

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

MEGATRADE

Año XXXV Nro. 417 OCTUBRE 2026

www.revistamegatrade.com.ar

@ReMegatrade

EDICIÓN 35 ANIVERSARIO

LA INCERTIDUMBRE COMO NORMALIDAD

COMERCIO Y LOGISTICA
GLOBAL EN AGUAS
TURBIAS

*Asillero
La Barca
del Pescador*



Asillero modelo, tecnológicamente ubicado
entre los mejores de la región

Excelente calidad de construcción
Clasificación IACS.

Excelente calidad en reparación
Precios competitivos

Eficiencia en tiempos de
extracción y botadura

Garantía en plazos de reparación



SHIPYARD S.A.

Sgto. José León Gaufo 395 - Asunción, Paraguay
Telef. Telef. +595 21 214990 (RA) Fax. +595 21 228325
www.shipyard.com.py



Líderes en soluciones logísticas en la Hidrovía Paraguay – Paraná
NAVEGACIÓN SEGURA, EFICIENTE Y CONFIABLE



info@interbarge.com



www.interbarge.com



[@Interbarge](https://www.linkedin.com/company/interbarge)



GUARANFEEDER
TRANSPORTE FLUVIAL



**Between Paraguay and
the River Plate ports.
Every week, both ways.**



**WE ARE THE RIVER LINK CONNECTING THE WORLD'S
LEADING SHIPPING LINES WITH PARAGUAY**

www.guaranfeeder.com



AGENDA INTERNACIONAL



CÓRDOBA VIAJA AL MUNDO



OCT - DIC 2026



Ferias y misiones
comerciales



CBA



Un calendario de misiones
comerciales lleva a las
empresas cordobesas a
mercados clave:

ProCórdoba
acompaña cada paso
del camino hacia la
internacionalización.

Más información en procordoba.org



Córdoba
GOBIERNO DE LA PROVINCIA



MEGATRADE

Edición Regional

Revista mensual con las tendencias en comercio exterior y logística global, shipping y puertos

Llega a cargadores, embarcadores y operadores de comercio exterior, al mercado naviero, puertos y de logística global.

Registro de la propiedad intelectual 240.963

Destacados

Informe de Situación -7

Marítimas- 11

Contenedores: En 25 años Brasil multiplicó por seis su movimiento portuario y la Argentina, apenas por 1,7

Operadores-15

Los desafíos de la hidrovía desde Paraguay

Centro de Navegación- 20

El seguimiento de la concesión de la vía troncal como un eje fundamental

Opinión-24

China en el nuevo contexto global

Visión -31

Cómo está impactando la geopolítica en los tráficos y en el sistema portuario de América Latina

Encuentro- 36

En el evento del CFI, los gobernadores piden un plan logístico nacional mientras los privados actúan

Experiencias -41

Algunos secretos para conocer mejor los mercados de Japón y Corea del Sur y cómo hacen los que llegan

Exportadores-46

La hora de animarse a más para confirmar que la exportación es el camino del desarrollo

Mercados -52

Poniendo toda la carne al asador

Año XXXV N° 417 Octubre 2026



Director-Editor

Darío Kogan

Tel: (+54) 911 40433288

suscripcion@revistamegatrade.com.ar

contacto@revistamegatrade.com.ar

www.revistamegatrade.com.ar

Importadores -55

Adaptarse -o no- a las nuevas reglas de juego

Energía -61

Vaca Muerta, un salvavidas como punto de partida para pensar en grande

Opinión -65

San Antonio Este: la nueva concesión llega sin reglas operativas y con la advertencia que traen las lecciones que llegan desde Panamá

Mercados-67

La fruta con proyección internacional, necesita quien la escuche y accione

Entrevista -71

Los desafíos de Panamá como eje clave de la logística global

Tendencias -76

Los puertos de América Latina y la necesidad de acelerar en digitalización, medio ambiente y formación





En tiempos complicados seguir haciendo las preguntas correctas

Por Dario Kogan

Un nuevo aniversario de Megatrade en momentos en que se necesitan coincidencias en cómo pensar en una mejor gestión para responder a los desafíos del comercio y la logística. Venimos durante tantos años en los que se ha detonado la posibilidad de un diálogo y acciones constructivas entre quienes opinan un tanto distinto, especialmente en el ámbito de lo público y en muchos casos desde las clases dirigenciales, tanto empresariales como gremiales. La idea fuerza es que, en lugar de aprender del otro, antes que nada, se lo descarta. Una suerte de bajada de línea, donde es preferible la ignorancia propia al conocimiento ajeno. Siempre es mejor un adversario con malas armas que a un naif que no se sabe para qué lado va a disparar. No es cierto? Pero no parece ser el camino que resuelva el largo plazo, - *de todos modos, a quién le importa?* -; especialmente en tiempos donde los riesgos pasaron a ser incertidumbres y donde más que respuestas, la habilidad está en las preguntas que hay que hacer. Pero allí, los que ven más allá de los zocalos de los canales de noticias, quizá no sean gente tan "cool", que aparezca en las redes más acaloradas, haciendo los videos más "divertidos". Pero es aquella gente de la que hay que aprender.

Utopías en las que aún creemos...

Reglas de comercio disparatadas

Y en un mundo de tanta incertidumbre, podemos pensar en que en algún momento, volverá el orden multilateral en el comercio. Los cambios políticos no garantizan ser constantes en el tiempo. Las ideologías van y vienen. Así como les pasa a los encuestadores y los "especialistas" mediáticos, que hace años le erran en sus pronósticos a la hora de las elecciones - *nunca una disculpa, por supuesto* -. El nuevo orden mundial de supuestas

izquierdas en un momento o de supuestas derechas de otro, puede variar, de acuerdo al ánimo, las demandas y las "tendencias" del consumidor de turno. Pero el mundo tiene que seguir andando.

De derrames necesarios y no tanto..

Desde hace tiempo se habla en la Argentina de una economía a dos velocidades, y la necesidad del derrame de sectores con enorme desarrollo y potencial como petróleo y gas, minerales y agro, hacia "la industria" que agrega valor. Según el presidente de la Nación todo eso es "sanata": Es injusto sacarle a los que hacen las cosas bien y son eficientes, para beneficiar en un supuesto "derrame" a los que supuestamente, no saben o no pueden competir. Cada país hace lo que mejor sabe - o el rol que le toca en el concierto, se podría decir-. Un ignorante podrá decir que en la época de Rosas ser competitivo era exportar cuero crudo e importar textiles, 200 años después será exportar soja e importar autos. Por ahora, todo bien... *mientras el petróleo no se caiga...*

Reforma o destrucción del cabotaje,

Cómo hacer para que ingrese flota del exterior al litoral, al tráfico del Sur o al Golfo San Matías en cabotaje?. Desde hace un tiempo se habla de la reforma o la destrucción de la vieja Ley de Cabotaje. Proyectos que vienen y van, judicializaciones, especulaciones, presiones y ahora nuevos proyectos. Desde el Senado apareció el último que parece bien desregulador; se parece al de la Jefatura de Gabinete de ministros?. También los hay desde los gremios, buscando una alternativa. Lo cierto es que hasta ahora ningún gobierno quiere darle a la escualida actividad naviera un esquema impositivo que le permita crecer. No hay que hablar de excepciones porque no han funcionado, dicen los que saben. Ni que hablar de tener

el esquema impositivo del 10/10/10 de Paraguay, cuando sería la única forma de competir. "*Si les doy de baja impuestos a ustedes, se los tengo que dar al resto*", es el argumento de los ministros de economía, en contra del sector naviero a lo largo de los años.

Pero el propio presidente de la Nación, dijo por estos días, respecto a otro sector en franco desarrollo, - y que sí promueve el gobierno-, que es ridículo querer cobrarle altos impuestos a alguien que quiere crecer, precisamente por eso: recaudar 30% de 0 es 0.

Al mismo tiempo, se da ahora un reclamo cada vez más fuerte de cargadores del litoral y puertos río arriba que quieren la reforma de la ley de cabotaje para bajar los costos del camión y utilizar bodega más barata - especialmente barcas extranjeras que bajo el registro nacional son muy caras-.

Pero el punto del que poco se habla, es lo que se viene con la explotación de la flota de soporte de las grandes embarcaciones que van a transformar la salida de energía al mundo por el Golfo San Matías.

Se trata especialmente de los impuestos que tienen que pagar quienes importen esos grandes remolcadores y suppliers. La diferencia entre pagar o no esa imposición es brutal.

Recordemos que en la medida en que se vayan sumando las grandes embarcaciones transformadoras de energía cerca de Punta Colorada, terminarán operando en la zona una buena cantidad de barcos que darán vuelta el negocio de la navegación en el país y que como se sabe, impactará en todo el área operativa. Esto es, porque se necesitará toda una infraestructura de provisión detrás que aún está en pañales.

Precisamente respecto al esquema portuario de Río Negro, hay varias incógnitas, al menos hacia afuera. Esto es, saber especialmente si San Antonio Este será el centro de operaciones de la flota de remolcadores

y soporte, servicios de distinto tipo, con los cientos de movimientos de buques que habrá anualmente. Se habla de más de 20 actividades auxiliares, desde atraque de remolcadores, agenciamiento, provisión de aguas, alimentos, gestión de residuos y movimiento de gente. Recordar que Puerto Madryn con más infraestructura está a 80 kms., pero lo más cercano en la costa de Río Negro hay que desarrollarlo de la nada. Finalmente, está la duda de quien terminará operando el puerto de San Antonio Este, donde hoy ya se está trabajando en la provisión para la infraestructura y que tiene varios proyectos de privados para entrar. Según el actual gobernador, - que tiene una elección el año próximo-, irá a otras manos respecto al operador actual. También se da la incógnita, sobre en qué medida se involucrarán las petroleras, operadores serios y los no tanto, los amigos del poder, los ex políticos devenidos en empresarios, etc. Respecto a la necesidad de inversiones en el corredor entre Vaca Muerta y el Atlántico, por estos días se habla del aporte de EE.UU. con inversiones vinculadas al llamado Corredor Andes-Atlántico. Mucho detalle no ha habido, pero es bueno aclarar que al mismo modo del programa de la Ruta y de la Seda chino; EE.UU. avanza en el desarrollo de corredores económicos estratégicos para asegurar a nivel global sus cadenas de suministro. Además del nuevo vinculado a Vaca Muerta, están el Corredor Económico India-Medio Oriente-Europa, la Ruta de Transporte Transcaspiana en Asia Central y el Cáucaso, el Corredor de Lobito en el África Subsahariana y el Corredor Económico de Luzón en Filipinas.

La culpa del cambio climático.

Si hay alguna catástrofe que surge por estos tiempos, siempre es mejor echarle la culpa al destino o al cambio climático. Así para el neófito se ven contradicciones - *tiempo loco que le dicen*..-. Un ejemplo: “El Niño” azota con lluvias que afectan al norte del Paraná con subidas del río que van decantando tanto en la misma vía como en el río Uruguay. Al mismo tiempo, en los ríos Paraguay, en Paraguay al sur de Brasil y los ríos Tapajos y Madeira, un poco más al centro- norte, hasta hace poco, sufrían de

una seca que alarma en la navegación. De hecho, a fin de septiembre se registraban niveles más bajos del promedio en el Pantanal que alimenta el río Paraguay, pegando en los puertos de Cáceres, Ladario y Murtinho. También en las cargas de granos que salen por los ríos del sistema del llamado Arco Norte de Brasil con salida en Porto Velho. Es que el sistema hidroviario está creciendo en Brasil. Justamente, mientras aquí se celebra la nueva concesión privada de la hidrovía entre Confluencia y el Río de la Plata en la Argentina; en Brasil, la Confederación Nacional de Transporte, presentó un plan integrado para el transporte hidroviario, elaborado por una consultora que pide centralizar la toma de decisiones y mejoras planificadas para cada corredor logístico vinculado a los ríos. Recuerda que Brasil utiliza económicamente 20 mil km de vías navegables - casi la mitad del potencial- y en 2025 se movieron más de 91 millones de tons.; casi 20% más que el año anterior, a las que hay que agregar 25 millones de tons. de cabotaje interior. Señala la CNT que se necesita terminar con la fragmentación de la gestión y las limitaciones operativas. El estudio, enfatiza mucho sobre los problemas de la navegación especialmente en la zona del río Amazonas donde la seca de hace unos años redujo al mínimo la capacidad de carga. Y teme que vuelva a suceder. Aquí mientras tanto el agua nos tapa...

Puertos de la región y los planes, o no, de inversión

Después de que el gobierno argentino se hubiera concentrado en licitar y adjudicar la concesión privada de la hidrovía Paraná/ Río de la Plata, es posible pensar que es un buen momento para ver que se hace con el futuro de las cargas en Puerto Nuevo, en Buenos Aires - hablamos de no convertir el puerto en marinas y edificios cool solamente-. Allí hay un lay out en carpeta que habla de un futuro con una sola terminal de cargas, lo que deja de lado una idea que tenía que ver con hacer algo similar a lo que es Callao en Perú: Una terminal especializada en contenedores y otra en contenedores y multipropósito. *Se definirá algo o mejor seguir pateando?*. Mientras tanto en Colombia, el propio

presidente del país, sancionó el Decreto de Modernización Portuaria, que modifica el régimen de concesiones de 2015 y que, según se dice, incentiva aún más la inversión privada en los puertos.

Se entiende que es un esquema muy evolucionado. Se podrá tomar en cuenta en Puerto Nuevo?.

Un dato interesante en cuanto al modelo de concesión sancionado en Colombia, vendría a resolver un problema general que se repite en varios países de América Latina. Esto es, que la norma define que en los puertos colombianos, cuando haya transcurrido al menos el 70% del plazo del concesionario en operaciones, esté podrá someter a aprobación nuevas inversiones que no alcance a recuperar durante el tiempo que le falta para terminar la concesión. En la medida en que le sean aprobadas las inversiones, lo no recuperado puede reconocerse en el plan, si es que continúa la concesión o lo deberá pagar el nuevo concesionario.

Otro elemento interesante es que podrán incorporarse en el plan de inversión los accesos y áreas adyacentes al puerto, necesarios para la operación.

Al mismo tiempo que se hizo este anuncio, el Grupo Puerto de Cartagena, en el Caribe colombiano, anunció inversiones sustanciales para expandir su capacidad. Hoy es de 5 millones de TEU y va a sumar otros 2 millones adicionales. Se habla de una inversión de US\$250 millones en seis años y entre de 600/700 millones a 10 años para llegar a una capacidad a 10 millones de TEU.

Algunos pueden y quieren, otros no tanto....

Gracias!!!

Al cumplir 35 años, saludamos a nuestros lectores y fans de Megatrade. Muchos nos siguen desde hace tantos años y también están los más jóvenes que renuevan su interés en forma constante aprovechando nuestros distintos formatos. Asimismo, saludamos a nuestros auspiciantes que respaldan y nutren sus marcas a través de una forma de informar y generar contenido especializado, profesional y creíble, que hoy en día no es poco. Aquello de la reputación y la confianza que se dice..Seguimos.

Compacto y eficaz Elevamos su carga todos los días

La solución inteligente para contenedores, productos a granel y proyectos

LIEBHERR

Equipamiento Portuario



Av. Juramento 1775 2° • Capital Federal
Buenos Aires, Argentina • Tel: 43984-4100
Mail: Lag-gruasportuarias@liebherr.com





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



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@apalatam.org

Buenos Aires, en el puesto 20: los puertos argentinos crecen menos que los de la región

Contenedores: En 25 años Brasil multiplicó por seis su movimiento portuario y la Argentina, apenas por 1,7

Un estudio sobre 155 complejos portuarios de las Américas ubica a Buenos Aires en el puesto 20 del continente, décimo de América Latina y el Caribe y quinto de América del Sur. El “multiplicador”, que compara la evolución del movimiento de contenedores y el PIB, deja al país entre los más rezagados de la región. En el año 2000, los puertos de las Américas movieron 40,8 millones de TEU (la unidad equivalente a un contenedor de 20 pies). En 2025 llegaron a 136,8 millones: 3,3 veces más. La cifra surge del informe *“La trayectoria de la actividad portuaria de contenedores en América y la cuenca del Caribe en los primeros 25 años del milenio”*, del economista Ricardo J. Sánchez, -abajo en la foto- de la Cátedra Kühne de Logística de la Universidad de los Andes (Colombia) y economista principal de Talasonomica Consulting Group, que analiza 155 puertos y complejos portuarios con unas 272 terminales.

La foto continental esconde dos velocidades, dice: Estados Unidos y Canadá pasaron de 25,6 a 63,1 millones de TEU, mientras que América Latina y el Caribe saltó de 15,3 a 73,7 millones, con un crecimiento promedio de 6,4% anual, casi el doble del ritmo norteamericano (3,7%). La región latinoamericana sostuvo así su peso en el comercio mundial de contenedores, cerca del 7%, aunque el continente en su conjunto cayó de 18% a 13,5% del total global frente al avance de Asia.

En ese mapa, la Argentina aparece a mitad de tabla. El complejo de Buenos Aires, que reúne las terminales de Puerto Nuevo y Dock Sud, movió 2,09 millones de TEU en 2025 y ocupa el puesto 20 entre los 60 mayores puertos de las Américas. Si se deja de lado a Estados



Unidos y Canadá, es el décimo de América Latina y el Caribe, detrás de los dos complejos de Panamá, Santos, Cartagena, Manzanillo, El Callao, Guayaquil, Kingston y Lázaro Cárdenas. En América del Sur es el quinto, detrás de Santos (Brasil), con 5,8 millones; Cartagena (Colombia), con 4,14 millones; El Callao (Perú), con 3,32 millones, y Guayaquil (Ecuador), con 2,86 millones.

La posición porteña es, además, frágil, agrega Sánchez. Apenas 31.700 TEU la separan de San Antonio (Chile), sexto en el subcontinente, mientras que la distancia con Guayaquil, el inmediato superior, supera los 767.000 TEU. Santos, por sí solo, mueve 2,8 veces lo que Buenos Aires.

Este puerto tampoco tiene compañía: es el único puerto argentino en el top 60 continental. Los que le siguen en el país quedan muy lejos del corte, fijado en 356.861 TEU por Puerto Caldera (Costa Rica): Zárate movió 111.729 TEU en 2025 y Rosario, 90.583. La actividad argentina de contenedores depende casi por completo de un solo nodo, sentencia el economista.

Brasil juega en otra liga, advierte. Coloca diez puertos en el top 60 de toda América. Además de Santos,



quinto en el ranking continental, figuran Paranaguá, São Francisco do Sul-Itapoá, Itajaí, Río de Janeiro-Niterói, Río Grande, Manaus, Pecém, Suape y Salvador. Entre todos suman unos 15,4 millones de TEU, más de siete veces el volumen del principal complejo argentino.

Uruguay, en cambio, muestra una marcada pérdida relativa en los últimos años, advierte el análisis. Montevideo movió 857.022 TEU en 2025 y ocupa el puesto 42 del continente y el 15 de América del Sur. Hasta hace poco su trayectoria era ascendente: pasó de 747.100 TEU en 2019 a un máximo de 1,13 millones en 2023, cuando llegó a ser el noveno puerto sudamericano. En 2025 cayó 24% respecto de ese pico y retrocedió seis lugares en el subcontinente. En 2023, Montevideo movía el equivalente al 88% del volumen de Buenos Aires; en 2025, apenas el 41%. Entre 2019 y 2025 su movimiento creció 15%, poco más de la mitad del avance de América Latina y el Caribe (27,4%). En el largo plazo, sin embargo, dice Sánchez, que su desempeño relativo fue mejor que el argentino, como muestra el multiplicador (*ver más abajo*). Fuera del triángulo rioplatense-brasileño, los líderes son otros: Los Ángeles (10,2 millones de TEU), Long Beach (9,88 millones) y Nueva York-Nueva Jersey (8,89 millones) encabezan el ranking continental. En América Latina, Panamá suma 9,9 millones entre sus complejos del Caribe y del Pacífico, ambos dentro del top 10, gracias a su papel de plataforma de transbordo. Completan el grupo líder Cartagena de Indias (Colombia), y Manzanillo (México), mientras que Kingston (Jamaica) y Caucedo (República Dominicana) dominan el Caribe insular.

El segundo eje del estudio es el llamado “multiplicador”, un índice que compara la evolución del movimiento de contenedores con la del PIB real. Si el valor es mayor que 1, el país mueve más contenedores por cada dólar de producto que al inicio del período; si es menor que 1, la actividad portuaria pierde intensidad frente a la economía. El autor advierte que no se trata de una relación causal ni de una elasticidad, sino de una medida de intensidad relativa.

La trayectoria argentina tiene forma de U, pero con niveles bajos durante todo el período: 1,07 y 1,08 en los dos primeros quinquenios y una caída a 0,80 entre 2010

y 2015, uno de los registros más débiles del cuadro. Luego llegó un repunte: entre 2015 y 2019, un lapso de apenas cuatro años, el índice trepó a 1,16, por encima del promedio mundial (1,11) y de América Latina (1,13), aun cuando el PIB argentino retrocedía 1% por año. Pero ese impulso no se sostuvo, quizás por las políticas cambiarias, dice.

En la ventana más reciente, 2019-2025, el multiplicador argentino cayó a 1,03: sus puertos crecieron apenas por encima del PIB, notándose que el multiplicador queda más influenciado por el pobrísim



Agencia Marítima Walsh (E. Burton) S.R.L.

- Shipping Agency
- Stevedoring Contractors
- Custom broker & forwarders
- P & I Correspondents

WALSH
S.R.L.

Velez Sarsfield 3848
Ingeniero White (8103)
Bahía Blanca - Argentina

Tel: 54 291 4573080
Fax: 54 291 4573072

walsh@walsh.com.ar
www.walsh.com.ar

desempeño económico del país. Quedó por debajo de Brasil (1,32), Uruguay (1,06), el promedio de América Latina (1,24) e incluso del promedio mundial (1,05). Los valores más altos correspondieron a Jamaica (1,55), Perú (1,38) y Brasil, seguidos por México (1,26) y Ecuador (1,24). Sólo Estados Unidos y Canadá (0,94) y Costa Rica (0,91) mostraron una pérdida de intensidad portuaria.

Si se encadenan las cinco ventanas, el resultado es elocuente, dice Sánchez. Entre 2000 y 2025, la relación entre contenedores y PIB aumentó cerca de 10% en la Argentina, frente a 66% en Uruguay, 119% en el promedio mundial, 219% en América Latina y 268% en Brasil. México (más de cinco veces) y Colombia (casi cuatro) lideran esa medición.

El dato se combina con un crecimiento económico también más lento. Entre 2000 y 2025, el PIB argentino creció 1,74% anual, por debajo de Brasil (2,26%), Uruguay (2,40%), América del Sur (2,39%), América Latina y el Caribe (2,19%) y el mundo (2,92%). En la última década, entre 2015 y 2025, la economía argentina prácticamente



no creció: 0,2% anual. Con menos PIB y menor intensidad portuaria, el movimiento de contenedores del país se multiplicó por alrededor de 1,7 en 25 años, contra unas 3 veces en Uruguay y más de 6 en Brasil.

El estudio parte de que la demanda portuaria es una demanda derivada del comercio y la producción, y por eso la evolución de los puertos depende de la macroeconomía. Pero el caso argentino sugiere algo más:

en relación con la evolución de su economía, el país sumó contenedores a un ritmo bastante menor que sus vecinos. Sin embargo, el problema no es apenas “portuario”, dice Sánchez, sino que la Argentina ha perdido su impulso productor y su nivel de consumo y de inversión es pobre. Solo de la mano de una política de desarrollo productivo se podrán recuperar indicadores más sólidos, como es posible observar en otros casos de la región y, especialmente, en Asia, advierte.

La conclusión del informe es que el sistema portuario de las Américas sigue integrado a la dinámica del comercio mundial, aunque con menor peso relativo. Para la Argentina, el desafío es doble: crecer y, al mismo tiempo, recuperar el terreno perdido en la carrera regional por la carga.

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

Los desafíos de la hidrovía desde Paraguay

Curiosamente, frente a lo que viene de lluvias por el efecto del Niño en toda la Cuenca del Plata, hay poca agua en el río Paraguay que afecte a la navegación comercial. Incluso en el Pantanal, que es el que marca la cantidad de agua que bajará por esa vía fluvial, no había lluvias. Mientras, al mismo tiempo, vemos que al Paraná le sobra agua que viene del sur de Brasil. Esto a todo ritmo e incluso inundando áreas, hasta ahora, en el alto y medio Paraná y en el río Uruguay.

El nivel del río es uno de los factores que afectan el día a día a la industria naviera paraguaya, sus puertos y sus cargas.

Precisamente para hacer un balance en un año de volúmenes estables y positivos en general para la carga de ese origen, dialogamos con Guillermo Ehreke, - *abajo en la foto*- armador y constructor naval, es presidente de Shipyard SA, propietario del astillero La Barca del Pescador y de Naviera Yerutí SA., uno de los hombres más experimentados en el negocio.

Destacamos algunos de sus conceptos sobre el mercado naviero y las perspectivas en Paraguay de cara a la hidrovía y a los nuevos corredores logísticos.

En principio conforme con los volúmenes de este año correspondientes a la cosecha de granos 2025/2026, se ve una producción un poco por encima del año anterior, explica Ehreke. Buena parte de esa carga, fundamentalmente soja, va al crushing de la Argentina, como sucede desde hace varios años.

Actualmente en gran parte queda la salida del maíz, pero poco por el río. Son sólo contratos anteriores, ya que Brasil está absorbiendo todo lo que puede llevarse de la producción paraguaya.

Por el lado de contenedores, Ehreke señala que no hay un cambio sustancial en el volumen que se moverá este año.



En cuanto a lo que espera de nuevas cargas que salgan desde Paraguay, aún no están impactando. Había expectativa sobre una planta de cemento y el desarrollo de la planta de celulosa. Esto último viene demorado con problemas de financiamiento, y los que estaban de alguna manera involucrados con el proyecto, ampliaron el área de cobertura de sus plantaciones de eucalipto, apuntando a la siembra en 5 años, exportando a Brasil, como provisión para las papeleras y plantas para procesar el alcohol en la zona de Mato Grosso do Sul. Por otro lado, señala que la importación de subida por el río, especialmente de insumos para el agro se mantuvo estable, en particular en el caso de fertilizantes, en condiciones normales, más allá del aumento de los costos de los productos y fletes a nivel global por las restricciones geopolíticas.

Un producto de exportación que venía en franco crecimiento desde Paraguay por el río, era el arroz. Aunque este año viene con altibajos importantes por los precios internacionales y la demanda brasileña, que es el principal comprador, y que además tiene producción de sobra, lo que ha hecho que el área de siembra del arroz en Paraguay bajara e incluso ahora en esos campos, se esta sembrando algo de soja, pero todo eso va a Brasil por camión.

Es decir que gran parte de las exportaciones de Paraguay, en granos -salvo la soja que, como dijimos, en gran parte de destina a las aceiteras del Gran Rosario por vía fluvial- la absorbe Brasil.



Bioceánico

Uno de los proyectos de infraestructura y logística en

los que Paraguay viene poniendo fichas tiene que ver con la ruta bioceánica terrestre que conecta con Brasil y Chile. Es decir, en el tránsito transversal entre Mato Grosso y los puertos de Chile y entre las producciones que puedan ir y venir entre ambas puntas.

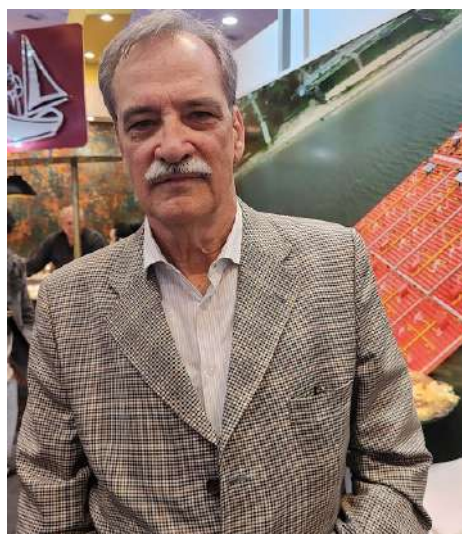
Ehreke advierte que este corredor puede tener potencial para carga general y de valor – no commodities- para que puedan absorber los fletes. Esto, más que por la distancia, se trata de la complicación de la altura para los camiones y así los costos de atravesar la cordillera que es una limitante. Puede ser una opción para aprovechar ese corredor logístico, en la carne refrigerada, por ejemplo.

En cuanto a las obras, en la parte paraguaya, señala como positivo que la mitad del recorrido está totalmente terminado, con el puente a poco de finalizar y muy acelerado uno de los tramos entre Filadelfia - en el centro del Chaco Paraguayo- y el cruce con Argentina.

En estos tramos, Ehreke cree que en los próximos meses se verá bastante movimiento de gestión.

También hay algunas obras complementarias que hay que encarar en el cruce de la zona de Pilcomayo, nuevos puentes, procesos aduaneros y aquí no parece haber gestiones oficiales visibles para avanzar, dice.

"Veo muy difícil que este corredor termine generando



cargas en forma directa a la hidrovía Paraguay-Paraná", advierte.

Incluso se habla de Puerto Murtinho como eje, que está en el área de influencia del corredor – tiene accesos con caminos totalmente pavimentados - y cuenta con tres terminales. Pero reconoce que hoy tiene un aporte relativamente escaso en el sistema. *"El área de produc-*

COMBILIFT
LIFTING INNOVATION

MAYOR ALMACENAMIENTO, CERO RIESGO



MEJORE LA SEGURIDAD, EL ALMACENAMIENTO Y LA EFICIENCIA DE SU LOGÍSTICA CON COMBILIFT

Nuestra innovadora gama de productos, que incluye equipos multidireccionales, articulados y con conductor a pie, Straddle Carriers y pórticos móviles así como el Combi-CSS para cargar/descargar contenedores, le permite maniobrar cargas largas de forma segura, reducir la anchura de los pasillos y aumentar el espacio disponible para el almacenamiento.

CONTÁCTENOS HOY MISMO

Para descubrir cómo Combilift puede ayudarle a aprovechar cada centímetro de su espacio de almacenamiento.

combilift.com

ción más importante que tiene Mato Grosso es al norte y que sale en su mayoría por lo que es el propio Arco Norte y los puertos del Atlántico en Brasil", recuerda.

Dragado

Ya pasando a la situación de la navegabilidad, especialmente en el río Paraguay, Ehreke señala que este año, hasta hace un par de semanas al menos, no se habían generado mayores dificultades para el tráfico en general. Habrá que ver cómo seguirán los próximos meses, aunque en el río Paraguay el fenómeno del Niño no se está haciendo sentir, dice.

Por otro lado, se reconoce que un elemento que viene a cambiar la operación en el sistema de la hidrovía Paraguay-Paraná-Río de la Plata es la aparición del grupo brasileño que tiene a LHG Mining con la concesión de la mina de mineral de hierro y manganeso de Corumbá. Más productividad en la mina, inversiones en flota; buscando bajar los costos en el sistema y también financiando obras de dragado en el Alto Paraguay especialmente. Ehreke coincide con esta apreciación. En cuanto a la mejora de la navegación a través del dragado, LHG sigue monitoreando el trabajo de derrocamiento en forma selectiva en algunos pasos críticos de roca. *"Estas obras no apuntan a generar más profundidad, sino que fundamentalmente, permiten reducir la cantidad de fraccionamiento de convoyes"*, dice Ehreke. Por ejemplo, en un convoy de 12 barcazas se podría pasar de seis a dos o tres fraccionamientos. Una ventaja en tiempos enorme.

