así como los servicios al pasajero y las capacidades de la terminal de cargas de cara al incremento sostenido de la actividad. Entre las principales obras, mayormente centradas en lado aire, la empresa destaca la creación de la nueva plataforma Golf, que permite la operación y el estacionamiento de 7 aviones de fuselaje estrecho con espacio de rampa dedicado lo que permitirá soportar mayor nivel de actividad. Adicionalmente, se rehabilita la pista secundaria (17-35) y la intersección entre ésta y la

pista principal (11-29).

Debido a estas obras, se anunció en su momento que entre el 25 de octubre y el 11 de noviembre, la operación del aeropuerto estará restringida exclusivamente a la pista 11-29 que se verá limitada a 1850 mts. en lugar de los 3300 mts. con los que opera actualmente, lo que requerirá que las líneas aéreas readecúen los planes para los aviones de mayor porte. “*Estas condiciones permitirán sostener la operación del aeropuerto de acuerdo con los criterios operativos y de performance definidos por cada compañía aérea, mientras se ejecutan los trabajos programados*”, señaló AA a principios de año.

En el marco de estas obras, proyectadas en conjunto con el Orsna, también se remodela el anillo de balizamiento (conjunto de iluminación de las pistas para asistencia al despegue y aterrizaje), se repavimenta el rodaje Alfa y se crean nuevos módulos de mantenimiento para la operación de rampa. En materia de sustentabilidad, se pone en marcha un sistema de abastecimiento energético para proveer de energía renovable a 5 posiciones y se inaugura una nueva planta de tratamiento de agua por ósmosis inversa que permitirá tratar el 100% del agua utilizada en el aeropuerto.

Además de otras obras vinculadas a sosten-

tabilidad, ampliación de la terminal de arribos domésticos, añadiendo 5 nuevas puertas de embarque y se realizará el recambio de todo el sistema de operación en terminal de las aerolíneas, esto incluye más de 1700 periféricos entre computadoras de check-in, computadoras de gate, self check-in, self bag drop, security check points, monitores, boarding printers, lectoras de pasaporte y lectoras de marbetes, incorporaciones éstas de última generación, listas para trabajar con biometría (hoy disponible en los procesos de migraciones).

Puntualmente Aeropuertos Argentina Cargas prevé la construcción de la Terminal Única de Courier (TUC) de 12.000 m2, junto con la expansión del área de exportación en perecederos que pasa de 4500 m2 a casi 7000 m2 de áreas con temperatura controlada. Junto a estas obras, se avanzará en una nueva circulación hacia la autopista Ricchieri que facilitará el tránsito interno en la terminal.

Recordamos que en el Aeropuerto Internacional de Ezeiza operan 31 líneas aéreas; son 90 vuelos diarios con conexión directa con 55 destinos internacionales y 35 destinos domésticos.



El stand de CombiLift, en Expo Logisti- K la compañía irlandesa especializada en equipos e ingeniería de manipulación de cargas a medida, desde almacenes a puertos. Una presencia muy positiva nos señaló Iñigo Cámara, Responsable de CombiLift para América Latina, España y Portugal.

Uno de los varios equipos automatizados presentes en la muestra. En este caso, el equipo de de Jungheinrich que comercializa la firma Kernium



Cómo el manejo de los datos, la trazabilidad y la IA cambia la gestión de los depósitos fiscales

Del Depósito Fiscal tradicional al Depósito Inteligente, fue uno de los paneles en el marco de Expo Logísti-K que abordó el impacto de los datos, la trazabilidad y la inteligencia artificial en el futuro de la operación logística. Allí expusieron María Laura Duek, directora de IT de DEFIBA, Rafael Arribalzaga CEO en Prepolitan y responsable de estrategia corporativa en Gate Priority, junto a Elías Canievsky, presidente de CADEFIP. Duek - en la foto junto a Canievsky- destacó las distintas tecnologías que hoy se utilizan en los almacenes como drones que permiten validar carga y evitar espacios en inventario, obviamente minimizando la tarea manual. *“Un depósito fiscal inteligente, implica hablar de datos, de trazabilidad y automatización”*, comenzó señalando. En primer lugar, a la hora de la gestión, señala que una organización debe tener muy en claro cuál es su propósito hacia los clientes y diseñar todos sus procesos en función de ellos. Esa lógica aplica a los depósitos fiscales. *“Hoy los clientes quieren saber en forma inmediata dónde está y cuál es el estado de la carga, para conocer su stock y*



planificar toda la cadena de suministro. Al mismo tiempo quieren tener mejores tarifas. Entonces, el desafío es agilidad, visibilidad y ser eficientes en términos de costos”, añadió.

Señala que la evolución de los depósitos fiscales se puede ver en tres etapas, primero con procesos manuales, luego con procesos digitalizados pero con sistemas aislados, pero el verdadero salto ocurre cuando esos sistemas empiezan a dialogar entre ellos y trabajar con los datos, a los que hoy obviamente se les puede aplicar inteligencia artificial.

“Aplicar tecnología y digitalizar, tiene que ver con rediseñar los procesos y a través de esa transformación, cambiar la forma en

que nuestros usuarios y clientes operan y se comunican”, señaló Duek.

Entiende que hay varias capacidades que permiten entregar mayor valor a los clientes, como la trazabilidad, -es decir, poder seguir el punta a punta de una carga lo que evita los errores que tienen costos enormes - la integración, que los sistemas dialoguen entre sí de manera segura, confiable, gestionar el dato que es un activo estratégico; la automatización -para reducir tarea manual y buscar asignar recursos a tareas que realmente generen valor. Todo esto debe decantar en mejores costos en toda la cadena, dijo.

Además, las posibilidades de desarrollarse con la inteligencia artificial es parte de

***“La empresa líder de practiceaje,
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



generar que la cadena sea más eficiente y tenga más capacidad y productividad, añadió.

Hoy hay tecnologías muy difundidas de IA a partir del dato que permiten incorporar cámaras, detectar automáticamente la patente del camión, validar reconocimiento de rostro y asociarla con un turno, y que vaya a la balanza, o a partir del número de contenedor, con mayor automatización, eliminando procesos manuales y dar mayor agilidad, reemplazando tareas repetitivas. Incluso que los agentes de IA puedan orquestar flujos asignando tareas a través del machine learning, definir la mejor ubicación dentro del depósito y a partir de allí hacer movimientos.

Muchas empresas están implementando el concepto de géneros digitales, por ejemplo, en una representación virtual del depósito simular el ingreso de 50 camiones y ver cómo se comporta todo el flujo y cómo reacomodar el depósito, evitando movimientos reales y ahorrando tiempo. También generando mapas en 3D, drones y hasta robots que operan en la limpieza basados en este tipo de tecnología y que esta disponible y con costos que vienen bajando.

Hoy se pueden ver casos donde se pasó del scanning a una diversidad de aplicaciones

RSI con antenas y radiofrecuencia que permiten identificar la carga. Dio el ejemplo del nuevo modelo utilizado por UPS que con una enorme inversión pasa de scanear a antenas donde se detecta automáticamente la carga y con resultados medibles que le han permitido a la compañía una reducción de más de 70% de errores en las cargas. Por su parte Rafael Arribalzaga, señaló que es la calidad del dato lo que va a permitir a cualquier organización tener la capacidad de procesamiento para luego alcanzar un resultado óptimo. *“Si los datos que uno ingresa en un sistema no están validados o normalizados, el resultado va a ser negativo”*, dijo.

Agregó que se pasa por un momento donde la tecnología está transformando la base de las compañías, lo que complica saber hacia dónde tienen que ir. En ese sentido, dijo que, por ejemplo, hay mucha oferta de emprendedores o compañías que ofrecen servicios de IA, pero pocos saben cómo aplicarla, especialmente porque mucha información alrededor de la IA es marketing.

Arribalzaga - a la der. en la foto junto a Canievsky y Duek- añadió que, de ahora en adelante, para las empresas es clave entender primero

que son los procesos los que están en jaque. La tecnología, así como la IA puede servir para dos cosas de forma primaria: para mejorar la experiencia del usuario – centrarse en el cliente- y para ser más eficiente. Y todo el resto, eventualmente, tendría que subordinarse a una de esas dos cosas. Por otro lado, señaló que, en relación a la tecnología, la logística se va a parecer cada vez más a un software. Es decir, hace 35 años atrás los logísticos compraban servidores y un software, o lo desarrollaban y lo hacía correr. A finales de la década del '90 empezó a aparecer el concepto de tecnología software as-a-service. Es decir, vender el software como si fuera un servicio, cobrando al usuario, subiéndolo a la nube, es decir un servidor conectado a internet y de ahí hacer la implementación. Pero hoy el servicio se vende como plataforma como si fuera un consumidor conectado al resto de sistemas. Es decir lo que antes el operador



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

hacia como inversión en toda la infraestructura, el almacén, el autoelevador, la containera, el sistema de seguridad, pasa a estar subordinado a esa plataforma.

Finalmente, entiende que hay muchas organizaciones que tienen la escala para poder invertir y generar infinitas horas de desarrollo en tecnología; otras no. Puso blanco sobre negro: Hay muchas empresas que todavía se manejan con un “cuaderno Rivadavia” y muchas de las grandes venden como que tienen soluciones tecnológicas top pero internamente se manejan con un Excel.

La implementación de inteligencia de negocios a nivel de compañía, no es usar un Chat GPT y pedirle que haga un listado de las 10 cosas necesarias para planificar una ruta. Eso no es planificación de inteligencia, advierte. También ve un gran problema en la falta de calidad y validación en los

datos. *“Muy probablemente las empresas de logística del futuro, no necesariamente tengan que venir de los gigantes logísticos actuales. Es decir que hay una oportunidad enorme en este proceso de transformación”,* cerró.

En ese sentido, Canievsy destacó que el manejo de los datos son los que hacen a la eficiencia, a la previsibilidad y genera menores costos y evita los sobrecostos en la cadena.

Como anécdota, mostró la imagen de un viejo documento de entrega de carga de un depósito ubicado en Balvanera hecho a mano. *“Hoy el fiscal es una plataforma de servicios que no solo implica mover carga, sino toda una serie de servicios de valor agregado donde integramos soluciones, basadas en tecnología y con manejo de información confiable”,* puntualizó.

Añadió que el depósito fiscal como instru-

mento logístico opera en grandes ciudades, en el interior del país, en fronteras, y con diferentes modalidades, y para todo tipo de carga y cliente, desde generales hasta particulares, almacenes, industrias. *“El país está en un proceso claro de expansión de algunas industrias, como energía y minería y vamos a atender toda esa demanda, que tiene que ver con infraestructura y procesos que deben estar basados en el mejor manejo de los datos. Si no manejamos la información correcta, se puede generar un colapso en poco tiempo”,* dijo. Para evitarlo, señaló se necesita trabajar con esa información, a partir de la integración de los diferentes actores del ecosistema, que son complementarios y necesarios, compartiendo información y generando eficiencias.



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

Impacto comercial o no a partir de las discusiones subidas de tono entre Milei y el gobierno brasileño?. Diálogo con referentes en la materia

Relaciones diplomáticas o no tanto, en tiempos de cólera

Puede pegar las relaciones negativas entre los primeros mandatarios en el intercambio comercial entre ambos países?

Aquí entrevistamos a Marcelo Regúnaga, quien fue Secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca de Argentina en dos oportunidades y Secretario de Industria, Comercio y Minería. Fue el Negociador Alternativo de Argentina en la Ronda Uruguay del GATT. Es Coordinador General del Grupo de Países Productores del Sur (GPS), formado por entidades privadas de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, que a través de un conjunto de especialistas e instituciones trabajan para contribuir a la construcción de un polo sudamericano capaz de responder a las nuevas demandas alimenticias en forma sostenible.

Megatrade: Nuevamente el conflicto entre los presidentes de Argentina y Brasil genera ruido en la relación bilateral. Pero hasta qué punto influye en la relación comercial entre los países y el vínculo para la integración regional y las negociaciones internacionales?.

Marcelo Regúnaga: Entiendo que la relación de Brasil con Argentina tiene distintas



dimensiones, y cada dimensión posiblemente tiene actores e intereses diferentes. Por ejemplo, hay una dimensión personal entre los dos presidentes y las ideologías políticas detrás que impregnan en alguna medida la estrategia de política exterior. Por un lado, Lula que apunta a tener una tercera posición, por ejemplo, entre los BRICS y jugando un papel algo especial con Estados Unidos. Mientras que Milei ha decidido una alianza estratégica con Estados Unidos e Israel que tienen un enfrentamiento con varios de los actores de los BRICS. Por el lado de Argentina, esa estrategia es una decisión del propio Milei, mientras que en el caso de Lula allí aparece Celso Amorim, como asesor en cuestiones internacionales con esa idea de la “tercera posición”,



algo que por lo que converso con gente de Brasil, parece algo bastante utópico en estos tiempos.

Es verdad que esta dimensión política, de alguna manera, genera un marco que no ayuda a la mejora de las relaciones bilaterales.

No obstante, otra de las dimensiones, es la del Mercosur. Allí también hay un conflicto, pero que de alguna manera se está empezando a resolver. Por lo menos, se ve con un accionar más pragmático y donde aparecen más visibles los intereses de integración. Por ejemplo, esto se vio cuando hubo que cerrar acuerdos, como, por ejemplo, del Mercosur con la UE, con el EFTA, avanzar con Canadá, Singapur, ahora con Emiratos Árabes, e incluso al acuerdo comercial y de cooperación de Argentina con EE.UU. Por ejemplo, Lula plantea algo similar con EE.UU.

Es decir, tengo la sensación respecto a lo que es el Mercosur, que hay una cierta tolerancia a buscar acuerdos. Tenemos a Paraguay y Uruguay que hace tiempo están definitivamente a favor y que del lado de Brasil y Argentina, se trata de buscar mecanismos que aún dentro del marco de la unión aduanera, y el AEC se contemplen

flexibilizaciones para que los países puedan encarar algunas iniciativas de Acuerdos por su cuenta, esto sin perder al Mercosur como alianza y región económica con todo lo que ello implica. Esto, siempre hablando desde el punto de vista de los marcos institucionales.

Pero atención: también hay un marco en lo que se refiere a la de política de seguridad entre Argentina y Brasil y que tuvo un hito muy positivo desde el acuerdo entre Alfonsín y Sarney y que se refería a desarrollar la energía nuclear sin objetivos bélicos. Hoy algunos dudan: cuánto Brasil se está replanteando este tema sin decirlo?. Y es algo que quizá a Milei le está molestando....

M: En la relación puramente comercial a los privados no les pega tanto este enfriamiento de la relación en el más alto nivel político?.

M.R.: Empezando por lo que estoy más cerca, que es la agroindustria, es normal la competencia entre ambos países. Más aún hoy, donde tenemos un escenario internacional, donde, entre otras cosas, tenemos un contexto con decisiones unilaterales europeas que limitan el comercio sin base científica; y sin un marco institucional en la OMC. Pero, a nivel privado, los dos países estamos trabajando unidos y tratando de integrarnos lo mejor posible. Esto es muy importante para desarrollar la agenda de posicionamiento internacional de la región, que en gran parte es la solución a muchos de los problemas de la agenda geopolítica actual y futura. Eso lo tenemos muy en claro los sectores empresarios de Argentina y Brasil.

M: Esto lo vienen trabajando hace años en el marco de GPS como una red de empresas e instituciones de la agroindustria de ambos países y hoy enfocados más allá de estas divergencias políticas...

M.R.: En el marco del GPS, del lado de

Brasil lidera la Asociación Brasileña del Agronegocio, formada por la mayor parte de la agroindustria desde exportadores, proveedores de insumos, bancos, etc. y con ellos venimos trabajando codo a codo, más allá de los problemas personales que puede haber entre dos mandatarios.

Pensamos que es mucho más importante tratar de posicionarnos en las negociaciones internacionales, en la COP, en lo que pueda quedar de la OMC y en todo lo que es la agenda de integración, haciéndolo en conjunto como la estrategia de posicionamiento. Como sector privado pensamos que esta región es la potencia alimentaria y en bioenergías a nivel global y además una región de paz y con acceso bioceánico y que no tiene los problemas logísticos y de conflictos que tienen otras regiones productoras competidoras. Esto nos da un poder muy grande que lo tenemos que tratar de reflejar en futuras negociaciones referidas a las reglas de juego de un comercio que hoy no tiene reglas claras.

Como sectores privados de ambos países pensamos que es mucho más importante la cooperación y una coordinación estratégica para posicionarnos como la solución alimentaria y bioenergética del mundo evitando todo lo que pueden ser actitudes o dichos de los mandatarios.

Por ejemplo, en el plano agroindustrial estamos trabajando intensamente para ver cómo volcamos a la realidad la mejor integración regional para aprovechar el acuerdo con la Unión Europea. Esto implica avanzar más en la convergencia regulatoria en el Mercosur en materia agroindustrial para tener un mejor relacionamiento con Europa.

Asimismo, están todos los temas vinculados a la bioeconomía, por ejemplo, cómo cooperamos en bioinsumos. También tenemos un acuerdo de cooperación regional en todo lo que es innovación. Esta el acuerdo Prosur que incluye a Chile, donde participan los institutos de investigación de los cinco

países.