Otra de las zonas complejas para la navegación es el cruce del Paraguay – especialmente cuando está bajo – cuando se une al Bermejo y que viene generando dolores de cabeza históricos a los operadores.

"El cruce de Bermejo es una lucha constante entre el hombre y la naturaleza, en el sentido del sólido que arrastra y eso no se va a revertir hasta que no se

encaren obras de otra naturaleza que no son sólo el dragado", señala Ehreke. Tal vez, dice, una alternativa podría ser modificar la desembocadura del Bermejo de forma que no salga con tanta fuerza en épocas en que el Paraguay viene con poca agua, y que lleva el canal de navegación contra la costa paraguaya, limitando el espacio de solera que puede llegar a 40/50 metros, lo que hace difícil navegar. Claro que es algo más complejo.

Señala que en el mientras tanto, se está trabajando en esa zona anticipando la crecida en unos meses. Adicionalmente se están dragando algunos pasos de arena.

"Con las bajantes, en algunos momentos se pueden perder entre 30 hasta un 40% de capacidad de carga, pero no ha colapsado la navegación como otros años, gracias a los trabajos encarados", añade.

Recordamos que hay un tramo de la concesión de la Vía Navegable argentina que impacta en la navegación fluvial en el tramo Confluencia-Santa Fe. También hubo una propuesta de Jan de Nul para el dragado entre Río Apa y el Pilcomayo, la zona más compleja para navegar y de soberanía exclusiva paraguaya que no fue aceptada por el gobierno y los operadores.

Ehreke señala que la carga paraguaya no está en condiciones de soportar peajes altos y en general los armadores se han opuesto a este tipo de tasas. *"Hay que entender una cosa. El dragado del río Paraguay desde la zona de Corumbá hasta la confluencia con el río Paraná, permite aumentar la cantidad de días de navegación relativamente normal y en las bajantes extremas, reducir la cantidad de fraccionamiento de convoyes; pero no se puede mejorar dramáticamente el calado, como ocurre de Santa Fe al Sur para los grandes buques. En nuestra zona habitual de navegación, a lo sumo se puede incrementar 20% los días de navegación con un calado razonable todo el año. Entonces un peaje o dos penaliza mucho más a la carga respecto*



TecPlata
ARGENTINA AN ICTSI GROUP COMPANY

Tu puerto amigo

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

Contactános

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

a lo que sucede al Sur de la vía navegable”, explica el empresario.

Le decimos que lo que se observa desde afuera en todos estos años, es que el gobierno paraguayo interviene muy puntualmente y quizá sin los mejores recursos y sin un plan a largo plazo.

“El gobierno paraguayo hasta ahora está interviniendo de acuerdo a cómo se comporta el río y a través de concesiones de dragado específico, en áreas determinadas, pero no se habla ni se piensa, al menos de momento, en imponer un peaje o concesionar algún tramo con peaje”, dice. Entiende que las autoridades van a esperar a ver cómo se comporta la nueva concesión de la VNT en sus aspectos técnicos y de costo, respecto al tramo de Confluencia/Santa Fe y a partir de allí avanzar o no en un esquema más a largo plazo en el tramo paraguayo.

Respecto al mantenimiento en el Alto Paraná, ya antes de esta última crecida, se venía trabajando en distintos puntos al sur de la esclusa de Yacretá, ayudando a que la navegación no se detenga. Allí se avanzó mucho con el aporte de los puertos privados de la margen paraguaya que se vienen desarrollando con una producción en aumento.

Tendencias en bodega

En el transporte de contenedores hacia y desde los puertos oceánicos del Río de la Plata, los armadores paraguayos vienen incorporando ya sea los barcos autopropulsados o barcazas por empuje. Hay entusiastas por los dos lados y los dos esquemas de ver el negocio son válidos y vienen creciendo, dice Ehreke. De hecho, se ve la reciente incorporación de autopropulsados de mucha capacidad tanto construidos en Paraguay como incorporados desde Europa. Por otro lado, por ejemplo, están en construcción en Paraguay dos barcazas portacontenedores de 500 teus con sus respectivos remolcadores.

En el caso de los granos, Astillero la Barca del Pescador, una de las empresas del grupo que encabeza Ehreke, acaba de terminar la última barcaza de las 12 de un convoy para granos o para mineral de hierro, que puede atender cualquiera de las dos cargas, con su respectivo remolcador de 6400 HP. El reciente Yerutí 4, por ejemplo, es un remolcador de unos 46 metros de eslora, 19 metros de manga, que puede mover unas 40.000 tons., diseñado especialmente para operar con bajo calado y adaptarse a las condiciones cambiantes del río Paraguay. Es el objetivo, dice Ehreke, siempre adaptar el barco al río y no al revés. Otro ejemplo



Gorina es una empresa líder en la Industria Frigorífica Argentina.

► CUIDADO
DE PROCESOS

► CAPACITACIÓN
PERMANENTE

► MEJORA
CONTINUA



Calle 501 S/N Gorina - Partido de La Plata
Teléfono/Fax: (54-221) 478-0110 // info@friggorina.com

www.friggorina.com

 /GorinaArgentina

similar es el Yerutí 5. Además desarrolla proyectos de portacontenedores y un dique.

“Los astilleros paraguayos de cierta relevancia se encuentran con un muy buen nivel de movimiento tanto en construcciones como reparaciones”, dice.

Si bien no hay exigencias nuevas en cuanto a motorizaciones “verdes”, el empresario sostiene que los equipos diesel son los que se demandan con la tecnología más sustentable, con el estándar Tier 3, es decir adaptados a los últimos reglamentos de la OMI. Este nivel reduce las emisiones de contaminantes hasta en un 80%, y tiene certificaciones privadas y es avalado por la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA).

Advierte el ejecutivo que todos los astilleros están atentos a que se consolide alguna tecnología distinta en cuanto a exigencias de los armadores como puede ser la incorporación de gas o hidrógeno para abastecer a las embarcaciones y que permita una autonomía importante. De todos modos, señala que aún a nivel global no esta consolidada una alternativa de energía renovable. En la región tampoco hay una red de distribución o provisión de ese tipo de energía a lo largo de la vía navegable.

Cargas argentinas y el CIH

Respecto a la posibilidad que la flota paraguaya pueda captar carga entre puertos argentinos, especialmente ante la demanda de los puertos del litoral norte; Ehreke señala que se viene dialogando sobre el tema con autoridades y empresarios, pero no se ve un avance acelerado del lado argentino, aunque hay distintos proyectos que se observan. *“Hay una demanda de operar en terminales apropiadas y eficientes para que se puedan recibir y entregar carga en tiempos razonables en los puertos argentinos del norte”, dice.*

Señala el ejemplo de Barranqueras que viene dra-



gando parte del riacho de acceso para la terminal de YPF y quiere ampliarlo para activar otras terminales.

“Esto sería muy bueno porque con equipos de carga y descarga, el puerto podría volver a tener protagonismo. Con toda seguridad la flota paraguaya puede estar disponible para tomar cargas en los puertos de la región. Más allá de la reforma o no de una ley, lo que hace falta es una gimnasia para que las decisiones puedan ser efectivas en los hechos”, dice.

En cuanto a la acción del Comité Intergubernamental de la Hidrovia para, más allá de lo institucional, mejorar la operatividad de la navegación en el río, señala que si bien en el pasado se han producido muchos documentos, el papel no se ha volcado a la productividad. *“No es un problema del CIH en sí, sino de la manera diferente en que los gobiernos de cada país, toman a organismos de este tipo. Entonces como no se resuelven las decisiones o no se aplican, puede que no haya tanto interés de seguir negociando”, explica.*

Advierte que desde el sector privado paraguayo, como desde el Ministerio de Relaciones Exteriores están intentando avanzar para hacer más eficiente la navegación. Añade que Brasil también viene intentándolo, y quizá con el empuje de LHG que tiene una fuerte presencia, se puedan cambiar algunas cosas. *“Pero por ahora no han habido resultados tangibles”, cierra.*



CORRESPONSALES P&I · SEGUROS MARÍTIMOS

Protegiendo a los armadores desde 1970

OFICINA

Viamonte 494, 8° piso (C1053ABJ)

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

(+54 911) 4313-3500

pandi@pandi.com.ar · www.pandi.com.ar

X @pandibaires

Diálogo con el presidente del Centro de Navegación de Argentina.
Desafíos en contenedores, granos, energía y cruceros

El seguimiento de la concesión de la vía troncal como un eje fundamental

Recientemente, Santiago Simon Errecart- *en la foto*- asumió como presidente del Centro de Navegación de Argentina, entidad que reúne a los agentes marítimos del país, así como terminales portuarias, y otros operadores, integrando a gran parte de la comunidad marítimo portuaria.

El ejecutivo, con una amplia actuación en el área operativa y comercial del sector y hoy director de Marítima Heinlein, - una histórica agencia que también ofrece distintos servicios que hacen a la logística-; responde a Megatrade sobre los desafíos que enfrenta la actividad en el país y la agenda en la que avanza el Centro de Navegación.

En principio, señala que la idea de la Comisión Directiva de la entidad y de su presidencia en particular, es seguir con la misma línea trazada desde hace muchos años y que continuó con la anterior gestión de Julio Delfino. *“Contamos con excelentes profesionales especializados y que mantienen diálogo técnico con los distintos organismos involucrados desde Aduana, hasta Prefectura, pasando por Senasa o Migraciones”*, dice. Destaca en ese sentido, que hoy en día la membresía del Centro abarca todo el espectro marítimo portuario, además de agencias, está la estiba, terminales y armadores líderes en materia de contenedores. Para Simon Errecart, entre los temas centrales en donde sigue enfocada la entidad, es clave la concesión de la Vía Navegable Troncal. Precisamente hace poco





Puertos y Logística



Vehículos



Energía

GRUPO MURCHISON

Juntos, movilizamos proyectos creando futuros

grupomurchison.com.ar

tiempo la ANPyN ha invitado al Centro a formar parte del Consejo de Control, en una silla “colegiada” con la Cámara Naviera y los armadores, también socios del Centro, Maersk y MSC.

Otros temas ya naturales de seguimiento en el Centro, destaca, tienen que ver con la relación con la Aduana, Prefectura, Senasa, Migraciones, entre otros organismos. Además, como es costumbre, la entidad viene siguiendo de cerca la próxima temporada de cruceros donde, por ejemplo, quiere tener más en claro cómo van a ser las condiciones operativas en Ushuaia.

Vías Navegables

Tal como señalamos, el Centro impulsó fuerte que se concesione a un privado la Vía Navegable Troncal. Simon Errecart lo confirma: *“celebramos que finalmente haya una nueva concesión. Más allá que en su momento a través de un estudio encargado por el Centro se presentaran propuestas y que algunas fueron tomadas en cuenta y otras no. Creo que todas las partes estamos satisfechas que haya una nueva concesión privada. Eso está clarísimo”*, resalta.

Destaca también formar parte del Consejo de Control. *“Es evidente que el consejo es consultivo, la palabra final la va a seguir teniendo la autoridad. Pero es importante tener un lugar. No hay que olvidar que al final del día el que pone el buque – que puede costar entre U\$50/60 millones- es el armador que paga el peaje y que es nuestro cliente y navega el sistema”*, indica.

Al mismo tiempo, dice hay mucho tema pendiente en la vía. Más allá de la profundización, hay que avanzar con mejoras sobre todo en lo que es Zona Común, Recalada, lugares de fondeo en el Río de la Plata, ensanches de canal y zonas de fondeo en el Paraná, dice.

Advierte el caso de la temporada de cruceros, o la llegada de los buques gaseros, en donde había entre 8 y 10 horas de canal cerrado. *“Mucho se mejoró con la concesión de los '90, pero hubo una demora en volver a la concesión privada, y en los últimos años sólo se mantuvo la vía navegable sin actualizaciones. Ahora tenemos expectativa en la mejora del calado, los ensanches, y el balizamiento, especialmente que se agregue información en tiempo real y que esa información no sólo la tenga el concesionario, sino que se comparta con la autoridad y los usuarios y se puedan tomar medidas a partir de su manejo”*, explica.

Por ejemplo, advierte sobre los problemas en cuanto a la determinante del calado. Hoy se da esa información por la mañana una vez al día y si río arriba hay un barco finalizando la carga a la madrugada, tiene que cortar varias horas y esperar que salga la determinante, generando además tiempo muerto para la terminal. *“Sería muy positivo tener los datos más en tiempo”*, insiste. Por otro lado, lo consultamos sobre el futuro del tráfico de contenedores, donde hay quien arriesga que

Argentina se puede convertir en “feeder” en todos los servicios.

“Estudié en la Escuela Nacional de Náutica y a principios de los '90 ya se venía hablando sobre si el área de Buenos Aires sería un puerto exclusivamente feeder. Es decir que no es un tema nuevo y desde el Centro y desde las líneas estamos trabajando como para que eso no suceda. No queremos que los puertos del AMBA sean uno más; pero para que eso no se dé, se necesitan mejoras, ensanchar el canal de acceso principal, profundizar, etc. No hay que olvidar que estamos hablando de un puerto antiguo con restricciones para los buques más grandes que hoy llegan y los que llegarán”, explica.

Se cumplirá esa máxima que dice que con la mejora en la vía navegable buena parte de los buques graneleros que salen del Gran Rosario no tendrán que ir a completar a Bahía Blanca o Quequén?. *“Tengo dudas. Quizá no haga falta hacer un segundo puerto para completar. Depende de hasta dónde pueden mejorar el calado. Es decir, un Panamax completo son casi 13 metros y creo que la idea es llegar a algo más de 12 metros. En cambio, si se va a optimizar mucho más la carga.”*, añade. Podrán ir buques todavía más grandes río arriba?.

“Entiendo que el 90/95% de los buques que cargan en Argentina o que vienen con carga al país, son Handy, Handymax y Panamax, después algunos Ultramax y muy poco post-Panamax”, dice. Añade que, en este último caso, esta la limitante del canal y obliga a ir por el Martín García. Por más que se opere con un buque muy grande se aplica el REMAGA- reglamento de uso y navegación del Canal M. García- y la proforma es muy cara y no justifica. Explica que, por lo general, se demanda el panamax con un calado máximo de 45.000/50 000 toneladas y se completa en Bahía Blanca o Necochea. Y cuando es la importación de fertilizantes, por ejemplo, que vienen cargados, se hace al revés, descargan en Necochea o Bahía Blanca para que puedan subir.

Digitalización

Consultado sobre el desarrollo de la digitalización en el sector, el directivo señala que el Centro desarrolló el Mercuria, la plataforma propia utilizada por más de 90% de las agencias marítimas y que les permite subir los manifiestos, trasbordos, MIC DTA, etc. *“Todas las transmisiones que pasan por el sistema Malvina, pasan por el Mercuria”*, dice el directivo.

Le planteamos que en el sector privado hay varios sistemas y aún no se llega a unificar todo en la VUCE y en un port community system y mucho tiene que ver con el argumento que hay información que los operadores o la carga no quiere hacer pública. *“Sucede que mucha información es sensible, y hay empresas que no quieren que se hagan públicos datos de sus clientes o las tarifas”*, sostiene Simon Errecart.

Uno de los temas que el Centro viene analizando con la Aduana es la implementación del conocimiento electrónico, que es una tendencia mundial, con plazos ya establecidos en Europa, en cuanto a que una gran parte de los BL se maneje digitalmente. Particularmente hay agencias locales que ya lo implementan, dice el directivo, pero el Centro le viene pidiendo a los organismos que se actualicen para que sea un cambio integral, *“todavía hay mucho papel, aunque se viene reduciendo”*, advierte. Destaca, por ejemplo, el caso de Prefectura que avanzó con el despacho electrónico que simplificó bastante. Hoy la entrada de un buque desde el exterior se hace todo por sistema, como mínimo dos días antes, añade. Se sistematizó la autorización del ingreso, que antes llevaba mucho tiempo. *“Desde el sector privado venimos empujando la digitalización de los procesos, y pedimos que desde el sector público se vaya a una mejor velocidad, más allá de que se entiende que la burocracia tiene otros tiempos”*, explica.

Es evidente que todavía se repite la misma información que exigen los distintos organismos y hace tiempo que se trabaja de esa manera y las agencias cumplen con el sistema.

Negocio

Como es sabido, el Centro nuclea la actividad de todo tipo de carga y muy poco se habla de lo que es el negocio de carga a granel, que no se parece al de línea. Tiene todavía mucho de artesanal, más allá de la evolución de la actividad especialmente gracias a las comunicaciones.

“Hay mucha diferencia entre el negocio de línea y el tramp. Son dos mundos distintos. El contenedor tiene como centro unos pocos puertos y el negocio tramp se da básicamente en el Gran Rosario, Bahía y Necochea. Operar como agencia en este segmento es todo un oficio con la complejidad del sistema, desde que el buque llega a Recalada y luego sube a los puertos del Gran Rosario durante un día y medio, y exige hacer el seguimiento de la situación de la vía navegable, la relación con las terminales, los distintos organismos oficiales y coordinar todo”, explica el directivo.

Recuerda que, en general, las terminales del up river tiene un solo sitio de “fondeo” y también buscan optimizar cada vez más sus tiempos y nadie quiere el muelle libre. Si falla una inspección de bodega y la terminal se queda sin operar, son 10/12 horas, que se pierden. Añade que desde hace un tiempo si se pierde la ventana, le cobran penalización al buque. De hecho, para optimizar las operaciones se hacen las inspecciones en Recalada para evitar perder ese tiempo up river, todas formas de generar más eficiencia en toda la cadena. A nivel general la gente que está en operaciones o en puertos en las agencias marítimas está conectada las 24 horas, en comunicación con todo el ecosistema, indica



el directivo. Por ejemplo, fuera de hora hay que hablar con los prácticos, con las lanchas de amarre, con la terminal, etc. *“El avance de las comunicaciones ayuda mucho. Antes en operaciones se trabajaba en horario de oficina, hoy son las 24 horas, no hay que olvidar que este es un negocio global y hay que conectarse con gente que está en otros usos horarios”*, explica.

Incluso los cambios que se han dado en el negocio de las agencias que se hicieron más eficientes con las comunicaciones, también impactan en el día a día con actividades que los armadores tercerizan a plataformas de contabilidad globales que ya están hace un par de décadas, y automatizan los procesos de manejo de los costos portuarios. *“Se desarrollaron debido a que la mayoría de los grandes armadores tercerizan toda la parte contable de liquidación diaria de los buques”*, dice Simon Errecart. Antes era el propio armador el que lo hacía, revisando los números de cada día. En general hoy esto ha cambiado. Por ejemplo, es el DA Desk / Disbursement account shipping, que presta ese servicio y a los armadores le cobran tanto por barco y por puerto para hacer el control, más un porcentaje del dinero que “salvan” en ese seguimiento, detalla.

Se dice que hay casos donde el soporte de esta tarea se hace en grandes predios que pueden estar ubicados en Dubai y que cuentan con mucho personal hindú o paquistaní que operan las 24 horas revisando los DA, haciendo un análisis minucioso de los gastos. Para las agencias puede ser una presión y un trabajo extra en brindar más y más información. *“Hace tiempo que las agencias ya están adaptadas al sistema”*, señala el directivo.

Off Shore

Uno de los negocios que esta tomando fuerza en la Argentina, tiene que ver con la salida de energía no convencional que se da desde Vaca Muerta, a través de la zona de Bahía Blanca y que ahora despegará también en el área del Golfo San Matías. Pero hoy todavía no hay una estructura de soporte que respalde las nuevas instalaciones y atienda a la gente que estará involucrada en estos megadesarrollos.

En ese sentido, Simon Errecart señala que si bien el tipo de instalación que operará, ya sea la planta principal o las embarcaciones que llegarán, se moverán en forma

muy automatizada, la demanda de gente no estará tanto allí, sino en lo que tiene que ver con el movimiento de funcionarios de organismos públicos, agenciamiento, amarradores, provisión de insumos, los remolcadores, etc. *“No hay que olvidar que esos buques van a tener remolcadores en stand by, amarradores, estiba, proveedores, talleres de reparación”*, explica.

Detalla que lo más cercano como ciudad para establecerse es Puerto Madryn, San Antonio y más lejos Bahía Blanca, pero algunas instalaciones tendrán que tener cerca. Por allí está Sierra Grande que vivía de la mina de mineral de hierro, pero hasta hace un tiempo estaba casi abandonado.

Si bien es incipiente, hay mucho movimiento para lo que es la provisión de las instalaciones off shore, especialmente en San Antonio Este. *“A nivel de nuestra actividad, ha habido movimiento con agencias marítimas, especialmente las afincadas cercanas a la región como las de Necochea o Bahía Blanca que están muy atentas y pensando en instalar oficinas allí y ya registrarse ante los organismos para operar en los puertos de la zona. Personalmente, lo veo como un gran desafío porque si bien en este último año se dio un fuerte impulso, hasta hace poco tiempo no había nada en la zona. Entiendo que de a poco irá creciendo”*, resalta.

Cruceros

Otro de los negocios que atienden las agencias está vinculado al turismo y específicamente a las líneas de cruceros. Dice Simon Errecart que para esta temporada Ushuaia es un signo de interrogación, en cuanto a los descuentos o no respecto al uso del muelle. Por ejemplo, respecto a la tarifa del peaje en la VNT para el ingreso a Buenos Aires, los cruceros vieron mejorar el esquema ya que eran muy castigados con la ecuación anterior. Añade el directivo que, de todos modos, aún quedan definir algunas reglas – a veces en Buenos Aires, los buques no tienen giro en la terminal especializada y van a otro muelle- de forma de que las líneas de cruceros puedan planificar las temporadas, algo que normalmente hacen con dos o tres años de anticipación. *“El problema es que a veces termina la temporada en Argentina y no queda claro qué va a pasar con algunas condiciones en la próxima”*, advierte.

Otra de las actividades tiene que ver con la atención de los trasbordos, especialmente de carga paraguaya que o bien toca Montevideo o las terminales del área de Buenos Aires. Desde hace un tiempo, las navieras eligen las terminales argentinas. Así lo confirma Simon Errecart, de hecho, la empresa donde trabaja, representa a dos armadores paraguayos y en algunos casos con varias llamadas semanales.

Le comentamos que a veces los armadores paraguayos se quejan de que sus embarcaciones quedan relegadas a la hora de la atención en los muelles de las terminales.

Reconoce que esto tiene que ver con que, para algunas terminales siempre la prioridad está en los buques oceánicos. *“Pero allí está la calidad en la coordinación para dar el espacio que necesitan las barcasas o barcos que operan los trasbordos”*, dice. Explica que si, por ejemplo, hay mal tiempo, no se pueden dejar fondeadas a las barcasas paraguayas en Zona Común, como un buque. *“Si no se las va a operar al llegar a la terminal, se las deja fondear en espera en algún muelle a la altura de Escobar hasta que se le abra una ventana. Porque si pasaron esa zona, se complica la operativa. Es un tema de coordinación y además de buena voluntad entre las partes”*, detalla.

La elección de la terminal en definitiva es decisión del armador oceánico y tiene que ver con el costo, y muy influenciado también por la eficiencia en la operación. Recuerda que en la Argentina hubo un momento que era complicado el trasbordo además porque la Aduana les ponía canal rojo sin análisis previo y se abrían los contenedores. *“Esto cambió y esperemos que se mantenga de esta forma”*, dice Simon Errecart.

Finalmente destacamos la participación del Centro en organizaciones regionales y globales que reúnen a los agentes marítimos. Es el caso de FONASBA – federación mundial de la actividad, donde desde hace mucho tiempo el Centro es muy activa-. De hecho, destaca el directivo, que hace poco tiempo el ex presidente del Centro, Javier Dulce, presidió FONASBA y el ahora el vicepresidente de la entidad, Julio Delfino, es responsable de uno de los Comités, mientras que Alfonso Mingo Jozami – gerente general del Centro de Navegación- participa activamente en lo que es capacitación. Justamente este mes, varios directivos estarán presentes en la reunión anual de la Federación en Tokio.

Asimismo, la entidad sigue trabajando en capacitación a nivel local, por ejemplo, con los cursos de introducción al agenciamiento, de late & calculation y de mercancías peligrosas.

También abre su espacio para que empresas vinculadas con el shipping presenten sus desarrollos, como hizo en su momento con las iniciativas vinculadas con la concesión de la Vía Navegable o con los proyectos en puertos del interior.

“Frente al mundo que enfrentamos y particularmente en nuestro negocio, más allá de la tecnología, la capacidad de la gente marca la diferencia”, remarca.

China en el nuevo contexto global

Cómo se encuentra la posición actual de China en un contexto global de incertidumbre geopolítica y comercial. Le planteamos algunas dudas respecto a esta cuestión a un especialista: el Dr. Jorge E. Malena, - en la foto abajo- director del Comité de Asuntos Asiáticos del CARI y director del posgrado "Estudios sobre China en la Era Global" de la UCA.

Megatrade: Cómo respondió China al actual contexto global de fin del multilateralismo, al cual este país venía sosteniendo desde su incorporación a la OMC y por el que tanto luchó?. ¿Se quedó al margen pero siguió tejiendo sus alianzas comerciales y políticas, pero de otra forma?.



Jorge Malena: Estimo que más que el fin del multilateralismo, cabría hablar de su debilitamiento y fragmentación. China respondió reafirmando su defensa de la OMC, cuya preservación beneficia su inserción económica internacional y hace posible su posicionamiento como "fábrica del mundo".

Beijing mantuvo el protagonismo mediante una estrategia que combina instituciones universales, asociaciones bilaterales y espacios como los BRICS y la Franja y la Ruta. Esta articulación puede interpretarse como una adaptación pragmática: diversificar vínculos, reducir vulnerabilidades y ampliar su influencia sobre las reglas internacionales.



Lhg Mining
**Mineral de hierro
prémium para las
exigencias de la
industria global.**



12 millones de toneladas al año
Producción anual alcanzada tras
cuatro años de expansión.

Mineral de hierro de alta ley, crecimiento significativo y
logística integrada. Lhg Mining combina calidad y capacidad
operativa para satisfacer las demandas globales.



Logística integrada
Transporte fluvial por el río Paraguay,
conectando la producción de Corumbá
con los mercados internacionales.



Lhg Mining



Escoanea el código QR para
acceder al sitio web
o visita lhgmining.com.br/es
y conoce más.

Su respaldo al multilateralismo expresa, de ese modo, tanto intereses económicos como la aspiración de reformar la gobernanza global en favor de una mayor gravitación china.

M: Previo a la pandemia, China había lanzado su programa de la Nueva Ruta y de la Seda, por lo que se pensaba en una expansión de su influencia tanto comercial como política. ¿En qué quedó esa iniciativa?

J.M.: La Iniciativa de la Franja y la Ruta, lanzada en el año 2013, continúa vigente, aunque su implementación se ha reorientado. Beijing combina grandes obras de conectividad con proyectos de menor escala y mayor énfasis en sostenibilidad, digitalización y beneficios locales.

Esta reformulación obedeció a problemas resultantes de endeudamiento, y falta de transparencia y viabilidad económica que se registraron, los cuales incluso fueron señalados por el Banco Mundial.

En términos estratégicos, puede interpretarse como una adaptación de su proyección internacional: la iniciativa sigue articulando comercio, infraestructura y relaciones políticas, pero sus resultados dependen de las condiciones de cada país y de la ejecución efectiva de los proyectos.

M: Cómo se explica la sustentabilidad del sistema político chino? ¿Sigue el régimen de partido único rígido, con su propio sistema de recambio y con Xi Jinping como una figura incluso más fuerte de lo que fueron otros líderes emblemáticos?

J.M.: En China persiste el monopolio del poder en manos del Partido Comunista, el cual gobierna desde 1949. La peculiaridad aquí es que la continuidad del sistema político chino puede explicarse no sólo por mantener el monopolio del poder y practicar un férreo control de toda disidencia, sino también por su capacidad administrativa, la cual redundó en que la legitimidad está asociada al desarrollo económico.

Bajo Xi Jinping, se ha implementado una centralización del poder que debilitó las pautas de



liderazgo colectivo y sucesión de las décadas anteriores. Paradójicamente, esta concentración es vista en China como una salvaguarda ante un escenario externo inestable, pero -a mi entender- puede generar tensión entre la elite, al aumentar la incertidumbre sucesoria.

M: Competencia por tecnología, minerales raros, innovación, IA, nuevas rutas comerciales, etc. ¿Cuál es el criterio que tiene China sobre estos temas? ¿Busca mediante ellas la supremacía militar o una forma de desarrollo para su gente?

J.M.: China concibe la innovación, la inteligencia artificial, los minerales críticos y las rutas comerciales como instrumentos de desarrollo y seguridad nacional. Busca elevar la productividad, mejorar el bienestar y reducir dependencias externas que podrían convertirse



en vulnerabilidades estratégicas. Paralelamente, la integración entre capacidades civiles y militares permite trasladar avances tecnológicos a la defensa nacional. Por ello, desarrollo social y fortalecimiento militar son objetivos interrelacionados. En consecuencia, atribuirle exclusivamente una pretensión de supremacía militar simplificaría sus motivaciones y desconocería la importancia de su transformación económica.

M: El presidente Donald Trump critica a China pero a su vez, hace unas semanas, recibió a su jefe de Estado con honores en la última visita a EE.UU.. ¿Cómo se explica esta dualidad?

J.M.: La recepción con honores brindada a Xi Jinping en septiembre de 2026 puede interpretarse como parte de una estrategia que combina diplomacia, negociación y presión. El trato protocolar reconoce el peso internacional de China, a la vez que facilita la realización de negociaciones con el fin de lograr acuerdos.

Al mismo tiempo, las críticas de Trump (v.g. prácticas comerciales desleales, apropiación de propiedad intelectual y transferencia forzada de tecnología, insuficiente control chino sobre sustancias utilizadas para producir fentanilo, etc.) buscan movilizar apoyos internos y obtener concesiones de Beijing.

La interdependencia económica y los riesgos de escalada incentivan el diálogo, aun cuando persisten diferencias comerciales y estratégicas. En este marco,

la cordialidad entre mandatarios permite administrar la competencia, sin implicar coincidencia política ni resolver los conflictos estructurales de la relación bilateral.

M: La relación de China con América Latina y con Argentina en particular, cómo evolucionó en estos tiempos?

J.M.: Durante los tres mandatos de Xi Jinping, China profundizó su relación con América Latina, pasando del predominio comercial a una agenda más integral, conformada también por inversiones, cooperación financiera, construcción de infraestructura, transferencia de tecnología y concertación política (esta última institucionalizada en el Foro China-CELAC).

En lo referido a la evolución del lazo con nuestro país, sobresalen la asociación estratégica integral de 2014, la adhesión a la Franja y la Ruta en 2022 y la cooperación financiera mediante el swap. El vínculo ha mostrado continuidad, pese a la existencia de gobiernos de distinta orientación.

Sin embargo, su profundización plantea un desafío: transformar la complementariedad económica en diversificación productiva y transferencia tecnológica, evitando que mayores intercambios reproduzcan una inserción centrada en materias primas.



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

El gigante de cerca: lo que dejó la misión de CLADEA

China avanza a muy buen ritmo y América Latina todavía no tiene una estrategia común para relacionarse con ella

Durante dos semanas, una delegación del Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración CLADEA, integrada por 14 miembros de universidades de Argentina, Perú, Colombia, México, Ecuador y Uruguay recorrió ocho ciudades de China. El Instituto de Negocios Internacionales de la Universidad Católica de Uruguay -UCU- estuvo presente.