Obviamente, si hubiera una afinidad en todos los niveles políticos, las cosas funcionarían con más lógica, mejor y más fácil. Pero los sectores privados y aún las burocracias intermedias de ambos países piensan que hay que seguir trabajando en conjunto. No veo que estos problemas políticos vayan a limitar lo que estamos tratando de hacer a nivel del sector privado agropecuario. Tampoco tengo muy en claro que vaya a cuestionar el comercio bilateral en otras actividades. Creo que los carriles están organizados, más allá de los conflictos o falta de avances instrumentales que puedan existir, pero insisto, no creo que estén influenciados por el problema político personal entre dos personas.

M: Se vuelven a repetir situaciones donde no hay coincidencia ideológica de los mandatarios de ambos países y esto golpea al menos hacia afuera. Uno quisiera creer que no sucede lo mismo puertas para adentro, entre las Cancillerías u otros organismos....

M.R.: Sí, es la historia de todas las relaciones, cuando un gobierno tiene más interés por la integración comercial el otro no la tiene tanto y viceversa.... Pero insisto, daría la sensación que en alguna medida con los últimos acuerdos que se firmaron, hay una posición de integración, independientemente de las diferencias ideológicas. Nosotros desde GPS estamos interactuando positivamente con las autoridades con la gente de Agricultura, Comercio y Economía en general, buscando avanzar. Desde las secretarías de Estado la agenda sigue en forma normal.

Incluso algunos funcionarios nos señalan lo bien que les hace que se avance en negociaciones entre privados porque al sector público le sirve mucho su opinión. Esto, para saber cuáles son los cuellos de botella y qué cosas cambiar en materia regulatoria

sanitaria, de estándares, etc. Precisamente ABAC, nuestro socio brasileño en GPS, decidió liderar este proyecto. De esta manera, vemos que puede haber una mayor interacción en la materia.

Precisamente, en estos tiempos, estamos analizando desde el sector privado, cómo mejorar la integración física y cómo se puede avanzar para facilitar ese desarrollo - inclusive con Chile- esto va desde el comercio por vía terrestre hasta la hidrovía, de forma de resolver los cuellos de botella y pasar las sugerencias a cada gobierno.

Más allá de que en Brasil hoy se da una situación de expectativa frente a las próximas elecciones; el país está enfrentando importantes desafíos en el ámbito económico, con aumento de costos, la competencia de China, especialmente en el sector automotriz y el efecto de los aranceles impuestos por Trump, aunque en varios sectores no lo afecten o aparezcan excepciones, como ser el café o la carne.

Pero en lo que es el trabajo del sector privado, la agenda sigue muy activa. Por ejemplo, recientemente ABAC le entregó al vicepresidente de Brasil un plan estratégico para el sector agropecuario en un acto donde estuve presente. Esto, con la eventualidad de que siga este gobierno o con otro próximo. Y este plan tiene muchas cosas con las cuales estamos trabajando en la ABAC que es GPS en Brasil.

M: Cómo ex funcionario en el ámbito del sector y que participó de las negociaciones al momento de la creación de la OMC, cómo ve la situación actual en cuanto a la incertidumbre en las reglas internacionales del comercio con una suerte de implosión del sistema, con medidas unilaterales de EE.UU. y la UE. Y cómo esto impacta en la relación entre Argentina y Brasil y del Mercosur. Es posible una nueva arquitectura de las reglas comerciales a nivel global?

M.R.: Por distintos motivos la OMC no ha venido teniendo avances suficientes. Por un lado, China seguía siendo un país en desarrollo con una serie de ventajas y aprovechando las reglas de juego de la OMC para posicionarse y crecer comercialmente, frente a EE.UU. sintiendo que lo que había creado hace más de 50 años ya no le servía. Al mismo tiempo iban viendo diferencias en los dictámenes del órgano de solución de controversias y decidieron ir por la desintegración de ese órgano. Eso, entre otras cosas, hace que hoy estemos sin esquema global de solución de controversias. También gran parte del cambio se da porque Trump decidió ir en contra de todos los acuerdos en materia de aranceles consolidados. Así tenemos una OMC muy caída y con alguna burocracia que está tratando de ver cómo la rescata.

Desde GPS y como región estamos pensando en una perspectiva para crear una nueva arquitectura de reglas en lo comercial más por lo plurilateral. Esto es a través del acuerdo con la Unión Europea, otros con Asia y con otros bloques y países, vamos construyendo algo que aproveche los antecedentes de la OMC, más allá de si EE.UU. quiera o no participar. Quiero advertir que la estrategia de EE.UU. no es sólo una cuestión de Trump, ya la había seguido Biden.. En definitiva, se cambió el orden de reglas que tuvimos durante décadas, hay que redefinir el esquema de reglas internacionales, el tema es el cómo. Se trata de algo complejo y no veo que esté en la agenda de corto plazo. Paralelamente, es evidente que Argentina y Brasil no son los más fuertes para liderar; así que necesitamos buscar algún tipo de reglas, al menos, con regiones donde tenemos ciertos intereses comunes.

M: Para la Argentina parece indispensable tener de socio estratégico a Brasil. No se si sucede lo mismo con Brasil respecto a la Argentina.

M.R.: Definitivamente para nosotros es indispensable, pero también para Brasil.

Porque Brasil no quiere aparecer como un líder solitario en Sudamérica.

Por ejemplo, nosotros desde Argentina coordinamos el think tank agroindustrial de los cuatro países y cada vez que les decimos a los brasileños, *“Uds. son mucho más grandes en agroindustria”*, siempre nos dicen, *“queremos ir asociados como región en todo lo que sea negociaciones internacionales”*. Por eso creo que el interés de funcionar como región, supera los posibles conflictos de intereses que pueda haber, aún, cuando existan sectores o empresas que compitan entre sí. Porque me parece que los problemas de falta de reglas internacionales y de la situación geopolítica actual, ni siquiera Brasil puede manejarlos en forma solitaria y es algo que los empresarios nos dicen continuamente. Pensamos en una alianza fuerte de Latinoamérica en materia agrícola e incluso con EE.UU., porque hay muchos puntos donde coincidimos, especialmente, frente al proteccionismo y las reglas unilaterales europeas.

M: Cómo parar el embate de la UE en ese sentido poniendo la sostenibilidad como todo argumento para detener el comercio....

M.R.: De todos modos; hay que ver que muchos grupos en Europa, están replanteando si la estrategia ambientalista al extremo es tan buena. En países como Alemania, están reviendo en buena medida esa idea. Claro que la UE desde Bruselas como una gran burocracia, a veces compra un problema, lo instala y revertir eso no es fácil, pero creo que el replanteo de algunos temas vinculados al medio ambiente se da en varios lugares de Europa.

M: Un punto que desde Argentina habría que aprovechar más tiene que ver con las oportunidades que aparecen en los bio-

combustibles. Allí Brasil parece mucho más adelantado...

M.R.: En biocombustibles, la política argentina podría asociarse mucho más a la brasileña. Hay un mercado enorme para lo que son los biocombustibles en segmentos como de aviación, transporte marítimo. Existe una demanda potencial muy fuerte y allí los brasileños están trabajando muy bien. En Argentina creo que existe un atraso ideológico importante en ese sentido y hay que seguir trabajando para que haya una mayor concientización de la importancia de promover el comercio de los biocombustibles.

M: En perspectiva, cuáles serían los principales logros que ha venido teniendo el GPS en estos años para llegar a una mayor convergencia normativa en la región o resolver las medidas unilaterales que hoy se agravan con un contexto sin reglas comerciales internacionales?

M.R.: Hace un par de años se planteó una iniciativa en el marco de Naciones Unidas de discutir los sistemas alimentarios del mundo con un sesgo completamente desde la mirada europea, extremadamente ambientalista. Allí se coordinó un trabajo desde el sector privado con GPS, sumado

al sector público de los cuatro países de la región, junto al Consejo de Ministros de la región con una serie de documentos que fue tomado por el IICA, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, - donde participan todos los ministros del área del continente- y donde hay un Consejo de Ministros del Sur. Allí a través de la presentación de la ministra de Agricultura de Brasil, Teresa Cristina logramos alertar sobre el planteo europeo de querer definir las reglas de juego respecto a los sistemas alimentarios mundiales, frente a escenarios internacionales muy distintos a lo planteado por la UE. Eso fue un logro.

El año pasado, GPS trabajó intensamente con Brasil para plantear en la COP, una serie de documentos frente a lo que venía manifestando la UE, más toda la ideología de la COP, respecto a que la agricultura era un problema que incidía en el cambio climático. Esos documentos demostraban que justamente era todo lo contrario. La agricultura es una de las soluciones para los problemas de cambio climático. Esas argumentaciones las hicimos en conjunto entre el sector privado argentino y brasileño, demostrando los antecedentes que tenemos en cuanto a que la agricultura en nuestra región es el único sector económico

del mundo que puede secuestrar carbono.

En ese sentido, GPS viene trabajando hace varios años, con EMBRABA y especialmente con el sector científico argentino.

Aquí es de destacar el trabajo del técnico Ernesto Viglizzo que ha hecho varias publicaciones internacionales, demostrando, que en nuestro país no sólo no se emiten emisiones sino que se secuestra carbono.

Hoy se está trabajando para tratar de armonizar las normas regulatorias en el sector agrícola para que el Mercosur funcione mucho mejor en algunas cadenas de valor de la actividad. Por ejemplo, tener convergencia regulatoria en productos o subproductos de la soja y poder transitar libremente sin restricciones dentro de los países del bloque.

Hace algunos meses también se trabajó en una sugerencia para el acceso del bloque al acuerdo transpacífico, CPTPP, y los países lo han tomado, de forma de tener una agenda para una mejor inserción a los mercados asiáticos. También está China en el horizonte y por estos días Brasil planteó una alianza.

Hay que adaptarse a este dinamismo...



LO PRIMO
DEPOSITO FISCAL PRIVADO

BAJO TECHO SIEMPRE

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

Diálogo con Diego Guelar, ex embajador en Brasil, EE.UU. y China

Es más importante la relación entre Argentina y Brasil que la anécdota del mal vínculo entre los dos mandatarios

Megatrade: Hace unas semanas terminó por decantar una situación diplomática insólita con el retiro del embajador argentino de Brasil, a partir de las rencillas entre los presidentes Milei y el gobierno brasileño con epítetos feroces. Pasados los días, y bajada un poco la espuma; se puede decir que esto tiene impacto en las relaciones comerciales y los negocios entre ambos países?. Que efecto tiene frente a la necesidad de mayor integración respecto a otros bloques y países?.

Diego Guelar: Desde un comienzo trate de sacarle impacto a la situación, pero en la medida que continúe, va a generar cada vez mayor incertidumbre. Hoy todavía la relación es más importante que la anécdota. Los presidentes son anécdotas, así como la duda acerca de si en Brasil el próximo presidente será Lula o Bolsonaro, al margen de gustos personales. Esto es algo secundario en términos de la importancia y en la historia de nuestra relación con Brasil.

Pero un presidente argentino no puede desestimar que Brasil es diez veces la Argentina y para nosotros es el socio más importante. Hablo de Brasil como país, no puntualmente de Lula. Pero un presidente no puede confundir las dos cosas.

Además, que un primer mandatario vaya a insultar al otro en “su casa”, es inexplicable. Muchos pueden pensar que Lula es el kirchnerismo con sus particularidades. Pero es un fenómeno que no tiene nada que ver con el kirchnerismo, más allá que en su momento haya apoyado a la oposición de Milei. A mi nieto no le digo que, porque un chico le robó, él puede salir a robar. Nosotros no

tenemos por qué entrar en el error del otro....

También creo que Lula se equivoca al haber puesto énfasis en el tema.

M: No existe como un mandato que toma Milei de Trump de “pinchar” a Lula?. Quizá la representación de ser “el faro de occidente en Sudamérica”, rivalizando con la ideología de mandatarios como Lula...

D.G.: Entiendo que Milei lo hace voluntariamente. No es que Trump lo llama y en este caso, le dice lo que tiene que hacer. Milei está convencido que él es el presidente favorito de los tres o cuatro amigos que le quedan a Trump en el mundo.

Aunque, es cierto que, de ellos, resulta ser el único incondicional a Trump.

Pero los datos de la realidad muestran que, en nuestra región, la Argentina es institucionalmente el país más atrasado. Hoy Chile, Brasil, Uruguay y Paraguay ya han pasado políticamente de izquierda a derecha y de derecha a izquierda conservando los objetivos nacionales sin alterarlos. Nosotros somos el único país que desentona. Entonces es difícil que seamos el faro de la región. Si vamos a lo económico, tenemos reservas negativas, el riesgo país no puede bajar, - sigue mucho más alto que los vecinos-. Por ejemplo, si vemos a Brasil, tiene menos de la mitad del riesgo país que Argentina y US\$390.000 millones de reservas, además de una moneda estable sin dibujos y una inversión extranjera directa que el año pasado fue de US\$77.000 millones. No hay



que confundirse y un presidente no puede no entender eso.

En Argentina las inversiones están planeadas, la mayoría dentro del RIGI. Puede haber voluntad de invertir, pero hay que demostrar seguridad jurídica y no se si eso lo da sólo el poder concentrado en dos o tres personas. Esto en un contexto, donde mientras un gobernador opositor dice públicamente que si el peronismo llega al poder tira todo lo hecho en estos años para atrás y el único candidato opositor con posibilidades sigue atado al mismo viejo esquema. Así, hay riesgo de que la mayoría de las inversiones que pueden venir no lo hagan. Desde dónde se va a construir seguridad jurídica?. Además, es imposible pensar que Argentina puede ser un rival de Brasil. No hay que olvidar que, de alguna u otra manera, Brasil siempre termina arreglando con EE.UU.. Es una relación con visión histórica, es su socio más estable en la región desde la Segunda Guerra Mundial. Es decir, que la vinculación brasileña-norteamericana es mucho más fuerte que la que existe con Argentina, al margen de la relación personal entre Trump y Milei.

M: Pero después del primer ímpetu en la relación estrecha de los '90, en todos estos años no hubo tampoco una mejora en la relación institucional entre Argentina y Brasil; entró mucho la ideología en juego y no se generaron empresas binacionales para ir a otros mercados como se pensó hace más de 30 años...

D.G.: De todos modos, no es posible obviar la centralidad de Brasil en términos de nuestra geopolítica. Basta ver lo que padece Canadá en su relación con Estados Unidos por las medidas de Trump. Si vemos la historia, la Argentina era el Canadá del Sur. Esto porque si bien era más chica que Brasil, Argentina contaba con un nivel social mucho más alto. Hoy no es así, somos 20% de Brasil como mucho y encima pobres. Entonces, nuestra posición relativa, hace que seamos más dependientes de nuestro vecino: 50% de nuestro comercio exterior es China y Brasil.

M: Quizá esta el sueño de reemplazar a Brasil con EE.UU. Claro que mucho depende de la continuidad de Trump o de su gente, que incluso esta poniendo en juego la credibilidad de las elecciones.

D.G.: Yo puedo decir que llamo a Naomi Campbell y se vuelve loca por salir a cenar

conmigo, pero eso no deja de ser un disparate. Todos podemos tener ideas, pero la realidad es muy contundente. Hoy no somos el rival de Brasil.

Por otro lado, en los EE.UU. ya se ve que Trump no tiene ese apoyo que venía manteniendo internamente y en un tiempo veremos qué pasa... Hoy el mayor problema que tiene Trump es interno con una opinión pública que lo critica fuertemente y las expectativas para la elección legislativa de noviembre son muy malas. Pero hoy está claro que Trump entra en un ciclo declinante – lo dice The Economist no yo – con sólo 25% de apoyo dentro de Estados Unidos. Está tratando de avanzar con una reforma electoral que no le va a salir. El insiste con el riesgo de fraude. EE.UU. tiene un sistema electoral complejo, debatible, pero que ha dado como resultado al propio país y que lo hizo dos veces presidente. El sistema funciona, después, desde el punto de vista teórico se pueden hacer análisis diversos. No hay que olvidar que en la primera elección fue elegido cuando perdió por 3 millones de votos con Hillary y la segunda la ganó con mayoría de representantes del colegio electoral y de votos populares. Entonces, los sistemas son todos perfectibles, buenos o malos, desde el parlamentario o el presiden-

cialista.

M: Al menos ese discurso disruptivo le permite mostrarse fuerte a Milei en el frente interno...

D.G.: Hoy Lula se cansó y además utiliza a Milei como excusa para darse como ofendido. En Brasil asimilan a Milei con Trump, como que quieren intervenir en el proceso electoral interno. A veces surgen confusiones porque no hay memoria histórica. Hace muchos años el presidente Menem decía: “estamos alineados con Occidente”, y yo le señalé: “Presidente: nosotros “somos Occidente”. Por otro lado, No es verdad que desde hace 100 años no se hace nada bien en la Argentina y que se está restaurando el país de fin del siglo XIX. Ante estos mensajes, no tenemos un establishment que los corrija. No hay empresarios top en la Argentina que puedan constituir ese establishment.

M: Pero hoy es algo que sucede muy a menudo en todos lados...