CLADEA es una red internacional de universidades y escuelas de negocios dedicadas a la enseñanza y la investigación en administración. Con más de medio siglo de trayectoria, promueve la investigación, el intercambio académico y la cooperación entre instituciones de distintos países.

Se recorrieron Hong Kong, Macao, Shenzhen, Guangzhou, Chongqing, Chengdú, Dongguan y Beijing.

Ninguna de las ciudades visitadas se parece a otra: ni en su historia, ni en su modelo de desarrollo, ni en su organización administrativa, ni siquiera en su nivel o características de consumo. Es un dato relevante si se tiene en cuenta que China tiene más de cien ciudades con más de un millón de habitantes.

Para quienes ya conocían la potencia asiática por visitarla con regularidad, y también para quienes llegaron por primera vez, la conclusión fue la misma: China sigue avanzando a muy buen ritmo, con nuevas características y con enormes desafíos que deben calibrarse apropiadamente.

Un país que lidera en tecnología

Para dimensionar el desarrollo tecnológico chino hay que verlo en persona, porque solo así se aprecia la escala de la transformación y su integración social y productiva. China ya es uno de los líderes indiscutidos en inteligencia artificial, robótica, energías renovables, transporte, telecomunicaciones, biogenética y vehículos eléctricos, entre otros sectores. La delegación lo comprobó visitando empresas, centros de transferencia de tecnología, la Academia de Ciencias Sociales y más de diez universidades, algunas de ellas en los primeros lugares de los rankings mundiales. Este último es otro fenómeno relativamente reciente, que posicionó a China también en el plano educativo. “No hay desarrollo sin educación, investigación e infraestructura, y China lo tiene muy claro”. Esa es quizás una de las principales lecciones de fondo. Se trata de un desarrollo reciente en términos históricos y, por eso mismo, de una enseñanza especialmente útil para América Latina, una región que todavía adolece de problemas estructurales.

*Por Ignacio Bartesaghi:
Director del Instituto de
Negocios Internacionales,
Universidad Católica del
Uruguay*



De comprador de materias primas a proveedor de tecnología

Esa transformación se refleja en cómo cambió la relación de China con América Latina. En los años '70 y '80, fue una época de relaciones diplomáticas que se restablecen con la gran mayoría de los países de la región. En 2001 China ingresa a la OMC y el comercio explota: compra productos primarios, exporta bienes de bajo contenido tecnológico y compra alimentos procesados. Hoy es el principal proveedor de tecnología y primer o segundo socio comercial de casi todos los países de América Latina.

A medida que China se desarrollaba a altísima velocidad, pasó a exportar alta tecnología. Con algunas ciudades chinas se comercia más que con países enteros. También es un gran inversor, con presencia notoria en Brasil y con inversiones importantes en recursos naturales e infraestructura en países como Perú y Chile. En muchos casos ya es el principal cooperante y, con iniciativas como la Franja y la Ruta, la agenda dejó de limitarse al comercio y las inversiones: hoy es cooperación en su sentido más amplio.

Un cambio de época

Estamos en un cambio de época, con transformaciones geopolíticas y geoeconómicas y una aceleración tecnológica cuyo impacto todavía intentamos dimensionar. En ese contexto conviene ratificar la amistad entre China y América Latina, pero con perspectiva. Hay dificultades por las políticas de algunas potencias, aunque el gran conjunto de las sociedades defiende la independencia y el buen relacionamiento con todos los Estados, y apuesta a trabajar en conjunto en una agenda internacional compleja. Eso no significa sostener la misma agenda con China que con Estados Unidos, Europa, India o Japón, sino entender que países como

los latinoamericanos deben desplegar una agenda amplia con diversos socios a nivel global.

La debilidad está de este lado del océano

América Latina no tiene una estrategia única para relacionarse con el gigante asiático, y eso pesa sobre todo cuando se discuten infraestructura y recursos estratégicos. Beijing, en cambio, tiene libros blancos sobre la región, estrategias subregionales y nacionales, y presencia en foros como el G20, el G77 + China y los BRICS.

A eso se suma el desconocimiento: muchos en la región desconocen la realidad china, y eso lleva a errores de apreciación y de diagnóstico.

Un margen para crecer

El comercio sigue concentrado en bienes, pero hay un enorme potencial en servicios, empezando por el turismo, en ambas direcciones. Los déficits de infraestructura que todavía explican parte de nuestros problemas de competitividad pueden superarse con inversiones chinas. Y la robótica, la nube, la inteligencia artificial, las telecomunicaciones, las energías renovables, la cooperación agrícola y la biogenética son solo algunos de los espacios donde los vínculos se profundizarán con el paso del tiempo. En ese proceso, la asociatividad empresarial y el puente entre academia y empresarios es y será una pieza clave. También es natural que se avance en la agenda política, de defensa e institucional, y en la integración financiera, donde el dólar irá perdiendo fuerza como moneda de reserva y de comercio. Algunos puntos de esta agenda demorarán más y otros menos, con mayores o menores restricciones políticas por la compleja coyuntura internacional, en particular por el aumento de las tensiones de Occidente con China.

Ahora bien, las relaciones internacionales de hoy están cargadas de pragmatismo y, dados los desarrollos de China y de otros países asiáticos emergentes, no es posible ignorar una agenda de esta dimensión y dinamismo con quien será la primera potencia mundial en algunas décadas.

Una nueva etapa

La misión de CLADEA se fijó objetivos tan simples como profundos: Que más latinoamericanos conozcan China. Que crezcan los intercambios de estudiantes y profesores. Que avancemos en investigaciones conjuntas. Que las universidades

incorporen estas variables en su trabajo cotidiano.

No se trata de sustituir mercados históricos y muy relevantes para América Latina, como Estados Unidos y Europa, sino de expandir y entender los nuevos, como el potencial que aún presenta China, más allá del desarrollo de las últimas dos décadas, y también India, el sudeste asiático y África, entre otros.

Las posibilidades están. Solo resta dar paso a una nueva etapa en la relación con China, con más conocimiento entre las partes y con la madurez que exigirán los desafíos que todos los actores internacionales enfrentarán en las próximas décadas.

Línea marítima argentina líder de transporte de contenedores, uniendo los puertos del sur del país con Buenos Aires y Montevideo

Servicio regular de cabotaje entre Buenos Aires y Ushuaia con escalas en puertos patagónicos mediante sus dos buques: Argentino II y Asturiano II con una frecuencia semanal.



PATAGONIA SHIPPING LINES



PATAGONIA
Shipping Lines

Leandro N. Alem 986 - Piso 2 - C.A.B.A.
Tel. (5411) 4315-1444
www.patagonialines.com

Maersk apostando por el etanol

Maersk anunció el exitoso suministro de etanol al “Maersk Halifax”, el primer buque de la compañía adaptado para utilizar combustible dual, en Singapur.

Fuentes de la empresa, señalaron que la operación constituye la primera vez que se suministra etanol a un buque adaptado dentro de la flota de Maersk y representa otro hito importante en los esfuerzos de la compañía por explorar diversas alternativas de combustible para el futuro de un transporte marítimo descarbonizado.

Llevada a cabo en colaboración con la Autoridad Marítima y Portuaria de Singapur (MPA) y otros socios, la operación consistió en el suministro de aproximadamente 5.000 toneladas métricas de bioetanol con certificación ISCC. “Esto ha permitido obtener una valiosa experiencia operativa, así como conocimientos clave sobre la infraestructura, el abastecimiento, la preparación de la cadena de suministro y las operaciones a bordo relacionadas con el uso de etanol como combustible marino”, señalaron fuentes de Maersk, quienes además manifestaron que la operación se enmarca en el compromiso a largo plazo de la empresa de explorar diversas vías tecnológicas y de combustibles para apoyar la transición de la industria marítima hacia la descarbonización del transporte oceánico.

Añadieron que el etanol se perfila como un combustible de transición prometedor, gracias a su disponibilidad a nivel mundial, a sus redes de producción y distribución ya consolidadas, y a su compatibilidad con tecnologías de motores diseñadas para utilizar alcohol. “Cuando cuenta con la debida certificación y proviene de fuentes



con bajas emisiones de carbono, el etanol puede lograr una reducción significativa de los gases de efecto invernadero en comparación con los combustibles marinos convencionales”, dijeron desde Maersk.



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

Ya se viene AAPA LATAM en Guatemala, con los referentes portuarios de la región

Del 1 al 4 de diciembre, AAPA LATAM 2026 prevé reunir a más de 700 referentes del sector marítimo, portuario y logístico en la ciudad de Guatemala. El encuentro conectará los grandes debates de la industria con oportunidades de inversión, cooperación y negocios.

Allí estarán autoridades portuarias, ejecutivos de terminales, navieras, proveedores tecnológicos, inversores y organismos internacionales. La propuesta combinará análisis estratégico, experiencias de gestión, exposición comercial y espacios de networking para acercar perspectivas y facilitar nuevas relaciones entre los actores de la industria.

El encuentro en Guatemala se da justamente cuando en dicho país se publicó recientemente la Ley General del Sistema Portuario Nacional, Decreto 20-2026, que según se entiende, abre una nueva etapa institucional para sus puertos.

La normativa crea la Autoridad Portuaria Nacional y establece un marco orientado a fortalecer la planificación, la seguridad, la competitividad y las condiciones para la inversión pública y privada.

Con acceso al Atlántico y al Pacífico a través de Puerto Quetzal, Santo Tomás de Castilla y Puerto Barrios, Guatemala apunta a transformar su ubicación estratégica en capacidad logística, señalaron fuentes oficiales.

Precisamente, el panel “Dos océanos, una estrategia: la visión portuaria de Guatemala”, en AAPA LATAM, ofrecerá una mirada sobre las necesidades y perspectivas del sistema portuario del país, en diálogo con los desafíos que atraviesa el conjunto de América Latina. Por otro lado, la conferencia inaugural, “El nuevo mapa del comercio mundial: ganadores, riesgos y oportunidades para América Latina”, pondrá el foco en las tensiones geopolíticas, las nuevas alianzas comerciales y los cambios en las cadenas de suministro.

El debate continuará con “El nuevo tablero portuario de las Américas”, dedicado a los corredores logísticos, los proyectos de infraestructura y la competencia por captar nuevos flujos de carga.

Las estrategias de las navieras tendrán un espacio propio, con la participación prevista de representantes de Maersk y MSC. Carlos Urriola, Partner de Urriola & Sanchez y moderador del panel, anticipa una de las preguntas centrales: “¿Qué necesitan tener y hacer las terminales portuarias para entrar al círculo de ganadores?”.

El Innovation Challenge, moderado por Miguel Garín, Director de Desarrollo Internacional de la Fundación Valenciaport, mostrará casos concretos de aplicación



de inteligencia artificial, automatización, gemelos digitales y plataformas colaborativas. Asimismo, el panel: “La cuenta regresiva hacia el Net Zero” reunirá experiencias y perspectivas sobre descarbonización, electrificación, nuevas tecnologías e inversiones.

La agenda abordará también la seguridad jurídica y las concesiones portuarias, con foco en las condiciones necesarias para desarrollar y sostener inversiones de largo plazo.

En paralelo, “Puertos bajo amenaza: crimen organizado, seguridad e integridad logística” propondrá un intercambio sobre la protección de las operaciones y la articulación entre actores públicos y privados.

Los graneles estratégicos y la relación entre cruceros, sostenibilidad y ciudades portuarias ampliarán el análisis a distintos mercados y modelos de desarrollo.

Sus organizadores señalan que el valor agregado de AAPA LATAM está en reunir, en un mismo espacio, a quienes definen políticas, toman decisiones de inversión, operan las terminales y desarrollan soluciones para la industria.

La exposición comercial y los espacios de networking complementarán los contenidos, facilitando conversaciones que puedan convertirse en proyectos, acuerdos y nuevas relaciones de trabajo.

El programa contempla además la entrega de los Premios AAPA LATAM–CIP/OEA, los Premios Legado AAPA LATAM y la presentación de Curaçao como sede de la edición 2027. Asimismo, habrá una visita técnica optativa a Puerto Quetzal, con registro previo y cupos limitados, que permitirá acercarse a la realidad operativa del país anfitrión.

Más información e inscripciones: www.aapalatam.org/congreso

Mirar más a la logística integrada. El factor de las nuevas concesiones de terminales

Cómo está impactando la geopolítica en los tráficos y en el sistema portuario de América Latina

Cómo se ve desde una mirada experta la situación de los puertos en Latinoamérica y Caribe y el área de influencia del Canal de Panamá; cómo impacta en los tráficos la geopolítica y las nuevas tendencias en la búsqueda de gobernanza para las nuevas rondas de concesiones portuarias en la región que crece en capacidad ante la mayor demanda.

El efecto del Niño y las nuevas tendencias en materia de eficiencia energética y digitalización de procesos aún con necesidad de acelerar, son otros factores que impactan. Resiliencia es la palabra de una actividad que, pese a los embates del contexto, persiste.

Son interrogantes y respuestas que aparecen cuando dialogamos con Carlos Urriola, - en la foto- consultor portuario; por muchos años máximo directivo de una de las terminales líderes en Panamá y que es asiduo panelista en diversos eventos internacionales que

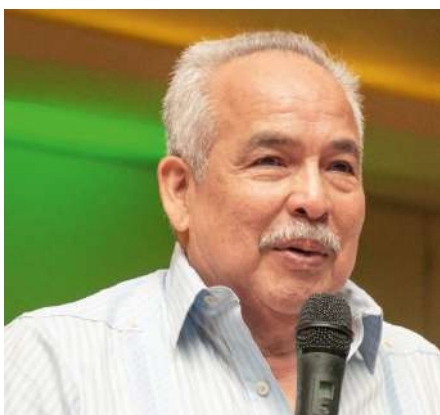


se dan en toda la región, gracias a su experimentada visión.

En primer lugar, lo consultamos sobre cómo pega en los puertos y navieras estas variantes en el comercio internacional a partir de las movidas geopolíticas que llevan a ser tendencias. Porque, más allá de los cambios, los volúmenes no caen. Pero cómo se planifica en estas condiciones?.

Urriola señala, precisamente, que un factor importante que se da hoy en día, es que los negocios del shipping y portuario crecen a pesar de las crisis. *“Es más, ante cada crisis, el sector siempre reacciona. Eso demuestra lo flexible y resiliente que es”*, dice.

En este contexto de incertidumbre, advierte que alguien que tiene que definir acciones en un puerto, antes que tratar de pronosticar el presupuesto para el próximo año, todavía está tratando de ver cómo va a terminar el año, y eso que estamos en octubre. *“La geopolítica que impacta en la oferta y la demanda muy rápidamente, -como ser los precios de los contratos de los buques-*



DESDE 1959

SALVAMENTO, BUCEO Y OBRAS

- Salvamento marítimo y fluvial.
- Obras subacuáticas y portuarias.
- Grúa flotante, pontones grúa y barcos de apoyo.
- Buceo comercial e industrial.
- Control y contención de derrames de hidrocarburos.
- Inspecciones, reparaciones navales y dragados especiales

BASE OPERATIVA – PUERTO SANTA FE.

- 10.000m2 de espejo de agua.
- Superficie planta total de 11.700m2 (Galpón Cerrado de 1.660m2)
- Conexión eléctrica para servicios esenciales de baja potencia.
- Reparaciones a flote de máquinas, electricidad e hidráulica.
- Reparaciones y mantenimiento subacuático de sistemas de propulsión y gobierno, y servicio de grúa.
- Trabajos de calderería y metalúrgico que no impliquen puesta en seco.



rn-salvamento.com

+54 9 11 6607-4405
contacto@rn-salvamento.com

es difícil de manejar y debe ser considerada en cualquier decisión a tomar. Los fenómenos geopolíticos que lógicamente hacen que las cosas cambien muy rápidamente, tienen que ser seguidos muy de cerca. Pero hay variables que una terminal no controla”, explica.

En este contexto, puntualiza, los gestores o los que tienen que tomar decisiones en los puertos, deben encarar una planificación dinámica y alternativa, con varios escenarios y gran capacidad de rápida reacción.

Geopolítica y los efectos de cambios violentos en el clima, entonces, son cuestiones que implican diferentes niveles de toma de decisiones en los responsables de los puertos.

Un ejemplo que señala como posible, es una línea naviera que cambia el network de sus buques; pasa de una terminal a otra porque es menos congestionada, pero quizá en poco tiempo vuelve. Otro ejemplo para las terminales se da hoy con el equipamiento y en particular con las grúas. La mayoría de los puertos de EE.UU. operan equipos de una reconocida marca china, pero por nuevas movidas del gobierno americano deben buscar otros orígenes. Qué va a pasar cuando tengan que reponer sus equipos que se adquieren para instalar por varias décadas?. Esas decisiones se tienen que tomar en un momento y son muy difíciles. “Para estos tiempos de tantos cambios, es necesario un nuevo responsable de tomar decisiones, que además tenga en cuenta que el actual contexto no va a ser temporal sino de todos los días y en adelante. Esta dinámica representa un problema especialmente para aquellas organizaciones que tienen procesos de decisión más lentos o complejos. Pero el que no reaccione rápido se va a ir quedando atrás”, explica.

Al mismo tiempo, Urriola advierte que, en tiempos de supuestas crisis, se pueden ver órdenes masivas de barcos nuevos que van a ingresar al sistema en los próximos años. Lo que marca que hay quien planifica

pensando en un crecimiento.

“Un tema muy llamativo que venimos viendo este año y que nunca lo he observado antes, es que más allá del alto grado de incertidumbre, el sector marítimo es altamente flexible, lo que le permite aprovechar situaciones que anteriormente hubieran sido consideradas como catastróficas para el sector”, argumenta.

Esto en parte, puede tener que ver con factores geopolíticos que antes eran sorpresivos y determinantes y que ahora se suceden día a día.

Como anticipó Urriola, otro de los factores que afectan fuertemente a los puertos, tiene que ver con las variantes que se generan a partir de la situación climática.

Mientras en algunos lugares hay exceso de lluvias en otros se dan sequías, alejadas de los parámetros promedio.

Por ejemplo, el canal de Panamá se viene preparando con mucha anticipación al fenómeno del Niño, aplicando restricciones al ingreso de buques, pero a su vez por estos días se ha visto mucha lluvia en el área del Lago que alimenta el Canal. Esto ha llevado a que se retiren las restricciones, con cautela, pero monitoreando continuamente el sistema, porque todo puede cambiar.

Durante la anterior situación de seca, funcionó muy bien el “canal seco” por camión y tren, con los barcos que descargaban en el Pacífico y volvían a cargar en el Atlántico, señala Urriola. Se espera que vuelva a funcionar con estas nuevas restricciones.

Para el especialista, el primer objetivo que tiene el Canal es incrementar el abastecimiento a largo plazo de agua potable con el nuevo proyecto del Lago Río Indio y que las autoridades los están manejando muy profesionalmente, dice. “Es importante advertir que este desarrollo apunta a solucionar el problema para el abastecimiento de agua potable para la población en Panamá – implica entre otras cosas reubicación de





Centro de Navegación

DESDE 1916

TRABAJANDO POR UN PAÍS DE CARA AL MAR

CÁMARA EMPRESARIAL DE LA ACTIVIDAD MARÍTIMO-PORTUARIA DEL PAÍS



INSTITUTO DE CAPACITACIÓN



FORMACIÓN PROFESIONAL



CURSOS PARA EMPRESAS



MODALIDAD VIRTUAL Y PRESENCIAL



CAPACITACIÓN ESPECIALIZADA



www.cennave.com.uy



+598 2916 0995



secretariacn@cennave.com.uy



Centro de Navegación
Instituto de Capacitación del Centro de Navegación



[@cennaveuy](https://twitter.com/cennaveuy)
[@institutCENNAVE](https://twitter.com/institutCENNAVE)



[@centrodenavegacion](https://www.instagram.com/centrodenavegacion)
[@institutCENNAVE](https://www.instagram.com/institutCENNAVE)

gente- y además mejorar la situación del Canal. No estamos hablando de un proyecto para que “pasen más barcos”. Involucra mucho más y esperemos que en un corto período de tiempo comience a desarrollarse porque es esencial para la gente”, explica.

Nuevos desarrollos y concesiones

Otro de los temas que para Urriola son centrales en el sector portuario en varios países de la región, tiene que ver con el vencimiento de las concesiones en el muy corto plazo.

“Tengo más de 40 años en el sector portuario y en los últimos 30 años nunca había visto tanto proyecto y tanta actividad potencial en Panamá”, dice.

Hay proyectos allí como las dos terminales que la Administración del Canal quiere licitar, más un oleoducto, un área o corredor logístico.

También hay decisiones pendientes sobre el futuro de las terminales en Balboa y Cristóbal y un terminal en Margarita.

Los proyectos de las terminales de Telfer y Corozal no son nuevos. La Administración del Canal no maneja puertos, pero como están en su área, junto a la AMP están elaborando un modelo básico de concesión que se están discutiendo, porque los contratos temporales de Balboa y Cristóbal terminan en julio del 2027. También están las implicancias respecto al fallo de la Corte Suprema. Además, existen concesiones con contratos diferentes, y habrá que ver cómo se plantearán los modelos de los contratos para las nuevas terminales, dice Urriola. “Esto implica una reingeniería bien interesante y además habrá que ver si Panamá que es centro de trasbordo, podrá absorber esa mayor capacidad”, añade.

Esto, sólo en Panamá, con lo que implicará en la creación de capacidad y el interrogante de cómo responderá la demanda, teniendo en cuenta que abrió Antioquia, Chancay sigue creciendo y en México, Manzanillo, en Cuyutlán encara una terminal en el área de Colima; además Cartagena opta por expandirse con el reciente lanzamiento del esquema de concesiones en Colombia. En otros puertos vecinos también crece la oferta. “El sector portuario en América Latina sigue creciendo, más allá de lo que se ve como un contexto difícil”, insiste.

Advierte Urriola, por otro lado, que estos proyectos que apuntan a desarrollar capacidad en toda la región, demoran de 36 a 48 meses, entre que se ejecutan, se instalan equipos y comienzan a funcionar. “Es decir, que nada de lo que estamos hablando hoy estará



funcionando por lo menos, en los próximos 3 años. La capacidad se va añadiendo en fases”, dice.

Pero se ve que las líneas ya van armando un sistema con sus bases en los hubs, como ser Panamá, Cartagena, San José, Chancay, el proyecto de puerto exterior de gran escala en San Antonio en Chile, nueva conce-



J.R. RODRIGUEZ & ASOC. MARINE INSURANCE BROKERS

Somos brokers de seguros
especializados
exclusivamente en
SEGUROS MARITIMOS



JRR & ASOC.

+ 45 años en el mercado
Compromiso y dedicación.
Coberturas a medida,
sin letra chica.
Aseguradores de calidad y confianza.





SEGUROS

- P&I
- H&M
- Puertos y Terminales
- Agentes Maritimos (E&O)

www.jrryasoc.com.ar
+54 9 11 6769 9966
rodriguezjulieta@jrryasoc.com.ar

sión en Puerto Caldera, en Costa Rica, etc. Hay desarrollos de conexiones terrestres entre Brasil y Chile.

“Es parte de la tendencia de integrar mercados, la idea es competir, y la gente del Pacífico quiere el Atlántico y viceversa”, advierte.

Donde el consultor ve que falta desarrollo, es en la integración de los puertos con los hinterlands, especialmente infraestructura que una los diferentes medios de transporte: puertos, ferrocarriles, camiones, barcazas, aviones, de tal manera de conectar los diferentes centros de carga y descarga con los centros de producción. Al mismo tiempo, dice Urriola, la región aún no tiene un esquema de integración de los servicios logísticos. Esto es algo que ya está pasando a nivel global.

“Vemos una cada vez mayor integración vertical naviera-terminal y que avanza en otros servicios. Allí las instituciones deberán poder regular de alguna manera este tipo de integración para mantener normas claras de competitividad, sin que eso implique limitar la libre empresa. Hoy se debate mucho sobre el modelo de gestión, si concesión, alianza público-privada, etc., pero no hablamos de cómo fortalecer la gobernanza en el sector. Esto no tiene que ver con que haya más burocracia, sino tener en cuenta que el negocio portuario ha evolucionado”, explica. En ese sentido, advierte que será o no mejor, pero cada vez más el cliente quiere ir a un sólo lugar para que le ofrezcan toda la gama de servicios. *“Esto implica que, para satisfacer al cliente, la naviera, los operadores logísticos, las líneas de carga aérea, los ferrocarriles, las compañías de transporte en general, de alguna u otra manera, se están integrando bajo un mismo paraguas y marca, lo que conlleva una serie de ventajas para los exportadores e importadores, pero siempre se debe cuidar la libre competencia”,* insiste. Por ejemplo, no cabe duda que un operador que tiene un cliente que le da tres veces más carga que otro, tiene todo el derecho de darle al primero condiciones más ventajosas. Eso ocurrió, ocurre y ocurrirá.

En ese sentido, señala que, en la gran mayoría de los casos, los organismos oficiales de los países de la región, se han quedado muy rezagados para poder monitorear y tratar de supervisar e inclusive de incentivar este tipo de integraciones, que son una realidad del mercado. *“Este va a ser el mayor reto que van a tener los organismos públicos del sector, porque tendrán que mantener neutralidad y competitividad en un marco de integraciones logísticas que permitan a todos los jugadores participar en un ambiente de competitividad que evite las concentraciones de mercado. Siempre teniendo en cuenta la realidad de cada lugar”,* añadió. Entiende que el concepto de comunidad portuaria es esencial. *“En nuestros países, mover carga desde los centros de producción a los puertos, a menudo todavía sigue siendo de un costo igual al de un flete marítimo. Esto es porque no se está viendo el sistema de una manera integral. Seguimos desarrollando infraestruc-*

tura, pero no lo unimos a todo el sistema de supply chain del que forman parte los puertos. Carreteras y ferrocarriles que pueden ser muy buenos, pero que no tienen buenas conexiones con los puertos. Creo que el próximo paso es pasar a una etapa, donde el desarrollo del sector marítimo portuario se vea como desarrollo del sector logístico total, con cada parte siendo bien eficiente”, argumenta.

Añade que el negocio logístico está cambiando rápidamente. *“Nadie puede decir si es mejor darle una concesión a una línea o a un operador especializado o a una combinación de ambos. Pero una vez que estén bien definidas claramente las reglas del juego, que eviten las concentraciones de mercado y mantengan la competencia, cualquiera de los modelos es bueno. En este contexto, no se puede soslayar que la gobernanza de las agencias que tengan que ver con este tipo de concesiones, deberán desarrollarlas con un enfoque diferente respecto a las primeras concesiones hace 20 o 40 años. De otro modo, se pueden repetir errores que generaron problemas porque no cumplieron con el objetivo de que las cargas fluyan mejor”,* explica.

Digitalización, IA y descarbonización

Otra de las tendencias en la actividad, tiene que ver con procesos tecnológicos como la digitalización integral que muchos puertos de la región aún no han incorporado. *“Creo que, en primer lugar, los puertos deben desarrollar procesos bien especificados y mapeados antes de ser digitalizados. Luego para utilizar la IA, como todos saben, se necesitan muchos datos para procesar y esto exige un uso intensivo de energía de la que no todos pueden disponer. Una vez resuelto esto, hay que ver cómo el uso de la IA va a influir en la cuestión del empleo. Pero no cabe duda que estas tendencias no se pueden detener y habrá que buscar la forma de aprovecharlas, siempre en lo que sea de utilidad para la actividad de que se trate”,* entiende Urriola.

Otra de las tendencias tiene que ver con la reducción de las emisiones y la descarbonización. Señala que es posible que con la situación geopolítica que se ha dado en los últimos años, en general, lleve a que algunos piensen que el mundo se ha olvidado del tema. Pero no debe ser así. Cree más que “el tema sólo está en pausa”, más allá de que muchos países siguen adelante con sus proyectos.

“América Latina cometería un gran error en no seguir planificando, pensando en que los procesos de reducción de emisiones y descarbonización no van a ocurrir. Pueden haber perdido aceleración en el corto plazo, pero no se detendrán y lo vemos con muchos ejemplos de proyectos en materia de motorización y en las ordenes de los buques”, cierra.

Nuevo Encuentro Federal del Centro Despachantes de Aduana

El Centro Despachantes de Aduana (CDA) realizará, el 4 y 5 de noviembre en Mar del Plata, el XI Encuentro Nacional de Despachantes de Aduana y VII Encuentro Nacional de Agentes de Transporte Aduanero (ATA).

Se tratará de una instancia de intercambio profesional que reunirá a representantes del sector.

Las actividades tendrán lugar en los salones del Uthgra Sasso Hotel con mesas de trabajo, ponencias y debates sobre cuestiones operativas, normativas e institucionales de interés para los despachantes y agentes de transporte aduanero de todo el país.

La apertura del primer día estará a cargo del presidente del CDA, Rubén Pérez, y del administrador de la Aduana de Mar del Plata, Ag. César Augusto Casal. Entre los principales temas a tratar aparece el DNU 70/2023 y la figura de los declarantes, con un debate destinado a analizar propuestas y definir posibles pasos a seguir. También habrá una mesa sobre clasificación arancelaria e Inteligencia Artificial (IA), además de un espacio dedicado al análisis de normativa cambiaria y bancaria.

El programa incluye una mesa institucional sobre la modificación del Estatuto y la intimación de la IGJ, mientras que otra de las actividades estará a cargo de BBVA, con una presentación dirigida a los despachantes de aduana sobre un nuevo beneficio para importadores. La agenda contempla además una mesa sobre temas presentados por las Cámaras y vinculados con la actividad de los Agentes de Transporte Aduaneros (ATA).

Durante la segunda jornada se realizará una mesa de



trabajo con aspectos vinculados al Acuerdo UE-Mercosur, y otra a cargo de los asesores del CDA, centrada en normativa y procedimientos aduaneros, además de las conclusiones del encuentro.

Como cierre de las actividades, se llevará a cabo una cena de camaradería.

Fuentes de la entidad, señalan que el encuentro de despachantes es el corolario de un año de intensa actividad por parte de las nuevas autoridades del Centro, así como también la posibilidad de reunir a colegas de todo el país en un mismo lugar. *“Nos produce una enorme satisfacción el poder concretar esta posibilidad de juntarnos en un entorno agradable a debatir, intercambiar y capacitarnos, abordando temas que hacen a nuestro día a día. Apuntamos a contar con una gran cantidad de participantes de todo el país”*, señala en ese sentido, Rubén Pérez, presidente del CDA.

Para detalles del programa e inscripciones en: https://www.cda.org.ar/detalle_noticia.php?id=42791



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



En el evento del CFI, los gobernadores piden un plan logístico nacional y los privados actúan

Gobernadores y referentes del sector privado vinculados a las economías regionales – agro, energía y minería- formaron parte de los paneles de la Segunda edición de la Cumbre Federal de Logística que organizó el Consejo Federal de Inversiones, CFI; y que tuvo el cierre desde Nación con el jefe de Gabinete de Ministros, Diego Santilli – el nexo en esa relación con las provincias- y el ministro de Transformación, Federico Sturzenegger.

El enorme auditorio del centro de convenciones de la ciudad de Buenos Aires, pegado a la Facultad de Derecho de la UBA, estuvo colmado de gente; en su mayoría con representantes y funcionarios provinciales de distintas escalas. Además de los varios consultores del CFI, representantes de transporte de las provincias y operadores de todo el espectro logístico, la mayoría del sector público, -como de los entes portuarios de las provincias -desde Santa Fe o Buenos Aires, hasta Formosa o Misiones- y varios gremios del sector marítimo. Incluso en el ingreso al recinto se repartían manifiestos con el lema “Gobernadores, no entreguen la soberanía de nuestras aguas: Marina Mercante; trabajo, producción y soberanía”. Precisamente entre los temas que se hablaban en los espacios de networking, el qué hacer con



el cabotaje era el análisis preferido por los especialistas de la actividad naviera y portuaria. Aunque nadie le encontraba la vuelta. Proyectos son varios, desde uno nuevo presentado en el Senado por el oficialismo -bien desregulador- hasta de los gremios que hablan de un segundo registro, -que en su momento era "mala palabra"-.

La impronta política, que sostiene al CFI y que precisamente está del lado de los gobernadores más que de la Nación, la pusieron los gobernadores de Buenos Aires, Axel Kicillof; de Chubut, Ignacio Torres; de Córdoba, Martín Llaryora; de Entre Ríos, Rogelio Frigerio; de Jujuy, Carlos Sadir; de Río Negro, Alberto Weretilneck; de San Juan, Marcelo Orrego; y de Santiago del Estero, Elías Suárez. Aunque algunos que conviven día a día en la actividad logística vieron el relativo conocimiento que tienen los mandatarios

en general de esta temática.

Y...no es muy cool que digamos...

El encuentro se llevó a cabo como parte de la Estrategia Federal Logística que el CFI impulsa junto a las provincias desde hace cinco años, y que pretende avanzar en una agenda común entre el sector público y el privado para planificar inversiones estratégicas en este segmento clave de la cadena de comercio exterior.

El panel de apertura fue encabezado por el CFI y los gobernadores de Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos y Santiago del Estero. A continuación, se realizó el panel “La velocidad que genera valor”, con la participación de representantes de DHL, Aeropuertos Argentina 2000, Mercado Libre, Andreani y FedEx y que resultó el único donde participaron operadores privados del mundo del transporte.

Luego tuvo lugar la mesa “Agroindustria

DP WORLD

TERMINALES RÍO 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)

argentina: logística para llegar al mundo”, integrada por el gobernador de Entre Ríos y referentes de Louis Dreyfus Company, de Semillas Basso/ Federación Internacional de Semillas y de la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA).

Más tarde, en el panel “Hidrocarburos: logística para el futuro energético”, expusieron los gobernadores de Chubut y Río Negro junto a directivos de Pan American Energy (PAE), Tecpetrol e YPF. Finalmente se desarrolló el bloque: “Desafíos logísticos para la cadena de valor minera”, con los gobernadores de Jujuy y San Juan y representantes de Río Tinto, Glencore, Holcim Argentina y Techint. El cierre estuvo a cargo del secretario general de CFI, Ignacio Lamothe.

Desde la entidad se destacó la importancia del trabajo conjunto entre las provincias, el CFI y los actores del sector privado, para definir una hoja de ruta compartida que permita fortalecer las cadenas de valor, mejorar la integración territorial y consolidar una logística competitiva para el desarrollo federal.

Provincias

Entre los conceptos destacados de los gobernadores, el mandatario de Entre Ríos, Rogelio Frigerio, habló sobre los activos que tiene la provincia en términos logísticos, como los ríos que lo rodean; pero que se aprovecharon poco, como el puerto de Ibicuy, al que señaló como uno de los puertos de aguas profundas con mayor potencial que tiene la Argentina. Allí señaló que durante casi 30 años había una obra de extensión del muelle que estaba parada. “Esto se replicaba en los cuatro puertos provinciales, que dormían el sueño de los justos. Algo que nos producía envidia cuando vemos el desarrollo que tuvieron los puertos del otro lado del río en Santa Fé”, dijo. Recién ahora, agregó,



El secretario general del CFI, Ignacio Lamothe, abre el juego al panel con los gobernadores de Entre Ríos, Rogelio Frigerio, de Córdoba, Martín Llaryora; de Buenos Aires, Axel Kicillof y de Santiago del Estero, Elías Suárez.

se está tomando conciencia del potencial que tienen los ríos en la provincia, y luego de muchos años, hoy dicho Estado forma parte activa de la Vía Navegable Troncal.

“Gracias al trabajo en conjunto con el CFI con estudios puntuales, pudimos convencer al Gobierno Nacional que no podía dejar a Entre Ríos afuera de la red fluvial, una de las más importantes del mundo. Esto va a promover el desarrollo de nuestros puertos”, señaló. Asimismo, resaltó que la provincia esta promoviendo el dragado del río Uruguay hasta Concordia.

Frigerio añadió que Entre Ríos es la primer provincia en donde salieron las recientes concesiones de rutas nacionales, -12, 14, 18-, y del complejo Rosario Victoria.

“Las rutas nacionales son determinantes para la competitividad de la Argentina y en particular para la provincia”, dijo.

Agregó que se avanzó con la intervención en más del 50% de las rutas provinciales y en los caminos rurales, utilizando todas las herramientas disponibles, como convenios con municipios, impulsando consorcios de frentistas para descentralizar el trabajo de vialidad provincial, que es muy complejo. Por su parte, el gobernador Axel Kicillof, detalló que la provincia de Buenos Aires cuenta con 27 puertos entre los provinciales, públicos y los privados, además del litoral marítimo más extenso de la Argentina, con 30 astilleros y más de 100

talleres navales. Una red vial de 40.000 km, 15.000 km de vías ferroviarias tendidas, - 6000 en funcionamiento-. Añadió que la provincia tiene su propio plan de infraestructura con inversiones históricas en rutas y caminos rurales: casi 5.000 kms. de rutas intervenidas y más de 1.500 km caminos rurales. Otros datos: un plan de inversión en infraestructura básica portuaria en los consorcios de gestión público-privados, U\$75 millones de dólares en infraestructura intraportuaria y U\$236 millones en dragados, más U\$700 millones en inversiones en las terminales privadas en un período de 5 años.

Destacó que la provincia plantea un plan logístico nacional en el CFI, en la medida que en el contexto mundial los conflictos se están expresando en la logística. “Hoy se está reconfigurando el mundo en materia productiva, en materia de hegemonía, de dominio, de áreas de influencia y también de logística”, dijo. Señaló desde la Iniciativa de la Ruta china hasta el programa de corredores logísticos que promueve EE.UU. “En este contexto o planificas o te planifican, porque la Argentina es parte de



esos planes globales”, dijo. Añadió que el país no se puede dar el lujo de no tener un plan en materia de infraestructura de logística. Más allá de lo provincial, tiene que haber una idea global, agregó. Finalmente, como no podía ser de otra forma, volvió a poner en la mesa la necesidad de desarrollar el canal Magdalena, como un tema de soberanía y como una obra de logística que le va a cambiar la vida a los argentinos. Será así?.

Desafíos en la agroindustria

En el panel Agroindustria argentina: logística para llegar al mundo, participaron Luis Zubizarreta, Director Regional de Asuntos Públicos de Louis Dreyfus Company; Lorena Basso, Presidenta de Semillas Basso y de la Federación Internacional de Semillas; y Guillermo Barbero, Gerente de Logística de la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) - arriba en la foto-. Zubizarreta, señaló que por mucho tiempo en la Argentina, en lugar de priorizar la carga y darle la mayor eficiencia logística posible, se focalizó todo en el transportista. “Argentina es un país que está lejos de los mercados. Mucho volumen y precio relativamente bajo, lo cual potencia la importancia que tiene una logística eficiente. Precisamente, la concesión de la hidrovía, potencia tener un comercio exterior con fletes más bajos y que los buques lleguen al corazón de la producción y de alguna manera acerca el país a los mercados, permitiendo lograr esa competitividad. No hay que olvidar que una característica dis-



tintiva respecto a nuestros competidores, es que el área productiva agrícola está relativamente cerca de los puertos”, explicó. Por eso, agregó, también hay que poner el foco en mejorar la gestión del camión en los accesos a las terminales en las distancias más cortas, tanto en obras como en el ordenamiento de ese flujo de camiones. Esto es, para que al llegar a puerto puedan descargar y eviten demoras, lo cual les permite dar más calesitas y bajar el costo del flete. Señaló también la necesidad de mejorar el modo ferroviario, que mueve lo mismo que hace 50 años, cuando la producción se multiplicó. Allí destacó la próxima concesión de las líneas que dependen del Belgrano - aunque ahora parece medio demorada-. Respecto a esta concesión señaló que a través de ella, el Estado deja de perder plata y se le podrá dar competitividad al sistema en manos de privados. Allí Zubizarreta señaló que el sistema de open access elegido es bastante virtuoso y novedoso. El privado que opere los trenes, va a tener que pagar la infraestructura y cobrará un peaje, y el que quiere, corre sus trenes, posibilitando la

competencia. Al igual que en la concesión de la VNT habrá un ámbito de control público y privado que vele por el cumplimiento del contrato.

Hay que aclarar no obstante que el esquema de Open Access según muchos entendidos, no ha tenido el éxito tan esperado en otras partes del mundo.

Asimismo, Zubizarreta tuvo un párrafo para el transporte fluvial y el armamento local para el cabotaje que ha desaparecido. “Esto nos pone en desventaja porque lleva al productor de algunas regiones a tener que transportar en camión desde largas distancias teniendo el río cerca. En esta materia tenemos que dar una discusión seria para darle competitividad a nuestra bandera y de ese modo, haya más armadores en Argentina que puedan, incluso, competir con el resto de los países del Mercosur y para eso hay que abrirse a la competencia”, dijo.

Semillas

Una bolsa de 20 kg de semillas, produce alrededor de 12.000 kg de grano. Allí la



CENTRO
DESPACHANTES
DE ADUANA DE LA
REPÚBLICA ARGENTINA

CONTRATÁ UN DESPACHANTE DE ADUANA

CERTIFICADO Y HABILITADO ANTE ARCA

Un profesional que conecta la Argentina con el mundo, facilita el comercio exterior y genera nuevas oportunidades para el país.



COMERCIO
EXTERIOR



DESARROLLO
PRODUCTIVO



MÁS
OPORTUNIDADES



UN PAÍS
MÁS INTEGRADO



Más que una gestión,
un puente al mundo.

 Defensa 302, CABA
 (+549) 4331-2338
 www.cda.org.ar

logística es fundamental, en una industria que mueve barcos, camiones y aviones y en general lo hace en contraestación, dijo Lorena Basso, de la industria semillera. Una actividad que mueve desde los grandes volúmenes hasta “sobrecitos”, donde también la logística es importante.

Al mismo tiempo, recordó que desarrollar una nueva variedad lleva no menos de 8/10 años. Se siembra en septiembre y se cosecha en marzo y para poder acelerar esos tiempos de creación de nuevas variedades, se necesita “mover” las semillas a otros lugares. Por ejemplo, de Argentina a Estados Unidos, de forma de hacer la segunda rueda en el año. Allí, señaló Basso, la limitante es el tiempo, porque aquí se cosecha y hay que llegar al país del norte en época de siembra y si se pierde esa ventana, se pierde el año. Así, la clave para mover la semilla es la velocidad.

Otro de los desafíos del sector, dijo, es el costo de la logística; tanto en el tramo terrestre local como llevar el contenedor al mundo. Por ejemplo, una operación de un contenedor a China, puede valer U\$12.000, parte en el flete y muchos costos que no quedan claros pero se pagan, dijo.

Hoy en día surgen oportunidades porque, Estados Unidos no puede exportar a China y desde aquí sí. Pero esos costos de logística no se pueden absorber. *“Quizá no tenemos el peso para negociar mejores tarifas, pero la situación es muy complicada. Además, nos rolean la carga todo el tiempo, con lo cual quizás este contenedor que debió haber salido a China, está dando vueltas”*, advirtió. Esto quizá tiene que ver también, dijo, con que se han reducido las frecuencias o la disponibilidad para poder cargar. *“Esas son todas cuestiones que afectan al negocio porque se corre el riesgo de no llegar a tiempo, algo que es fundamental y que te permite entrar o te puede sacar del negocio”*, añadió.

Resaltó que Argentina es muy atractiva para desarrollar el sector semillero, tanto para servicios de desarrollo, investigación, como para producción de contrastación. Una limitante en ese sentido, dijo, es la gran cantidad de regulaciones. Desde las fitosanitarias. Por ejemplo, la Federación Internacional de Semillas hizo un relevamiento que señala que, a nivel global sobre 19 especies, hay 1.920 enfermedades o plagas que se deben certificar pero que

no impactan en el producto. Sólo 10% corresponde a las que se transmiten con la semilla. No obstante, hay que ir a cada organismo de regulación fitosanitaria -como aquí el SENASA-, y pedir un certificado. Esto implica realizar un análisis, que en la Argentina puede demorar 40 días – mucho más que en otros países-, o pueden exigirle al productor una inspección a campo – como exige Turquía-. Pero qué pasa si ya se cosechó?. Este problema es una piedra en el zapato, dijo Basso.

Señala que la Federación trabaja a nivel internacional, regional y local para sentar a los reguladores y al sector privado para llegar a un entendimiento.

Otro problema se da con el registro del nombre de cada semilla que se mueve. Este es un trámite muy rápido, -en Uruguay-, aquí no. Finalmente, destacó el problema de la incorporación de la tecnología, que es fundamental para que se radiquen las empresas internacionales. Allí, dijo, es muy importante contar con marcos legales para proteger la propiedad intelectual. *“Hay que entender que todas esas cuestiones tienen que estar resueltas si queremos participar en este mundo del comercio”*, cerró.

Por su parte, Barbero, de ACA, detalló que la distancia a puerto se lleva 20% o más del margen bruto del productor, lo que marca la dimensión de lo que es la cadena logística y la infraestructura para la actividad. En este sector, los caminos rurales o de acceso a centros de acopio son claves. La entidad cuenta con unas 60 unidades de acopio propias más 130 de cooperativas que se multiplican por 2 o 3. Esos



¡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

20 a 40 kms. de distancia hasta una unidad de acopio, son normalmente de caminos vecinales, fundamentales para el produc-

tor. Una lluvia complica todo. El silobolsa ha sido una solución, pero costosa y puede deteriorar la calidad, dijo Barbero. “Tenemos

que ser eficaces, llegar al puerto lo más rápido, con más volumen y de la forma menos costosa posible”, cerró.

Logísticos

En el único panel de operadores logísticos, participaron Alejandro Jasiukiewicz, Country Manager de DHL; Sebastián Villar Guarino, Gerente General de la Unidad de Negocios Ezeiza y Cargas de Aeropuertos Argentina; Iván Amas, Director de Negocios de Andreani; Federico Alexay, Director de Transporte para Argentina y Uruguay de Mercado Libre y Silvina Prette, Senior Manager Clearance and Ground Operations Argentina de Fedex.

Precisamente, en el marco del reciente acuerdo de extensión de la concesión del Estado con Aeropuertos Argentina, Sebastián Villar Guarino dio detalles de lo que está haciendo este brazo logístico del grupo. Recordó que AA tiene operaciones en seis provincias dentro de los 35 de la red

aeroportuaria y con este foco se conecta con todos los nodos internacionales, desde Shanghai, Madrid, hasta Guarulhos a todos los aeropuertos internacionales.

Resaltó el plan de inversión de US\$1.500 millones que ya se está aplicando y que se distribuye en esa red de aeropuertos del país, tanto en pasajeros como en cargas.

En este último segmento, destacó, en noviembre inaugura la terminal única de courier, con 15.000 m2 nuevos que van a favorecer el comercio internacional.



También se está expandiendo el área de perecederos con una inversión de 20 millones de dólares, “algo fundamental para que las exportaciones tengan además procesos ágiles, controlados y con la temperatura requerida”, señaló.

Actores del comercio exterior y de la logística durante una de las pausas del encuentro del CFI. De der. a izq. Gustavo Hereñu, asesor del CFI, Hernán Primo Novara, y Fernando Landa, asesor y presidente respectivamente, de la Cámara de Exportadores, Jorge Alvarez, presidente de la Cámara Naviera, Mariano Gendra Ginena, abogado maritimista y Alejandro Rapela, tesorero de la Cámara Naviera.





IIDM XXVII
Congreso Internacional de Derecho Marítimo
Buenos Aires | Argentina

3 · 4 · 5 Noviembre 2026

NH Collection Buenos Aires Centro Histórico · Buenos Aires

ORGANIZA



Organiza
Instituto Iberoamericano de Derecho Marítimo



COMERCIO INTERNACIONAL

Estudiá en ICBC  Fundación

Algunos secretos para conocer mejor los mercados de Japón y Corea del Sur y cómo hacen los que llegan

El impresionante despegue exportador en bienes y especialmente en servicios de Corea del Sur, el acercamiento al mercado japonés, algunas experiencias de empresas argentinas ya consolidadas en Oriente; fueron parte de los destaques del encuentro organizado por la Cámara de Asia junto a la Fundación ICBC, con el lema: “Comercio con Asia: mercados tradicionales y emergentes”, que además detallaron los avances con Vietnam e Indonesia.

El encuentro realizado en el MALBA de Buenos Aires, contó en un panel que detalló cómo vienen los negocios con Corea del Sur y Japón, donde expusieron Diego Oyagawa, consultor independiente, Orlando Foce, jefe de comercio exterior y ventas internacionales de Industrias Químicas y



Mineras Timbó – que produce la tradicional sal “Celusal”-, Juan Nam, director de KOTRA, la oficina comercial de la embajada de Corea y Fernando Barroumeres, director de tecnología industrial de Biogénesis Bagó. El panel fue moderado por el embajador Rodolfo Saravia, quien hace muchos años fue representante argentino en Corea – cuando ya se empezaba a consolidar ese desarrollo comercial en este

país-.

Oyagawa, destacó los 140 años de la inmigración japonesa en Argentina. Detalló lo que exporta Japón, desde electrónica a autos, tecnología; e importa alimentos orgánicos y gourmet, minerales raros, energías renovables. Destacó el reciente acuerdo sanitario que permite ingresar con aranceles, ciertos cortes de carne vacuna, y menudencias. Esto luego de muchos

www.rioprac.uy



La Corporación Uruguaya de Prácticos del Río Uruguay,
Río de la Plata y Litoral Marítimo Océánico
fue fundada el 9 de Octubre de 1907



Nuestro objetivo es alcanzar niveles técnicos
profesionales de excelencia para brindar
un servicio de calidad y seguridad

Somos una entidad que reúne a todos los
Prácticos de Río titulados por el Estado,
que está comprometida a cumplir con la
prestación del servicio de practicaje



Buenos Aires 681 - Oficina 301 - Montevideo - UY
Tel: (+598) 29171466 - 29171521
oficina@rioprac.uy - www.rioprac.uy



años de limitaciones. Pero al mismo tiempo destacó un dato que pocos conocen: el nivel de los programadores argentinos en robótica e industria satelital muy requeridos en Japón. Recordó las formas de compra en Japón, a través de 6 grandes traders que mueven grandes volúmenes pero exigen precios bajos. Ya en menores volúmenes, como vinos y carnes, hay diferentes canales, incluso digitales muy desarrollados,

pero siempre es necesario armarse de mucha paciencia, presentando carpetas y antecedentes en cada caso, dijo. Destacó también algo que no es nuevo, el hecho de que el comprador japonés valora tanto la relación a largo plazo entre partes, como el producto; además de la calidad, constancia, cumplimiento estricto de plazos y trazabilidad total.

Por su parte, Orlando Fose de Timbó que produce sal y aceite de oliva, - hace 90 años produce la marca Celusal-, señaló que, para llegar a exportar a Japón y Corea, la clave ha sido ofrecer un producto de pureza de origen y trazabilidad. Reconoce que la empresa logró “descommoditizar” la sal que se ve desde afuera como un producto muy primario.

En 2009 había comenzado a exportar a Japón en bolsas de 25 kilos y paquetes para consumo con el nombre de Patagonian Salt. Un año después inició los envíos de aceite orgánico con dos marcas – una premiada más destinada a hoteles-. Ya en 2016 comenzó la exportación a Corea, también en bolsas de 25 kilos. Señaló que allí la sal tiene una fuerte demanda para productos de cosmética – Corea se ha convertido en una “meca” en la materia-. “*Son mercados que valoran la pureza del producto y muy exigentes*”, dice. Esto implica además superar varias certificaciones de inocuidad alimentaria, que son un punto de partida, advierte.

En Japón el uso de la sal es más bien un bien cultural para “purificar” y para

El camino de la transformación económica

KOTRA

Corea, 1953~2020s: de la recuperación posbélica a una economía avanzada



fermentación sin procesos. Al ser una producción no procesada, a Timbó le permite competir incluso en mercados que tienen producción propia.

Por otra parte, Barromeres de Biogénesis señaló que la empresa cuenta con varias plantas en el exterior, además de Argentina; en Brasil, Sudáfrica y China y ahora va por otra en Corea. Recordó que la empresa exporta ya hace 10 años a Corea. Uno de los 35 mercados a los que vende. El producto clave en Corea es la vacuna antiaftosa, aprovechando la experiencia de su aplicación en Argentina desde hace muchos años, - de 25 años a esta parte se utiliza como prevención-. Al 2026 vendió 220 millones de dosis en Corea, que es su principal mercado en Asia, donde vendió 400 millones de dosis. También entró en el mercado de Europa.

Señaló que la empresa tiene una relación a largo plazo con Corea, y particularmente con las autoridades sanitarias. Precisamente está construyendo una planta allí para estar más cerca de la demanda y de mercados como Vietnam, India y Taiwán. Se ha dado un fuerte interés por Corea en estos tiempos y PromArgentina ya llevó por ejemplo, a 9 empresas argentinas que participaron en la última edición de Seul Food, que recibió a unos 70.000 visitantes

en tres días

Corea, más que K-Pop

Juan Nam, director de KOTRA, presentó a la oficina comercial de Corea. La entidad tiene 132 oficinas en el exterior de 86 países, - 14 en Sudamérica-. Nam dio detalles alucinantes de lo que es ese país hoy en el concierto del comercio de bienes y especialmente de servicios, inversiones, innovación y tecnología en el mundo. El funcionario que trabaja hace 15 años en KOTRA, por un lado señaló que Corea ya invirtió en el país en la industria del litio, creando 2 mil puestos de trabajo. Históricamente Argentina tiene superávit comercial con Corea, exportando cereales, grasas, pescados y aceites mientras que importa maquinaria, equipos electrónicos y plásticos; siendo economías complementarias.



Un anuncio en un McDonald's de Buenos Aires, de "Las guerreras K-pop", las protagonistas de la película animada de éxito mundial de Netflix

Comercio bilateral (USD millones)	2022	2023	2024	2025
Exportaciones (COR → ARG)	529	445	385	571
Exportaciones (ARG → COR)	2,572	1,628	1,385	869
Volumen comercial	3,101	2,073	1,770	1,439
Balanza comercial (ARG)	2,043	1,183	1,000	298

tarias.

Sobre el desarrollo coreano, destacó que con un territorio de más de 100.000 km2, tiene un volumen de exportaciones por más de USD 709.000 millones; e importaciones por casi USD 632.000 millones. Si lo comparamos con Argentina con un comercio exterior total entre expo e impo de U\$160.000 millones y casi 2.800.000 km2 de territorio vemos una "pequeña" diferencia.

Corea saltó de U\$67 de ingreso per cápita a principios de los '50 a los casi U\$37.000 entre 2010/2020. Esto, en su momento, fue fruto de sus pesos pesados de la industria, pero más acá, a partir del desarrollo de sectores de semiconductores, baterías y bio, profundizando la transformación digital y la economía del conocimiento.

Como dijimos, es un país con el territorio de la provincia de Entre Ríos, y sin recursos naturales, así que optó por invertir en conocimiento. *"El primer recurso es el humano*

y la inversión en educación está primera", dijo Nam.

Los números del éxito lo reflejan la actualidad de manera global: el desarrollo del K-Beauty, -segundo mayor exportador mundial de cosméticos- K-Life Style, K-Food, con el trabajo de gran parte de Pymes; K-Content, - con los grupos de K-Pop como fenómeno global y los contenidos de series y películas donde Netflix, por ejemplo, piensa invertir U\$2500 millones en series coreanas hasta 2028. Además, tuvo un enorme crecimiento del turismo que pasó de más de 5 a más de 16 millones de pasajeros entre 2022/24.

Tiene TLC con 59 países o el 85% del PBI mundial. Además cuenta con más de 20.000 compañías de capital extranjero. Un país que es líder en innovación, el quinto en el índice global en formar parte de redes globales, en tasa de graduación terciaria; que es el segundo a nivel mundial en la relación de los gastos en I+D respecto

al PIB; quinto en el mercado y cuarto en gastos en bienes de consumo por usuario de e-commerce, y que tiene a 18 de las 500 empresas del ranking Fortune.

Las claves del desarrollo económico del país se sintetizan en fuerte liderazgo del gobierno, inversión intensiva en I+D, y en formación de recursos humanos y espíritu de solidaridad, dijo Nam.

Asimismo, como características de los consumidores señaló: dinámicos, curiosos, exigentes, muy activos en dejar reseñas en las redes, constantes en innovación y muy competitivos.

Finalmente, el directivo recordó algunas actividades que organiza habitualmente KOTRA, desde muestras, eventos culinarios, y la próxima Octava Corea-LAC Summit, Foro de Innovación y comercio que tendrá lugar en Sheraton Buenos Aires entre el 4 y 5 de diciembre.



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



Diálogo con el presidente de la Cámara de Exportadores de la República Argentina, CERA, Fernando Landa. Los buenos números de las exportaciones, el positivo camino de la macro; de la desregulación y facilitación del comercio exterior. Pero aún hay que correr detrás, por lo atrasado que venimos. También se necesita ampliar el éxito de los sectores de punta a los bienes industriales.

La hora de animarse a más para confirmar que la exportación es el camino del desarrollo

M*egatrade: Cómo evalúan las medidas del gobierno vinculadas al comercio exterior.*

Desarrollo en algunos sectores que toman la posta, estabilidad macro, desregulación en ciertos aspectos, baja de impuestos y otros no tanto...

Fernando Landa.: Hay que salir de las evaluaciones simplistas de todo esta bien o todo esta mal.. Es importante destacar lo mucho que se ha hecho en estos años, pero también es importante que se sepa todo lo que falta por hacer.

Hay cuestiones de fondo donde el gobierno ha avanzado, con oportunidades que ha sabido aprovechar. Por ejemplo, generar el marco del RIGI es un logro, generó una ventana de normalidad. Había una necesidad para el desarrollo de Vaca Muerta, en todo lo que es el oil & gas y el potencial con otras alternativas como plantas de fertilizantes y nuevas energías. Hay un potencial de inversiones gigantescas, también en desarrollo de minerales críticos como el cobre. Además, que esa energía genere



toda una cadena de valor de la que es parte la inteligencia artificial. Hay muchos proyectos, unos cincuenta aprobados y más de 100 pendientes. El tema ahora es cómo se ejecutan... Estamos en el tránsito...

Hay que destacar que una de las externalidades positivas de este proceso, es que en un tiempo, dado el nivel de lo que se está exportando, las empresas van a tener un más fácil acceso a las divisas.

M: Otro punto es el de las retenciones..

F.L.: Ese ha sido un punto relevante. Porque además de bajarlas, se da un cronograma que sigue de reducciones hasta el año próximo. De todos modos, hay en el medio situaciones incomprensibles desde el punto de vista técnico, en sectores que quedaron afuera; como la pesca, el aluminio o el acero. Especialmente mirado desde la perspectiva de la competencia con otros países. Por ejemplo, el calamar, que es el principal producto afectado por una norma de EE.UU., se le mantiene 5% de retenciones. El acero y el aluminio están permanentemente en la mira de China y EE.UU. Cómo es posible que sigan con derechos estos segmentos, es inexplicable, pero es algo que se

tiene que solucionar.

Asimismo hay normas viejas que deben rectificarse. Es un tema que enfatizamos durante el evento del Día de la Exportación. No es posible que todavía nos rijan el marco de la ley penal cambiaria de 1971. Parece que todavía hay un temor de que a los funcionarios se les vaya de las manos el modelo y que los privados "se escapen con la plata". El empresario que está en el negocio de la exportación, tiene detrás también un negocio de producción. Si hay algún pícaro, hay que penalizarlo cuando sea menester. Porque los otros países pueden operar normalmente?. Ese tipo de normativa es un riesgo y nos deja en desventaja. Además hace más lenta las decisiones a la hora de invertir.

M: Uno de los objetivos para todo exportador es bajar los costos logísticos. Cómo ven ese tema.

F.L.: En logística hay temas donde se ha avanzado, como la concesión de la Hidrovía que involucra a un complejo muy importante de la producción. Pero también hay que mirar cómo hacer más eficiente la salida por el Pacífico para las cargas, especialmente si tenemos en cuenta



El presidente de la Cámara de Exportadores de la República Argentina, CERA, Fernando Landa.

el desarrollo minero. Las rutas nacionales y provinciales siguen siendo un cuello de botella para sacar la producción, el tren que quedó muy rezagado y el puerto de Buenos Aires con una concesión precaria y costos crecientes.

M: Qué posición tienen respecto al tema del puerto de Buenos Aires...

F.L.: Creo que es necesario hablar con las navieras y las terminales con el concepto que aquí se viene una etapa de volúmenes crecientes después de muchos años, porque el país se está vinculando más con el resto del mundo. Analizar las necesidades, los costos comparativos con la región y definir compromisos. Se trata de una cuestión de negocios que hay que darle un marco y encarar acciones. Hoy ese marco de análisis en el tema portuario en Buenos Aires no está dado.

M: En este esquema de recurrencias cíclicas en la Argentina, aparece el tema del "tipo de cambio atrasado o no", es agotador.

F.L.: Ante la duda que se puede generar recurrentemente, sobre "si el dólar esta o no atrasado", el interrogante lo podemos neutralizar con una simple respuesta: "dejen a los que generan las divisas hacer lo que quieran con ellas". Porque todavía hay un cepo gigantesco para los que generan divisas. "Cuidado porque si liberan se va todo al dólar", es el pensamiento tradicional. Ese cepo no existe en los países que crecen. Allí se tiene el concepto que la exportación

es progreso, inversión, desarrollo, como sucedió con China y el sudeste asiático. Mientras aquí el que de pronto piensa, "voy a exportar", debe saber antes que le puede caer una ley penal cambiaria de 1971, si el comprador no paga y esto no sólo para el dueño de la empresa, sino al director y al gerente de exportación. Son temas que no se terminan de resolver. Uno puede admitir que el Estado cobre un IVA que no debiera cobrar a la exportación, pero que al mismo tiempo asegure que lo va a devolver en tiempo y forma. Pero tampoco sucede. Lo mismo pasa con los reintegros, no le representa mucho al Estado, pero igual no los devuelve. Porqué en estos casos no avanzar en una cuenta única para compensar los pagos del exportador con esas deudas del Estado?

M: Mucho se pone el foco en si en el actual contexto el empresario esta acostumbrado o no a competir....