D.G.: En Brasil está la FIESP que es la equivalente a la Unión Industrial con un poder muy importante. En la Cámara de Diputados brasileña, más de la mitad de sus integrantes son del sector agrícola y sería una

Puertos y Logística

Vehículos

Energía

GRUPO MURCHISON

Juntos, movilizamos proyectos creando futuros

grupomurchison.com.ar

locura que un gobierno en Brasil prohíba o limite las exportaciones en esa materia. En definitiva, los países son el producto de sus instituciones. He pasado la vida recorriendo el mundo, no como turista sino viviendo en distintos lugares, y no hay diferencias entre la gente. Lo que hace a un país es el liderazgo. Por ejemplo, el país más socialista del mundo es Francia, se paga 75% de impuesto a las ganancias; algo que ni China lo tiene. Gran parte de lo que gana la dirigencia francesa se lo paga al Estado y está orgullosa de ser francesa. Aquí vamos de ficción en ficción y los picos de estabilidad nos duran poco. Los datos son evidentes.

M: Hace un tiempo, las diferencias entre los mandatarios las bajaban de tono las Cancillerías y los espacios técnicos hacían su trabajo normalmente...Esto cambió...

D.G.: En la Argentina la Cancillería no existe y no hay un establishment a cargo de la relación. Mientras que Brasil tiene Itamaraty, nuestra cancillería es disfuncional, no es la agencia de relaciones internacionales de Argentina.

M; ¿Y qué condiciones debiera reunir una Cancillería para tener esa condición y para que la relación con Brasil siga siendo proactiva?.

D.G.: Se trata de una decisión del sistema político y económico. Un país que vive en un extremo del mundo, necesita una Cancillería como agencia de relacionamiento internacional del sistema privado y del sistema público, con estabilidad, con ejes permanentes, no anecdóticos. No se trata de ir a un cocktail y comer "sanwichitos". El momento donde tuvimos una Cancillería que operativamente era la agencia de

relaciones internacionales argentina fue con Guido Di Tella y que contó con el apoyo del presidente Menem y del ministro Cavallo. En cuanto a la relación con Brasil, Tenemos un nivel acumulativo de 200 años de intercambio y que obviamente es el mercado más importante para Argentina, porque es el único lugar donde exportamos valor agregado. Es un dato de la realidad no conducido pero que, por suerte, sigue teniendo peso. Llegamos a perder eso y nos quedamos sin nada.

Eligen nueva comisión directiva, y Santiago Simón-Errecart es el nuevo presidente del Centro de Navegación

A partir de la Asamblea General Ordinaria, tuvo lugar la elección de los miembros de Comisión Directiva del Centro de Navegación para el próximo período 2026-2028. Así la Comisión Directiva quedó integrada de la siguiente manera:

Presidente, SANTIAGO SIMÓN-ERRECART (Marítima Heinlein S.A.); Vicepresidente 1º JULIO DELFINO; (A.M. Delfino S.A.N. y C.); Vicepresidente 2º GERMAN PRIETO (Agencia Marítima Internacional S.A.); Secretario PABLO TSOLIS, (Tsolis Shipping and Services International S.A.S.); Tesorero SEBASTIÁN BALESTRINI ROBINSON (Ag. Marítima Robinson S.A.C.F.E.I.); Prosecretario JAVIER DULCE (Agencia Marítima Dulce S.A.); Protesorero ALEJANDRO LÓPEZ (Mediterranean Shipping Company



S.A.); Vocales MARCELO SORRIBAS (Independent Ship Agents S.A.), JUAN CARLOS SOTTILE (Service Management S.A.), MIGUEL ALVAREZ (PTP Shipping Agency S.A.), DANIEL SANTINELLI (Cosco Shipping Lines (Argentina) S.A.); Miembros suplentes, DAVID CRAIG (Agencia Marítima Multimar S.A.), GILDA BOKER (Ocean Network Express Argentina S.A.), NICOLÁS PÉREZ (Agencia

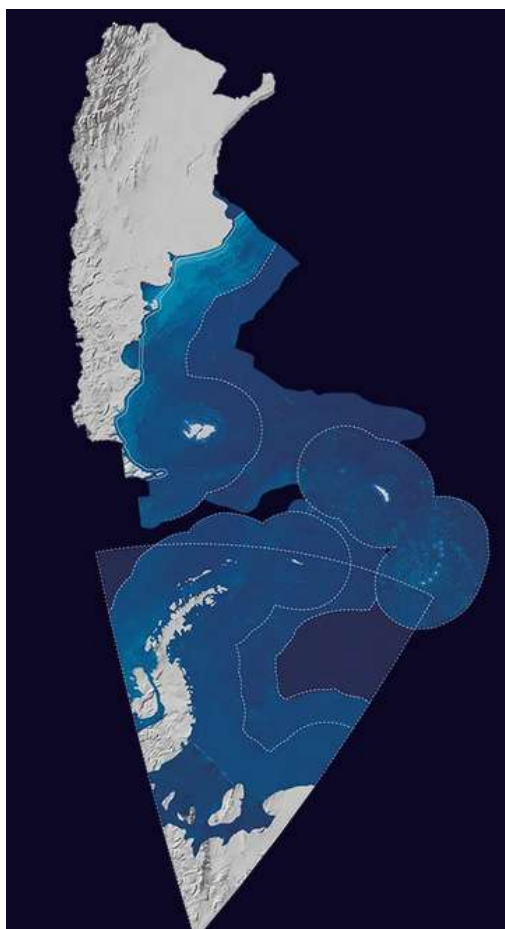
Marítima Nabsa S.A.), ENRIQUE ELLIOT (CMA-CGM Argentina S.A.), SILVIA IGLESIAS (Maersk Line Argentina S.A.), Tribunal de Ética; PATRICIO CAMPBELL - JUAN KUSSROW - PEDRO KELLY; Comisión revisora de cuentas, ENZO BOTTAN - PABLO CASTAGNO - GRACIELA PALLADINO

"El Mar también es nuestra tierra". Campaña del Centro de Capitanes en defensa de la Marina Mercante

El Centro de Capitanes de Ultramar y Oficiales de la Marina Mercante, lanzó la campaña nacional en defensa de la Marina Mercante y el cabotaje argentino "El Mar también es nuestra tierra" con los lemas "Argentina no termina en sus costas" y "Regalar el mar argentino y nuestra Marina Mercante a manos extranjeras es entregar soberanía".

Allí marca cinco razones para la defensa de la marina mercante, en la medida en que lo que está en juego navega bajo nuestra bandera, dice.

1-Soberanía. Esto es que un país necesita presencia nacional en sus propios mares y ríos. "Defender la Marina Mercante es ejercer soberanía sobre un territorio que también nos pertenece", señala. 2-Trabajo argentino: "Buques argentinos significan empresas, capitanes, oficiales, tripulantes y trabajadores argentinos produciendo valor para el país", dice. 3-Economía y divisas: "El transporte que puede realizar una flota nacional no debería convertirse innecesariamente en servicios pagados al exterior", enfatiza. 4-Defensa nacional: "La Marina Mercante constituye una capacidad logística estratégica. La experiencia de Malvinas demostró su importancia para la Nación", resalta.



**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@camaradepRACTICAJE.com.ar
www.camaradepRACTICAJE.com.ar

5-Competencia justa: “La actividad nacional no puede quedar indefensa frente a países con condiciones tributarias y regulatorias diferentes”, advierte.

En el desarrollo de los argumentos, el Centro de Capitanes señala que más de la mitad del territorio argentino es marítimo. Por lo tanto, cada vez que un buque extranjero realiza una tarea que podría hacer una flota nacional, perdemos trabajo, capacidades y divisas. “Una Marina Mercante fuerte conecta puertos, moviliza la economía y sostiene la presencia argentina”, sostiene en su campaña.

En el recuadro las argumentaciones respecto al valor del cabotaje nacional.

Más detalles de los fundamentos de la iniciativa se pueden ver en el sitio web elmaresnuestratierra.ar



CENTRO DE CAPITANES DE ULTRAMAR Y
OFICIALES DE LA MARINA MERCANTE

FICHA TÉCNICA

Cabotaje nacional

Qué se propone, qué dicen los datos y qué alternativas existen

EN UNA LÍNEA: el problema que la apertura dice resolver ya está resuelto en la ley vigente. En dos años se otorgaron 161 excepciones sobre 162 solicitudes. La reforma propuesta no corrige el mecanismo de excepción: lo sustituye por una apertura general cuyos efectos exceden ampliamente el problema invocado.

1. EL RÉGIMEN VIGENTE YA ES FLEXIBLE

El artículo 6° de la Ley de Cabotaje habilita a buques extranjeros cuando no existe bodega de bandera argentina en condiciones de prestar el servicio requerido. Su funcionamiento admite verificación empírica.

161/162

EXCEPCIONES

Solicitudes de permiso a buques extranjeros otorgadas en los últimos dos años. La tasa de otorgamiento indica que el régimen no opera como barrera, sino como verificación previa de disponibilidad nacional.

Si el problema es la insuficiencia de bodega nacional en ciertos tráficos, la solución ya existe y se aplica. Si el trámite resulta lento, corresponde agilizarlo — no derogar el régimen.

2. LA APERTURA NO REDUCE EL FLETE

El argumento central en favor de la medida es que la incorporación de armadores extranjeros abarataría el transporte. La hipótesis no se sostiene.

- **Estructura de costos:** el transporte por agua es capital intensivo. El costo de tripulación no es el componente de mayor incidencia. Lo que encarece la logística argentina es impositivo, aduanero y de eficiencia portuaria.
- **Formación del precio:** el flete es un precio de mercado, no de costo; lo determinan la oferta y la demanda del tráfico. Una reducción del costo del prestador no baja el precio, sube su margen.

Crítica a las excepciones a la Jones Act en EE.UU.

Un interesante punto de vista sobre el tema de protección de cabotaje marítimo fluvial, publicó en GCaptain James L. Henry, quien hasta mayo pasado fue -y lo hizo por muchos años- presidente del Transportation Institute, organización sin fines de lucro con sede en Washington dedicada a la investigación, educación y promoción marítima con más de 50 años de acción. El escrito está referido a que, durante más de 130 días, el presidente Trump ha suspendido la Jones Act, permitiendo que buques extranjeros transporten carga entre puertos estadounidenses. “Quienes apoyan la suspensión lo llaman libre comercio. No lo es. Transportar petróleo de Texas a Nueva Jersey es comercio interno, del mismo modo que un camión de UPS que cruza las fronteras estatales no es libre comercio. Una vez que se acepta el término “libre comercio”, ya se ha perdido la discusión. La Jones Act es una norma de comercio interno, no una barrera comercial, y no debería tratarse como tal”, dice Henry.

Añade que quienes defienden la suspensión

también argumentan que la flota amparada por la Ley Jones ya está completamente reservada u ocupada, por lo que la suspensión no cuesta nada. “Eso es falso. Los buques han permanecido inactivos durante meses a la espera de trabajo, los agentes marítimos informan que no pueden conseguir contratos para sus clientes, y un análisis de Navigistics Consulting reveló que, en los primeros 60 días de la exención, casi el 90 % de los viajes desviados podrían haberse realizado con buques amparados por la Ley Jones. El daño es real. Simplemente no se había cuantificado hasta ahora”, sostiene.

Precisamente señala que la industria marítima estadounidense encargó a PwC, una de las cuatro grandes firmas de contabilidad, que elaborara un modelo para estimar el costo de una exención a largo plazo.

Los resultados, dice Henry: hasta 21.650 empleos marítimos directos en riesgo, y 133.700 empleos en total una vez contabilizados los efectos en la cadena de suministro y los efectos indirectos. Hasta 12.200 millo-

nes de dólares en ingresos laborales anuales expuestos. Hasta 26.500 millones de dólares en demanda de construcción naval perdida en diez años. Hasta 2.600 millones de dólares en inversión de capital anual redirigida al extranjero. Hasta 1.800 millones de dólares en ingresos fiscales federales, estatales y locales perdidos. “Estas son cifras conservadoras, de fuentes públicas, provenientes de la parte que se tomó la molestia de demostrar su trabajo. El bando a favor de la exención no ha presentado nada comparable. Cuando una parte de la información es concreta y la otra especulativa, no se puede gobernar apostando por la especulación”, enfatiza.

Añade que el presidente Trump construyó su carrera política oponiéndose a la deslocalización de empleos estadounidenses. “Esta exención es una deslocalización a la inversa: en lugar de enviar empleos al extranjero, importa tripulaciones extranjeras para realizar trabajos estadounidenses, en vías fluviales estadounidenses, transportando carga estadounidense entre puertos

estadounidenses, mientras que los salarios, la inversión y los ingresos fiscales que generan esos empleos se van al extranjero. Eso es deslocalización marítima”, explica Henry. Además, sostiene que esta situación le da ventaja a Pekín. *“China domina la construcción naval mundial y controla una proporción cada vez mayor del tonelaje mercante mundial. Una exención a largo plazo abre las rutas comerciales internas estadounidenses a buques construidos y de propiedad china, justo en el momento en que Washington intenta reducir la influencia económica de China. No se puede reconstruir la capacidad de construcción naval estadounidense mientras se entrega la demanda comercial que la justifica a astilleros extranjeros, y cada vez más chinos. Esto socava el propio Plan de Acción Marítima de la administración, que aboga por revitalizar la tradición naval estadounidense, expandir la flota con bandera de EE.UU. y aumentar la mano de obra marítima”,* explica. Finalmente señala que el argumento del precio al consumidor, según el cual la Ley Jones eleva los costos en Hawái, Alaska y Puerto Rico, merece una respuesta seria, no un rechazo. *“La respuesta honesta: el transporte marítimo es solo uno de los muchos*

insumos; su repercusión en los precios minoristas es incierta y depende de la ruta, e incluso el propio informe de PwC reconoce que los beneficios para el consumidor no pueden cuantificarse de forma creíble con datos públicos. Cuando existen limitaciones reales de suministro en rutas específicas, las exenciones específicas de la Sección 501B, la herramienta utilizada históricamente, pueden abordarlas sin desmantelar toda la industria marítima nacional”, advierte el analista. Aporta la cuestión en materia de seguridad. El Comando de Transporte Marítimo Militar y la Administración Marítima han declarado públicamente que la flota comercial, los astilleros y los marineros capacitados son esenciales para el transporte marítimo en tiempos de guerra, ya que la Armada carece de la capacidad propia para movilizar lo que un conflicto requeriría. Finalmente, señala que esta argumentación la deben escuchar: -El Presidente, que debería rechazar la afirmación de que la Jones Act es una regulación comercial. Este es el mismo principio que impide que las aerolíneas extranjeras operen rutas nacionales y que las empresas extranjeras participen en centrales nucleares. -Los miembros del Congreso deberían reconocer que los trabajadores marítimos

no piden un subsidio, sino que no se vean perjudicados por la competencia extranjera dentro de su propio país. -Y los escépticos del libre comercio deberían redirigir su lucha hacia la frontera, a los aranceles y el acceso al mercado, porque la Ley Jones nunca fue un asunto comercial.





TecPlata

ARGENTINA AN ICTSI GROUP COMPANY

Tu puerto amigo

Infraestructura de última generación

Conectividad estratégica

Servicio de atención al cliente 24/7

Compromiso con la calidad y la seguridad

Contactános

[tecplata](#)

comercial@tecplata.com

www.tecplata.com



COMERCIO INTERNACIONAL

Estudiá en ICBC  Fundación

Nueva edición del Premio ICBC Comercio Exterior

ICBC Argentina lanzó la quinta edición del Premio ICBC Comercio Exterior, un certamen que abre sus puertas a todas las empresas con trayectoria internacional que deseen participar. Este premio reconoce la capacidad de actuación internacional, la innovación, la contribución al empleo y los logros de las empresas argentinas en el ámbito del comercio exterior.

Las inscripciones están abiertas hasta el 18 de septiembre, y los participantes podrán competir en cuatro categorías: Grandes Empresas, Empresas Medianas, Empresas Pequeñas y Microempresas. El ganador de cada categoría tendrá la oportunidad de participar en una misión comercial a China, con una agenda diseñada exclusivamente para maximizar las oportunidades comerciales en este importante mercado.

La evaluación de las postulaciones y la

premiación serán realizadas por un jurado compuesto por destacados expertos en comercio internacional y representantes de ICBC.

Las bases y condiciones del concurso, así como el formulario de inscripción, estarán disponibles en www.comex.icbc.com.ar, en la sección Premio ICBC Comercio Exterior. Para consultas, se puede contactar por correo electrónico a: premiocomex@icbc.com.ar.

“El Premio ICBC Comercio Exterior refleja nuestro compromiso con las empresas argentinas que buscan crecer internacionalmente. Queremos seguir generando oportunidades concretas de vinculación con mercados estratégicos como China, promoviendo el intercambio comercial y



el desarrollo de nuevos negocios”, afirma al respecto, Nicolás Gallotti, Responsable de ventas de Global Markets y Gerente de Productos de Comercio Exterior de ICBC.

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

De la mano de la FICBC: Cómo llegar a la Feria de Cantón

Desde la Fundación ICBC se programa una intensa agenda para las empresas aprovechando al máximo la visita a la Feria de Cantón, de las más importantes de Asia. FICBC viaja a China desde hace más de 16 años, acompañando a las empresas para que vivan una experiencia integral y eficiente, que les permita generar oportunidades de negocio concretas. Se trata de conectar con proveedores y descubrir nuevas oportunidades comerciales en la feria más importante de Asia. La próxima edición de la Feria de Cantón se realizará del 15 de octubre al 4 de noviembre. La Fundación ICBC estará presente en las tres fases para acompañar a las empresas durante toda la estadía con un itinerario diseñado a la medida de los objetivos de cada una. Se trata, dicen desde la FICBC, de una experiencia diseñada especialmente para empresarios que buscan identificar nue-

vos proveedores, conocer las últimas tendencias, generar alianzas estratégicas y descubrir oportunidades para potenciar sus empresas. La propuesta incluye: Capacitación previa, acompañamiento permanente, participación en la Feria de Cantón, visitas institucionales, espacios de networking

“Es una experiencia única para conectar con el mercado global y llevar los negocios al siguiente nivel”, dicen desde la Fundación.

Para recibir más información e inscripción el Link es:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeepNn0OjjaZ9BLxFoOs37-QHbMB2Nh3wqmOwzTgPSHi_DAig/viewform?icomm_e=03AJEae_mz2vYaBOnitwQehkylqs_5b_6yTTi6u7GC0AIibkMVgItCI-T_TWEVKp

Aproximación a la Feria

Precisamente el 10 de septiembre entre las 18 y las 20 hs. en modalidad híbrida, el Comité organizador de la Feria de Cantón, la Cámara del Asia, junto con la Fundación ICBC, organizan un encuentro de promoción de la 140 Feria de Cantón. En forma presencial será en la sede de la Fundación ICBC, Bartolomé Mitre 562.

Para inscribirse: <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScObgTXoign4npGaUFoD-v3ZDYaf0jNh74PRNpQnEASiy5H0w/viewform>

 **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, líder en contenedores y energía

Fuentes del Consorcio de Gestión del Puerto de Dock Sud, señalan que el puerto ratificó su liderazgo absoluto como el principal nodo logístico del comercio contenerizado y energético de la provincia de Buenos Aires durante el primer trimestre de 2026.

Según datos de la Subsecretaría de Asuntos Portuarios del Ministerio de Producción, Ciencia e Innovación Tecnológica provincial vertidos en el Monitor Portuario, la terminal concentró el 96% de la carga total en contenedores del sistema público bonaerense.

"Este primer trimestre no solo refleja números sino la fuerza de un puerto en constante movimiento. Cada buque que opera en Dock Sud representa la integración de la producción bonaerense con el mundo y el compromiso inquebrantable de ser un motor logístico y energético que impulsa el desarrollo de nuestra región", consideró Mónica Litza, presidenta del Consorcio de Gestión del Puerto de Dock Sud.

En volumen operativo, el puerto canalizó 222.216 TEUs entre enero y marzo, lo que representa un crecimiento interanual del 6,0% respecto a los 209.686 TEUs registrados en el mismo período de 2025. Asimismo, la carga general y a granel movilizada alcanzó las 1.810.984 toneladas, marcando un alza del 7,1% en la comparación interanual. Con estos registros, Dock Sud aportó el 12% del volumen total de cargas gestionadas por todos los Consorcios de Gestión Portuaria de la provincia. El informe oficial posiciona además a Dock Sud como el segundo puerto provincial con mayor movimiento de buques, tras operar 583 embarcaciones en el trimestre —con un flujo mensual de 210 en enero, 173 en febrero y 200 en marzo—, lo que significó un incremento del 18,5% en el tráfico frente



a los 492 buques del primer trimestre de 2025. Desde el Consorcio también destacaron que la operatoria de la terminal refleja un rol neurálgico en la matriz energética regional. Dentro del segmento de graneles líquidos, movilizó 789.148 toneladas de combustibles líquidos, 540.633 toneladas de petróleo crudo y 95.375 toneladas de gases. La nómina de insumos a granel y carga general se completó con 287.063 toneladas de arena y canto rodado, 89.065 toneladas de productos siderúrgicos, 9.061 toneladas de minerales y 640 toneladas de carga general. Fuentes del Consorcio señalan que un



B2B Maritime SA

"A new style of ship agents"

B2B MARITIME SA – HEAD OFFICE

LIBERTAD 293 – 4th Fl. – C1012AAE – 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



aspecto determinante de la actividad del puerto radica en la especialización según el tipo de carga. En lo que respecta a la carga en contenedores, la operativa mostró un marcado perfil de comercio exterior y transbordo, distribuyéndose en un 36% de

exportaciones, un 34% de importaciones y un 30% de transbordos, alcanzando una participación global del 73% en comercio exterior y un 27% en comercio interior. Por el contrario, la carga a granel y general estuvo orientada al comercio interior

mediante cabotaje en un 100%, registrando un 51% de removido entrado, un 22% de removido salido, un 14% de exportación y un 13% de importación.

El puerto como articulador de desarrollo

Con el objetivo de avanzar en una estrategia para fortalecer la internacionalización del sistema productivo de la región, promoviendo la articulación entre la industria, el comercio exterior, el sector financiero, los despachantes de aduana, las universidades y quienes integran el puerto, el Consorcio de Gestión de puerto Dock Sud realizó una reunión de trabajo para coordinar acciones conjuntas que faciliten el acceso de las PyMEs a herramientas, capacitación, información y nuevos vínculos que impulsen su inserción en el comercio internacional.

Participaron del encuentro, representantes de Exolgan, Meranol, MARYMAR, YPF, DAPSA, Loginter, TUIN, Raizen, ANTI-VARI, Petrório, SINA, Banco Galicia, Banco Macro, Banco Provincia, Municipi-



palidad de Avellaneda, Unión Industrial Argentina, Universidad Tecnológica Nacional y el Centro de Despachantes de Aduana de la Argentina.

"Esta iniciativa reafirma el rol del Puerto como articulador del desarrollo regional, generando un espacio de encuentro entre los distintos actores del ecosistema productivo", señalaron desde el Consorcio portuario.

Además, se avanzó en una agenda de formación para el trabajo del futuro, impulsando la capacitación en competencias vinculadas con una actividad portuaria, logística e industrial cada vez más tecnológica y especializada, agregaron.

"El crecimiento se logra tendiendo puentes entre los sectores productivos y extendiendo las fronteras. Desde el Puerto de Dock Sud creamos un espacio de articulación concreto para acercar a las empresas y poner a disposición la infraestructura que la logística actual demanda", señaló al respecto Mónica Litza, presidenta del Consorcio de Gestión del Puerto de Dock Sud.

NDS
we know how.

Nautica del Sur S.A.
Consultoría y Servicios de Practicaje en
Río de La Plata y Puerto de Buenos Aires.

A. Moreau de Justo 1720 - 2º "A" - C.A.B.A.
Adm: 4313.1177 / 1168 Op: 4893.5533

Puerto de Formosa se reactiva con el mineral de hierro para emprendimiento público-privado provincial

El puerto de Formosa comenzó a operar mineral de hierro de la mina de Corumbá, con la llegada de las barcasas con 6000 tons que se derivaron para la puesta en marcha de la planta Formosa Biosiderúrgica. Se trata de un proyecto público-privado sustentable que prevé generar exportaciones por USD 155 millones anuales mediante el uso de carbón vegetal, insumo que cumple en forma más sostenible la cadena global de producción de acero.

Fernando De Vido, presidente del Directorio de REFSA, la pata pública del proyecto, en el marco del arribo del primer cargamento, -donde estuvo presente el gobernador de la provincia de Formosa, Gildo Insfrán-, resaltó que el ingreso de las primeras 6.000 toneladas constituye un hito para el desarrollo productivo provincial. El desarrollo permitirá generar más de 3.500 puestos de trabajo directos e indirectos. Se trata dijo, del inicio de un proceso industrial estratégico vinculado a la producción de arrabio, considerado el primer eslabón en la transformación industrial del mineral.

El funcionario remarcó que la ubicación estratégica de Formosa sobre la Hidrovía Paraguay-Paraná brinda las condiciones logísticas necesarias para el desarrollo de inversiones industriales de gran escala. En ese sentido, explicó que la futura planta requerirá anualmente entre 240.000 y 260.000 toneladas de mineral de hierro



importado y unas 60.000 toneladas de piedra caliza para su funcionamiento.

Asimismo, destacó que el proyecto tendrá un fuerte impacto en el interior provincial, donde se prevé la elaboración de más de 350.000 toneladas de leña por año para la producción de carbón vegetal, insumo fundamental del proceso industrial.

De Vido explicó que el desarrollo involucra a pequeños y medianos empresarios, operadores forestales y productores rurales de distintas localidades, entre ellas Pozo del Tigre, General Güemes, Perín y la zona de El Mataco, consolidando una red de valor agregado distribuida en todo el territorio provincial.

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

Día de la Industria Petroquímica

Actividad que se consolida como pilar de desarrollo

Un reciente informe elaborado por el Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca (CREEBBA) revela que la industria petroquímica argentina se consolida como un pilar fundamental para el desarrollo productivo de la Argentina y que no solo es vital para el abastecimiento interno de cadenas productivas clave en múltiples provincias, sino que además sostiene inversiones millonarias y aporta divisas esenciales en un contexto de restricción externa. El estudio "Actividad petroquímica en la Argentina y Bahía Blanca" destaca el peso estratégico de un sector que transforma el gas natural y el petróleo en materias primas indispensables. Sin la petroquímica, dice el informe, industrias como la textil, plástica, de fertilizantes, farmacéutica y química enfrentarían severos cuellos de botella a nivel nacional. Hoy Argentina cuenta con 8 polos petroquímicos que se ubican en Bahía Blanca, Ensenada, Campana-San Nicolás y el Gran Buenos Aires (provincia de Buenos Aires), Puerto General San Martín / San Lorenzo (Santa Fe), Río Tercero (Córdoba), Luján de Cuyo (Mendoza) y Plaza Huincul (Neuquén); y donde Bahía Blanca constituye uno de los principales, concentrando el 56,3% de la capacidad instalada petroquímica nacional y, aproximadamente, el



67% de la producción del sector, generando un importante volumen de exportaciones de petroquímicos.

"La industria petroquímica es un sector estratégico para el desarrollo productivo de la Argentina porque transforma los recursos naturales en productos de alto valor agregado que abastecen a prácticamente todas las cadenas industriales. Fortalecer esta actividad significa impulsar la competitividad, generar empleo calificado, promover la innovación y reducir la dependencia de insumos importados. Es una industria que multiplica oportunidades y aporta las bases para un crecimiento económico más sólido y sostenible", señala Gabriel Rodríguez Garrido, director ejecutivo del Instituto Petroquímico Argentino (IPA®).

Los resultados del informe evidencian una mejora en el

SEGURIDAD Y EFICIENCIA EN EL TRANSPORTE FLUVIAL-MARÍTIMO

WWW.NAVIOSARGENTINA.COM



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

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

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

frente externo. Entre 2021 y 2024, el saldo comercial de la industria a nivel país mostró una recuperación impulsada por una caída del 30% en las importaciones y un aumento del 38% en las exportaciones. Aunque el sector aún mantiene un déficit estructural y requiere importar para abastecer el mercado local, en el último año analizado logró exportar productos por un valor cercano a los US\$ 910 millones.

“El Polo Petroquímico de Bahía Blanca es un actor fundamental para el desarrollo argentino. Produce insumos esenciales para sectores como la construcción, la salud, la agricultura y la manufactura, y su impacto supera los límites de la región. Además, genera empleo calificado, impulsa la innovación, fortalece las exportaciones y agrega valor a la economía nacional, consolidándose como un eslabón clave para la competitividad del país”, comenta Martin Fasano, gerente de Relaciones Institucionales de Unipar, líder en la producción de cloro y soda cáustica, y la segunda mayor productora de PVC de América del Sur.

Una red industrial extendida

El entramado petroquímico argentino se despliega con industrias en 4 provincias. Esta distribución permite a la industria operar con una capacidad instalada de producción que en 2024 alcanzó aproximadamente los 7,7 millones de toneladas a nivel nacional.

Respecto del nivel de producción, en 2024 el volumen elaborado por la industria petroquímica en el país fue de 5,9 millones de toneladas. Esta producción se estructuró de manera diversificada: el 41,9% correspondió a bienes básicos, el 10,8% a bienes intermedios y el 47,3% a bienes finales. El informe subraya que casi la totalidad de la producción es consumida internamente, lo que demuestra la alta dependencia del entramado industrial argentino respecto de la petroquímica local. Cuando la produc-

ción es insuficiente, principalmente en bienes finales, el país debe recurrir a las importaciones. Argentina importó aproximadamente 2,3 millones de toneladas de productos petroquímicos y exportó 940,4 mil toneladas.

Dentro de la cadena de valor petroquímica nacional, el PVC ocupa un lugar central por su impacto en la vida cotidiana y la infraestructura. El estudio de CREEBA señala que este producto final es fabricado íntegramente en el país por una única productora a nivel nacional. Con una capacidad instalada de 230 mil toneladas, la producción argentina de PVC se ha mantenido por encima de las 180 mil toneladas entre 2021 y 2024, alcanzando un pico de 203 mil toneladas en 2022. La dinámica comercial de este material refleja una clara sustitución de importaciones y un salto exportador: mientras las compras al exterior cayeron a un mínimo de 10 mil toneladas en 2024, las exportaciones treparon hasta las 93 mil toneladas en el mismo año.

Señala que el destino del PVC demuestra su relevancia transversal en la economía argentina. Según el estudio, el 44% de la producción se destina a la fabricación de caños y accesorios, un 12% a cables y otro 12% a films y láminas. El resto abastece a las industrias del calzado, perfiles rígidos, botellas y mangueras. La tendencia hacia adelante marca un escenario de fuerte expansión a nivel nacional. El informe de CREEBA destaca proyectos de inversión de gran magnitud que podrían alterar el perfil productivo de la

Argentina y reducir significativamente las importaciones actuales.

En el segmento de fertilizantes, se evalúan proyectos para duplicar la capacidad instalada nacional de urea, pasando de 1,3 millones a 2,6 millones de tons. A esto se suma el anuncio de un proyecto por US\$ 2.400 millones con una capacidad proyectada de 2,1 millones de tons. anuales adicionales, lo que consolidaría a la Argentina como un actor clave en la producción de fertilizantes.



CADEFIP
CÁMARA DE DEPÓSITOS FISCALES PRIVADOS

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

Trazabilidad, resguardo, flexibilidad y optimización de costos



www.cadefip.ar



info@cadefip.ar

Cada vez más cerca el Congreso Internacional de Derecho Marítimo que organiza el IIDM en Buenos Aires

Organizado por el Instituto Iberoamericano de Derecho Marítimo (IIDM), se viene el XXVII Congreso Internacional de Derecho Marítimo que tendrá lugar entre el 3 y el 5 de noviembre en Buenos Aires.

El encuentro reúne a juristas, académicos, magistrados y profesionales del sector marítimo de toda Iberoamérica para debatir los grandes temas de la industria marítima y el derecho contemporáneo: derrames de hidrocarburos, remoción de restos náufragos, seguros, interacción de las coberturas de P&I, puertos, descarbonización, buques autónomos, arbitraje, oil & gas, pesca, hidrovías, educación y formación; temas de actual importancia para los desafíos regulatorios de la industria.

Serán tres jornadas de conferencias magistrales, paneles y sesiones con más de 40 oradores internacionales, 15 países representados y espacios de networking en uno de los enclaves más emblemáticos de Buenos Aires. El encuentro será en el NH Collection Centro Histórico. Para inscripciones: <https://www.iidmxxviicongresoargentina.com/#inscripcion>



¡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

En estas líneas realizamos un sentido homenaje a Jorge Radovich, el reconocido especialista en Derecho Marítimo quien nos dejó semanas atrás. Así, le hemos pedido una reflexión a Liza Pozzi, quien fuera su esposa y socia en el reconocido y tradicional estudio de Derecho Marítimo, y que resume en cálidas palabras tanto la estatura personal como profesional de Radovich.

Jorge Radovich: Enseñanza y legado

Por Liza Pozzi

“Nadie educa a nadie, todos nos educamos juntos”. Con esta frase de Paulo Freire, Jorge Radovich abre su libro *Curso de Seguros en el Comercio Exterior*. No es caprichosa la elección en el Prefacio, era el modo en que él atravesó la vida.

Al enterarse de la noticia de su fallecimiento, un colega español me llamó de manera inmediata. Conmovido, no sólo destacaba su trayectoria bien conocida, sino que dijo algo puntual que lo definía: Jorge tenía una inteligencia humilde. Y es cierto, era alguien a quien uno iba especialmente a escuchar, por el que se quedaba, aunque fuera el último del panel en una jornada extensa o que, aún ante una falla de micrófono, a viva voz, logró el aplauso final. Nos permitía que pudiésemos pensar el tema en otra profundidad. Tenía un análisis transversal del que no se jactaba, por el contrario, invitaba al otro a lograr su propio punto de vista, lo forzaba a ir un poco más allá. Cuando se alcanzaba ese diálogo analítico, se divertía como un chico que, en una carpeta, tiene una plaza de juegos a la que quiere dejar sin secretos.

No se conformaba, no dejaba que los que lo rodeábamos lo hiciéramos y tenía la generosidad de los grandes. Él reconocía a los colegas, no dudaba en alzar el nombre del otro para destacar que un aporte no era propio, sino del que tenía sentado al lado. Era alguien que abría puertas, que permitía que los que lo rodeaban crecieran y se deleitaba en la agudeza cuyo sabor conocía tan bien. En los últimos años, el avance tecnológico lo apasionó. Así, cuando nadie hablaba de buques autónomos, él se preguntó y expuso en un Congreso del Instituto Iberoamericano de Derecho Marítimo sobre las



distintas aristas legales que debían comenzar a considerarse. Empezó con la simple pregunta: ¿Quién es el Capitán? Y siguió, fiel a su estilo, en cascada hasta desmenuzar los distintos aspectos. Tema que hoy nos es tan natural, pero que en ese tiempo todavía pertenecía al mundo de Asimov, esa ciencia ficción que tanto le apasionaba.