F.L.: Muchas veces se cuestiona acerca de que el empresario es poco competitivo; no hay que olvidar que muchas medidas que se van tomando a lo largo de los años alteran la ecuación. La no devolución del IVA del Estado, no pagar los reintegros y soportar la enorme carga de impuestos provinciales y municipales: cómo ser competitivo en ese contexto?. No será mejor, primero, que el Estado le saque el pie de encima al empresario. Además, eso es parte del discurso del gobierno. Insisto, ha sido muy positivo ponerle el freno a un tren que iba a 300 km/h a estre-



llarse contra una pared. Esto no significa que no se haya hecho muchísimo en estos años, pero no nos podemos quedar con los grandes motores como la energía y el agro. La minería está ahí, pero las inversiones tardarán en madurar. Además, hay que pensar en que algunos commodities como el litio o el oro hoy están por las nubes, lo mismo con el petróleo, que en los ciclos de vida podrán abastecer los pagos de deuda y la necesidad de divisas de manera genuina, pero en algún momento pueden bajar de precio. Además, hay un sector industrial y agroindustrial que no está participando. Si bien las exportaciones llegarán a un récord, la participación de la Argentina en el comercio internacional no subió, teniendo en cuenta además que el comercio global se incrementó. Alguna vez tuvimos 0,45% y ahora tenemos estamos en 0,3% de participación en el comercio global. Por eso, no podemos volver a situaciones insólitas como no poder pagar un flete porque

DP WORLD

MARITIME SOLUTIONS

Eusebio Lilo Robles 688, Asunción 001411, Paraguay
+59521601240 | www.dpworld.com

no hay divisas, y darle a la contraparte el argumento que “hay que esperar a que se solucione el tema”, o esperar ocho meses a que se pague un reintegro. Esto nos limita. Es un tema de decisión y vocación política. Es mucha plata con la que se queda el Estado, plata que no es suya.

La Argentina tiene un importante entramado industrial y agroindustrial, más allá de sus defectos y tiene segmentos donde puede crecer, pero soporta una pesada estructura impositiva en toda la cadena. Aquí hay responsabilidad de gobiernos e intendencias, con tasas o ingresos brutos. Y no es que se reclaman subsidios del Estado, lo que se necesita es que las empresas no tengan que asumir costos que no deben asumir y que se generen situaciones que no promueven la competitividad. Estamos hablando de sectores que generan mucho empleo y además que puedan competir para responder con una solución anticíclica. Exportando más se evitaría tanta sensibilidad al vender solo para el mercado local. Tenemos la ventaja que hoy la distancia a los mercados principales no es un factor que saca de juego. Porque con tantos conflictos en el hemisferio norte, la región se vuelve más atractiva.

Se ha logrado algo que no es poco, que es estabilidad macro y eso es fundamental porque da calma, permite pensar. Pero en el mientras tanto el resto sigue jugando y el contexto es complicado porque nadie te abre la puerta de su mercado. En el comercio internacional lo que hay que asegurar por lo menos, es que no haya incertidumbre. Entre esas cosas, es asegurar que lo que necesitas lo vas a tener en el momento requerido y en eso la Argentina cumple, no es un problema de producto.

M: Como siempre, cuando hay una elección de por medio en la Argentina, empieza el ruido sobre “volver al pasado”. No sería más costoso aún?

F.L.: En algunas cuestiones, estamos en un punto de no retorno. No estábamos muy lejos de llegar a lo que era Venezuela. La falta de institucionalidad te puede llevar a cualquier lado. Además, hay mucho interés en ciertas provincias en que este desarrollo no se cambie, porque tienen una lógica más sólida. Sería muy bueno que esa lógica se expanda al resto de las provincias y se llegue a una meseta de crecimiento para



todos.

En suma, las provincias cordilleranas a esta altura tienen una lógica distinta a la del pasado y ahora no van a querer que el régimen se modifique porque es por propio interés. En cuanto a las provincias donde hay más actividad industrial o agroindustrial, se enfrentan a un mundo más restrictivo.

A veces perdemos de vista los cambios que se dan en otros lados. Por ejemplo, veamos el concepto de “nación más favorecida”, que implica no discriminar comercialmente a un país sin razón. Precisamente, recientemente en un foro de la OMC, la UE planteó que quizá revisaría ese principio, porque hay países como China que tienen importantes subsidios cruzados, a los que sería lógico aplicarles un arancel diferente. Ya China está en la mira por subsidios. Esas situaciones hay que mapearlas, porque después pueden jugar en contra. Pasa con EE.UU. que va analizando país por país y aplica o no más o menos aranceles. Y esas son las reglas actuales porque colapsó el sistema multilateral. Uno de cada cinco dólares que se exportan globalmente tienen alguna restricción de comercio nueva. Entonces se genera desvío de comercio, porque si no resulta posible entrar a un mercado por el arancel, los países buscan otro mercado. Hay otros que subsidian y eso genera empleo y le saca empleo a otros países. Esa es una realidad se tiene que saber y definir cómo actuar.

M: Abrir un mercado igual exige mucha atención porque el mundo se está manejando sin reglas de comercio internacionales...

F.L.: Es muy bueno negociar para abrir mercados. Pero hoy no existe aquello de

“abrimos un mercado”, y el producto ingresa sin problemas, porque es una situación móvil. Si se abrió un mercado, significa la aprobación de la situación fitosanitaria, pero detrás puede aparecer una salvaguarda o cambio de reglas, como ser la ley de envases, o porque “se busca un equilibrio con el CO2”, y cambian las condiciones de ingreso, como en Europa. Si alguien puso una limitante, siempre se está a tres segundos que un vecino lo imite.

La firma de acuerdos con nuevos países es muy positiva. Estamos mirando más al mundo, pero eso no garantiza el ingreso a los mercados en un contexto tan difícil. Por eso siempre es clave construir una relación estable con un comprador, porque hace que este tenga interés en que una empresa de cualquier origen continúe abasteciéndolo en forma estable.

De todos modos, uno de los desafíos más grandes, ha sido el anuncio del pedido de ingreso al CPTTP, porque abarca un área enorme de proyección. Este tema lo incluimos hace dos años en la Estrategia Exportadora de la CERA. Allí tenemos que ver también los beneficios respecto a la otra cara del comercio que es la inversión. Este acuerdo aparece como un puente importante. Colateralmente permitiría avanzar en acuerdos con países que desde hace años estamos estancados en ciertos productos, como México.

Los beneficios de entrar a un acuerdo de este tipo deben verlo especialmente los políticos, para no poner en riesgo la estabilidad. Es una forma de ser parte del comercio mundial, de otra forma quedaremos aislados.

M: De todos modos, aún no se ve que para mucha gente la exportación sea la salida...

F.L.: No hay conciencia de que podemos estar mejor exportando más y con valor. Creo que hay mucha satisfacción con la situación de la energía, la minería, el campo y es muy positivo. Pero no hay que quedarse allí. Si se ve el valor por tonelada, se podría agregar diez veces más con una política industrial. Porqué hay tanta política industrial en el mundo?. La India, la UE, EE.UU. o China, la tienen.

M: Pero tienen otro poder...aquí venimos además de protección media trucha...

F.L.: Bueno al menos el Estado puede ser competitivo donde le toca y no tendría que sacarles a las empresas más de lo debido. Hay muchas empresas que agregan valor y generan empleo.

M: Cómo se ve el potencial de los mercados, como el acuerdo con la UE, el potencial con la India...

F.L.: El acuerdo del Mercosur con la Unión Europea, más que generar ventas explosivas, permitirá ingresar mejor a productos ya tradicionales y favorecer un canal de inversión, de tecnología, de agregación de valor en ciertos puntos de la cadena. En la India se da un potencial enorme, un mercado gigantesco, pero donde hay que enfrentarse con ciertas limitaciones para ingresar. Se está trabajando oficialmente y la CERA participa en todas las mesas sectoriales, donde hay un intenso trabajo. Todavía no existe un suficiente marco, ni la visión de los distintos sectores como para pensar que es el mercado del futuro. India es muy complicado, difícil poder hacer agregado de valor, salvo a través de alianzas. Pero también es complicado Vietnam y vamos ingresando con algunos productos que les va muy bien. No va a ser fácil vender productos industriales a la India, como no es fácil venderle a China. En ese sentido, hay mucho trabajo público-privado. La Cancillería abre las puertas para que opinemos. Por ejemplo, en lo que tiene que ver con qué conviene o no en materia de promoción comercial.

M: La Estrategia Exportadora de la CERA es ya un clásico en cuanto a la guía que hay que seguir sobre cuáles son las limitantes puntuales en materia de normas y acciones para que crezca el comercio exterior y las inversiones. Van a actualizarla?

F.L.: Vamos a elaborar una nueva edición de la Estrategia porque creemos que debemos renovarla constantemente, mostrando los avances y qué falta mejorar puntualmente. Después será la decisión de la autoridad en tomar cada tema y tratar de solucionarlo.

Hay una herencia muy buena que tomamos desde la CERA que tiene que ver con su dimensión técnica y no política. Podemos argumentar y rebatir porque el interlocutor

también sabe que no hay intencionalidad política.

M: Cómo generar una percepción en la sociedad de lo positivo del comercio exterior y en particular de las exportaciones, para generar crecimiento y trabajo...

F.L.: Al respecto, hicimos una primera evaluación sobre cómo percibe la sociedad a la exportación. Había una idea en la mente de la gente, respecto a que si se exportaba tal producto no se conseguiría ese producto en el mercado interno o sería muy caro. Una suerte de juego de suma cero. En un primer avance ya surgen respuestas interesantes. Por ejemplo, la gente está de acuerdo con el concepto que “las sociedades crecen cuando los países exportan”. Pero si se le consulta inmediatamente quién se beneficia de ese crecimiento; responden: “unos pocos”. Allí aparece el primer cortocircuito: la idea es que resulta bueno que el país crezca con exportaciones, pero el beneficio es de unos pocos. Es una conclusión paralizante. Cómo hacer para que el pensamiento fluya a la realidad que la exportación beneficia a todos?. Tenemos que estar de acuerdo que ese es un camino que las demás naciones han usado para crecer y también va a permitir crecer al país.

M: Claro que al político tradicional le conviene seguir con la muletilla, mercado interno vs. Exportación y “cuidar la mesa de los argentinos”, por ejemplo, controlando cuanto carne tenían los frigoríficos exportadores.

F.L.: Y eso, entre otras cosas, le costó al país quedarse sin cabezas de ganado... Creo que en Alemania no se ponen a analizar si es mejor vender al mercado interno que exportar. Ni lo piensan. Es bueno que las empresas que, por ejemplo, llegan a mercados no tradicionales, muestren qué hicieron

en el camino, certificaron, trabajaron duro e hicieron negocios y eso genera empleo. Mostrar que esos negocios y esas divisas permiten generar mucho más al país que simplemente vender un producto; implica pagar más salarios, impuestos y tasas que se cobran para mejor infraestructura y servicios en pueblos que crecen a lo largo y ancho del país.



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

Comenzó a funcionar el Consejo de Control de la hidrovía

Se realizó la primera reunión del flamante Consejo de Control de la Vía Navegable Troncal, donde se repasaron los primeros datos de la nueva concesión, la baja de costos logísticos y las oportunidades de inversión portuaria generadas, y se detallaron los próximos pasos de funcionamiento del grupo asesor.

El encuentro estuvo encabezado por el Director Ejecutivo de la Agencia Nacional de Puertos y Navegación (ANPyN), Iñaki Arreseygor, quien remarcó la relevancia de contar con un espacio institucional donde tanto el sector productivo como las provincias ribereñas podrán recibir la información actualizada sobre las tareas del concesionario Vía Navegable Argentina.

La autoridad de control también expuso los primeros datos de la nueva gestión privada, con los avances en los relevamientos y preparación técnica para las obras de modernización y profundización de la principal vía del comercio exterior argentino.

“Estamos cumpliendo lo que habíamos prometido, que es el arranque del Consejo casi al mismo tiempo del inicio de la nueva concesión. Como lo hicimos siempre, nos proponemos escuchar propuestas y tener un espacio de información clara de la gestión”, destacó Arreseygor.

Además, según señaló el comunicado de la ANPyN, se repasaron los avances de preparación de estudios ambientales y técnicos para el inicio de la profundización, y se analizaron las diversas tareas en marcha para hacer frente al fenómeno de “El Niño”.

“Contar con la información actualizada y precisa será esencial para cumplir nuestro rol y mantener el seguimiento de las variables de la concesión”, manifestó por su parte Gustavo Idígoras, de la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA), referente del sector privado dentro del Consejo.

Del encuentro participaron representantes de los usuarios como la Bolsa de Comercio de Rosario, Unión Industrial Argentina, Mesa de Enlace -Confederaciones Rurales Argentina y Sociedad Rural Argentina-. Asimismo, de la Cámara de Puertos Privados Comerciales, estuvo Luis Zubizarreta, así como el titular de la Comisión Permanente de Transporte de la Cuenca del Plata, Diego Azqueta y el titular de la Cámara Naviera Argentina, Jorge Alvarez.

Por parte de las provincias asistieron representantes de Santa Fe, el Subsecretario de Transporte y Logística, Jorge Henn; de los puertos de Posadas, Misiones,



Ricardo Babiak; de Formosa, Fernando De Vido, de Corrientes, Adolfo Escobar y el subsecretario de Puertos de la provincia de Buenos Aires, Juan Cruz Lucero – toda una novedad ya que hasta ahora dicho estado no había participado-, así como de Entre Ríos y Chaco. El sector técnico estuvo representado entre otros, por la Cámara de Actividades de Practicaje y Pilotaje con su presidente John Ryan, el Servicio de Hidrografía Naval y Prefectura Naval Argentina.

El Consejo tendrá cuatro comités específicos. Las provincias tendrán un solo asiento rotativo al igual que el grupo de operadores navieros.

DIÁLOGOS HIDROVIAVEIS

Save the Date

• 25 e 26 de novembro •

• CREA - Brasília - DF •

REALIZAÇÃO: ADECON

APOIO INSTITUCIONAL: CREA-DF

PARCEIROS: ASANI, ABTP, ATP, AMPORT, FENOP

Combilift: Cómo un fabricante global de equipos de manipuleo de cargas; promueve el acceso de jóvenes a la profesiones vinculadas a la ingeniería y la tecnología para la producción de alto valor

Mucho más que producir grúas y elevadores

Combilift, fabricante global de equipos de manipulación de materiales, ha puesto en marcha una nueva iniciativa destinada a animar a los jóvenes a orientar su carrera profesional hacia la ingeniería y la industria manufacturera. La propuesta surge tras la celebración de una «Jornada de la Industria Manufacturera» (Manufacturing Day), a la que asistieron más de 100 estudiantes de quinto año (de 17 años de edad) junto con sus profesores de Ingeniería y Tecnología de todo el condado de Monaghan, en Irlanda, la sede de Combilift.

El premio «Future Engineers Award», presentado durante el evento por Martin McVicar, director ejecutivo y cofundador de Combilift, - en la foto arriba- reconocerá a aquellos estudiantes del condado de Monaghan que, al realizar sus exámenes del «Leaving Certificate» (el examen final de educación secundaria en Irlanda) en 2027, obtengan una calificación «H1» —la nota más alta— en las asignaturas de Ingeniería o Tecnología.

Los estudiantes galardonados recibirán un premio de 500 euros y un trofeo de reconocimiento especial. La ceremonia de entrega tendrá lugar en la sede central de Combilift en agosto de 2027, una vez publicados los resultados del «Leaving Certificate».

La iniciativa «Manufacturing Day» busca concienciar sobre la importancia del sector manufacturero y destacar el abanico de oportunidades profesionales que ofrece la industria moderna, dijo.

Durante el evento, Martin McVicar señaló: «Si queremos contar con excelentes ingenieros en el sector manufacturero en el futuro, debemos animar a los jóvenes a ver la ingeniería como una opción profesional apasionante. Al observar la tecnología



que se desarrolla hoy en día, la ingeniería abarca mucho más que la tradicional. Incluye software, programación, ingeniería eléctrica y mecatrónica; las competencias que los estudiantes adquieren a través de la ingeniería y la tecnología pueden abrirles puertas a oportunidades profesionales en todo el sector manufacturero. Hemos puesto en marcha esta iniciativa en Monaghan porque aquí es donde nació Combilift y donde se encuentra nuestra sede central a nivel mundial. A medida que seguimos creciendo, buscamos el talento del futuro y queremos animar a más estudiantes a cursar estas disciplinas y a destacar en ellas. Las competencias que estos estudiantes están adquiriendo hoy serán fundamentales para el futuro de la industria manufacturera, tanto aquí en Irlanda como a nivel internacional».

Aunque el premio Combilift está limitado a estudiantes del condado de Monaghan, la empresa espera que esta iniciativa anime a otras compañías manufactureras, tanto en Irlanda como en el exterior, a considerar la implementación de programas similares en sus propias comunidades.

El evento incluyó un recorrido por las instalaciones de producción de Combilift y actividades prácticas sobre mecatrónica, ingeniería eléctrica, electrónica, ingeniería técnica y gestión eficiente. Asimismo, permitió a los estudiantes conocer tecnologías como la automatización y los sistemas de manipulación de materiales en forma autónoma.

La industria manufacturera emplea directamente a 250.000 personas en Irlanda y constituye un pilar fundamental de la economía exportadora del país.

AnnaMarie Woods, gestora del programa de aprendizaje en ingeniería OEM (*OEM

Engineering Apprenticeship), expuso durante el evento sobre las oportunidades que ofrece dicho programa: una formación de tres años (nivel 6) que combina el aprendizaje académico con la experiencia práctica en la industria.

Una de las etapas académicas del programa se imparte en el Monaghan Institute, mientras que los estudiantes tienen, además, la oportunidad de adquirir experiencia práctica directa en las instalaciones de fabricación de Combilift.

Fuentes de la empresa señalaron que el premio «Future Engineers» (Futuros Ingenieros) se fundamenta en la dilatada trayectoria de Combilift en el fomento del talento en el ámbito de la ingeniería. Desde su fundación hace 28 años, la empresa ha respaldado iniciativas orientadas a animar a los jóvenes a acercarse a la ingeniería y la fabricación; entre ellas, cabe destacar el impulso al programa de aprendizaje en ingeniería para fabricantes de equipos originales (OEM, por sus siglas en inglés), así como su participación en otros proyectos, tales como la «Lego League», iniciativas STEM y los programas de robótica VEX en centros de educación secundaria. Con más de 850 personas empleadas en sus instalaciones de Monaghan, Combilift continúa contratando personal en una amplia gama de disciplinas de ingeniería y fabricación. La empresa irlandesa tiene previsto convertir el premio «Future Engineers Award» en un reconocimiento anual a los logros en ingeniería y tecnología en el condado de Monaghan. “Esta es una forma de demostrar cómo las empresas manufactureras pueden desempeñar un papel directo a la hora de animar a los jóvenes a desarrollar las competencias técnicas que demanda el sector”, señalaron fuentes de la compañía.



Diplomatura de Logística del CFI cierra con visita a Puerto Dock Sud

El Puerto Dock Sud fue elegido para el cierre de la Diplomatura en Logística de la Escuela Federal de Desarrollo del Consejo Federal de Inversiones (CFI). La propuesta reunió a participantes de distintas provincias, con responsabilidades y experiencias en ámbitos tan diversos como la actividad portuaria, la infraestructura, la vialidad, el transporte, la logística y la industria. *"Agradecemos al CFI por haber elegido Dock Sud para esta instancia de cierre y por promover espacios de formación que conectan distintas experiencias y miradas sobre el desarrollo. Un país tan diverso como el nuestro necesita que sus experiencias se encuentren, dialoguen y se enriquezcan mutuamente"*, valoraron las autoridades del Consorcio del Puerto de Dock Sud.



Durante la jornada, los participantes también pudieron conocer el puerto, además de recorrer las instalaciones de la terminal de contenedores Exolgan.

Capacitación en el marco de la plataforma Dock Sud Global

En el marco de Dock Sud Global, el Puerto Dock Sud realizó junto a Banco Macro una mesa de trabajo sobre "Comercio Exterior en el Contexto Económico Actual", con la participación de más de 30 empresas de la región.

El encuentro permitió acercar herramientas de financiamiento para operaciones internacionales, analizar los desafíos del comercio exterior y generar conexiones entre el sector productivo, financiero y portuario. La presidenta del Consorcio de Gestión del Puerto Dock Sud, Mónica Litza, destacó

durante el encuentro que *"Crecer hacia el mundo exige conectar nuestra capacidad productiva con herramientas concretas."*

Desde el Puerto queremos generar oportunidades y acompañar la proyección internacional de la producción de Avellaneda y la región".

Dock Sud Global es una plataforma de vinculación e internacionalización que articula empresas, instituciones financieras, operadores logísticos y organismos públicos para fortalecer la competitividad y abrir nuevas oportunidades a la

producción regional.



DERECHO MARÍTIMO Y DEL TRANSPORTE

Siniestros de Casco
Derecho Marítimo, Aduanero y Portuario
Seguro Marítimo
Transporte y Logística



Profesional en Zona RosaFe:
Dr. Matías Bongiorno
Cel. +54 9 3415 81-7889

CABA
Dra. Liza Pozzi
Cel. +549 11 5487 1956

www.maritimelaw.com.ar

 **RADOVICH & ASOC.**
DERECHO MARÍTIMO

La industria automotriz de México pierde con las subas y bajas de los aranceles globales de Trump

Al ingresar en el último trimestre del año, los aranceles y las disputas comerciales siguen afectando a las cadenas de suministro globales. Según el informe más reciente del Instituto Nacional de Estadística de México, las exportaciones de vehículos terminados desde ese país han disminuido casi un 12 % interanual como consecuencia de los aranceles estadounidenses.

El contexto de las medidas de este tipo desde EE.UU. es tan incierto que, por ejemplo, se generó una polémica por supuestos dichos del propio presidente Donald Trump, que había entendido que Corea del Sur iba a financiar un multimillonario gasoducto en Alaska, cosa que ese país no confirmó. Se dice que, si no lo firma, Trump duplicaría los aranceles a las importaciones procedentes de Corea del Sur. Se trata de especulaciones. Pero este es el mundo que se vive.

Mientras tanto, México en particular sufre con sus exportaciones de vehículos terminados.

Un análisis de Automotive Logistics, señala que en septiembre, se exportaron casi 12% menos de vehículos —la caída más pronunciada desde diciembre de 2025— desde México, mientras que la producción también disminuyó un 15 %. Una de las causas principales es la aplicación de un arancel del 25 % a las importaciones de vehículos procedentes de México por parte de EE.UU.; no obstante, el uso de componentes de origen estadounidense permite reducir dicho arancel a un rango de entre el 10 % y el 12 %.

En parte esta situación se compensó por las ventas internas mexicanas que subieron 8 %. Sin embargo las cifras anuales locales están estancadas para las terminales radicadas en América del Norte, mientras los fabricantes chinos presentes en México registraron incrementos interanuales significativos. Geely casi triplicó sus ventas, Changan y Jetour Soueast —propiedad de Chery— también creció vertiginosamente, aunque los volúmenes aún son pequeños.

En cuanto a la producción, Mercedes y Nissan cayeron, 49% y 25% respectivamente, y Stellantis y VW la incrementaron. Incluso Stellantis fue la única que incrementó sus exportaciones. Y lo hizo fuertemente. Mercedes no produjo ni exportó vehículos en septiembre, algo que no ocurría desde hace ocho años.

Nissan señaló públicamente que los aranceles de EE.UU. conllevarían una reducción en la producción y las exportaciones desde México. Algo similar sucedió con Mazda.

Daniel Harrison, analista sénior del sector automotriz en Automotive Logistics, señaló a este respecto que:

«La falta de renovación del acuerdo de libre comercio



T-MEC y la imposición de aranceles punitivos ya están teniendo impactos reales y tangibles en las decisiones de producción, las inversiones y, en última instancia, en los flujos de componentes y vehículos terminados que gestionan los proveedores de servicios logísticos».

Al mismo tiempo, México ha implementado una exención de cinco años en los aranceles de importación para ciertos componentes automotrices, con el objetivo de apoyar la manufactura nacional y la inversión en un contexto de continua incertidumbre respecto a la política comercial de Estados Unidos. La medida, que entró en vigor el 14 de octubre, elimina el arancel de importación del 10 % que se aplicaba a determinadas piezas para el ensamblaje de vehículos.

La Secretaría de Economía de México aclaró posteriormente que la exención se limitaría a los fabricantes de vehículos ya establecidos que cuentan con instalaciones de producción en el país. Se estima que once fabricantes automotrices cumplen con los requisitos, entre ellos, posiblemente, General Motors, Ford, Nissan, Stellantis, Toyota y Volkswagen.

“Estos acontecimientos ponen de relieve los desafíos que enfrenta la cadena de suministro automotriz en México. Si bien la reducción de los aranceles a la importación de componentes podría aliviar los costos de fabricación para los fabricantes de equipos originales (OEM) que califican, la incertidumbre respecto a los aranceles estadounidenses sigue complicando la planificación de la producción, las decisiones de inversión y el flujo transfronterizo de vehículos”, dicen desde la editorial de Automotive Logistics.

Con "mejor prensa" global del consumo de proteínas, mayor demanda y acceso a mercados internacionales; una macro local estable y mejor química público-privada, la carne vacuna aparece con buenas perspectivas. Aunque falta oferta de hacienda a nivel mundial

Poniendo toda la carne al asador

Luego de un retroceso de años entre los exportadores líderes en carne vacuna; en estos últimos tiempos la Argentina se ha recuperado. En 2026 podría llegar al quinto lugar a nivel global. Hasta agosto se exportaron unas 570.000 toneladas, si se sigue en este camino se podría llegar a las 900.000 tons. Mientras la exportación crece, - 6% hasta agosto - el consumo interno está en 45 kg/ 46 kg. El precio promedio subió a nivel internacional y está en el orden de los 7500 y 8000 dólares. Muy positivo.

Claro que ir más arriba en el ranking se ve limitado por una producción ganadera que no es suficiente. De todos modos, esta es una problemática global que tiene que ver con la retención de vientres. Por ahora, el que evita esa limitante es Brasil, pero los especialistas señalan que en algún momento le va a llegar.

Para Argentina, las previsiones y los fundamentos del negocio son buenos. Las amenazas que podrían haber aparecido en su momento con las carnes alternativas o plant-based, casi han desaparecido, más allá de que sea un nicho de mercado para determinada demanda.

Hoy el consumo de proteína crece incluso más que la producción, lo cual marca un

horizonte muy optimista.

Algunas de estas conclusiones surgen de nuestro diálogo con Carlos Riusech, CEO del Frigorífico Gorina, referente del sector, y quien comanda una empresa tradicional líder en exportación de carne vacuna a los más variados mercados internacionales.

En principio, lo consultamos sobre la situación del negocio que destaca dos muy buenas noticias que se dieron este año: la ampliación del cupo para el mercado de EE.UU. y la apertura de Japón.

En el primero de los casos, destaca que el acuerdo abre muchas posibilidades para nuestras carnes. Como es sabido, la implementación de la cuota adicional de 80.000 tons. a la tradicional que tenía Argentina de 20 000 toneladas

Asimismo, señala: *"la apertura de Japón, es un hecho significativo luego de tantos años y tiene una importancia muy fuerte también para todo lo que se puede proyectar hacia el sudeste asiático"*.

De todos modos, en el mercado japonés desde el punto de vista comercial va a haber restricciones, ya que la tasa de importación para carnes es del 38,5%, eso va a ser en alguna medida limitante. Pero interesante en el caso de la lengua – donde hay un nicho importante-, cortes premium y las menudencias que tienen un consumo muy fuerte en Japón.

Esperanza y limitantes

Un factor que le cambia bastante la cara a los productores y empresarios del sector es que hay una reivindicación de las proteínas a nivel mundial. Algo que destaca Riusech – quien es también vicepresidente del Consorcio ABC que nuclea a los exportadores del sector-. Esto, no sólo se da con el

consumo de carne vacuna, está pasando con huevos y algunas otras industrias.

Al mismo tiempo, esta buena noticia, se da justo en un marco de un faltante estructural, y descenso de todos los stocks de ganado en los principales referentes de producción en el mundo. En una actividad muy afectada por ciclos, es posible que este proceso pueda durar entre dos o tres años para luego nivelar las cantidades, advierte el directivo. Por ejemplo, Argentina está en un nivel de stock de alrededor de 50 millones de cabezas, EE.UU. tiene una situación similar, pasando de un stock de 100 millones de cabezas, hoy esta cerca de unas 82 millones y sigue bajando. La caída en Europa quizá sea más estructural, dice Riusech.

Hace muchos años que Argentina produce más o menos lo mismo en materia de carne vacuna. Este año se verá una disminución del alrededor del 10% de la faena, prevé.

"Se espera un proceso de mayor retención de hembras que también es un comportamiento que se está dando en otros países, como Brasil o el propio Estados Unidos", añade.

La producción no cayó tanto porque se incrementó el peso medio -de hecho el peso promedio de faena subió-. Hoy está alrededor de 245 kg y eso llevó que la producción baje menos, dice el directivo.

A esta limitante, añade, se suman otros factores, como el clima que este año pega en todo el campo; un cambio respecto a lo que es el arraigo en el campo, que se ha perdido un poco,- cada vez cuesta más conseguir gente con la voluntad de trabajar en este tipo de labores-. *"Esto se da en otras latitudes. La mayoría de farmers en EE.UU. no es gente joven"*, dice Riusech. Finalmente, recién en estos últimos años la actividad



ganadera ha sido buen negocio.

Apertura de mercados

Cómo se sostiene el esfuerzo de mantener y abrir mercados en un contexto tan cambiante, donde quizá se abre hoy una ventana que al otro día puede caer. Riusech dice que hay cosas que no cambian; *“si se habla de abrir mercados, siempre el primer paso es la apertura sanitaria y después hay que trabajar todo el tema arancelario”*. Resalta que Argentina viene avanzando muy bien en la actualidad y bien gestionada por los organismos correspondientes para los que es la apertura y sostenibilidad de mercados. *“Hay tres patas donde nos apoyamos en forma permanente en lo que es la promoción para el acceso a los mercados: la Secretaría de Agricultura, SENASA y el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna”*, dice. Resalta a este último con un gran trabajo en todas las principales ferias internacionales, desde Anuga, en Colonia, SIAL en París, -foto a la der.- SIAL o la CIE, en Shanghai, la GulfFood en Dubai, por ejemplo; en eventos muy fuertes que se dieron este año en EE.UU. –hubo dos rondas maratónicas en dos ciudades de EE.UU. con importante representación de la industria exportadora-. Detaca también el muy buen trabajo de PromArgentina y de Cancillería. *“Hay un trabajo en equipo y que es muy transversal”*, dice y añade que esto debe estar complementado con todos los acuerdos arancelarios que faciliten el acceso económico y comercial al mercado. *“Si bien puede funcionar en teoría después están las variables que se dan especialmente en estos momentos”*, explica. Advierte que en este sector hay tres jugadores que hay que estar monitoreando en sus acciones: Brasil, Estados Unidos y China por la importancia que tienen como exportadores e importadores. Y este año todos tomaron medidas respecto a los aranceles. Por ejemplo, China, tratando de ordenar también su producción local, comenzó a fijar salvaguardas y cupos para los diferentes países. Estados Unidos realizó varios anuncios en ese sentido, abrió una cuota muy fuerte, básicamente para los países que no tenían un espacio como Brasil y Paraguay. Precisamente, el gran crecimiento de este año para Argentina, ha sido Estados Unidos y sobre todo a través del otorgamiento de la

cuota, que amplía 80.000 tons. Advierte Riusech que China representa todavía hoy algo más del 50% de la exportación argentina y aproximadamente 35% del valor. Estados Unidos representa un 20% del volumen y un número igual en valor y con un crecimiento muy importante. Recordemos que lo que va fuera de cuota en EE.UU. tributa un 26,4%, por lo que en algunos cortes es más difícil alcanzar esa relación. Asimismo, dice que Israel, ha tomado un peso importante para Argentina, representando 15% de la exportación argentina en volumen y 20% del valor. Europa está con un 15%. *“Esos cuatro destinos representan 90% del valor de lo que se exporta”*, dice el directivo. También es importante Chile y algunos cortes interesantes que se exportan a Brasil. En Oriente, destaca que entrar en Japón, implica poder irradiar la llegada a Corea, que es algo donde están trabajando las autoridades; y también hay posibilidades en Filipinas, Malasia –donde hay una apertura técnica, aunque hay alguna restricción vinculada al tema religioso- e Indonesia. Añade que la volatilidad internacional genera una incertidumbre a la que los frigoríficos están acostumbrados a manejar. Pero hoy en día parece demasiado esfuerzo. Señala Riusech, que incluso se han dado situaciones vinculadas a medidas de políticas de precios que pueden o no concretarse y los mercados; como trabajan por expectativa, reaccionan. Así, esas movidas inciden en las cotizaciones de los mercados. Por ejemplo, en la feria de mayo de la SIAL Shanghai se hablaba que Brasil iba a agotar su cupo muy rápidamente. El sólo anuncio en un primer momento hizo disminuir los pedidos de China respecto a la expectativa y eso hizo cambiar los precios. Incluso se esperaba que ese cupo iría a EE.UU. cosa que no sucedió. *“Siempre hay movimientos de ese tipo que obedecen a diferentes expectativas de cumplimiento de las cuotas y cupos y que afectan a todos”*, dice Riusech.