Su preocupación por el ambiente lo llevó a ponerse -como él repetía- la capa del Quijote que, contra los molinos de viento, luchaba para llegar a una Convención Internacional sobre la contaminación transfronteriza causada por actividades offshore de petróleo y gas. Como Chair del International Working Group del Comité Marítimo Internacional (CMI) dedicado a ese tema, estuvo trabajando hasta último momento para que la Convención lograra volverse una realidad. Su idea había nacido en un vuelo en el que no podía dormir. Sin embargo, cuando él hablaba de ese proyecto, ponía énfasis y admiración en el trabajo del Dr. Aldo Brandani (con quien terminaron de darle forma a la base) y



reconocía el aporte de todo el grupo que continúa hoy en busca de ese objetivo.

Ojalá se logre la Convención que proteja los mares y el ambiente y que el derecho obligue a generar un marco que, si es necesario, ayude a la reconstrucción del planeta donde vivimos.

Jorge defendía la transmisión del conocimiento. Si alguien tenía una consulta se sentaba para darle su respuesta. Formó parte del Comité Ejecutivo y el Comité de Nominación del Comité Marítimo Internacional. Fue reelecto por unanimidad, reconocido por sus pares, pero no se creía mejor por ello. Tenía un compromiso activo en la *Revista de Estudios Marítimos* de la Asociación Argentina de Derecho Marítimo donde era el Director del Comité de Redacción. Siempre resaltó con orgullo sus orígenes. Si había algo que tenía de sobra era la templanza de su carácter. No temía decir lo que pensaba ni se permitía renunciar a la sinceridad, aunque eso resultase más costoso. Se protegió en la severidad que tenía para sí mismo y su trabajo, reservando solo para los amigos y su familia el acceso a la sensibilidad con que realmente atravesaba las cosas.

Conoció a su gran amiga y socia de toda la vida, la Dra. Indiana Castelli, al defenderla en plena clase de la Universidad Pública cuando transcurrían los años duros de la Argentina y era mejor quedarse callado. Firmó habeas corpus por personas que no conocía. Hizo de la simpleza, la humildad y el esfuerzo: principios. Por las noches, cuando sólo quedábamos los dos, sacaba sus poemas y existía otro mundo”.

Números positivos de A.P.Moller-Maersk en todas sus unidades de negocios

A.P. Moller – Maersk presentó los resultados del segundo trimestre; los que considera sólidos, especialmente impulsados por una alta demanda, mayores fletes spot en transporte marítimo y crecimiento en todos sus segmentos de negocio.

Incluso Maersk elevó su proyección financiera para todo 2026, con un EBITDA subyacente de USD 10.5-12.5 mil millones (anteriormente USD 8-10 mil millones) y un EBIT subyacente de USD 4.5-6.5 mil millones (anteriormente USD 2-4 mil millones).

Para el grupo, el EBITDA fue de USD 3.0 mil millones y el EBIT de USD 1.6 mil millones en el segundo trimestre, con crecimiento tanto frente al año anterior como frente al primer trimestre.

En cuanto al resumen de sus unidades de negocios; el segmento de transporte marítimo aumentó sus volúmenes en un 4.1% y generó resultados significativamente mejores, dijo la compañía.

En cuanto a logística y servicios incrementó sus ingresos en un 15% y mejoró su margen EBIT a 5.1%; mientras que terminales aumentó sus volúmenes en un 2.2% y mantuvo resultados sólidos.

Asimismo, continúa la ejecución del programa de recompra de acciones por USD 1.0 mil millones.

Respecto a estos resultados, el CEO del Grupo Vincent Clerc, señaló: “El segundo trimestre fue otra prueba más de la nueva era de mayor volatilidad en la que hemos entrado. La demanda sólida y generalizada desde el Lejano Oriente desde 2024 ha dado lugar a flujos comerciales significativamente más desequilibrados, con niveles de volumen que desafían la capacidad de la



infraestructura terrestre. Desde los puertos hasta el transporte terrestre, estamos viendo mayor congestión y disrupción en múltiples geografías. La capacidad de nuestro equipo global para capturar oportunidades en estos mercados difíciles nos ha permitido entregar un crecimiento significativo en volúmenes y ganancias en todos nuestros negocios, lo que llevó a la mejora sustancial de nuestra guía financiera para todo 2026. A medida que los mercados evolucionan, seguimos enfocados en ayudar a nuestros clientes a responder rápidamente al cambio y mantener la integridad de sus cadenas de suministro. Con cuellos de botella que siguen profundamente arraigados, debemos continuar invirtiendo en infraestructura comercial crítica y escala, para seguir entregando el mayor valor posible a nuestros clientes”.

Detalles

Al hacer un análisis del contexto, la compañía señala que durante el segundo trimestre la demanda global de transporte y logística se mantuvo resiliente. “A medida que se vieron interrumpidos los flujos de tráfico en el Estrecho de Ormuz, la carga de importación hacia el Golfo fue redirigida a puertos alternativos y a través de rutas de trans-

porte terrestre, mientras que la capacidad marítima afectada fue reasignada rápidamente a otras rutas comerciales en crecimiento. El crecimiento fue particularmente fuerte en las importaciones hacia África, Norteamérica y América Latina, apoyado por el dinamismo continuo de las exportaciones desde el Lejano Oriente, especialmente desde China. Los fletes spot en Transporte Marítimo aumentaron significativamente durante el trimestre, impulsados por la demanda, el creciente desbalance en los flujos comerciales, la capacidad ajustada y la mayor congestión portuaria en Europa, Medio Oriente, la costa este de Sudamérica y África Occidental”.

Señala el informe, que Maersk respondió a estas condiciones de mercado para aumentar volúmenes en todos sus segmentos y presentó un sólido desempeño financiero en el segundo trimestre, con ingresos que crecieron un 20% interanual, alcanzando USD 15.8 mil millones frente a USD 13.1 mil millones.

El segmento de Transporte Marítimo tuvo un aumento de ingresos del 23% y una mejora significativa en resultados. Los volúmenes transportados crecieron un 4.1%, impulsados por las exportaciones desde Asia, mientras que el flete promedio

por contenedor transportado aumentó un 22%. La utilización de buques se mantuvo alta, en 96%, y el costo unitario a energía disminuyó un 0.8%, ya que los mayores volúmenes compensaron el aumento en los costos operativos.

Logística y Servicios, tuvo ingresos que crecieron un 15% interanual y un 11% frente al trimestre anterior. El crecimiento fue liderado por Transporte Terrestre, apoyado por soluciones de transporte multimodal terrestre que conectan puertos en la región del Golfo, mientras que Forwarding se benefició de un fuerte crecimiento de volúmenes en Transporte Aéreo y Logística de Proyectos. Soluciones también contribuyó positivamente, impulsado por una mezcla

favorable de contratos nuevos y existentes. Además sostiene que el segmento de Terminales logró nuevos avances en varias iniciativas clave, reflejando su compromiso continuo con el crecimiento estratégico y la expansión de capacidad, dice la compañía.

"El sólido desempeño subyacente compensó con creces el impacto del conflicto en Medio Oriente. Los ingresos crecieron un 11%, apoyados por un aumento de 7.1% en el ingreso por movimiento, impulsado por mayores tarifas y mayores ingresos por almacenamiento, así como por un crecimiento de volúmenes de 2.2%", añade.

En cuanto a inversiones, dice que Maersk continuó invirtiendo en infraestructura crítica para el comercio y en capacidades

de cadena de suministro. Un hito importante se alcanzó en Brasil, donde APM Terminals inauguró la terminal en Suape, una inversión de USD 350 millones para la primera terminal de contenedores totalmente electrificada del continente. Con una nueva instalación de distribución y almacenamiento, Logística y Servicios contribuyó además a fortalecer las capacidades logísticas integradas de Suape y del noreste de Brasil, agrega.

Además, en Vietnam, APM Terminals y Hateco Group firmaron un acuerdo con la ciudad de Da Nang para construir y operar la Terminal de Contenedores Lien Chieu. El proyecto representa una inversión de más de USD 1.7 mil millones.

United Ports, el gigante portuario vertical de CMA CGM y Stonepeak

Otro ejemplo de concentración de negocio vertical línea marítima-puertos se dio con el anuncio de que se ha completado la formación entre el gigante francés CMA CGM y la firma de inversión en infraestructuras Stonepeak con la creación de United Ports LLC. Así se integra una cartera de importantes terminales de contenedores en Estados Unidos, Europa, Asia y Sudamérica.

Stonepeak adquirió una participación del 25% en la nueva compañía por U\$2.400 millones de dólares, mientras que CMA CGM conserva el 75% de la propiedad y el control operativo total.

United Ports incluye inicialmente nueve terminales operadas por CMA CGM en cinco países: Fenix Marine Services en Los Ángeles, las terminales de Port Liberty en Nueva York y Bayona, una terminal de Santos en Brasil, CSP Valencia, Bilbao y TTI Algeciras en España, la terminal de Kaohsiung en Taiwán y Gemalink en Vietnam. CMA CGM anunció que su participa-

ción en la terminal puerto franco de Nhava Sheva, en India, se incorporará una vez que se obtengan las aprobaciones regulatorias restantes.

Las inversiones planificadas incluyen equipos adicionales para la manipulación de carga, mejores conexiones ferroviarias y logísticas terrestres, y proyectos de electrificación y suministro eléctrico en tierra para reducir las emisiones portuarias.

Stonepeak también se ha comprometido a invertir hasta 3.600 millones de dólares adicionales para impulsar futuras inversiones en infraestructura portuaria junto con CMA CGM a través de la nueva compañía.

«Esta transacción marca un nuevo hito en

la estrategia de desarrollo de infraestructura portuaria del Grupo, acelerará las inversiones en nueva capacidad portuaria y mejorará la oferta logística para sus clientes», dijo el grupo CMA CGM al respecto. La finalización de la operación coincide con los sólidos resultados financieros del segundo trimestre de CMA CGM, con un aumento de los ingresos del 19,2% interanual, hasta alcanzar los 15.700 millones de dólares, y un incremento del EBITDA del 31%, hasta los 3.000 millones de dólares. La compañía informó que los volúmenes de shipping aumentaron un 6% a pesar de las continuas interrupciones causadas por las tensiones geopolíticas en Oriente Medio,



que incrementaron los costos de los seguros y obligaron a realizar ajustes en la red. CMA CGM indicó que continúa implementando corredores multimodales alternativos que dan servicio a los países del Golfo, al tiempo que expande su red de terminales

y operaciones logísticas a nivel mundial. Durante el trimestre, la compañía también lanzó la segunda fase de la expansión de la terminal Gemalink en Vietnam y firmó una alianza estratégica de infraestructura con Kenia.

La compañía con sede en Marsella, la tercera mayor naviera de contenedores del mundo, opera actualmente una flota de más de 700 buques y transportó más de 24 millones de TEU en 2025.

México: Mucho volúmen de carga, pero fuertes restricciones en el transporte por carretera

Más de 250 millones de toneladas de mercancías cruzaron las fronteras de México durante 2025, pero las restricciones al autotransporte entre Estados, la inseguridad en carreteras y los cuellos de botella en infraestructura continúan reduciendo la competitividad logística del país. Esto lo señaló el presidente de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), de México, Augusto Ramos Melo, en uno de los paneles durante el XXVI Congreso Nacional del Transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional del Transporte Privado (ANTP). Ramos señaló que México ocupa el lugar 62 entre 70 países en el ranking mundial de competitividad, por lo que consideró prioritario agilizar la movilidad de mercancías y la operación aduanera para fortalecer el comercio.

Asimismo, Ramos remarcó que la aplicación de la Ley General de Movilidad sigue siendo desigual. Preciso que siete estados operan conforme a la legislación vigente, ocho mantienen restricciones de horario y permisos especiales para el transporte de carga y nueve aún no incorporan al autotransporte en sus políticas de movilidad. El dirigente empresarial añadió que la saturación de los principales corredores hacia la frontera norte, la limitada capacidad carretera y los tiempos de cruce en las plazas de peaje incrementan los costos de operación y reducen la competitividad del sector. Sobre la inseguridad, dijo que las cifras del Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública muestran una disminución en las denuncias por robo al autotransporte durante los últimos dos años, aunque sostuvo que los delitos registrados

son cada vez más violentos. Luego apuntó que el 97% de las empresas transportistas opera con menos de 30 vehículos, lo que limita la disponibilidad de espacios propios para el descanso de los operadores y aumenta la necesidad de desarrollar más paradores seguros. Respecto a la infraestructura, reconoció a la presidenta Claudia Sheinbaum por haber destinado una inversión federal de 720,000 millones de pesos para carreteras y mantenimiento, aunque estimó que los recursos siguen siendo insuficientes frente a las necesidades del sector. Citó además información de la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT), según la cual el 30% de las carreteras federales no concesionadas se encuentra en buenas condiciones, con una meta oficial de elevar esa proporción al 80% para 2030.



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

La situación del agua y el manejo de los cupos de tránsitos en el Canal de Panamá

La Autoridad del Canal de Panamá (ACP) anunció nuevas restricciones al tránsito de buques ante el descenso de las reservas de agua y el riesgo de un fortalecimiento del fenómeno de El Niño.

A partir del 4 de septiembre de 2026, los tránsitos diarios se reducirán a 34, con nueve cupos para buques en las esclusas Neopanamax y 25 en las esclusas Panamax.

Desde el 15 de septiembre, los cupos Panamax bajarán a 23 diarios, con lo que la capacidad total será de 32 tránsitos.

La medida preventiva reducirá la capacidad de carga de algunos buques y podría elevar los costos logísticos para las navieras y operadores de mercancías, dicen algunos especialistas.

La decisión se suma a los ajustes de calado aplicados por la ACP para mantener la operación dentro de los



límites de seguridad.

La autoridad había previsto reducir el calado máximo permitido para los buques Neopanamax a 48 pies y posteriormente a 47.5 pies, como parte de su estrategia para enfrentar el descenso de los niveles de agua. Sin embargo, la entrada en vigor de estos límites fue posteriormente ajustada ante la evolución de las condiciones hídricas.

SINDISAN, casi 90 años de trayectoria

El peso del transporte de cargas en la "bajada Santista"

Con casi nueve décadas acompañando el desarrollo del transporte carretero de cargas y de la logística de la llamada "bajada santista", el Sindicato de Empresas de Transporte Comercial de Carga del Litoral Paulista (SINDISAN) conmemoró sus 89 años, en una ceremonia realizada en el Mercado Municipal de Santos que reunió a las autoridades, representantes del sector en invitados especiales.

La cámara empresaria comprende a cerca de 150 empresas, representando a transportadoras que actúan en los 11 municipios de la bajada santista y el litoral sur paulista. Asimismo, forma parte de la Confederação Nacional do Transporte (CNT), la Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (FETCESP), la Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística), y la Asociación Comercial de Santos (ACS).

Para la titular de SINDISAN, Roseneide Fassina, - en la foto- la celebración significa reconocer el legado construido a lo largo de las décadas. "Son casi nueve décadas acompañando las transformaciones del sector y trabajando para que nuestros asociados tengan una representación fuerte, diálogo permanente con el poder público y condiciones para enfrentar un mercado cada vez más desafiante", dice. La dirigente destaca también que este aniversario es una oportunidad para reforzar el papel estratégico del transporte carretero de cargas para la economía del país en una región conectada con el puerto de Santos. "Nuestra actuación va mucho más de las negociaciones con los gremios, incluye promoción de debates técnicos, capacitaciones, grupos de trabajo, acciones de sustentabilidad e iniciativas que ayudan a las empresas a enfrentar cuestiones regulatorias, operacionales

y de innovación para fortalecer el transporte y toda la cadena logística brasileña. Continuaremos trabajando para que el transporte carretero de cargas tenga voz activa en las decisiones que impactan en la logística, la competitividad de las empresas y el desarrollo económico de la Bajada Santista, la región y el país", concluyó.



Hidrovia como sistema: una amplia mirada sobre los grandes avances y lo mucho que falta

Destacada información con datos, estrategias, criterios de parte de autoridades y operadores privados y especialistas dedicados, se dieron en el primer Congreso Internacional «Hidrovia 360». Una iniciativa organizada por WISTA Uruguay y Altamar News desarrollada durante un día en el Centro Cultural AFE de Colonia, Uruguay. Allí funcionarios de cuatro de los países de la región y representantes de armadores, terminales, prácticos, analistas jurídicos dieron sus puntos de vista sobre el pasado, el presente y el futuro de la Hidrovia Paraguay-Paraná-Río Uruguay y Río de la Plata. Más allá que, como es habitual en estos casos hubo reiteración de relatos sobre la historia institucional del desarrollo del bloque; fue muy interesante a la hora donde se plantean ideas sobre cómo regular en el buen sentido y agilizar las operaciones para gestionar la vía. Así el encuentro tuvo datos puntuales de interés para los especialistas hasta una recorrida virtual por todo el trayecto en donde se navega por los distintos países de la hidrovia, con sus variantes geográficas en cuanto a niveles de agua, convoyes, puertos, e iniciativas al respecto.