Mercosur- UE

Cómo toma el sector el acuerdo Mercosur-UE. Hay potencial para incrementar las



exportaciones?

Para el empresario, el Acuerdo es bueno. Implica 99.000 toneladas, 55% equivalente a red con hueso, 55% para el enfriado, 45% para el congelado. Se empezó a conversar dentro del Mercosur para un acuerdo de distribución. El año que viene va a haber alrededor de 18.000 toneladas para Argentina. Importante.

Recuerda Riusech que hoy se da una situación donde Brasil está suspendido para la exportación a la Unión Europea y se habla de que podría llegar a demorar casi dos años. *“Esto para Argentina representa más oportunidades en un mercado maduro donde ya tenemos presencia”*, dice.

La situación de restricción que impone Europa a Brasil no representa al mismo tiempo un futuro riesgo para el resto del bloque del Mercosur?

El directivo señala que ya desde hace tiempo la UE exige que los productos no provengan de zonas deforestadas. Hubo ya dos diferimientos y lo más probable es que la restricción impacte con los embarques que salen en noviembre a Europa ya que empieza a regir en enero del 2027. Hay quien lo interpreta como un tipo de medida para arancelaria. *“En nuestra Cámara estamos trabajando muy fuerte con el desarrollo de la plataforma VISEC que está bastante avanzada y que nos va a permitir hacer el control”*, dijo. VISEC es la plataforma argentina de trazabilidad socioambiental y de cumplimiento legal para las cadenas de soja y carne vacuna. Fue desarrollada para responder al Reglamento (UE) 2023/1115 de la Unión Europea sobre deforestación, el cual exige demostrar que esos productos no provienen de tierras deforestadas después de diciembre de 2020. Añade Riusech que la industria está tratando de trabajar con sus proveedores, pero reconoce que hace falta todavía más comunicación y más docencia. *“Hay quien cree*



que las inscripciones significan un trabajo adicional, pero son condiciones de acceso o continuidad al mercado. Tal vez va a requerir un tiempo de ajuste y adaptación, pero va a arrancar”, insiste.

Mercado interno y exportación

Para Riusech ese mito de que si se exporta los precios de la carne crecen y la “mesa de los argentinos” se queda huérfana, no tiene lugar. Recuerda que otro ingrediente es que hoy hay una libertad de importar carne, entonces los precios se basan en competencia, incluso algunas industrias producen elaborados importados.

Como no existe esa limitación, no se ve la posibilidad que en algún momento con otro esquema macro económico, la perspectiva cambie. *“Se puede aprovechar el arbitraje en precios que da la libre importación.*

Además, este es un sector clave que aporta divisas y que sigue generando empleo”, dice.

Señala lo positivo de que la exportación haya crecido. Los frigoríficos que exportan presentan alrededor de 40% de la faena.

“Todos los frigoríficos debieran estar preparados para abastecer a los dos mercados y nadie quiere perder un mercado que puede representar alrededor de 70% de lo que se produce. Todos queremos participar”, dice.

La industria esta preparada con inversiones para acceder a más mercados y más sofisticados?.

Como opinión personal que involucra al frigorífico que dirige y no necesariamente a toda la industria, Riusech entiende que el ritmo de inversión del sector debiera acelerarse para responder a las necesidades de hoy en día. Esto es para la adecuación de instalaciones existentes y para incrementar la producción y la productividad. Más allá de que hay casos muy valorables en la industria en esta materia.

Coincide en que el marco del negocio, con los vaivenes económicos históricos, no colaboró tanto para poder tener generar

excedentes, lo que complica el objetivo de encarar inversiones.

Recordamos que Gorina, la compañía de la que Riusech es CEO, atravesó una situación muy particular, con el incendio que destruyó gran parte de la planta ubicada cerca de La Plata a principios del 2025 y que en tiempo récord esta nuevamente operativa con las obras inauguradas ya en junio de este año. *“Es una fábrica dotada de muy buena tecnología, capacidad productiva y muy eficiente”, recuerda el directivo.*

Lo consultamos si la industria de las carnes tiene el potencial de exportar a los niveles de otros sectores que hoy pican en punta como la energía.

Riusech advierte que no hay que desestimar lo que genera y generará la actividad vinculada a la ganadería, carnes, menudencias, cuero, que en poco tiempo podría llegar a exportar unos US\$5000 millones, en la medida en que este desarrollo no se detenga. *“Es una actividad que hay que tener muy en cuenta en las decisiones, porque es muy consistente, tiene continuidad, es federal -ya que se desarrolla en buena parte del país- y genera arraigo. Todas ventajas”, concluye.*



**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@camaradepacticaje.com.ar

www.camaradepacticaje.com.ar

Todos los temas que hacen al comercio exterior en diálogo con Fernando Furci, gerente general de la Cámara de Importadores de la República Argentina (CIRA)-

Adaptarse -o no- a las nuevas reglas de juego

Megatrade: Venimos de unos primeros años de cierta apertura comercial – muy relativa como siempre sucede en Argentina- luego de mucho tiempo de venerar la “protección”, con intermitencias, muy lejos ya del modelo adoptado en los '90. Los argumentos parecen ser los mismos, desde los defensores hasta los detractores. Qué une aquella apertura con estos tiempos...

Fernando Furci: Desde hace tres años, se alcanzó una nueva etapa con estabilidad macroeconómica y equilibrio. El resultado podría ser distinto porque es diferente también el contexto internacional. Hoy el comercio mundial de servicios explica casi poco menos de la mitad del intercambio global – más allá de que podría ser superior porque al no intervenir las Aduanas, no está del todo bien medido- y va creciendo. El mundo tiende a agregar más valor y a intercambiar servicios que no se ven y se tocan, incluso muchos bienes se commoditizan cada vez más y se agrega más escala. Por lo tanto, si pensamos en aquella verdadera última etapa de apertura económica de la Argentina, se trabaja quizá con un fax, no había internet, una computadora ocupaba gran parte de un escritorio. Hoy se trabaja al momento y el conocimiento es una fuente laboral más que superior respecto a otras fuentes laborales tangibles y se aporta valor desde los servicios; desde la educación, desde la generación de conocimiento. Creo que el mundo del comercio está cambiando hacia esos paradigmas, siempre en



un contexto internacional difícil, donde los conflictos bélicos y la geopolítica también presionan para que el comercio de bienes no fluya tan fácil y los costos no sean los que todos quisiéramos tener.

M: El contexto global exige una dinámica más compleja que si estamos cerrados, mirándonos el ombligo, con la excusa que “decidimos aquí nuestro destino” El problema es que con cada cambio de gobierno pasamos de un polo al otro.

F.F.: En este contexto a nivel internacional, siempre se generan oportunidades y me parece que Argentina está aprovechando aquellos sectores donde tiene gran potencial, más allá de la agroindustria, la energía y la minería. Un hito reciente es que comenzamos a poder exportar carne vacuna a Japón, lo que marca que podemos participar con valor en este nuevo espacio.

Por otro lado, Argentina también está

atravesando una fase de cambios. De pasar a estar aislada del mundo – aunque aún mantiene indicadores en ese sentido-, va transformando esa situación al negociar acuerdos internacionales con bloques y con países en particular. Esas son acciones que no debieran detenerse, pase lo que pase en la elección de gobierno del año que viene. Tienen que haber consensos sobre situaciones que no debieran volver a ocurrir, como en el pasado reciente. No se puede restringir el comercio internacional, ni pueden existir disfuncionalidades en la materia.

La única manera de poder exportar más, es seguir consolidando los mercados que ya tenemos y seguir abriendo las puertas a otros productos. Acuerdos que ya están avanzando con Vietnam, Indonesia, Japón, y que se tienen que abordar como Corea, van a consolidar marcos de estabilidad y de promoción de la exportación del país. Al mismo tiempo, nadie compra si no le compran. Así que también hay que abrir la puerta a la posibilidad de abastecerse de tecnologías productivas y consumibles que el mundo tiene para ofrecer. Estamos hablando de productos que no se hacen en el país y también de terminados que el consumidor argentino quiere. Es bueno importar aquello que sirva de insumo para la economía productiva del país, pero también lo es para el comercio y el consumo. Los argentinos debemos poder acceder a los productos del exterior a un precio razo-



Fernando Furci,
gerente general de la CIRA

nable y que se compita con lo producido en la región o en el país.

Me parece que en la medida en que Argentina continúe ese camino, vamos a tener cada vez más consolidado un comercio exterior integrado, con empresarios que no vean esta actividad como la función de una persona contratada aislada en un rincón de la compañía, sino como una cuestión transversal a la propia organización empresarial. El comercio exterior se debe pensar desde todos lados, desde el accionista mayoritario de la empresa hasta el personal de maestranza. Implica entender los tiempos operativos, los costos, el contacto con compradores y vendedores, las relaciones con el mundo, incluso manejar los horarios de proveedores o clientes que están en la otra punta del mapa. Para eso hay que prepararse y resetear la cabeza y creo que ese camino es el que se está atravesando ahora. Vemos empresas que están empezando a profesionalizarse más en materia de comercio internacional.

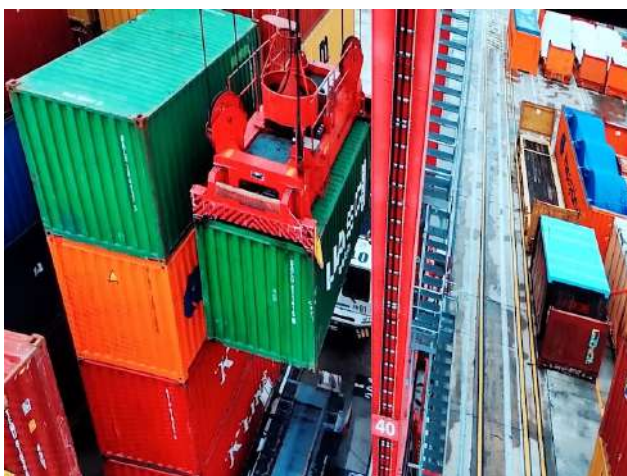
M: Pero el mundo no está tan fácil.

Grandes paladines de la liberación del comercio, son de hecho proteccionistas, veamos EE.UU. o China; las condiciones para competir no son iguales para todos y las reglas internacionales de comercio son torpedeadas...

F.F.: La comparación con Estados Unidos o China, por ejemplo, quizá no sea la mejor, porque se trata de países hegemónicos, con una forma de pensar, ver y actuar muy particular, en muchos casos vinculada a la seguridad nacional que no responde inclusive a la lógica económica o financiera. Nuestra situación es diferente.

De todos modos, hablar solamente de exportar e importar es tener una mirada parcial de lo que es el comercio internacional hoy en el mundo. Pensar sólo en el concepto “meter mercadería en una caja para exportarla y hacernos de los dólares” y con eso mantener el mercado interno “equilibrado”; o hacer un “viajecito” a China para traer algo para vender localmente, es una visión absolutamente parcial, mínima, muy antigua. La inversión extranjera directa, los joint ventures, la transferencia tecnológica, por ejemplo, también son formas de comercio internacional.

Aquellos que van a hacer la diferencia en el futuro, son los que piensan en cómo captar



inversiones y tecnología para producir localmente y cómo exportar la tecnología local y cómo aprovechar un acuerdo de comercio. A todo esto, hay que sumarle lo que es el comercio electrónico y las plataformas de venta, que tienen una evolución que muchos desconocen, pero que también tienen que estar en el radar del comercio internacional.

M: En materia de facilitación del comercio, el gobierno actual viene promoviendo medidas desde el primer día. Allí también están los detractores por la “falta de control”. Cómo impactan en la práctica?

F.F.: El camino de la facilitación, la simplificación y la desburocratización del comercio, es otro de los consensos que se deben alcanzar de cara al futuro sin importar quién gobierne. Simplificar y facilitar no significa quitar los controles.

Es la responsabilidad del Estado que dentro de esa simplificación se generen las garantías necesarias para que existan los controles mínimos y correctos que requiera el país y su sociedad respecto a lo que sale e ingresa.

Si a ese consenso le agregamos tecnología, informatización y las herramientas que tengamos a disposición en el futuro, creo que el comercio va a seguir su camino de agilización y por ende de disminución de costos.

En estos tiempos se han simplificado y transparentado muchos trámites; aún queda mucho por hacer porque es un camino largo. No hay que olvidar que el sentido común y la razón a veces van a una velocidad y la burocracia y las normativas van a otra.

Todos quisiéramos tener los problemas resueltos para mañana, pero a veces aparecen trabas, incluso de normativas ocultas que existen hace 50 años.

En el medio, estamos los que pensamos que, sin perder la velocidad, tenemos que forzar a que toda esa normativa se revise, a que todos esos procesos se transparenten y que, una vez hecho eso, se pongan bajo el marco de algún sistema informático que permita brindar trazabilidad, transparencia e igualdad de condiciones para todos los que gestionan en el comercio exterior. Y ese es un camino que no se puede cortar.

M: En estos tiempos, hubo cierta reconfiguración en el tipo de importación, aunque los volúmenes no han crecido tanto. Pero ahora la palabra “stock” está prohibida...

F.F.: A esta situación la llamamos hipótesis de surtido. Es decir, a lo largo de más de 20 años, la Argentina ha vivido lo que llamamos el ciclo de inventarios en el comercio exterior.

Las restricciones cambiarias, la discrecionalidad, las dificultades para trabajar en comercio exterior siempre han alentado la generación de stocks. A la hora de estudiar economía, el stock es un costo. Sin embargo, en la Argentina ha sido un negocio.

Pero ese ciclo de inventario se terminó y cada vez se vuelve más costoso tener stocks. Este nuevo ciclo es el que llamamos hipótesis del surtido. Más oferentes, igual o menos stock general y más variedad para elegir por parte del consumidor. Eso lo vemos en varios sectores. Un claro ejemplo es el del neumático. Argentina llegó a tener de los precios más caros del mundo, hoy

hay una gran competencia en este producto y los valores son otros.

M: En la Argentina al importar, en general se busca más precio que calidad...

F.F.: Siempre hablando en general, tantos años alejados del mundo y tantos años con productos tan caros y calidades regulares, hacen que el patrón del consumo del argentino para un producto importado sea por precio. Ya en el '24 calculábamos que por varios años los argentinos íbamos a salir a consumir lo más barato posible. Esto es porque como consumidores tenemos una forma distinta de valorar estos temas, respecto a la UE, por ejemplo, donde se valora la calidad, la composición de los materiales, la garantía que hay detrás; quién lo vende; los servicios de postventa; la disponibilidad de piezas, partes y repuestos. Es decir allí se compra lo que se llama en marketing un “producto aumentado”: el producto, pero todo lo que hay alrededor de eso. Esto en la Argentina todavía no pasa. Por ejemplo, comprar un electrodoméstico con garantía extendida es algo que la mayoría de las personas todavía no ve que le agregue valor. Aquí todavía el consumidor tiene por delante una evolución para hacer. Hoy es el precio. Y, como dije, mucho tiene que ver que estuvimos más de dos décadas alejados del resto del mundo, pagando caro, lo mismo que en otros países pagaban mucho menos. Es un proceso que lleva tiempo. La calidad de las cosas las define el patrón del consumidor. Cuando este demande calidades, empezará a llegar más calidad.

M: Hubo una simplificación de ciertos trámites en comercio exterior, pero cuáles son aún los temas pendientes?.

F.F.: Varios temas son recurrentes, burocracia, aduana, infraestructura, costos logísticos. Las empresas nos trasladan su preocupación especialmente allí. El principal escollo que vemos hoy es el costo de los fletes internacionales. Si bien oscilan, pero en rangos altos y la perspectiva es que esta situación va a continuar. De hecho, desde la CIRA a partir de este mes estamos lanzando un monitor mensual de logística internacional, como forma de explicar a nuestros asociados mes a mes cómo van evolucionando los fletes. Esto es porque resultan una componente muy

importante dentro del costo de importación. Impacta menos en un contenedor con carga por arriba de los 120/130 mil dólares; pero para un equipo con valores de 20 a 50 mil dólares, el flete puede llegar a ser 30% del valor de la mercadería. Es mucho.

Pero hay otro problema: hoy la frecuencia de los servicios de línea es más compleja y los costos portuarios siguen siendo elevados. A esto se suma que la pata terrestre del transporte también es cara. Finalmente, la infraestructura sigue atrasada. Son temas prioritarios a los que seguimos de cerca, pero que tenemos que empezar a trabajar todos como sociedad.

M: Pero en materia de fletes internacionales, no es mucho lo que se puede hacer localmente...

F.F.: Se puede hacer mucho “fronteras adentro” en los gastos locales. Por ejemplo, con el flete terrestre, que a veces representa gran parte del costo del internacional, o mejorando la infraestructura y los procesos aduaneros o con terceros organismos que intervienen en la operatoria y esto se conecta con la simplificación, la desburocratización y la facilitación de comercio.

M: Precisamente, respecto a la simplificación, hace ya varios años que se incorporó la obligación desde la OMC que cada país debía formar el Comité de Facilitación del Comercio Exterior y aquí aún está en veremos. Por otro lado, la situación del cepo al comercio exterior tiene sus bemoles....

F.F.: Ya es el tercer gobierno que pasa sin la formación del Comité de Facilitación de Comercio. Creo que allí, además de los gobiernos, las instituciones tenemos una responsabilidad en cuanto a que no se haya formado. Debemos dejar de lado mezquinidades y avanzar hacia la formación común de esa mesa, a través de la participación y la creación de agenda. Ni siquiera hemos discutido sobre la cuestión entre nosotros. Por otro lado, todavía hay asignaturas pendientes en lo que es la regulación cambiaria para el comercio internacional, en el camino de seguir con la flexibilización, liberalización o desburocratización. Hay ciertos límites impuestos. Pero no tenemos que olvidarnos de dónde venimos. Ejemplos: Fechas de pago que se iban corriendo o desapareciendo; de no poder pagar las importaciones o los fletes. Esto pasó a la

nueva realidad y es necesario reconocer que existe una enorme diferencia.

M: Después de los desaguisados de la última gestión que llevaron a las restricciones de divisas y prácticamente un default en el pago de importaciones y de fletes internacionales. Cómo volvió la relación de las empresas con los vendedores del exterior, que supongo que en muchos casos quedaron dañadas?...O no importan esas situaciones mientras la rueda siga girando?.

F.F.: Los empresarios del exterior, sobre todo aquellos proveedores que tenían muchos años trabajando con sus clientes argentinos, siempre entendieron perfectamente que el problema no era del sector privado; sino del país y sus gobiernos con sus desbalances cada tanta cantidad de años. Entonces, las relaciones entre privados en la mayoría de los casos siempre se mantuvieron bien, a pesar de las dificultades que hemos atravesado. Y los empresarios argentinos siempre han hecho los esfuerzos necesarios para cumplir con sus compromisos internacionales, incluso cuando estuvieron muy apretados. Argentina como país, sigue recuperando su credibilidad; sigue dando pasos en ese sentido, pero la construcción de confianza es un camino largo. Sería excelente lograr un consenso respecto a estos temas. Continuar asegurándole al mundo que Argentina cumple y el marco general del país permite a los empresarios privados pagar sus cuentas. Esto es transcendental para que sigamos generando nuevos negocios con el mundo.

M: Una movida del Gobierno en el camino de la “desregulación”, ha sido degradar la función del despachante de Aduanas. Cómo lo ven desde los importadores...Cualquiera puede hacer un despacho y “bancársela”?

F.F.: Creo que es difícil hacer una casa sin un arquitecto. Algún emprendedor puede construir, pero no sé si va a estar bien apuntalada, si va a ser funcional, si van a funcionar las cosas que instale o si las ventanas van a quedar derechas o torcidas. El importador es suficientemente libre para elegir y trabajar o no con un despachante. Es su propia decisión. Hasta el momento, cuando conversamos con las empresas, todos nos han manifestado la necesidad de continuar trabajando con un despachante

de aduana.

M: Hay como una idea de algunos funcionarios de que lo mejor es que no haya reglas, que las reglas se generan para hacer el mal....Lo vemos con el ejemplo de los bitrenes que suele mencionar uno de los funcionarios estrella: Cada empresa puede poner y llevar su camión bitren por donde quiera. Pero si genera una traba en el tráfico o un incidente vial, quién paga?.

F.F.: El ejemplo del bitren es interesante. Si alguien incorpora un bitren en un camino donde no es posible transitar o no le da el radio de giro para tomar una curva o se lleva puesto un puente; el que comete el error puede ser tanto el chofer como la gente que programa el viaje desde el área de tráfico de la empresa. Nadie va a hacer circular un bitren donde no pueda hacerlo. Ese es el punto de partida lógico. Yo veo transitar bitrenes en autopistas o rutas que son viables para circular, no en lugares donde pueden trabar el tráfico. Ni al chofer, ni a las empresas les conviene transitar con un bitren por un lugar complicado. Allí hay una responsabilidad del empresario de tomar bien las decisiones. Los gobiernos tienen la obligación de generar un marco donde los empresarios puedan tomar decisiones y puedan desarrollar su negocio.

M: Quiere decir que el Estado se corre. Pero un marco debe haber....Quizás el empresario estuvo muy acostumbrado a que el Estado marque y defina los partidos en la cancha.

F.F.: Los empresarios tienen su parte. Hace poco alguien me decía que era la primera vez en más de 20 años que tenía que salir a buscar clientes. No tenía vendedores o jefes de cuentas, y ahora debía ir a caminar la calle a visitar gente o moverse. Es decir, tiene que generar algo que antes le venía sólo. En estos tres años los empresarios han tenido que salir de su posición de confort. En muchos casos han visto y siguen viendo sus inversiones tensionadas en negocios donde quizás ya no sean competitivos o donde no funcionan tan bien. Además, en este contexto es necesario entender cómo funciona el mundo después de tanto aislamiento y buscar y traer negocios, reprogramando los negocios locales. No resulta fácil, especialmente al principio.

M: Quizá es más fácil seguir con el statu quo anterior de muchos años. Teniendo en cuenta que en el país hoy aparece un "modelo" y mañana puede aparecer "otro" y así seguimos...

F.F.: Para algunos puede ser más fácil estar en la situación anterior. Pero que les vaya bien a algunos, no quiere decir que en términos generales les vaya bien a todos y que el país tenga una proyección de integración para seguir creciendo a futuro. Por lo tanto, es bueno que los empresarios hayan salido de su posición de confort y que ganen a partir de arriesgar su capital, trabajo y tiempo y esto debe darse dentro de un contexto donde el país se permita proyectar su propio crecimiento.

M: Venimos del abismo, pero de todos modos el país no está "creciendo tanto", si se compara con los vecinos. Además, si bien hay superávit importante respecto al pasado; todavía no se olvida el concepto de que "hay que exportar mucho e importar poco", cuando el crecimiento tiene que venir de las dos vías...

F.F.: No sirve, por ejemplo, exportar US\$80.000 millones e importar US\$10.000 millones y tener un gran superávit de US\$70.000 millones. Lo importante sería contar con US\$200.000 millones de exportación y US\$170.000 millones de importación, porque todo esto genera más actividad económica, que es el objetivo y así generar más desarrollo y trabajo.

Como dije, Argentina también está atravesando un momento de cambios. Venimos de décadas con ciclos de inventarios. La cantidad importada no tenía que ver con la demanda, sino que estaba motivada para ahorrar dólares en productos y por una demanda que se quería sacar de encima los pesos. Ahora, con otras condiciones, algo que estamos comenzando a entender; la real demanda de las importaciones tiene más que ver con el número real.

M: Precisamente que tendencia ve en volúmenes de importación?.

F.F.: El año pasado tuvimos un nivel un poco más elevado de importaciones y este año sucederá algo similar. Para el año próximo se espera que vuelvan a subir. Siempre que hay elecciones; las importaciones en Argentina tienden a subir,



Centro de Navegación
ARGENTINA

porque los argentinos vamos cubriendo parte de nuestro riesgo en el producto importado. Pero creo que este no es el nivel de demanda de equilibrio que tiene el país respecto a las importaciones. De todos modos, nos cuesta mucho saber cuál sería el equilibrio en condiciones de libre comercio, aunque nos estamos acercando más al punto real.

M: Siempre está la incertidumbre cuando se difunden sólo dos modelos extremos: La apertura o la protección. De hecho ahora se habla mucho de la economía a dos velocidades. Es decir, industrias como el agro, energía, minería y después otras rezagas y el comercio con problemas en el AMBA. Cuánto es lo que empuja al resto esos sectores que pican en punta?

F.F.: Sí que empujan a importar más valor agregado, como equipamiento, cargas de proyecto, a mejorar la infraestructura. Se ve que algunos que van “a velocidad lenta” critican a los que van a “velocidad rápida”. Pero ellos tienen que entender que aquellos sectores de alto potencial generan, también, condiciones de estabilidad para la gente. Siempre hemos tenido problemas de disponibilidad de divisas, hoy estamos exportando valores récord, entonces en la medida en que sigamos manteniendo esta tendencia, empujando la energía, el campo, la minería, nos va a dar un resorte de estabilidad cambiaria extendida en el tiempo. Y en eso debe haber un consenso, más allá de los gobiernos.

Después podemos discutir todo lo que pasa en la velocidad lenta, cómo transformarla y definir si al gobierno le corresponde más o menos ocuparse de la micro o es una tarea del empresario y del propio riesgo que corre. Ese es un debate para dar, pero siempre en la medida en que la macro sea estable. Por ejemplo, el país no va a crecer nunca si el mercado financiero y el crédito no crece y eso tiene que ver, primero, con la estabilidad.

M: La geopolítica, las diferencias ideológicas vienen jugando un papel central en los negocios, para bien o para mal, de acuerdo a la posición de cada país, pero en este nuevo marco donde tenemos afinidades y diferencias entre gobiernos, se ven afectados los negocios, como se da con Brasil?

F.F.: El gobierno ya ha dicho que más allá de las relaciones diplomáticas, los privados pueden seguir haciendo negocios. Es que la decisión de no hacer comercio entre tal o cual país ya no pasa por un tema económico o ideológico, quizá pase por alguna cuestión de seguridad. Pero el sector privado se sigue moviendo con el mismo dinamismo de siempre y estas discusiones políticas quedan en charla de café.

M: Las diferencias entre los gobiernos de Argentina y Brasil. No afectaron puntualmente al comercio?

F.F.: En el caso de Brasil, esas diferencias en algún punto, pueden generar alguna limitación en la operación, en frontera y

evidentemente, con menos integración se pierden oportunidades. Pero si no se avanza más rápido en integrarnos con el resto del mundo y en simplificar el comercio, también se pierden oportunidades. El comercio no tiene ideologías, el comercio es el comercio y punto.

M: Uno de los factores que ha cambiado es que el importador viaja directamente y no utiliza un intermediario tradicional, que hoy se ve afectado en el negocio.

F.F.: Uno de los sectores que más ha sufrido en esta materia es el proveedor de industrias intermedias. Hay materias primas o bienes que sí requieren de representantes locales e intermediarios por cuestiones de escala, de calidad o de mantenimiento o servicio. Pero también el empresario industrial empezó a viajar y a abastecerse de sus propias materias primas ya sin intermediación local, buscando una oportunidad para ser más eficientes en costos.

En estos últimos años hemos trabajado más de 200 casos de compañías que se han acercado a la CIRA con diferentes necesidades en esta materia y con diferentes formatos. Hay casos como algunos alimentos, donde prácticamente se compraba todo local. Por ejemplo, una fábrica sigue funcionando con la misma cantidad de personas, pero el abastecimiento de ciertos insumos y materias primas ya pasan a ser desde el exterior. Desde la CIRA trabajamos permanentemente para ayudarlos a buscar nuevos proveedores para seguir comparando



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

precios y calidad. Aquí el secreto es buscar la calidad necesaria en cada caso, al mejor precio posible y eso requiere esfuerzo y gente capacitada en comercio exterior.

M: También hay que tener una perspectiva de que ese esfuerzo tenga continuidad de

largo plazo y no vayan cambiando las reglas cada tanto tiempo...

F.F.: Obviamente. No podemos volver atrás, porque eso nos vuelve a poner en una posición de aislamiento. Pensar en cerrar el mercado interno, genera un montón de dificultades financieras económicas, que pre-

sionan sobre la inflación, situación por la que ya hemos atravesado durante más de 20 años. En estos temas hay que alcanzar un consenso general. No podemos volver a jugar con el marco anterior. Necesitamos seguir integrados al mundo.

Apoyo a las empresas en un nuevo contexto

Dice Furci que la CIRA esta muy focalizada en la gestión, atención y el asesoramiento de las empresas, además de agrupar las demandas en materia de problemáticas o propuestas positivas que se van trabajando a nivel institucional o sectorial.

“Le damos soporte a las empresas de manera individualizada. Esto también tiene que ver con la herencia que recibieron de no poder desarrollarse por la falta de información, poca profesionalización, exceso de burocracias, exceso de trámites y poca previsibilidad. De allí que siempre nos vimos en la necesidad de más allá del rol como Cámara desde el punto de vista gremial empresario; enfocarnos en darle soporte a los socios de manera individual uno a uno, planteando y atendiendo caso a caso”, dice.