Visión Oficial

Entre los varios funcionarios de Uruguay presentes, Daniel Montiel, actual presidente de la Comisión Administradora del Río de la Plata (CARP), como representante uruguayo, - *en la foto a la derecha* - señaló que desde el organismo binacional apunta a que el curso de agua beneficie a los dos Estados.

La CARP administra el canal Martín García que va del km 39 al cero del Río de la Plata. Tiene 34 pies en fondos blandos y 38 en duros, con tres anchos de 90/100 y 110 mts. de acuerdo a la zona. El buque de diseño es de un panamax de 255 mts. por 32 mts.



El funcionario destacó que el Martín García es parte de un sistema de canales que permite el acceso a los puertos del Río de la Plata, río Uruguay y en general a la hidrovia Paraná-Paraguay. En más de 30 años de la CARP, no tuvo reclamos por algún acaecimiento por mal estado del canal, dijo. - *Abajo en el cuadro se ven movimientos por el Martín García* -.

Destacó que recientemente, se cerró un contrato para avanzar en el mantenimiento de dragado y que cuenta con una cláusula que apunta a que se pueda profundizar más la vía. Precisamente, señaló que en el proceso hubo una amplia participación y un trabajo muy enfocado de los grupos de trabajo y de la comisión evaluadora de ofertas. El 1 de julio se adjudicó la obra a Jan de Nul por casi U\$66 millones, con un contrato por cinco años con opción a un período idéntico, con varias etapas que van desde mantenimiento, ensanche de 24 mts., luego mejoras y mantenimiento posterior, con una cláusula para incorporar profundización, ensanche o mejoras ante futuras necesidades. El contrato, señaló, asegura la continuidad operativa y la navegabilidad del Canal Martín García, generando previsibilidad a las operaciones hasta diez años, permite incorporar mejoras de ensanche y eventuales profundizaciones, mejora la articulación de todo el sistema, proponiendo una vía más previsible, competitiva y preparada para acompañar el crecimiento de la hidrovia. Este hecho,



dijo, consolida al canal como clave para la hidrovía y su salida al océano. *“Así, la cooperación binacional se traduce en soluciones concretas y sostenibles para la región”*, agregó.

Por su parte, la presidenta de la Comisión Administradora del Río Uruguay (CARU), María Cecilia Bottino señaló que se necesitan reglas claras y estables que generen previsibilidad, saliendo de la coyuntura.

Señaló la importancia de la gestión integral de los recursos naturales que están siendo tensionados por distintos intereses corporativos. *“Esos recursos naturales deben ser el centro de la toma de decisión. Debemos ponernos de acuerdo y el mismo sistema tiene forma de prevenir controversias e integrar desarrollo económico, medio ambiente y bienestar ciudadano”*, añadió.

Vía Navegable Troncal

Como era obvio, el director de la ANPyN, la Agencia Nación de Puertos y Navegación de Argentina, Iñaki Arresegor, - en la foto junto a Bottino- hizo referencia a la concesión que se hace operativa a partir de septiembre con el consorcio Vía Navegable Argentina, conformado por Jan de Nul-Servimagnus, que sustituye a la concesión estatal de AGP y a la anterior privada de Jan De Nul-Emepa. Dijo que se trata del mayor contrato de dragado del mundo con inversiones previstas por U\$11.000 millones por 25 años, y donde se espera que en cinco/seis años se llegue a los 39/40 pies desde Timbues al Océano – aunque el propio concesionario deberá definirlo- y así sacar barcos completos y no tener que



ir a los puertos del Atlántico. Esto permitirá bajar los costos de navegación en casi 14%. Asimismo destacó que llegar a esta nueva concesión se logró en base a consensos. En realidad, más allá de la diferencia del sector privado con algunos mecanismos elegidos, prevaleció el interés de volver a tener la vía concesionada a un privado.

En ese sentido, resaltó el papel que tendrá el consejo asesor de control que creó la ANPyN que estará integrado por privados, provincias, sindicatos y el gobierno nacional, que además pueden plantear cuestiones para mejorar el sistema. Esto, dijo, gracias a que el contrato es flexible, tiene una base de obligaciones y luego una serie de opciones que se van a poder ir planteando. Respecto al canal Martín García, señaló que tiene que estar a la altura de la vía troncal. De allí que se hayan autorizado mejoras. *“A todos nos interesa una vía navegable íntegra y el sistema tiene que tener homogeneidad en infraestructura, más allá de las diferencias. Desde nuestra llegada nos hemos puesto al día en ese sentido y ahora hay que ir por más”*, dijo.



Centro de Navegación
ARGENTINA

La palabra de los que navegan

En el panel de operadores, expusieron Diego Azqueta – Presidente de la Comisión Permanente de Transporte de la Cuenca del Plata (CPTCP), Mónica Ageitos – Presidenta del Centro de Navegación (Uruguay)-, Bernd Gunther – Presidente de Centro de Armadores Fluviales y Marítimos del Paraguay (CAFYM) y Bismark Rosales – Gerente General de Puerto Jenneffer (Bolivia) – Director CADEX - en la foto-. Gunther señaló que Paraguay cuenta con un sistema atrayente a las inversiones – el repetido 10/10/10 en materia impositiva- y se ha consolidado como operador logístico con 4000 embarcaciones, siendo la tercera flota fluvial mundial detrás de EE.UU. y China. Recalcó que la hidrovia es de los cinco países que es por donde pasan las vías navegables.

En principio el dirigente destacó que la vía ha sufrido un cambio brutal con el dinamismo en la participación de Brasil, especialmente por el movimiento de mineral de hierro y que tiene que ver con el impulso del grupo J&F y particularmente LHG Mining. Con un gran cambio de mentalidad, la compañía viene batiendo todos los récords de carga, dijo. De hecho, ha movido casi 10 millones de tons. el año pasado y tiene un plan para llegar a 25 millones de tons en los próximos 3 años, “y estoy seguro de que lo van a hacer”, insistió Gunther. Resaltó que sólo con lo que va a mover de mineral de hierro en la hidrovia es igual a todo lo que se mueve hoy en la vía navegable. A esto hay que sumarle el resto de la carga. “Por eso creo que el volumen de la hidrovia se va a duplicar en pocos años. Ya se ha cuadruplicado a lo largo del tiempo y ahora viene un proceso similar”, añadió.

Aunque, también surgen varias incógnitas. Por ejemplo, dónde van a trasbordar las cargas. “Habrá capacidad para hacerlo,

tendremos remolcadores para llevarla?. Estoy seguro que sí”, resaltó.

A la hora de las regulaciones de seguridad, el dirigente empresario señaló que si bien el costo de perder a una persona es innegable, “no tenemos que usar la seguridad como una excusa para no avanzar”. Pero a su vez advirtió que se tiene que diferenciar el “avance” con el “movimiento”. “Muchas veces creemos que hacemos muchas cosas, pero mirando la realidad vemos que no avanzamos”, dice. En los 30 años del Acuerdo de Transporte regional ve que a nivel institucional no se han logrado grandes acciones y cambios. Las reglamentaciones siguen estáticas. “Un manual de procesos no puede ser eficiente si no se actualiza en 30 años”, advierte. Así señaló que hace falta revisar los reglamentos, en base a las nuevas tecnologías y a cómo cambia el negocio. Poniendo en la mesa el caso del mineral de hierro que, de una situación estática sólo hace pocos años, pasó a mover la mitad de lo que mueve la hidrovia. Añadió que la logística es velocidad y entonces hay que ser rápidos con las soluciones. Un ejemplo, es la demorada discusión sobre las dimensiones de los convoyes, que es un cuello de botella del sistema. Curiosamente, dijo, siendo que el río Paraguay es mucho más sinuoso, menos profundo, el grado de siniestralidad es el más bajo de la región. Es decir, si hay problemas de seguridad en la vía cómo es posible que un convoy de 16 barcasas jumbo, no tenga siniestros río arriba y ocurran más abajo?, se preguntó. Es responsabilidad de los operadores de barcasas o de la velocidad de las embarcaciones de ultramar?, plantea. “Son cosas que hay que analizar con hechos y no generalizar porque así se



complican las conversaciones y se pierde tracción”, insiste.

Gunther también abordó el tema del cobro de peaje. Reconoció el trabajo que hizo la ANPyN, “porque es sumamente complejo llevar adelante el proceso de concesión y lo hizo”, dijo. Agregó que el peaje en sí no es el problema. “Nadie está en contra de pagar un peaje siempre y cuando derive en un beneficio logístico”, añadió. Allí señaló que temas como el peaje deben analizarse en la Comisión del Acuerdo de la Hidrovia. “Hubo más de 50 reuniones del CIH y la Comisión del Acuerdo tuvo que haber evaluado bien qué va a hacer cada país en esta materia”, advirtió. Ya sean las iniciativas de Argentina como de Brasil que va a concesionar lo que es su tramo sur del río Paraguay, o mismo Paraguay, donde el Estado también quiere dejar de sostener como puede el dragado y mantenimiento, con fondos del tesoro y no se sabe cuál es la nueva figura que utilizará. “No sabemos muchas cosas, pero si sabemos que la hidrovia tiene que funcionar y no podemos dragar y mantener nuestra parte del río con un criterio técnico diferente al de Argentina o de Brasil. La hidrovia es una sola, los 3.400 km de extensión - aunque sean 2.500 kms que se utilizan comercialmente- y debe mantenerse con un mismo criterio que debe fijarse en la Comisión del Acuerdo para elevarse al CIH, para que allí los países lo ratifiquen e implementen. Y esa es la gran

dinámica que está faltando y donde hay que poner el foco”, argumentó Gunther. A ese respecto, insistió en que se quiere garantizar que ese volumen potencial crezca y que los cinco países tengan esa explosión de carga. *“De allí que hay que ver el desarrollo de la hidrovia como un bloque regional. En esto no gana un país y pierde otro. Ganamos todos con más carga, más inversión y más empleo. Hay que encarar acciones específicas que van a generar tracción en la solución de los temas, llámese peaje, balizamiento o dimensiones de los convoyes, etc.”*, añadió.

Reconoce de todos modos que hay reuniones independientes en Paraguay con organismos oficiales, sabiendo que el país se encuentra en un proceso de transformación institucional donde se quiere generar una nueva administración para la política de Estado sobre la hidrovia. En ese sentido, señaló la necesidad de que en Paraguay haya una institución espejo a la ANPyN.

Institucionalidad

Mónica Ageitos, presidenta del Centro de Navegación de Uruguay, insistió en que se necesita una hidrovia eficiente, segura, competitiva y sostenible. Y las claves para

lograrlo son, entre otras, la previsibilidad, la coordinación institucional, la facilitación del comercio, el cuidado ambiental y el desarrollo regional.

“Pero cuando hablamos de seguridad, hablamos de una seguridad responsable, no de excusas o de determinadas limitantes escondidas detrás”, dijo.

Más allá de que todos están de acuerdo sobre la importancia del comercio internacional, advirtió que el transporte marítimo y fluvial sigue teniendo sus problemas, especialmente con muchos desafíos. Entre ellos, se encuentran los comportamientos de los mercados que afectan a los exportadores e importadores y que inciden directamente en sus negocios, en los movimientos portuarios, generando mayor imprevisibilidad para toda la cadena logística. Otras complicaciones son de índole climático, inundaciones, sequías, estiajes, tormentas que, por ejemplo, han provocado el cierre de puertos y donde se ven afectados los itinerarios de los buques y cancelaciones. Asimismo, grandes inundaciones provocan que los ríos se vuelvan intransitables, pegando en los itinerarios y las bajantes que hacen que la capacidad de bodega no vaya a carga completa, lo que genera costos

ocultos y sobrecostos. A esto se suma otro desafío que a veces es menos visible, pero que es igualmente determinante, dijo, que es la coordinación política regional, o el humor político de la región.

Por ejemplo, una complicación es que los cambios de gobierno en cada país de la región, no coinciden en tiempo, pueden generar discontinuidades, demoras y enfoques divergentes que afectan la previsibilidad del sistema. *“Con una institucionalidad fuerte, técnica y sostenida del sistema fluvial, esos cambios no debieran afectar el funcionamiento de la hidrovia. Sin embargo, la región todavía no muestra una madurez para actuar con una verdadera conciencia de bloque y con una visión compartida de largo plazo. Por eso entendemos que es importante dar una discusión responsable sobre la necesidad de fortalecer esa gobernanza. La eficiencia de la hidrovia también depende de la previsibilidad regulatoria. Los operadores, exportadores, importadores e inversores necesitan reglas claras, criterios técnicos estables y mecanismos de coordinación que trasciendan los ciclos políticos. Sin previsibilidad, se encarecen los costos, se demoran las decisiones de inversión y se debilita la confianza en el sistema”*, argumento Ageitos.

Advirtió que el crecimiento de las producciones en la región y el interés de una buena conexión con ultramar de los países mediterráneos y de las regiones de Brasil, hacen que la hidrovia sea fundamental para el movimiento de grandes volúmenes. Pero la baja de costos que representa la matriz de transporte fluvial, implica cumplir con ciertas condiciones y una de ellas es la necesidad de tener una vía profunda, debidamente dragada, por lo menos con un calado mínimo de 10 pies o de 3 m para que sea básicamente rentable, dijo. *“El transporte genera beneficios económicos, de competitividad, comerciales y sociales, favorece la capacitación, el trabajo de las pequeñas*

Resolución simple de conflictos

Gunter señaló que a la hora de los reclamos y diferencias cuando se dan acaecimientos con las embarcaciones, con operaciones de peritaje y salvamentos, en Paraguay se resuelve a través de un acuerdo de caballeros, sin entrar en disputas judiciales. En ese sentido, dijo que no entran a jugar abogados y los litigios que terminan en Londres, sino a través de un acuerdo de caballeros. *“Tratamos de simplificar las cosas. Por ejemplo, si hay un salvataje, se estipula qué se hizo y qué se paga, evitando tener que ir a un juicio*

que dura años y que pone en juego el valor de los activos y la carga”.

Esto dijo, tiene que ver también con la necesidad de la competitividad del Paraguay y de la región. *“El progreso se genera a veces con menos movimiento, pero con las acciones precisas”*, cerró.

ciudades a la vera de los ríos, trabajo para los jóvenes, profesionalización. Teniendo a los puertos de Nueva Palmira y Montevideo, el desarrollo de la hidrovía junto al río Uruguay ha dotado al país de mucha inversión, tanto nacional como extranjera, en particular la vinculada a la celulosa. Esto ha generado transformaciones muy importantes, no solo en lo que refiere a plantaciones, sino a lo industrial, portuario, de transporte, y económico. Con una mirada al futuro, hay retos para una hidrovía eficiente que se podrán ir atendiendo a través del CIH y de los acuerdos a nivel Mercosur”, explicó.

Insistió en que se requieren condiciones de navegabilidad en toda la extensión de la hidrovía, profundidades garantizadas, navegación 24 horas y planes de dragado tanto de apertura como de mantenimiento sostenidos en el tiempo, la libre navegación y la facilitación y simplificación de trámites, dijo. En ese sentido, advirtió que hay determinados postulados, y procedimientos, sobre todo lo que tiene que ver con los aduaneros, que deberían ser modificados y hoy la digitalización debe incorporarse a la hidrovía. También acciones medioambientales tendientes al cuidado de la calidad del agua, estudio de sedimentos y biodiversidad, la aplicación de tecnología para dotar de mayor seguridad la navegación y maniobras y sobre todo, el fortalecimiento institucional y una mayor gobernanza, cuestiones que viene transmitiendo el Centro de Navegación.

Entiende Ageitos que se necesita una mayor y más asidua participación de los privados en las consultas del CIH y que debieran existir plazos determinados para tratar y definir los temas, como el de la medida de los convoyes que no pueden estar sin resolver durante años. Asimismo, los privados debieran poder solicitar una vista previa antes de que se tomen resoluciones que tienen que ver con el sistema de la

hidrovía, de modo de no amanecer un día con un peaje o con otro tipo de situaciones.

“Todo esto apunta a alcanzar el mayor y mejor crecimiento de la actividad, el fortalecimiento de los puertos de la región, seguridad, eficiencia y competitividad y un sistema integrado de navegación, lo que condice con un mayor desarrollo regional sostenible”, agregó.

Finalmente señaló que, como herramienta jurídica, el Acuerdo de la Hidrovía ha tenido puntos positivos. Se ha fomentado la inversión nacional e internacional, en muchos casos acompañado con grandes emprendimientos productivos industriales. Se ha generado una especialización en construcción naval, inversión en astilleros y otros servicios especializados, remolcadores, empuje, barcazas, lanchas. La capacitación de la gente de mar, el desarrollo tecnológico de las cartas náuticas digitales, la disminución en la polución con el menor uso de las rutas, puentes y el desarrollo portuario, mejor equipamiento, especialización y cargas en la región. Así como la disminución de riesgos de accidentes en ruta, menos costo de seguro, entre otros. Sin embargo, lamentablemente el espíritu del tratado no siempre ha sido respetado, señaló. *“Debemos trabajar por una hidrovía integrada, competitiva, segura y ambientalmente responsable, una hidrovía que una nuestros países, no solo por sus ríos, sino también por una visión compartida de desarrollo regional sostenible”*, cerró.