Agrega que hoy la entidad está preparada para otras necesidades que tienen más que ver con la generación de valor a partir de nuevas ideas, de propuestas, de alternativas, de revisiones; *“trayendo claridad a la falta de previsibilidad que tuvimos hasta hace poco tiempo y que esperemos que no se vuelvan a repetir; cualquiera sea el gobierno que nos toquen atravesar en el futuro”, señala.*

En ese sentido, la CIRA esta encarando nuevas actividades de capacitación algunas virtuales y otras que apuntan a ser presenciales. Incorporando tecnología en

la gestión, generando iniciativas para brindar algunos servicios adicionales que tienen que ver con gestiones dentro del comercio exterior. Además dice, la CIRA está incorporando beneficios para los socios, como convenios para descuentos en viajes e idiomas, capacitación de personal, activando las comisiones sectoriales para discutir también el agrupamiento de empresas que compiten para bajar costos como objetivo común. Añade Furci que la Cámara viene creciendo en su membresía de empresas industriales y se están acercando para trabajar en el desarrollo de proveedores del exterior para acceder en menor costo y la calidad que requieren, a determinadas materias primas o bienes de capital, aprovechando que la entidad esta muy conectada con colegas de comercio exterior en el mundo. En ese sentido, añade, la entidad esta firmando acuerdos con cámaras de comercio para facilitar el diálogo entre los socios y para desarrollar en forma más eficiente sus operaciones de comercio exterior.



CREANDO NUEVOS HORIZONTES



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

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

La continuidad de la política energética en un marco de estabilidad macro es clave.
No volver atrás pero no pensar que esta todo hecho, más allá de un contexto global difícil.

Vaca Muerta, un salvavidas como punto de partida para pensar en grande

En estas páginas desmenuzamos el concepto "Vaca Muerta" como una de las claves del salto exportador argentino. Pero, no nos quedamos allí. Además, los incentivos y las limitaciones para un desarrollo estable y cómo llega o no al resto de la economía. Temas sobre los que dialogamos con Adolfo Storni, - *en la foto*- gerente general de CAPEX, compañía argentina que se especializa en energía convencional, renovables y hace un tiempo también en no convencional. Palabra de experto con un amplio recorrido en dirección de grandes e innovadoras empresas vinculadas a la producción en distintas regiones del país .

Megatrade: En Capex se mueven en los tres negocios de la energía, cómo ven el sector desde un punto de vista general, ahora que el no convencional es la estrella. Más allá de las incertidumbres. Hay una visión de continuidad tanto por la situación interna como externa?.

Adolfo Storni: Son tres negocios distintos. Tengo una mirada positiva del sector, más allá de ciertos temores. Esto es porque hay mucha turbulencia y volatilidad mundial, problemas del aumento del riesgo país, aumento de la tasa de interés de los bonos del tesoro de EE.UU., probables aumentos de la tasa de referencia, contexto financiero complicado, etc. Pero, por otro lado, hay un contexto comercial muy favorable, dado que todo lo que exporta Argentina tiene buena demanda y buenos precios. Entonces, es una situación extraña. Trabajamos en un sector que le va muy bien; genera empleo, inversiones,



movimiento, recaudación, pero se observa que en el resto del país su derrame es acotado.

M: Algunos pueden ver a Vaca Muerta como una suerte de fiebre del oro. Hay que salvarse con lo que queda. Pasó a principios de siglo con la soja, cuando por primera vez con los commodities se alcanzaban valores como el de los productos de valor agregado y esos ingresos fabulosos se los llevó la política....

A.S.: Por estos tiempos hay una creencia que, con la energía, la minería o el agro se "salva" todo el país. Y de hecho estos sectores pueden generar efectos positivos en la comunidad, pero a veces no llega a otras áreas como el conurbano o la Puna. Hay factores muy positivos: en el sector de la energía se ve inversión, financiamiento, hay precio, equipos, rentabilidad, pero tampoco se puede pensar que va a sostener a todo el país. Sirve como gran ayuda macroeconómica; genera divisas, cierto desarrollo local con actividad en algunas provincias, proveedores en ciertas industrias como la metalúrgica o lo que es toda la logística, pero después no hay mucho derrame al resto de la economía.

M: Uds. se dedican tanto a energía convencional como alternativa y más recientemente a no convencional. Cómo se transita cada segmento?.

A.S.: En energía veo muy bien tanto al sector convencional como no convencional. Este último segmento requiere inversiones muy fuertes, esto implica acceso a financiamiento, a capital y la disponibilidad de equi-



pamiento. De hecho, estos temas generan ciertos cuellos de botella, por ejemplo, porque a veces no hay suficientes equipos de perforación o de fractura para poder llevar adelante los planes de inversión.

En su momento a esto se le sumaba la falta de infraestructura de evacuación, pero aquí se ha avanzado mucho. Así hay conexión de salida para el petróleo, se está trabajando para exportar gas. En esta materia se han saltado grandes restricciones y cuellos de botella.

En definitiva, veo que año a año vamos eliminando algún problema y estamos en una situación positiva para el petróleo convencional y no convencional en un país y en un mundo que está complicado. Pero, insisto, la demanda esta traccionando para todo lo que vende Argentina

M: En algún momento se pensaba que la producción de petróleo convencional se iba a ir extinguiendo, el negocio no cerraba....

A.S.: El petróleo convencional tiene la particularidad que, al tener costos más altos, tanto de desarrollo como de explotación, necesita buenos precios y o bajos impuestos. Claro que hoy en día, con estos precios, obviamente, todos los operadores son exitosos. Pero si el precio cae a US\$60, hay que ver cómo quedan paradas las empresas. En el actual contexto, hay una comodidad que permite recomponer los planes de inversión. De hecho, en convencional, se ven áreas en donde no se hizo mucho durante bastante tiempo y que en los últimos dos o tres años estaban casi sin producción. Pero allí cambiaron los operadores y ya están comenzando a trabajar. Creo que aquí hay un punto de inflexión y para el 2027 el negocio del convencional debiera estar mejor. Más allá de los precios, - que genera más inversiones-, hay una inercia que rompió el ciclo anterior y va a generar más actividad.

M: Este mejor desarrollo podría quebrarse en la medida en que los precios caigan o se ve como una continuidad?

A.S.: La explicación es más compleja y no tiene que ver sólo con el precio. Porque por un lado, había empresas que se querían ir y ya no estaban haciendo nada en el convencional y otras que además no gestionaban. En Argentina, para desarrollar el petróleo convencional tiene que participar un ope-



rador de bajo costo. Aquél que tiene exceso de estructura, sobrecosto e ineficiencia, contrata servicios caros y genera un peso muy elevado en materia de deuda. Así le pega en la ecuación económico- financiera. Esto es lo que sucedía con muchas empresas, sumado a lo que era la conjunción, de bajos precios, altos impuestos, algunas provincias con regalías muy altas, más el alto costo del dinero, la falta de financiamiento, más la conflictividad laboral y social, tema por demás complejo que se daba dependiendo el lugar, provincia o cuenca. En muchos sentidos, todo eso ha mejorado en estos tiempos.

Un punto positivo es que cuando subió el precio internacional, no se le puso un techo local, o no se tomaron acciones que mataran la inversión, como si se hizo en el pasado. Así los nuevos operadores se han dedicado a sanear a las empresas que encontraron luego de la salida de algunos grandes grupos. Se daban situaciones donde un yacimiento tenía un costo de US\$50. Si a eso hay que sumarle el costo del desarrollo de los pozos nuevos, más el costo financiero e impositivo, el negocio era inviable.

Todo eso se está recomponiendo a partir de un proceso de ajuste y racionalidad, ayudado por los buenos precios y ya hay compromisos de planes de inversión más estables.

No hay que olvidar que, como en muchas otras actividades, aquí específicamente siempre hay que tratar de tener continuidad. No podemos estar especulando, si sube el precio, invierto, si baja el precio, no invierto nada, porque así no funciona. Detrás hay toda una comunidad de empresas contratistas, trabajadores que necesitan

esa continuidad. De allí que las empresas productoras del convencional tienen que moverse en un entorno de bajo costo que permita mantener el nivel de actividad en las buenas o en las no tan buenas. Eso es lo que veo que este año esta cambiando y se va a ver más de lleno el año próximo.

M: En el caso de la producción no convencional el aporte del RIGI reduce ciertos cuellos de botella que existen para el desarrollo de Vaca Muerta, que ya venías marcando en los temas impositivos, infraestructura, transporte, y quedan pendientes otros como el recurso del agua, como manejar la arena para el fracking....

A.S.: El RIGI se ideó para que se lleven adelante proyectos de inversión que en otras condiciones nunca se hubiesen concretado. Esto es por el nivel de dinero que hay que enterrar y por motivos que tienen que ver con la rentabilidad. El RIGI mejora la ecuación a nivel tasa interna de retorno en unos 10 puntos aproximadamente. Es relevante, y hace que algunos proyectos que están en el límite o la rentabilidad es exigua, puedan plantearse y avanzar, a partir de una mayor seguridad jurídica, impositiva, posibilidad de libre disponibilidad de divisas, el uso de los saldos técnicos de IVA, etcétera. Ha sido importante para desarrollar proyectos en lugares que sin su existencia no hubieran tenido lugar. Entiendo que en los proyectos vinculados al shale igual se iban a hacer, pero el RIGI sirve para acelerar los tiempos. En un principio se pensó para proyectos estratégicos específicos, y todos ligados a infraestructura, gasoductos, oleoductos, mucho LNG y en los últimos meses ya devino en proyectos puros de producción

asociados al petróleo y gas. Esto también puede generar distorsiones, porque entre un proyecto con RIGI y sin RIGI hay mucha diferencia y a la larga aquellos que están afuera pueden ser muy afectados. Hay que recordar que hasta ahora el RIGI tiene una ventana muy corta y concreta. Se pueden presentar proyectos hasta mediados del año próximo. De todos modos, aún tienen que materializarse muchas inversiones, hay varios requisitos que tienen que cumplirse en los primeros años.

M: Se habla de un “despegue” de las inversiones, pero en el general no se ve un “boom” como algunos dan a entender...

A.S.: Es que más allá del RIGI, es evidente que, en la Argentina en su conjunto, la inversión no crece y es un problema. Incluso se espera que este año caiga un 10% y desde que asumió la administración actual bajó casi un 18%. Pero más que una caída, lo que hay es un estancamiento. Hay tres sectores que invierten: agro, energía y minería, el resto de la industria invierte poco y nada. Hace años que en la Argentina se invierte lo mismo y le cuesta llegar al ideal que podría ser una tasa de inversión sobre el PIB de un 25%, que es la clave para matar la pobreza y reducir el desempleo. Argentina está en el 15%, casi que no repone el capital que se vuelve obsoleto.

M: Cómo está viendo la infraestructura para la salida de la energía de Vaca Muerta. Clave para consolidar el desarrollo exportador.

A.S.: Ese desarrollo marcha bien. El nuevo oleoducto va a estar listo para el año que viene y lo que es el gas, las primeras exportaciones también están previstas para el 2027.

Con las exportaciones adicionales de petróleo y gas, la visión del sector externo al 2030, 2031, 2032 mostrará un país totalmente distinto. Ya este año se espera exportar más de U\$100 mil millones y con el agregado de otros sectores habrá que pasar al próximo escalón de U\$150 mil y después llegar a los U\$200.000 millones y creo que eso es totalmente factible. Incluso con algunas medidas que se pueden tomar en esos tiempos, esos planes se pueden acelerar.

Argentina todavía tiene impuestos distorsi-



vos, un riesgo país muy alto, algunos cepos, faltan equipos perforación para no convencional, en ese sentido hoy la ecuación está muy justa. De todos modos, como están las cosas, el crecimiento viene a buen ritmo y estamos trabajando para que el sector externo pueda aportar esos U\$150.000 de aquí a cinco años. El país está encaminado para ese objetivo.

M: Uno de los costos ridículos, tienen que ver con el movimiento de arena para el fracking desde Entre Ríos a Vaca Muerta....parece que llevarlas en camión sigue siendo negocio, aunque el costo del flete sea descomunal para un producto tan básico y las rutas estén destruidas...

A.S.: Si se tiene por ejemplo, U\$100 de flete de camión y se quiere reducirlo a través del tren o la combinación con la barcaza-camión; es necesario invertir. Hoy el tren no es una opción porque es obsoleto, lento y peligroso. Y no veo al Estado argentino invirtiendo, ni en ferrocarril ni en rutas porque no tiene los medios. Es el privado el que tiene que entrar...

M: Pero hace años se planteó una inversión público privada para el tren desde Bahía-Blanca, que fracasó, y por estos años aparecieron alternativas, pero nadie quiere poner la plata....

A.S.: No conozco los proyectos definitivos, sólo vi ideas preliminares....

Creo que allí habría que desarrollar una empresa nueva, con nuevos inversores, ver cuáles son las necesidades en la materia y salir a buscar financiamiento, entre bancos y el mercado de capitales, bonos, ahorristas, etc. y allí definir el monto que se necesita. Por ejemplo, si la idea es llevar la arena de San Antonio o Bahía Blanca y de allí a Neuquén, con incorporación de vías y material rodante, o tren de Entre Ríos o de

Buenos Aires o Zárate, definir el proyecto, su costo y cómo fondearlo. Incluso se puede hacer al estilo de las inversiones para la salida del gas con el VMOS, por Río Negro o el oleoducto por Bahía Blanca con dinero adelantado de los clientes, bonos, etc. No hay mucho misterio.

M: Cualquier hijo de vecino se puede preguntar porqué tanta distancia para traer la arena de Entre Ríos....

A.S.: La arena de Entre Ríos tiene características puntuales: por un lado, la dureza y la consistencia y por otro lado la ausencia de otros componentes que la degradan más rápido. Es un mix de elementos que sólo se dan en esa arena, que no tiene la de cercanías, pero hay que seguir explorando.

Una condición importante, es que se necesita que la arena mantenga abierta la fractura durante mucho tiempo – hasta 10 años por ejemplo-. Puede darse el caso de empresas que utilizan arena de cercanía, porque quieren bajar el costo del pozo y así desarrollar más cantidad de pozos más rápido, lo que genera adelantamiento de flujo. Pero esto también lleva que entre el segundo y el quinto año esa fractura pierda la velocidad y la resistencia y se vaya cerrando y así caiga la producción. De todos modos, gran parte de las empresas buscar contar con una fractura que le sirva diez años y no dos.

En Estados Unidos lo resolvieron. Antes traían arena de Canadá o de Dakota o Wyoming y eso lo fueron mejorando. Hoy en día la logística de la arena allí es con un flete por camión muy corto, unas 30 millas y la acopian; incluso húmeda, algo que aquí era tabú y ahora se comienza a hacer.

M: Se entiende que había una tendencia global a utilizar energías renovables y que el petróleo y sus derivados tendrían fecha

de vencimiento. El conflicto entre Rusia y Ucrania y las medidas posteriores al parecer frenaron ese ímpetu. La UE sigue con medidas más verdes en materia de energía, pero a su vez vuelve a utilizar carbón... También apareció el nuevo conflicto en Medio Oriente. Todo esto le da oxígeno a la producción y exportación argentina de energía no renovable o "gris". Cree que esa fecha de caducidad que se pensaba hace algunos años respecto a Vaca Muerta, ya no es tal, teniendo en cuenta las inversiones necesarias para estos desarrollos...

A.S.: No se pueden sacar conclusiones determinantes. Hoy en el mundo todavía se está consumiendo mucho carbón, incluso más que hace unos años. Desde Alemania, China, India, hasta Estados Unidos o Chile. La energía fósil tiene demanda y no se ve al corto plazo una energía que vaya a reemplazarla. Además, hay nuevas demandas de electricidad donde se utiliza parte del gas y una dependencia de las energías tradicionales. Todo esto más allá de segmentos en crecimiento como los vehículos eléctricos. Pero el petróleo, sus derivados y especialmente el gas tienen una fuerte demanda y la van a seguir teniendo por décadas. De todos modos, más allá de la producción hay que ver la geopolítica y en los conflictos hay que analizar también quiénes son los verdaderos ganadores. Porque Rusia perdió el mercado europeo, pero no paró de vender en Asia. Además EE.UU. es el nuevo proveedor de gas a Europa. Incluso Argentina que importaba energía, hoy exporta Medano a Australia, Singapur, India o China. De todos modos, esto a nivel local va a favor de la producción y todo lo que genera en nuevas inversiones que van realimentando el negocio. En suma, no tengo una preocupación respecto a la demanda y tenemos petróleo y gas para rato.

M: Un tema importante es agregarle valor a esa producción por ejemplo en el gas o generar alternativas más verdes.

A.S.: Me gustaría que se agregue más valor al gas, exportando más petroquímica como fertilizantes. En ese sentido, hay dos grandes proyectos, uno de ampliación de Pro-fertil y otro de una planta nueva de Pampa. Eso es muy bueno porque Argentina sigue siendo un importador de urea y en la medida en que se desarrollen proyectos se

podrán no sólo sustituir importaciones, sino exportar fertilizantes al resto de Sudamérica o África. Pero me preocupa que no hay más desarrollos en petroquímica. Estos proyectos que mencioné son muy importantes, - unos mil millones de dólares cada uno- y en uno de los casos es ampliar algo que se hizo en los '90. Pero luego se hizo poco. Hoy están dadas las condiciones para invertir. Curiosamente durante años no se pudo crecer porque no había gas y ahora que tenemos gas, no tenemos tantos proyectos. En general la Argentina hoy no tiene grandes consumidores industriales de energía, o dependientes del gas o electricidad, justo cuando tenemos energía barata y abundante. Una pena.

M: Qué faltaría de aquí en más para consolidar estos desarrollos en energía y que se traslade a otros sectores...

A.S.: Necesitamos que esta actualidad tenga continuidad, previsibilidad y la menor volatilidad posible. Un mercado financiero saneado donde el 100% del ahorro se traduzca en inversión. Esto implica un Estado que no distorsione a través del endeudamiento público y presión impositiva. Se ha hecho mucho en este sentido, pero hoy están dadas las condiciones para más, por ejemplo, sacar las retenciones, quizá hacerlo en forma gradual de aquí a dos años. De hecho, el impuesto al cheque recauda más que los derechos de exportación que son 0,85 % del PBI, pero que tienen un impacto regional. El gobierno puede temer que se pierda el superávit fiscal y es entendible, pero hay momentos en que se debe tener una visión más integral y también pensar en lo que genera en inversión, aumento de la producción, en más exportación, recaudación de IVA, Ganancias, más movimiento, más empleo. Todo esto, sólo sacando un impuesto que mata la inversión. Hay que animarse...

M: Cada tanto tiempo, especialmente cuando hay elecciones parlamentarias o estadales, ni que hablar de presidenciales, empiezan las presiones de ciertos sectores por temor a que estos procesos se reviertan. En este caso, vuelven a aparecer....

A.S.: Lamentablemente ese miedo está. Y no sólo internamente. En algún foro que voy todos los años en EE.UU., hace un tiempo, al principio de la actual adminis-

tración, nos veían con optimismo – incluso más que aquí-, pero este año ya tenían sus reparos. En la Argentina siempre la política afecta a la economía y por ende a la inversión. Precisamente el bajo nivel de inversión es responsabilidad de los políticos. No es posible que en cada elección aparezca el riesgo de todo para atrás, pensando que van a subir las retenciones, que hay más intervención, que se quiebran las reglas de juego, si es que asume otro tipo de gobierno.

Históricamente una empresa un día trabajaba para sí y al otro para el Estado, pasaba de ganar plata a casi fundirse. No es posible cada tanto tiempo volver atrás y pegar volantazos de un lado al otro, porque cada uno de esos movimientos se lleva puesto un montón de empresas y empleos.

Es posible tener la incertidumbre de los precios internacionales, pero no la incertidumbre permanente de la presión impositiva, la regulación laboral o el control de cambios local. Son también los intangibles que afectan a la inversión. Creo que siempre tiene que haber alternativas políticas, pero en el marco de un consenso en todas ellas, sobre lo que van a hacer y lo que nunca van a hacer.

Argentina necesita más madurez política de todos los ámbitos para que permita a los sectores productivos alcanzar niveles de inversión muy altos. Como dije, 25 puntos del PBI. Es allí donde el país tiene que dar el gran salto en los próximos años y que va a permitir bajar la pobreza. Nadie quiere vivir en un país pobre con algunos sectores a los que le va bien.

San Antonio Este: la nueva concesión llega sin reglas operativas y con la advertencia que traen las lecciones que llegan desde Panamá

La concesión del puerto de San Antonio Este vence en enero de 2028. En abril, el gobierno de Río Negro anunció que prepara una nueva licitación a 30 años, con un pliego que todavía permanece sin definir.

La decisión coincide con una transformación profunda del Golfo San Matías. La terminal petrolera de Punta Colorada (VMOS) y los proyectos de GNL flotante de Southern Energy y Argentina LNG están cambiando la escala y el perfil logístico de la región. Pocas veces una provincia argentina tuvo que definir el futuro de su sistema portuario con tanto en juego.

Sin embargo, el proceso se apoya en una base jurídica incompleta, y esa es, a mi juicio, su principal vulnerabilidad.

Una ley vigente sin instrumentos

La Ley 5764 de Sistema Portuario Provincial, sancionada en diciembre de 2024, es una buena norma. Extiende la competencia provincial a todos los puertos existentes y futuros, incluidas las instalaciones flotantes y las de carga de hidrocarburos con boyas. Prevé agencias portuarias autárquicas, concesiones de uso de hasta 50 años para terminales privadas, incentivos fiscales y un Fondo Portuario Provincial. Pero sigue sin decreto reglamentario, y sin él ninguno de esos instrumentos puede aplicarse:

- Las agencias portuarias no pueden constituirse, por lo que San Antonio Este sigue bajo la órbita directa del Área de Puertos.
- No hay pliegos modelo, requisitos técnicos y ambientales ni un procedimiento para tramitar concesiones.
- Los incentivos fiscales y el Fondo Portuario no pueden ponerse en marcha.

Para la licitación, esto plantea un dilema sin salida clara. El pliego tendría que apoyarse solo en la Ley 3137 de 1997, que rige la concesión actual. La alternativa es resolver por contrato cuestiones que corresponden al reglamento: quién administrará el puerto, el régimen tarifario y de canon, y la relación con las terminales energéticas del golfo. En ambos casos, el proceso queda expuesto a contradicciones normativas e impugnaciones.

La advertencia que nos enseña Panamá

Panamá ofrece un antecedente reciente, valioso para Río Negro. El 29 de enero de 2026, la Corte Suprema declaró inconstitucional el contrato-ley de 1997 con



Por: Antonio Sánchez-Díaz*
15/10/2026

Panama Ports Company, filial de Hutchison Ports, para operar las terminales de Balboa y Cristóbal. La sentencia alcanzó también las adendas, la prórroga automática de 2021 y las resoluciones que extendían el contrato hasta 2047.

Las consecuencias fueron inmediatas:

La Autoridad Marítima asumió el control de las terminales y entregó la operación transitoria a APM Terminals y a TiL.

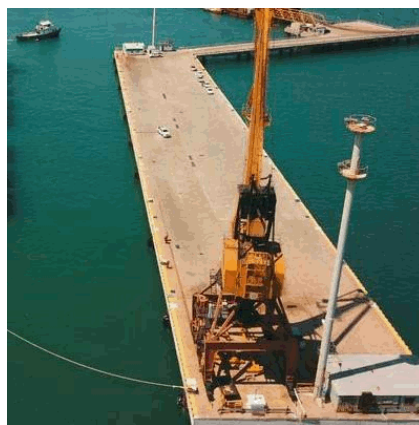
La concesionaria inició arbitrajes, con reclamos contra el Estado que superan los US\$ 2.000 millones.

El fallo complicó la venta de 43 puertos de CK Hutchison al consorcio BlackRock-MSK, una operación de unos US\$ 23.000 millones.

La lección es clara: la seguridad jurídica no es una garantía estática que otorga la firma de un contrato.

Una concesión es sólida si se otorgó con transparencia, se renovó cumpliendo los requisitos legales, resiste auditorías y demandas, y se inscribe en una gobernanza estable. Si falla cualquiera de esas condiciones, la concesión puede caer años después, con costos para el Estado, los operadores y los usuarios.

El proceso rionegrino no presenta irregularidades; las fuentes disponibles no las señalan, pero sostengo que



empieza con fragilidades que todavía pueden corregirse.

Un sistema portuario en formación

Río Negro pasa de tener un puerto principal a contar con un sistema de terminales especializadas. San Antonio Este se perfila como el puerto multipropósito: fruta, nuevas cargas agrícolas, pesqueras y mineras, y base de abastecimiento para los proyectos energéticos. El desafío es que evolucione de terminal operativa a centro logístico integrado multimodal, capaz de organizar un clúster marítimo-portuario de servicios de valor agregado.

Esa evolución abre nuevos frentes de riesgo:

- Regímenes dispares: las terminales energéticas podrían regirse por la Ley 5764 y San Antonio Este por la Ley 3137, con plazos, cánones y obligaciones asimétricos.
- Exclusividad: la exclusividad de los servicios portuarios que otorga la concesión puede chocar con las nuevas terminales del golfo.
- Delimitación: la jurisdicción acuática del puerto, fijada en 1995, necesita revisarse.
- Gobernanza: el Ente Regulador y las futuras agencias dependen de designaciones del Poder Ejecutivo.

Qué hacer antes de convocar

La primera condición es reglamentar la Ley 5764 antes del llamado. El reglamento debería incluir la constitución de la agencia portuaria, el procedimiento de concesiones, el régimen tarifario y de canon, y la operatoria del Fondo Portuario. Es el paso que ordena todos los demás.

Además, propongo tres medidas:

1. aprobar por ley una estrategia logística provincial, de la que debería derivar el pliego;
2. crear un ente de gobernanza profesionalizado, inte-



grado por concurso, con mandato fijo e independiente de los ciclos del Ejecutivo y bajo control legislativo; 3. asegurar la participación temprana de la Legislatura, como ocurrió en 1997 con la Ley 3154, y no limitarla a discutir un proyecto terminado.

Con el desarrollo logístico de Vaca Muerta proyectado sobre el Golfo San Matías y un horizonte de tres décadas, lo que se decide no es solo quién operará San Antonio Este. Se decide la arquitectura del sistema portuario rionegrino. Todavía hay tiempo para hacerlo sobre bases sólidas.

**Antonio Sánchez-Díaz es economista del transporte y consultor en economía marítima y portuaria.*

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

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



Esfuerzo de la actividad, pese al viento en contra local e internacional

La fruta con proyección internacional, necesita quien la escuche y accione

Algunos sectores productivos aparecen corriendo en punta, energía, minería, commodities, liderando las exportaciones y haciendo despegar a ciertas economías regionales.

Otras en cambio aparecen, algo postergadas, por decirlo amablemente.

Es el caso del sector frutícola, que, si bien tiene un gran abanico de segmentos, por razones propias y ajenas, ha ido perdiendo en varios productos su momento de esplendor. Vaivenes económicos y políticos, culpas propias, presión impositiva, costos que en definitiva alejan de los mercados frente a los competidores del hemisferio sur.

En diálogo con Roberto Gregori, - en la foto- un referente de la actividad y presidente de COPEXEU, el Comité de Productores y Exportadores de Frutas y Hortalizas a los EE.UU., analizamos las causas de este deterioro y cómo los productores y exportadores siguen trabajando para mantener y promover los mercados internacionales, sin pedir subsidios, ni cierre de mercado local, sino políticas para contar con mejores condiciones para competir.

En principio, cuando le planteamos si las ventajas impositivas y de costos que han alcanzado los sectores hoy más dinámicos de la exportación, se han volcado también a esta actividad, es terminante: *“En lo que tiene que ver con las economías regionales de producción intensiva como es la fruta, no ha llegado nada”*. Añade que la producción frutihortícola implica mucho riesgo y hoy exige incorporar variada tecnología y muy costosa, especialmente complicada hoy con la situación



cambiante del clima. *“Es necesario producir calidad y cantidad evitando el efecto de lluvias, heladas, granizos, que se dan en forma más frecuente y esto requiere de inversiones en riego, colocación de mallas, etc., que no es poco. Además de contar con una plantación moderna con variedades que rindan una buena cantidad de kilos por hectárea”*, explica.

Gregori señala que al sector le preocupa mucho que a las unidades productivas de la región no haya llegado un esquema de reducción de impuestos. Además, muchos de los productos que exportan los miembros de COPEXEU – desde productores de arándanos, cerezas hasta peras y manzanas - han sido impactados por la administración Trump que les ha incorporado un arancel de 10%. *“Esto, en ciertos casos nos deja fuera del mercado. Es decir, nos enfrentamos a un doble problema, costos internos elevados y aranceles extras en destino”*, dice Gregori.

Advierte que no es fácil para el productor poder absorber los costos impositivos, y esto va desde Nación hasta las intendencias, pasando por los gobiernos provinciales. Incluso en ciertos casos ve como algunas áreas están dejando de producir, o vendiendo las unidades a empresas que tienen un poco más de espalda financiera. *“Hay que soportar un año difícil con las tareas culturales del invierno, las podas, luego el raleo y esperar hasta que empieza a ingresar algo de dinero de la nueva producción, allá por enero y febrero y asumir los mayores costos para competir”*, dice Gregori. Sería muy positivo que se diseñe una suerte de RIGI para la fruticultura, porque ayudaría muchísimo a la producción, coincide. Será una utopía?

Recordamos que, desde hace más de 40 años, la exportación de estos productos a EE.UU. esta incluida en el programa pre-cleared, con inspección del USDA en



origen, con lo cual la fruta llega y entra directamente al mercado americano con más facilidad gracias a un acuerdo con aquél país.

Gregori marca el constante apoyo de las autoridades argentinas y de EE.UU. para sostener el programa, pero hay preocupación de los productores y exportadores porque los volúmenes vienen declinando a lo largo de los años. Hace cinco/seis años se movían varios millones de kilos de arándanos, mientras que esta temporada se llegará al millón y medio, por ejemplo. Las cerezas que habían surgido muy fuerte en los últimos años, venían de unos 3 millones de kilos y este año podría caer a la mitad. En Pera y Manzana se llegó a exportar 50 millones de kilos y en 2025 el volumen cayó a 30 millones.

Reconoce que, en el caso del arándano, ya desde hace años hay una fuerte competencia con Perú que tiene menores costos de producción y una distancia más corta al mercado americano, incluso con el marítimo llega antes que el producto argentino que va en aéreo. Además, se compite en la misma ventana.

En su momento, algunas empresas locales, plantearon que la clave de la competencia argentina era mostrar el diferencial de calidad y no pelear por el volumen. El objetivo se alcanzó, pero al parecer, no es para todos. Con la cereza sucede algo similar, en cuanto a la competencia chilena. Justamente por estos tiempos, Chile tiene una superproducción que repercute en los mercados. 90% de ese volumen va a China. Pero hoy China no demanda tanto como hace pocos años. Chile va a tener que reducir la producción de cerezas, porque no hay manera de colocar semejante volumen en China que va bajando la demanda, dice Gregori. De hecho, la producción chilena apuntó a diversificar mer-



cados – EE.UU. entre ellos-y si bien puede tener una mayor tarifa de acceso, a la vez cuenta con menores costos.

Los problemas de competitividad de la producción argentina se repiten a la hora de hablar de las peras y manzanas.

Recuerda Gregori que todo arancel impacta directamente sobre el productor, porque va sobre el valor total de la venta o sobre el valor FOB y allí otros costos -materiales, flete, etc.-. Si a la unidad exportada de un producto de U\$20 se le añade la tarifa de 10%, son U\$2 multiplicados por los 18 kg, que es mucho.

“Nunca dejo de ser optimista, porque si se dan las posibilidades de incorporar tecnología y se bajan los impuestos, hay un gran potencial de recuperar mercados en muchos destinos hoy complicados”, resalta.

Pero cómo llegan a ser más competitivos los otros



ARGENMAR S.A.