Bolivia

Bismark Rosales – Gerente General de Puerto Jenneffer- señaló que, como país mediterráneo, Bolivia tiene dos alternativas logísticas, una es por el Atlántico y otra es por el Pacífico. *“El país no es lo suficientemente competitivo en el mercado internacional, no por un problema de costo de producción, ni de materia prima, el problema es logístico, precisamente por la limitación de su ubicación geográfica. Pero esto a su vez nos permitió ser siempre resilientes. La competencia con los vecinos es muy desigual, hay que navegar 2700 km desde Bolivia hasta los puertos hub para recién competir de igual a igual con muchas cargas”*, dijo.

Recordó que, de los 15 millones de toneladas de comercio exterior boliviano, el 68 o 70% tiene como origen o destino Santa Cruz de la Sierra y por una cuestión logística se viene manejando a través del Pacífico. Pensando en una mayor oferta exportable, para dentro de una década, dijo que se podría llegar a 23 millones de tons. en producción de caña, soja, maíz, etcétera, pero Rosales reconoce que el país no cuenta con la logística necesaria para llegar en forma eficiente a los mercados internacionales. Para resolverlo, entre tantas cosas, una de las tareas internas es el dragado del Canal Tamengo. Allí, dijo, los privados van a hacer una inversión de US\$4,5 millones para intentar llegar al nivel del río Paraguay en esa zona. *“Tenemos que invertir en*

La importancia del Martín García

Ageitos destacó la firma del contrato de concesión para el mantenimiento del Canal Martín García, una noticia que según su punto de vista, debiera ocupar la tapa de los diarios, ya que asegura que el sistema no tenga escalones en el calado, permitiendo una misma profundidad en la vía troncal y el resto de los canales. *“El Martín García es lo que le permite a la Argentina constituirse en el primer polo agroexportador del mundo. Porque todos los barcos que llegan al Gran Rosario pasan por él”*, advirtió.

infraestructura y en tecnología y lo estamos haciendo”, dijo. Recordó que en cuanto a calado, el río Paraguay al norte es mucho más sensible, de hecho, en la salida de los puertos bolivianos, en aguas bajas se puede llegar a tener 3 o 4 pies, es decir puede estar parada la navegabilidad por dos, tres y hasta cuatro meses y eso significa parar el aparato productivo. La idea, según el directivo, es crear un pulmón en los puertos de entrada y salida del sistema de la hidrografía para que el comercio siga más allá de esa situación. Así se genera un ganar/ganar, dijo, y de hecho es lo que está promoviendo desde Bolivia con reuniones especialmente con las autoridades y la gente de INALOG de Uruguay. Precisamente a la hora de las opciones logísticas de comercio exterior de Bolivia, señaló que la reciente crisis política en el país, que generó entre otras cosas, bloqueos a la salida carretera por el Pacífico, volcó las miradas a la hidrografía y la salida por el Atlántico. Pero se trata de un escenario muy puntual. No es bueno salir corriendo a buscar soluciones, dijo. Felizmente, agregó, el gobierno boliviano comenzó a entender que hay necesidad de prepararse y trabajar para mirar al Atlántico que aparece como la mejor opción.

En un análisis entre ambas salidas, señaló que el Pacífico tiene el problema de atravesar la altura. Desde el Oriente Boliviano que es donde se mueve entre 68 y 70% de la carga, para poder llegar a un puerto del Pacífico, en Chile o Perú, es necesario pasar un tramo de entre 4000, 5000 hasta 6000 m de altura con un costo muy alto. Es allí que nuevamente la hidrografía Paraguay y Paraná se convierte en una opción.

Asimismo, especialmente los tiempos y los fletes del mercado marítimo desde Asia para llegar sea por el Atlántico – saliendo por la hidrografía- o el Pacífico son diferentes. El tiempo de navegación de un puerto argentino o uruguayo a Bolivia es de entre 20/22 días, frente a 3/4 días desde el Pacífico.

Pero señaló que, puestos en una balanza y dada la coyuntura y la situación del país, efectivamente el Atlántico vuelve a ser más atractivo.

En cuanto a números, el crecimiento en el comercio exterior boliviano vía Pacífico en el 2018 estaba en 6,8 millones toneladas, y pasó al 2025 a 8,3 millones y se espera al 2032 llegar a algo más de 9 millones. Por la hidrografía, el volumen está en 2,4 millones de toneladas, y se espera llegar al doble en 2032. “Para afrontar este crecimiento, la estrategia es trabajar juntos a nivel público privado en el país y en la región con los países vecinos”, dijo.

Por ejemplo, de quedar el canal Tamengo boliviano tal como está, se seguirá moviendo 1,5 millones de tons como en 2016 cuando, por ejemplo, se inauguró Puerto Jennefer, el primer puerto internacional privado del país. Pero si se van emparchando algunas cosas para poder salir de paso, se podrá llegar a 3,5 millones de tons. Más aún, si se hace un dragado como corresponde, con un trabajo conjunto público-privado, se podrá llegar a 4,5 millones al 2030. Esto sin tener en cuenta la coyuntura política del país, dijo.

Por otro lado, recordó que de los más de 8 millones de tons que salen por el Pacífico, 6 millones son del oriente boliviano, lo que significa que naturalmente es carga que podría salir por la hidrografía. “Con el desarrollo de infraestructura portuaria podemos llegar a migrar esa carga. Y eso se puede dar con alianzas con países como Uruguay o Argentina para recibir, almacenar y transbordar la carga. Aquí tenemos mucho por aprender de los países vecinos que ya han hecho su camino en esta materia”, explicó.

Advirtió que otra limitación que tiene Bolivia es el de la intermodalidad, con un tramo carretero de 700 o 800 km, genera un costo logístico sobre el precio final arriba del 18%, por encima de la media de la región. Añadir el costo de un flete terrestre cuando

las aguas del río están bajas es tres veces más caro, advirtió.

“Tenemos que negociar para poder superar estas limitaciones y crecer. Bolivia necesita ser más competitivo en el mercado internacional, pero no solo depende de nosotros. Depende de la capacidad que tengamos tanto en el contexto del CIH y otras organizaciones, la habilidad de poder sentarnos y negociar para poder ser más eficientes y que todos ganemos. Públicos y privados de los países nos sentemos a hablar en un contexto de madurez, de avanzar en cosas concretas para poder resolver estos temas. Si dejamos pasar el tiempo seremos menos competitivos y quedaremos cada vez fuera de la eficiencia para llegar y acceder a los mercados y mejorar la vida de la gente”, cerró.

EI CPTCP

Diego Azqueta, titular de la Comisión Permanente de Transporte de la Cuenca del Plata que reúne a los armadores – algunos que también son trading internacionales- de la hidrografía, comenzó su exposición haciendo hincapié en la particular posición de la Argentina respecto al sistema. Entiende que precisamente Argentina no ve a la hidrografía como región. Hay una visión argentina desde el Gran Rosario al sur donde salen gran parte de sus exportaciones, y allí hace un gran esfuerzo para dragar y exportar y ha sido muy positivo el trabajo de ANPyN para concesionar el tramo, dijo. Esto a diferencia de a Paraguay, Bolivia o Brasil que ven la hidrografía con más integralidad y que va desde Corumbá que es el tramo que utilizan las barcazas y embarcaciones autopropulsadas o el del Alto Paraná desde Ciudad del Este hasta Confluencia, y que es muy poco utilizado por la argentina. Entonces desde la Argentina se plantea el tema de soberanía en contradicción al reconocimiento de la libre navegación, porque piensa “este es mi río”,

cuando son aguas compartidas y de libre navegación para los cinco países. *“Hay una tensión que debemos entender para poder resolverla. Porque es cierto que para la Argentina esa parte del río es propia y es cierto para todos los demás que hay un Tratado donde se cede la soberanía para transitar”*, resaltó Azqueta. Insistió que Argentina tampoco ve el valor estratégico del tratado de la hidrovía, no lo entiende ni lo siente. *“Hay que explicárselo y tenemos que hacer cada vez un mejor trabajo en ese sentido”*, dijo. De hecho, advierte que Argentina es el principal consumidor de la soja de Paraguay, de Bolivia, y algo de Brasil que se procesa en sus aceiteras en la zona de Rosario y también una parte del mineral de hierro que se transporta, procesa y se transforma en acero en San Nicolás. *“Es un gran tomador de transporte – aunque no lo haga con su bodega- y los argentinos necesitan entender ese valor de ser parte de un equipo integrado con los otros cuatro países y de generar servicios para las cargas de los demás”*, explica. Insiste en que es realmente una situación muy difícil de entender, cuando desde los otros países en donde tienen las cargas, quieren brindar los servicios.

También apuntó sobre el CIH y la Comisión del Acuerdo que se reúne una vez al año y tiene el problema, como en tantos otros organismos, que sus funcionarios duran dos o tres años en el cargo, de allí que siempre se ven caras nuevas y en cada reunión se vuelven a tocar los mismos temas. Dice que hay un Acuerdo de la Hidrovía de hace 40 años donde no se cambian las condiciones de navegación y un tratado de libre navegación que siempre se ha respetado – salvo en la acción argentina en el 2022 con la estipulación de un peaje-.

Dijo que la Comisión Permanente de Transporte de la Cuenca del Plata trata de apoyar al diálogo técnico entre los privados y los ambientes públicos, particularmente dentro

del CIH y la Comisión del Acuerdo.

La CPTCP es la única organización privada que tiene un asiento permanente en el CIH. Desde la época en que en la hidrovía se movía menos de un millón de toneladas, el costo del flete bajo 50%, y se pasó de 11 a 100 puertos, con U\$2 mil millones de inversión a U\$8000 millones. *“Tenemos que trabajar para que la navegación en el río sea segura y confiable con los convoyes de 290 por 65 m. Algo que hacemos hasta San Lorenzo pero ya no se puede hacer para seguir hasta Nueva Palmira por limitaciones que no son técnicas”*, advierte Azqueta. La CPTCP ya hace 10 años presentó las simulaciones que justificaban perfectamente la navegación y sigue trabajando en ese sentido, dijo. *“Argentina no entiende que pase el mineral de hierro con una navegación segura con estas dimensiones enfrente a sus costas, entonces lo está resistiendo y el proceso está haciéndose más largo de lo que esperábamos. Estamos trabajando en esa simulación, tenemos un plan y vamos a cumplirlo. Somos varias las empresas que navegamos con este tamaño de convoy en el río, sin inconvenientes de seguridad”*, advierte.

Señaló que además de los granos y la soja, hay enormes oportunidades para cargas industrializadas y de diferentes tipos que necesitan unidades de trasbordo en Argentina o en Uruguay para llegar a los océanos. Y eso todavía está faltando. *“Si queremos llegar a transportar 50 millones de toneladas, muchas de ellas hoy no tienen servicio de trasbordo en la región y también tenemos que trabajar en esa materia”*, dijo.

Cerró señalando que hoy la hidrovía es muy distinta a la de hace 10 o 15 años en



gran parte por un mayor contacto entre los usuarios que dicen, escuchan y necesitan lo mismo. Algo que antes no ocurría. *“Esta comunión de ideas hace que estemos generando cambios muy significativos, aunque quizá no pueden palparse a simple vista. Tenemos que seguir profundizando ese contacto y por otro lado entender que mucho de lo que hemos hecho en el pasado hoy está dando sus frutos y eso, hacia adelante, nos depara una hidrovía mucho mejor”*, señaló.

Argentina debe pensar más la hidrovía como sistema?

Fiel protagonista de la “hidrovía”, Azqueta nació en Montevideo, creció en Argentina y trabaja en una empresa naviera paraguaya, y señala que muchos políticos argentinos no entienden o no saben leer el Acuerdo de la Hidrovía y el Tratado de libre navegación. Su aplicación realmente representa un gran beneficio para Argentina. *“Argentina tiene que estar pensando también en el tramo del Alto Paraná, que tiene que ser parte de su desarrollo para que las cargas de Corrientes y Misiones puedan beneficiarse de la misma manera de la flota que sí tienen los otros países. Si hoy Argentina quiere desplegarse hacia el*

río, no tiene con qué: ni embarcaciones ni tripulantes. Salvo algunos puertos que desarrollaron gobiernos con visión. Y para aprovechar la vía necesitan entender que hay muchos otros temas que tienen que cambiar. Claro que si eso ocurre, hay gente que puede perder, defendiendo su pequeño espacio frente a otros beneficios más grandes que puede tener la Argentina. En el medio, sigue la misma lógica de algunos que piensan “el río es mío y no quiero que alguien de afuera venga y me diga cómo tengo que hacer las cosas”, explicó Azqueta. Será así?.

Las terminales portuarias y el desafío de las vías navegables ante el crecimiento de la carga

Ruben Martínez – Director de Corporación Navíos S.A- hizo un análisis de la hidrovía. Incluso a través de un original relato con imágenes mostrando todo el recorrido, donde fue detallando las características de cada tramo y puntos críticos. Asimismo, detalló el desarrollo de la terminal portuaria de Navíos en Nueva Palmira, que se especializa en movimiento de granos, minerales y graneles líquidos.

Destacó el crecimiento de la carga de mineral de hierro, desde Corumbá, operación que ya se venía haciendo hace unos 70 años, tiempos en que no había tratado alguno ni existía el CIH, recordó Martínez - *en la foto a la derecha-*.

Hace 70 años en la terminal se movía el mineral con palas cargadoras, recuerda. Actualmente cuenta con un tipo de equipo que puede cargar 4000 toneladas por hora. En el 2017, la terminal fue ampliada en cuanto al muelle de ultramar y se agregaron equipos. Precisamente, el año pasado agregó otro acopiador recuperador de 4000 toneladas por hora. La terminal de mineral de hierro cuenta con patios para almacenar 1.400.000 toneladas.

Señaló además, que Nueva Palmira está ubicada en la zona núcleo de producción de granos del Uruguay, y la terminal cuenta con una de las baterías de silos más grandes del país: 460 000 toneladas de espacio, es decir podría almacenar el consumo de trigo de Uruguay en 1 año. A esto le agregó más recientemente, un terminal de graneles líquidos.

A su vez, cuenta con un trasbordador que permite que los buques que cargan mineral de hierro, tipo cape size, sean completados en zona Alfa en el Río de la Plata. Esta unidad levanta 45 o 50 000 toneladas en Nueva Palmira y después lo trasborda ship to ship en el medio del río de la Plata.

“Así operamos en un sistema fluvial que abarca cinco países, que tienen cinco tipos de regulaciones que afectan a la navegación y termina impactando en los fletes de nuestros clientes. Necesitamos trabajar entre distintas autoridades nacionales, binacionales y multinacionales en conjunto con los privados para el mantenimiento, señalización y trabajos de dragado con el objetivo de lograr un sistema fluvial más confiable para toda la región”, señaló.



Viaje virtual

Martínez hizo una recorrida virtual por la hidrovía que comenzó con Puerto Quijarro en Bolivia, bajando por el canal Tamengo, y Corumbá en Gregorio Curvo a 2700 km río arriba donde se carga el mineral de hierro y con una altura de 120 metros del nivel del mar. Se trata de ríos de planicies, con muchas curvas y meandros, que va cayendo 5 cms por kilómetro en forma natural. En el canal Tamengo se está avanzando en plantear obras para la mejora y definir que se hará con la toma de agua que Brasil ya no utiliza. Al sur el tramo que Bolivia

comparte con Brasil del río Paraguay y que el gobierno de Lula esta concesionando. Al sur del río Apa, ya en jurisdicción del río de Paraguay, la empresa LHG Mining ha llegado a un acuerdo con el gobierno paraguayo para dragar 13 pasos de fondos duros que dificultaban la navegación en épocas de estiaje. Ya está el 90% de estas obras completadas. Todavía continuando al sur luego de Puerto Bush a margen derecha está Paraguay y a la izquierda sigue Brasil, así aparece Puerto Murtiño, donde Navios esta construyendo un terminal de granos para evacuar la provisión de Mato Grosso do Sul. También allí se está construyendo el puente interoceánico Carmelo Peralta-Puerto Murtiño que va a unir los dos países. Más al sur ya en Paraguay se llega a Concepción, y más tarde se llega a Asunción que es la mitad del recorrido. Aquí entre otras terminales, esta el principal puerto de exportación de granos y al sur de Asunción hay otra terminal del grupo Navios especializada en mover combustibles.

Más abajo hay un punto crítico que es la confluencia del río Paraguay con el Bermejo que aporta el 80% de los sedimentos que llegan al Río de la Plata. Luego desemboca al Paraná y esos sedimentos se ven con el cambio de color del agua. Más al sur esta la confluencia donde el río Paraguay desemboca en el río Paraná, donde se puede ver un convoy de 20 barcazas tipo Mississippi de 1500 toneladas cada uno, cargando 30.000 toneladas, que equivalen a 1000 camiones de 30 toneladas que bajan por el río. *“Esperamos que prontamente estos convoyes puedan llegar enteros sin tener que desarmarse en San Lorenzo a Nueva Palmira”*, dijo. Luego desde confluencia al sur, esta la vía troncal que se divide en tres partes: El Paraná medio que va de confluencia hasta Santa Fe navegable por los convoyes y las barcazas necesita una profundidad de 10 pies de Santa Fe hasta San Martín a Timbúes a 25 pies y al sur ya a 34 pies y el

proyecto es llevarlo a 36 o más pies. Tramo que después desemboca en aguas comunes del Río de la Plata y aguas profundas.

Más al sur surge Timbúes y todo el arco de más de 30 terminales aceiteras en unos 70 km que sacan 80% de la producción agroindustrial de Argentina.

Recuerda que previamente, a la altura de San Nicolás, en el km 231, el río Paraná se divide, a la derecha sale el Paraná de las Palmas con 25% de las aguas que trae dicho río y en la margen izquierda sale el Paraná Guazú que lleva el 75% de ese caudal de agua. El Paraná Guazú es un río más ancho, más fácil de navegar que el Paraná de las Palmas, dice Martínez.

Finalmente se desemboca en Nueva Palmira, donde se ubica la terminal de cargas de Navios.

Por otro lado, el directivo mostró una carta náutica con la batimetría natural del río, donde se ve que el canal de salida de profundidad natural es el Martín García. Lo que indica que el desarrollo de las cargas y de la hidrovía necesitan tanto del canal Emilio Mitre como el Martín García para funcionar eficientemente. Esto dado que por de estos canales se mueve el 80% de la producción agroindustrial de Argentina y del comercio exterior de Paraguay y de las exportaciones de granos de Uruguay, así como gran parte de la producción de minera de Brasil.

Puertos, las capacidades en contenedores y el transbordo

Martín González Grisoli, - en la foto arriba- es desde 2021 CEO de Terminal Granelera Uruguay y desde 2022 de Montecon, la tradicional terminal de contenedores de Montevideo. Asimismo, integra el directorio de las empresas portuarias del grupo Neltume y es secretario general del Centro de Navegación.

En su presentación, en un principio describió la situación de los puertos en la Costa Este de Sudamérica. Con una evolución en



obras, especialmente en Brasil que mueve entre 15 y 20 millones de TEU al año y con terminales de 16 mts. de calado y con Santos que va a 17 metros. Desde Río Grande, Paranaguá, Itajaí, Itapoá, Santos con cuatro o cinco terminales y Río de Janeiro.

Destacó que en la hidrovía hay una capacidad de movimientos en contenedores de unos 250/300.000 TEU al año.

Paraguay es el que mas mueve a través de la hidrovía. En 2025 fueron 19 millones de tons. De ese volumen 14 millones son principalmente legumbres, soja y carne y 5 millones petróleo y tecnología. Entre 75 y 85% es movilizada a granel.

Respecto al trasbordo de carga de contenedores de Paraguay, señaló que genera una serie de desafíos en las decisiones que se toman respecto al puerto de Montevideo. Esto porque el volumen paraguayo en su mayoría se ha ido hacia Buenos Aires, producto de que, quienes tienen la mayor parte del espacio deciden trasbordar ahora en las terminales argentinas, especialmente en Exolán.

Se refirió también a las opciones para salir por el Pacífico para la carga mediterránea. Especialmente para los contenedores que tienen su especificidad y es carga que pueda pagar un flete terrestre más alto. Por ejemplo, en los últimos tiempos Perú está desarrollando un complejo de puertos en el sur para competir con algunos puertos en el norte de Chile, dijo González. También hay mucho impulso por la salida vía terrestre por Paranaguá, a partir del lobby transpor-

tista terrestre brasileño y obviamente por los puertos chilenos.

Por la salida del Pacífico se llega al Asia en 15 días y eso para carga perecedera es fundamental y muchas veces encuentra alguna competitividad en lo que respecta a fletes oceánicos, añadió.

Un problema para los puertos brasileños, advirtió, sigue siendo la Receita Federal que generalmente complejiza las operaciones, así la conexión terrestre a los puertos de Brasil desde los países mediterráneos se hace difícil en cuanto al dinamismo que la logística requiere a la hora de salir finalmente a ultramar y llegar a destino.

Respecto a la hidrovía en sí, señaló que hay que tener en cuenta los tramos en toda su extensión, ya que eso va condicionando de una manera importante la carga y la capacidad y su impacto a la hora de la salida a los mercados de ultramar. Precisamente las profundidades han ido fluctuando, y no se han mejorado los calados en las vías navegables de salida y esto tiene efecto en la carga. Un dato muestra que sólo en 2022 se necesitaron 300 buques adicionales y hubo un costo extra de unos 500 millones de dólares en lo que es actividad logística.

Presentó varios datos - ver cuadros adjuntos- y señaló que Uruguay tiene asumida su condición de país de tránsito, donde hay que desarrollar la logística con una Aduana y una ANP que buscan dinamizar el pasaje de las cargas. *“La conjunción del trabajo público privado es sustancial y donde cada uno entiende cuál es su rol para que las cargas fluyan más y mejor”*, reseñó.

Por ejemplo, hasta hace dos años 6 de cada 10 contenedores que circulaban por el puerto de Montevideo eran paraguayos, número que se ha perdido fuertemente. Este año se espera mover unos 700.000 contenedores. *“Es fundamental para el puerto recuperar el volumen de tránsito y en esto está el interés de las propias navieras primero, que son las que definen”*, dijo.

Por otro lado, señaló que en general a nivel global en las últimas décadas la inversión en puertos ha caído de una manera significativa y eso ha generado una congestión global del transporte naviero. Para salir de Shanghai hay que esperar unos 20 días, por ejemplo. Precisamente, dijo que el año pasado el puerto de Montevideo recibió sólo alrededor de 20% de sus buques en el tiempo previsto, producto de las complejidades a nivel logístico. Esto impacta luego hacia atrás en la cadena, como a los armadores paraguayos que vienen a dejar su carga al puerto, y quieren llevar la carga de importación, pero se demoran porque quizá el buque oceánico no llegó.



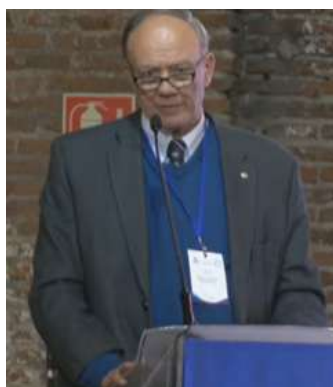
El manejo de los riesgos en aguas restringidas

En un panel que desarrolló los temas vinculados a la seguridad de la hidrovía, expusieron el Cap. Sergio Gorriarán – Presidente de la Corporación Uruguaya de Prácticos de Río Uruguay, Río de la Plata y Litoral Marítimo Oceánico-, el Cap. Claudio Venturini – Capitán Práctico del Río Paraná y abogado especializado en Derecho Marítimo-; Sebastián Guichon – Gerente de Operaciones de SAAM Towage- y Gonzalo Mera – Gerente Ejecutivo para las Américas de MIS Marine-. Gorriarán señaló que flexibilizar la reglamentación bajo la falsa premisa de bajar los costos no beneficia al país, transfiere automáticamente la rentabilidad a intereses multinacionales y deja todo el riesgo ambiental y de la infraestructura en manos del Estado. *“Es como dejar la caja fuerte del país abierta de par en par con las claves escritas en la puerta. Es cuestión de tiempo para un desastre”*, señaló. Esa flexibilización comercial provocó los desastres del Exxon Valdez, Sea Express, Torrey Canyon y Costa Concordia, dijo. Añadió que los prácticos uruguayos y argentinos realizan 35.000 despachos de buques y trajo a colación una frase del vicepresidente de IMPA, - Asociación Internacional que reúne a los prácticos a nivel global- Ricardo Falcao, que dice que el sonido de la seguridad es el silencio y precisamente es lo que hacen los prácticos uruguayos, promover la seguridad en silencio, señaló Gorriarán. En tanto, Venturini - en la foto a la der.- abordó la seguridad desde una doble perspectiva: su experiencia de 23 años como práctico del Paraná y su formación jurídica. Señaló como un tema a revisar respecto al sistema cartográfico de la hidrovía, que los prácticos de cada país usan programas distintos, así como las batimetrías fuera del canal y la medición de distancias. En algún momento habrá que llevar adelante un solo sistema cartográfico; es algo que no tiene un gran costo y permite brindar más seguridad, dijo. Añadió que, en el derrotero de la navegación, en la mayoría del tránsito no hay señal de celular, los mareógrafos pueden estar en línea, pero no al momento. *“Con muy pocos costos la cartográfica se actualizaría para todos”*, dijo. Añadió que los canales no están regidos bajo normas PIANC, especialmente en las curvas donde los buques tienen que girar y donde se necesita más espacio. Con



la experiencia como elemento clave los prácticos “metemos al buque” igual, dice, pero hay que lidiar con algunos elementos que faltan. Allí destacó la labor del práctico. Dio el ejemplo de este profesional que puede estar subiendo en plena madrugada a un buque y tiene que confiar en los datos que le pasa la pilot card del capitán o el oficial que lo recibe y que quizá conoce poco de inglés o sobre las condiciones operativas del buque. Allí hay datos que el práctico ni siquiera puede constatar como el calado. *“Es importante valorar como con la experiencia y con pocos recursos el práctico va minimizando riesgos en un contexto complejo. Hay situaciones que parecen mínimas como ser el fondeo de un barco. Sabrá el contramaestre cómo se encuentra el sistema del ancla?. Hablamos de una navegación que en determinadas zonas resulta un riesgo cuando hay que cruzarse por ejemplo con un metanero de 76.000 ton de carga en un ancho de 116 mts. Sólo la experiencia reduce ese riesgo”*, insiste Venturini.

A la hora de analizar el debate sobre la normativa vinculada a los incidentes en la vía, señaló que es necesario sumar experiencias y aunar criterios para generar



jurisprudencia. *“No hay tribunales marítimos como existen en países con mucha tradición como España. Aquí los jueces no son especializados en el tema”,* dijo. Señaló que, para los usuarios, la hidrovía es un negocio, pero la tarea del práctico es encontrar el punto más alto entre seguridad y eficiencia. Algo complejo pero indispensable. *“Si se quiere llegar al 100% de seguridad no se podría navegar y no hay que dejar la eficiencia de lado, pero tampoco adoptar una actitud temeraria porque es un peligro que implicaría la clausura del canal o la contaminación. Generar ganancias para el sistema es importante, pero no a partir del exceso de una pretendida eficiencia donde se pierden los márgenes de seguridad”,* finalizó.

Datos y digitalización

Gonzalo Mera – Gerente Ejecutivo para las Américas de MIS Marine- señaló el dato de EMSA, European Maritime Safety Agency que detalla que 53,2% de los eventos en buques suceden en aguas de influencia portuaria, que incluye vías navegables. 45,3% de esos eventos sucedieron entre amarre y desamarre.

Dijo que a medida que se llega al Río de la Plata hay congestión, diferente de lo que ocurre en mar abierto, los buques pasan lejos, las maniobras son más tranquilas, pero en el río no, hay condiciones que van forzando y van incrementando el nivel de exposición y los riesgos. Difícil navegar no sólo para el que no conoce el comportamiento real del barco en ese tipo de aguas. Incluso para la propia tripulación que, además, es muy posible que nunca navegó con 60 cm abajo la quilla, que no es algo que tampoco suceda en otros lugares del mundo. Esto además de otras condiciones naturales particulares.

Por otro lado, a la hora de los riesgos de un incidente, advirtió que en el caso que se de un derrame de productos persistentes, crudo, combustible de bunker, en el mejor de los casos, se puede recuperar del 10 al 12% y en livianos absolutamente nada. Y cuando el producto



toca la costa, el volumen en residuos se multiplica por 800. Además, está el impacto en cuanto a la intervención de autoridades y organismos, más aún si hay varias jurisdicciones nacionales, provinciales o binacionales involucradas.

Señala además, que usualmente se ven problemas con la falta de estándares a nivel fluvial regional en cuanto a capacitación para el manejo de equipos, porque el nivel de exposición es más alto y más inmediato y en muchos casos no hay capacidad de respuesta. Ante una varadura, un barco que libere combustible de bunker puede generar un evento no solo ambiental sino social al poder estar cercano a ciudades que tienen tomas de agua del río. En suma, Mera señaló que en este entorno hay riesgos físicos, de compliance ambiental y legal.

Hoy puede venir un barco al sistema fluvial que no cumple con la normativa. Y cómo saberlo?. Para eso, dijo, es necesario contar con información. Hoy hay muchas fuentes y bases de datos que hay que procesar para luego tomar decisiones. Pero primero hay que tomar conciencia que navegar el río implica riesgos que es necesario saber manejar. Estas herramientas permiten trabajar sobre análisis descriptivos, predictivos y prescriptivos, mejorar la consistencia de las evaluaciones, anticipar escenarios y garantizar trazabilidad. Señaló que las hidrovías representan desafíos muchas veces subestimados. Que una adecuada gestión de riesgos requiere del armado de perfiles y portafolios de riesgo que permitan el desarrollo de las actividades de forma consistentes con los riesgos específicos de cada modelo operativo. En ese sentido, señaló que la digitalización permite elevar el nivel de entendimiento sobre todo el universo de riesgos en ambientes en constante cambio.,



Poner el foco en una respuesta jurídica más adaptada a la operativa de la hidrovía

La navegación en la hidrovía es muy compleja.

En los últimos años se dan varaduras pero fuera del canal, por lo que no se interrumpe tanto la navegación. Los países de la hidrovía no tienen aprobado un convenio de bunker. Se pueden ver en los márgenes de la vía navegable varios esqueletos de barcos hundidos. En estos últimos tiempos se dio la ratificación del Convenio de Nairobi de restos náuticos y que favorece su remoción. Argentina lo ratificó pero no lo incorporó a su mar territorial y aguas interiores, es decir que se mantiene el sistema anterior donde buques arrumbados quedan depositados en puertos y aguas a partir de litigios complejos.

Por otro lado, los charter party de la hidrovía debieran manejarse con jurisdicciones de la hidrovía, pues su realidad es distinta a otras.

Todos estos son conceptos que señaló Erick Oms – Presidente del Instituto Iberoamericano de Derecho Marítimo-, *-en la foto-*, durante el encuentro de Colonia.

Señaló además que el mayor desafío no se da a la hora del siniestro, sino el determinar que ley se aplica y qué tribunal es competente ya que en la hidrovía intervienen varios estados, distintas banderas, múltiples contratos, lo que genera conflictos de jurisdicción, fragmentación de reclamos, mayor incertidumbre jurídica. Asimismo, un siniestro genera una cadena de reclamos, daños a la carga, reclamos contractuales contra transportistas, daños a terceros, a infraestructura, otros buques e instalaciones portuarias; contaminación, acciones de reembolsos por costos de limpieza y reparación, remoción de restos, operaciones complejas y costosas, pérdidas económicas que generan demoras e interrupciones de



la cadena logística. Agregó que un solo siniestro puede generar múltiples procesos simultáneos. Puntualizó que los riesgos son permanentes y sistémicos, no excepcionales y accidentales. Desde los riesgos naturales, como bajantes en el Paraná o variabilidad del canal navegable; operativos, por convoyes de gran tamaño o limitada maniobrabilidad; de infraestructura por señalización insuficiente en algunos tramos o cuellos de botella logísticos por intensidad de tráfico, alta densidad de navegación e interacción constante de buques.

Los datos muestran que en todos estos años se registraron en la hidrovía 214 siniestros, más de 75% por bajo fondo; 15% por varaduras y 3% por ambos combinados con mayor severidad. La concentración geográfica crítica se da entre los kms 310 y 440 del río Paraná que agrupa más de 65% de los siniestros desde Ramallo hasta San Lorenzo. Con el km. 389 con 36 casos y el km 311 con 13 casos. *“Hay una dinámica temporal, con picos de siniestralidad asociados a estiaje, bajante y a variaciones del calado operativo”*, dijo Oms. La limitación de profundidad y el encallamiento constituyen las causas determinantes de la siniestralidad en la VNT, apuntó y advirtió que hay que tener cuidado con los temas vinculados a la contaminación y a la necesidad de mayor sustentabilidad en el transporte.

Desde Europa se presiona cada vez más por el uso de combustibles alternativos y el cumplimiento de la descarbonización. Asimismo, dijo, la introducción de la autonomía en la navegación es un tema que ya se está discutiendo en los foros internacionales.

Finalmente concluyó que la hidrovía es un sistema donde convergen riesgos estructurales, ocurren siniestros complejos y se desarrollan conflictos jurídicos sofisticados. Se necesita armonización normativa regional, fortalecimiento de la prevención, mayor claridad en jurisdicción y responsabilidad y mejora en los mecanismos de resolución de conflictos. Con más tráfico habrá un aumento en los litigios, que se hacen internacionales. Se observa también una tendencia a la judicialización de decisiones regulatorias como peajes, condiciones de navegación y acceso a la vía. *“El gran desafío no es sólo evitar accidentes sino también generar un sistema jurídico previsible, coordinado y eficiente”*, cerró.

MEGATRADE

EDICIÓN 35 ANIVERSARIO

EDICIÓN ESPECIAL OCTUBRE

35° ANIVERSARIO

Excelente oportunidad para unirse a la “comunidad Megatrade” participando en la edición aniversario del medio digital más prestigioso del comercio exterior, la logística, el shipping y los puertos de la región.

Se trata del tradicional número de Megatrade que ya es un clásico; con lo mejor de las nuevas tendencias en el comercio internacional y la logística que lo sostiene, con pensamientos estratégicos sobre cómo insertar el nuevo chip a la realidad global.



 Reserva tu espacio ya



Publica: Fin de octubre '26



Fecha de cierre fin septiembre



contacto@revistamegatrade.com.ar



+54 911 4043 3288