Carlos Pellegrini 1363 - 2° piso (C1011AAA), Buenos Aires, Argentina

Tel: +54 (11) 6314-0000 E-mail: argenmar@argenmar.com

www.argenmar.com

países del hemisferio sur donde Argentina, llega en contraestación como Perú, Chile, y Sudáfrica?. El caso emblemático es Chile. *“Tiene otra estructura de costos desde lo impositivo, laboral, y hay un apoyo permanente para sostener a los productores. Por ejemplo, ante la superproducción de cerezas, ahora quieren buscar alternativas y cuentan con herramientas crediticias a largo plazo para hacer recambios hacia otros productos. No hay que olvidar que la inversión de aquello que se planta hoy, se empieza a recuperar en cinco años, y aquí los créditos tienen tasas prohibitivas para encarar una producción de este tipo”*, explica Gregori.

Advierte que hay mercados alternativos en los países vecinos y el mercado interno.

Le mencionamos el acuerdo del Mercosur con la UE. Reconoce que en otros mercados se choca con las mismas dificultades respecto a EE.UU.. Por ejemplo, en el acceso a la UE, la competencia de Sudáfrica es fuerte, a la misma distancia, vende a precios más bajos y le es rentable.

En arándanos, por ejemplo, creció mucho el mercado interno, pero especialmente en lo que es industria que es congelado, que paga muy poco respecto al producto fresco.

Mercados

Precisamente COPEXEU le viene poniendo mucha fuerza a la promoción en eventos internacionales. Ya sea en particular en el mercado americano, como la presencia de las empresas que llegan a otros destinos.

“Hoy junto a PromArgentina, estamos participando en todas las ferias a nivel global. Justamente por estos días, estuvimos en Ferias especializadas en Madrid, Estados Unidos, con stands de COPEXEU apoyados por todos los productores”, dice Gregori.

También el Comité trabaja con aquellos que hoy todavía no participan del programa de pre inspección en origen, como es el caso de otros productos de Mendoza, - como el ajo- tratando de abrir el espectro, para que también se incorporen al programa.

También se trabaja para que accedan otros productos al mercado de Estados Unidos, como la habilitación de la exportación de cítrico dulce, con mucha atención de parte de los productores de la Mesopotamia. Estos ven cómo cruzando el río, Uruguay viene exportando a ese destino con muy buenos resultados.

Recordamos que hace unos años se añadió la oferta del limón, y se quiere sumar la mandarina. *“La presencia en este tipo de ferias tiene el objetivo de promover nuestros productos y recibir las consultas de los potenciales clientes que reconocen su calidad. En ese sentido, queremos seguir trabajando conjuntamente con las autoridades provinciales y nacionales y contar con todo el apoyo que puedan brindarnos. De ningún modo queremos subsidios, como si sucede con los*



productores europeos. Pedimos acciones que generen las mejores condiciones para producir, competir y exportar; y que el Estado nos deje hacer, porque si llegamos al mundo es gracias a nuestro know how. Los productores y empresarios del sector saben cómo hacerlo”, añade.

Trabas

Desde hace años, los importadores o grandes cadenas de la UE vienen exigiendo certificaciones de distinto tipo, lo que en estos últimos tiempos se ha potenciado directamente con medidas del bloque que, de pronto, pueden complicar los envíos o trabar la llegada de un contenedor.

De hecho, nos dicen que más allá del acuerdo Mercosur-UE, aparecen regulaciones vinculadas a la sustentabilidad que pueden trabar las exportaciones. Cómo va respondiendo el sector a esta situación?.

“Nosotros venimos respondiendo a todas las exigencias que se puedan imponer, incluso desde las más exigentes. En algunos casos son cuestiones que tienen que ver más con el marketing, pero desde aquí siempre cumplimos con las certificaciones, que implican esfuerzo y costos. La Argentina tiene un clima altamente favorable para la producción, con regiones que tienen 200 milímetros de lluvias anuales – puede complicarse un poco ahora con el Niño- y esto evita tener que utilizar, por ejemplo, fungicidas para los hongos. Aplicamos métodos muy buenos y eficaces, con herramientas aprobadas que permiten un óptimo control de los predios de producción y certificación. Incluso tenemos chacras con producción orgánica con valor adicional. Por este lado, estamos en condiciones de competir con el resto del mundo”, explica Gregori. Señala, no obstante, que las barreras arancelarias o para arancelarias no van a dejar de existir. *“En ese sentido nos apoyamos en las autoridades que tienen responsabilidad en estos temas y en las embajadas que nos pueden brindar información y vamos retroalimentando datos y acciones para mejorar todas las condiciones, para negociar y llegar mejor a los mercados. Es una tarea constante”*, cierra.

Tips sobre como puede afectar el Niño a la VNT

Interesantes datos sobre los efectos del Niño en la Vía Navegable Troncal presentados en el ámbito del Timón Club, en una exposición realizada por Fernando Caviglia, licenciado en Oceanografía Física, gerente operativo del proyecto Vía de Navegación Troncal, por parte del grupo Jan de Nul y profesor de hidrografía y cartografía en el posgrado de Ingeniería Portuaria de la UBA.

La charla estuvo basada en la presentación que Caviglia hiciera sobre el tema hace unas semanas, en el marco del encuentro anual de la Asociación Argentina de Ingenieros Portuarios, AADIP – y que destacamos en algunas pasajes en la edición de Megatrade de septiembre-.

El encuentro en el Timón Club, estuvo encabezado por el presidente de la entidad, Jorge Alvarez, miembros de la comisión directiva y socios, además de invitados especiales como el responsable de la Jefatura de Intereses Marítimos (JIIM) de la Armada Argentina, Capitán de Navío, Pablo Manuel Garay y distintos actores de la actividad.

Ante algunas consultas de los invitados, Caviglia resaltó ciertas situaciones particulares que se dan en la vía troncal y las experiencias anteriores y lo que se puede venir con el Niño. Añadió datos sobre los volúmenes extras previstos a dragar y cómo se debe planificar antes para incorporar las dragas necesarias. La cantidad de equipos

con los que cuenta JDN para utilizar dentro y fuera de la concesión.

Entre otros conceptos destacamos algunos tips:

- Obviamente: Se van a tener que incorporar más equipos con la situación del Niño.
- En el pasado las situaciones del Niño han generado enorme cantidad de sedimentos que bajan, generando, especialmente al norte de Santa Fe, cambios brutales en el curso y el fondo del río.
- Se pensaba que el nuevo Niño podría llegar a 2.8 °C de anomalía térmica, - el incremento de temperatura sobre la media en el Pacífico Central- pero es posible que llegue a 3.4 o más aún. Muy duro.
- Entre las referencias que se toman para hacer una previsión, están los niveles del Iguazú al norte. En algún momento llegó a los 16 metros, e incluso en épocas de fuertes lluvias en Brasil a los 26 metros. A esos niveles el impacto es enorme. Pero la clave determinante en cuanto al nivel del agua en la VNT está en la extensión de tiempo que tenga el fenómeno.
- El Canal Mitre es un cuello de botella importante para el dragado y para el sistema por la sedimentación que junta. Si se viene una sedimentación extraordinaria, va a haber que utilizar dragas de corte, porque con las de succión no van a alcanzar en esa zona. Hay que salir a dragar rápido cuando sedimenta porque si se acumula es mucho más difícil sacarlo.



Fernando Caviglia, de JDN expone y recibe el reconocimiento del Timón Club a través de su presidente, Jorge Alvarez

- Cuando el río esta alto, lo que se drague, se pierde en una semana.
- Además de las cuatro dragas utilizadas en la VNT; una draga de succión llegará a mediados de noviembre y otra cortadora llegará a mediados de diciembre. Además, otra está lista para venir en cuanto se requiera.
- Entre las previsiones, se espera tener que dragar 43 millones de metros cúbicos. El Niño ya está, la incertidumbre es cuánto va a durar.

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

Reeligen a Carlos Paz en el comité ejecutivo de ISU, la organización global de salvamento marítimo

Hace pocos días tuvo lugar en el InterContinental Tokyo Bay en Japón, la 72ª Asamblea Anual de la ISU (International Salvage Union), que reúne a empresas de salvamento a nivel global, donde participaron, además consultores, aseguradoras y abogados maritimistas de todo el mundo.

Recordamos que las empresas que participan en ISU son líderes en la protección del medioambiente y la prevención de desastres, incluyendo remoción de buques, control de la polución, operaciones que permiten el flujo del comercio, mitigando riesgos y minimizando pérdidas y asesoran en proyectos complejos de remoción de buques en todo el mundo. Entre los participantes del encuentro estuvo el argentino Carlos Paz, - en la foto arriba- que integra el comité ejecutivo de la organización. Paz dirige RN- Salvamentos, empresa con amplia experiencia en la región y miembro pleno de la ISU y es uno de los 11 miembros plenos del Board de distintos orígenes de las 60 empresas que forman parte de la entidad. Se trata del grupo que representa a todas las empresas de salvamento frente a Lloyd's Register, la IUMI (International Union Marine Insurance) y el IG (International Group- grupe clubes de P&I) que discuten los modelos de contrato, tarifas de SCOPIC y condiciones de modificación para contratos internacionales de salvamento (LOF, BIMCO, Código de Buenas Prácticas, entre otros).

Durante la asamblea general de ISU, organizada por Nippon Salvage y Fukada Salvage de Japón; Paz fue reelegido por dos años como miembro del comité ejecutivo.

En una de las fotos, con parte del Comité de ISU entre ellos, el presidente Leendert Muller y el secretario general, James Herbert. En la foto abajo con el titular de Fukada Salvage, Toshio Yamamoto.



Desde 1928 La Mayor Empresa de Prácticos del Puerto de Buenos Aires



**Practicaje y Pilotaje Buenos Aires Ltda.
Cooperativa de Trabajo**

Venezuela 110 - Piso 17 "G" - C1095AAD CABA - Argentina
Guardia Operativa 24 hs. - Tel.: +54 11 4343-9171/9447 - +54 11 4342-0411
Email: portbairespilots@netex.com

INTERNATIONAL MARITIME



PILOTS' ASSOCIATION

Los desafíos de Panamá como eje clave de la logística global

Cómo responde Panamá a los nuevos desafíos de la logística internacional. Por un lado, la geopolítica impacta en los tráfic

cos marítimos generando, entre otras cosas, más movimientos en el Canal. Al mismo tiempo el fenómeno de "El Niño" lleva a tener que prevenir la falta de agua y eso lleva a planificar reducción de tránsitos de aquí al año próximo. Otro punto es el desarrollo de capacidades a nivel terminales portuarias para atender la mayor demanda, y definir la gobernanza que tendrá el esquema de concesiones. Finalmente, un proceso de elaboración de una Estrategia Marítima consensuada con los distintos protagonistas de la actividad para generar nuevos servicios de cara a la comunidad.

De estos temas conversamos con Rodolfo Sabonge, - en la foto abajo- Director General de Planificación Nacional en el Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá y con más de cuatro décadas de experiencia en operaciones y planificación en los sectores de transporte, marítimo y logístico.

En primer lugar, al hablar de la situación del Canal; Sabonge destaca dos elementos. Por un lado, las alternativas generadas en el Estrecho de Ormus y en general el área del Medio Oriente y el propio conflicto entre Rusia y Ucrania, han derivado en mucho más tráfico por esta región y más presión sobre los tránsitos. De hecho, señala que el área del Canal esta desbordada desde el



punto de vista de la demanda con respecto a la capacidad instalada. Pero al mismo tiempo, esta es una situación que se puede aprovechar, dice.

"Para poder entender lo que va a ocurrir; si recordamos recientes disrupciones, tenemos que remontarnos al COVID, una situación totalmente inédita que, entre otras cosas, generó disrupciones en toda la cadena de valor de la logística y con altísimos costos en el transporte. Hoy se añade el incremento del costo de combustible que se está dando precisamente por la situación en Medio Oriente", explica Sabonge.

Así que tenemos una doble consecuencia, disrupciones más crecimiento del costo del combustible que encarecen los fletes y esto no tiene nada que ver con la posición geográfica de Panamá, que es una región donde se da mucho de este arbitraje entre el movimiento de las mercancías y los precios de los fletes y la logística en general.

"Hay que advertir además que se acerca el invierno del hemisferio norte y esto genera un requerimiento adicional de combustible, precisamente en el momento más árido desde el punto de vista de los precios a raíz del conflicto en Medio Oriente", explica.

Como dijimos; otro elemento que ha afectado tremendamente a Panamá, es el fenómeno del Niño que se viene como de los más intensos y que tendrán un impacto

muy fuerte en los próximos meses, aunque por estos días se dieron algunas lluvias alentadoras. Esto justo en un momento de alta demanda, a raíz de los cambios que se están dando en las cadenas de suministro y en las disrupciones. Advierte que el fenómeno del Niño, no es algo que impacta necesariamente en el momento, sino que la extensión de la temporada seca más allá de lo normal, es la que afecta a las fuentes de agua.

Recordamos que el canal de Panamá depende del agua dulce que proviene principalmente del Lago Gatún.

"Así que tenemos una de cal y una arena. Lo bueno es que hay más buques ingresando al sistema y por otro lado el efecto negativo del fenómeno del Niño", nos dice Sabonge.

Para buscar soluciones a la escasez de agua que pega en la población y en el Canal, recuerda que la opción principal que se identificó desde hace más de diez años, fue la construcción de un nuevo embalse, el llamado Proyecto del Río Indio. Este generaría una cantidad importante de agua adicional, precisamente, durante los periodos más secos. Posiblemente, la obra se inicie en 2028. *"Todavía estamos frente a un fenómeno del Niño que va a tener que administrarse de la misma manera que el proceso anterior que, de todos modos, no*



fue tan impactante como el que se prevé ahora”, advierte el funcionario.

Añade que es posible que esta temporada de seca se extienda hasta mayo o junio. Recordamos que el canal de Panamá es un lago sin cuenca; va acumulando agua durante los meses de lluvia que después se va utilizando durante la sequía. Pero si la sequía normalmente era de tres meses, ahora es posible que se extienda a tres meses más. De allí que la planificación tiene que comenzar con suficiente antelación para que se pueda contar con el agua necesaria y que los buques puedan continuar transitando en esos seis meses. Así, se lleva a reducir el calado y la frecuencia de tránsitos de buques. Pero ambas medidas tienen un efecto directo en los costos de transporte. La reducción del número de tránsitos obliga precisamente a que el proceso de reservaciones suba de precio. Al mismo tiempo, cuando se disminuye el calado, el buque ya no puede transitar con la misma cantidad de carga y a veces se ve obligado a bajar parte de la misma en los puertos, antes de transitar el Canal y luego recogerla en el otro extremo, dirigida por camión o tren.

“Son costos adicionales que eventualmente, al final, van a pegarle al consumidor. No hay que olvidar que el transporte es un medio, no es un fin. Lo que hace es acercar los productos de su origen a su destino, pero es el consumidor el que va a pagar el costo extra”, añade.

Cambios en los tráfico

Un factor adicional que menciona Sabonge, es el desvío de tráfico por los conflictos bélicos o por la propia geopolítica, pero, además, la forma en que está afectando la regionalización del comercio. Todo esto está afectando y poniéndole presión a la capacidad instalada de todo el sistema – más allá del canal. El sistema de aeropuertos, ferrocarril, carreteras está desbordándose. Y no es solamente Panamá. “Estamos hablando que prácticamente la capacidad instalada es deficiente o limitada en toda la región”, señala Sabonge.

Marca algunos ejemplos, como el caso de Puerto Caldera en Costa Rica, en el Pacífico donde se acaba de encarar una licitación para promover las inversiones que se necesitan para aumentar capacidad. Cartagena, en el Caribe, está en las mismas



circunstancias, encarando fuertes inversiones para ampliar la terminal de contenedores. Lo mismo sucede con República Dominicana. “Todos estos cambios que se están dando en las rutas comerciales a partir de las nuevas decisiones geopolíticas están impulsando esos desarrollos”, dice.

Le señalamos las nuevas concesiones que se vienen en Panamá y algunas movidas que se dieron a partir de decisiones judiciales sobre las terminales existentes.

“Aquí hay dos puntos que deben tomarse en consideración. Por un lado, cualquier instalación portuaria nueva no está operativa en forma inmediata. Independientemente de si se toma una decisión; se lanza una licitación pública y se da la concesión o la operación de una terminal, eso toma entre tres a cinco años. Esto incluye no solamente la parte formal de la construcción, sino toda la previa, como el estudio de impacto ambiental que tiene que ver con el modelo de gobernanza, con el tipo de contrato que se va a realizar. Es decir que ninguno de este tipo de proyectos resuelve un problema inmediato. Así que debemos estar viendo el tema de limitación de capacidad como un problema a corto e incluso a mediano plazo”, advierte.

Ante este panorama, señala que hoy se trabaja en mejorar la eficiencia a través de automatización, que eso es algo que toma menos tiempo en las terminales existentes y también a través del procesamiento digital de mucho de los trámites. “Porque al final, no solamente lo que genera fricción es el problema de infraestructura, sino también la burocracia excesiva. Son dos soluciones que toman menos tiempo en desarrollar y en eso es donde ponemos más énfasis y prioridad: procesos que pueden añadir eficiencia”, sostiene.

Un ejemplo que cita, es el sistema de carreteras que comunica a los puertos. Allí se está invirtiendo para mejorarlos porque el

movimiento entre puertos en Panamá tiene un fuerte componente de rutas y deben estar en buenas condiciones para los camiones.

La idea es que el camión no tenga que esperar tanto tiempo y pueda hacer una mayor rotación entre las dos márgenes. En la mejora de estos procesos también está involucrada la IA, dice.

Habitualmente en Latinoamérica, la sistematización de procesos como ser la digitalización, especialmente en lo que tiene que ver con puertos, viene atrasada.

En Panamá se avanzó con el proceso de Ventanilla Unica hace más de 10 años – aunque se inició mucho antes- con el VUMPA, y la digitalización de todos los procesos, en particular en los trámites marítimos. Dice Sabonge, que ahora se encuentra en una transición hacia un port community system que ya incluye toda la logística, más allá del marítimo y el trasbordo y que figura prioritario en la agenda oficial. Esto implica una solución digital para todos los trámites de la carga que se mueve en Panamá, ya sea trasbordo, importación o exportación.

La idea de la Autoridad Marítima desde hace tiempo, es ofrecer más servicios a la enorme cantidad de buques que transitan el canal y utilizan sus terminales y a los buques del registro panameño, de los más grandes a nivel mundial.

Precisamente en esa dirección, se está actualizando la Estrategia Marítima Nacional lanzada en 2008 y que va más allá de los puertos, incluyendo todos los demás servicios auxiliares al buque y a la carga, dice el funcionario.

“Esta Estrategia se trabaja con consultores del Banco Interamericano de Desarrollo, con la Autoridad Marítima de Panamá y desde aquí en la Dirección General de Planificación Nacional”, señala.

La primera etapa de esa actualización debiera estar lista para diciembre de este año aunque es posible que tome unos meses más. “Esto es porque el proceso incluye una amplia participación de todos quienes forman parte del conglomerado marítimo y logístico de Panamá, desde los diferentes gremios representativos, hasta la academia, pasando por especialistas en derecho, por ejemplo, lo que tiene que ver con el ámbito laboral. Además, requiere un proceso de consulta y participación ciudadana que es la que desembocará

en esa estrategia marítima nacional, que esperamos ya sea concluyente en cuanto a cómo se van a desarrollar todos esos otros servicios”, explica.

Destaca, además, que este esquema requiere de una gobernanza. Detrás de la Estrategia Marítima Nacional debe haber un fortalecimiento de la institucionalidad de quien tiene la principal responsabilidad y competencia para llevarla adelante, incluyendo a la Autoridad Marítima, dice.

Modelo de Gobernanza

Mucho se habla del modelo de gobernanza que tendrá el esquema portuario en la región, especialmente con el vencimiento próximo de las concesiones de los '90. En todos estos años se ha dado un proceso de concentración en el ámbito de las líneas de contenedores que también se ha trasladado a un modelo de integración vertical donde las navieras se hicieron con terminales. Asimismo se generan presiones políticas muy fuertes que se dan en Panamá. Cómo resolver esta nueva etapa. “Quizá la mega-tendencia más importante que se ha venido dando a lo largo de los años en esta actividad y principalmente después del COVID; tiene que ver con la acumulación de ganancias que han tenido las navieras y que ahora se integran verticalmente. Así, lo que antes podía verse como normal, la operación de una empresa local como un buen concesionario, si se sacara una licitación en una próxima ronda, serán las propias navieras y sus filiales las que van a querer controlar esas

concesiones. Esto es porque ya no estamos hablando meramente de un puerto aislado; los puertos forman parte de las redes de los armadores. Precisamente, lo que estamos viendo es una competencia que no es entre navieras, sino entre redes en las que los puertos forman parte integral. Entonces, cada uno de los principales armadores del mundo están jugando a manejar esas redes, a ver quién compra o adquiere las propiedades más valiosas en la mesa”, argumenta Sabonge.

Advierte que, en ese sentido, Panamá sigue siendo uno de esos nodos estratégicos para toda naviera. Y en materia de gobernanza, es importante entender el impacto que tiene que una filial de una naviera gane la concesión de una terminal.

“Para Panamá en particular, lo que más nos interesa es que todas las navieras tengan su espacio aquí. Entonces, cuando hablamos de sacar a licitación otras terminales, precisamente, es porque queremos diversificar la oferta de tal manera que en Panamá se concentren las principales redes del mundo – no una sino varias-. Y eso es lo que garantizará la carga que al final de cuenta es lo que mueve el puerto”, explica.

Como ejemplo menciona cuando Black Rock y Till hicieron su propuesta de comprar más de cuarenta terminales de C.H. Hutchison. En ese momento se estaba dando esa transferencia precisamente de un operador de terminales público independiente a un operador de una naviera con terminales. Ese fue un cambio trascen-

dental de oferta porque los compradores lo estaban viendo en función del valor que todas esas terminales le traen a su red y de allí salió el monto de la oferta que supera el valor real de cada una de las terminales de manera individual. “Ese es precisamente el cambio que se está dando en todo el mundo marítimo internacional y que nosotros tenemos que leer y anticipar. Como gestores tenemos que tomarlo en consideración para no cometer errores que quizá a veces ocurrieron en el pasado. Porque es verdad que en los '90 la mayoría del mundo portuario evolucionó hacia las privatizaciones, pero luego el mundo marítimo tuvo cambios importantes. No solamente en cuanto a la operación del puerto, sino también respecto al tamaño de los buques. Y esto fue determinante para saber quién los podía atender. Es importante que cuando uno está en el proceso de definición del futuro en esta materia, tome en consideración quiénes son las partes interesadas hoy en día y que no son las mismas que hace 25 años”, argumenta.

Sustentabilidad

Existe otro factor muy importante a tomar en cuenta en cuanto a tendencias y es la transición energética y la descarbonización. En ese sentido, destaca el especialista que los puertos ahora también están bajo presión para desarrollar terminales verdes. Y eso a la hora de planificar debe correr en todo el proceso de una licitación para una concesión portuaria.

“Aquí lo que se quiere precisamente es que



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

todo el conjunto de puertos cumpla con los requerimientos medioambientales y de descarbonización que son exigidos para que los buques pueden recalar”, dice.

Otro factor clave es darle valor a la realidad que se da en la relación entre la ciudad y el puerto y que tiene que ver con los procesos de licitación. Esto es porque la mayoría de las terminales están insertas en medio de las presiones que la ciudad ejerce y que deben resolverse. Precisamente, dice, es el gestor el que debe interceder para que la terminal cumpla con lo que se establece en los términos de referencia con respecto a la relación ciudad puerto.

Le planteamos que en muchos casos las concesiones a grandes empresas en materia de contenedores exigen garantizar mucho volumen, lo que puede restringir la competencia. A la vez, puede exigir fuertes inversiones públicas. Y allí puede resultar un riesgo que de un día para el otro, una naviera integrada, decida mudar su terminal al puerto vecino. Cómo evitar ese riesgo desde una autoridad portuaria?.

“Esa es la ventaja de haber tenido en consideración que la filial de la naviera no se va a ir. Tener ese armador integrado en la terminal precisamente es la garantía de que la carga se va a quedar. En la medida en que la naviera puede decidir fácilmente quedarse o irse, el puerto está en problemas”, explica Sabonge.

Asimismo, añade que la gobernanza ideal, implica que se desarrollen licitaciones de una manera que garantice la mejor relación ciudad-puerto, la menor contaminación posible y que se cumpla con los requerimientos de descarbonización, pero a la vez que se mantenga la carga. Esa ecuación también la hace la filial de la naviera. “No hay que olvidar que no sólo al puerto le interesa la sustentabilidad, es la propia filial de la naviera a la que le interesa que su red sea considerada verde y también proyectarse hasta su clientela como una red descarbonizada”, añade.

De allí que entre otras cosas, las grandes navieras estén avanzando en inversiones en buques con combustible más limpio.

El funcionario cree que este tema hay que verlo también como una conjunción de oportunidades y allí incluirlo en la Estrategia Nacional.

“En un país como Panamá que es un hub natural, el tema de la descarbonización

ofrece una oportunidad, por ejemplo, a todo el negocio del bunker, donde estamos hablando también de la provisión de combustible limpio y dónde abastecerlo”, dice.

Competencia

Hace unas décadas las grandes navieras de contenedores comenzaron a desarrollar hubs de trasbordo en el Caribe, Centroamérica y México con fuerte competencia. En ciertos casos aparecieron proyectos sin demasiado sustento que fracasaron.

Le consultamos si esta situación evolucionó hacia más complementación o ese esquema se mantiene.

Sabonge fue por cinco años secretario general de la Asociación de Estados del Caribe, con sede en Trinidad Tobago.

Resalta que promovió la idea de hacer una estrategia regional que permitiera definir los hubs de la manera más lógica. “Al final de cuentas, no todos pueden ser hubs. Precisamente, aquí parte del problema es que, en muchas ocasiones, las reuniones multilaterales contribuyen a crear expectativas mayores y entonces se encaran proyectos e inversiones, algunos verdaderos “elefantes blancos” y no todos tienen la vocación natural para ser puertos concentradores de carga”, dice. Destaca que el principal motivador de una naviera es la carga. Es decir que un puerto tenga suficiente carga local es clave, atrae a todas las navieras; pero el trasbordo sólo les genera costo. “La naviera va a ubicar su hub donde pueda añadir más valor y esto es donde gane más flete y tenga menos costo”, explica. Allí esta, por ejemplo, el crecimiento de Cartagena o últimamente de República Dominicana, donde no es sólo carga de transbordo, sino también carga local.

“Eso es precisamente el lugar hacia dónde Panamá trata de evolucionar; a partir de las estrategias del near o friend shore, atrayendo más capacidad productiva y así complementar con carga local la de transbordo que por naturaleza fluye por el país, a partir del Canal y sus facilidades”, añade.

Respecto a otros corredores bioceánicos de la región que puede ser competencia del canal de Panamá, señala que en la realidad la propuesta de valor de Panamá no tiene competencia. “Y es por una sencilla razón: Al naviero le interesa navegar y hacer su dinero con su buque. No bajando cargas a

un camión o un tren y subiéndolas a otro buque después en otro lado. Allí precisa de alguien más y necesita llenar la bodega de vuelta”, explica. Eso duplica el requerimiento de buques que, además, al final de cuentas, tampoco van a tener carga para regresar.

“Son decisiones complejas. No es lineal pensar en un tramo del recorrido, con un canal seco, pensando en que se hace el trayecto terrestre en siete horas y así compite con el canal de Panamá. Frente a esa idea, en el canal de Panamá, el buque transita directamente con la carga y no necesita esos movimientos extras, se va completo y puede volver con carga”, añade.

En suma, en este tipo de infraestructura, hay que tomar el ciclo completo de la naviera, no sólo una parte del tránsito. Finalmente, le consultamos si ya el Canal no está limitado en cuanto a la posibilidad que transiten buques más grandes.

“Cuando encaramos el plan de la ampliación, nuestro objetivo no era tener la solución por siempre. Es más, el plan maestro indicaba que esta ampliación nuevamente llegaba a su máxima capacidad por el 2025”, explica. Así que estamos precisamente dentro del período que se había dicho que el Canal habría ya alcanzado nuevamente su capacidad máxima para satisfacer la demanda.

De todos modos, advierte que en todo este tiempo ha ocurrido una situación importante que impactó y de la que hablaba en un principio: No se ha desarrollado la capacidad hídrica para poder continuar ampliando el canal. Es decir que si, en efecto, se hubiera concluido el proyecto adicional de agua en Río Indio, lo más seguro es que se pudiera estar pensando en una siguiente ampliación del canal. Ya sea una cuarta esclusa o un canal a nivel, u otra solución, advierte.

“Pero más allá de esa limitación, el desarrollo de la tercera esclusa fue clave y ha sido un gran éxito que nos permite seguir sirviendo a la comunidad marítima global”, concluye.

Los puertos de América Latina y la necesidad de acelerar en digitalización, medio ambiente y formación

Es un momento clave en el desarrollo portuario latinoamericano como para pisar el acelerador en lo referente a digitalización y a la descarbonización. De todos modos, hasta la fecha, quitando honrosas excepciones, ninguna de las dos cosas ha sido prioridad para los gestores de los puertos latinoamericanos. Así lo entiende, Miguel Garín, - en la foto- director de desarrollo internacional de la Fundación ValenciaPort, reconocido centro de investigación aplicada, innovación y formación, al servicio del clúster logístico portuario y que desde hace décadas ha desarrollado proyectos



en materia de capacitación, tecnología y sustentabilidad en la actividad, en más de 70 países, principalmente de Europa, Asia y América Latina.

Con una presencia muy activa en Latinoamérica, Garín reconoce que en los puertos aún falta conciencia sobre la implementación de soluciones hacia las emisiones netas cero y la sostenibilidad; y la digitalización integral de los procesos. Salvo excepciones. *“Desde la Fundación ValenciaPort lo vemos con los alumnos de nuestras maestrías que trabajan en los puertos de la región, e insistimos en la necesidad de avanzar en la digitalización y la descarbonización implementando un planteamiento cero emisiones netas en los puertos latinoamericanos”*, señala.

Puntualiza que hay tres grandes carencias en la región en materia de puertos: conciencia y planes en digitalización, emisiones netas cero y capacitación.

La Fundación ValenciaPort, participó en distintos proyectos muy innovadores en Europa vinculados a la reducción de emisiones y a la digitalización de los puertos, y especialmente en la arquitectura de los PCS. Claramente lo ha hecho en el Puerto de Valencia y en varios puertos latinoamericanos. Sin digitalización, sin PCS, sin Ventanilla Unica, casi no hay lugar para aprovechar la IA portuaria, sostiene Garín. La Fundación también es parte del programa Valencia Net 0 2030, desarrollando todo el plan de emisiones del puerto de Valencia junto con la autoridad portuaria y

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

también asesorando a varias terminales de América Latina. Incluso algunas de ellas están alcanzando el máximo nivel, estableciendo los primeros corredores verdes, esto es puerto de origen y de destino cero emisiones, buques y toda la cadena logística baja de emisiones.

Destaca que hay puertos de la región que están haciendo las cosas muy bien. Por ejemplo, terminales de Panamá con alto grado de automatización, en Brasil y Colombia con alto grado de digitalización e innovación, pero especialmente empujados por la iniciativa privada. En la mayoría de los casos, hace falta ese respaldo e inversión del sector público en digitalización y en cero emisiones, sobre todo en donde hay modelos de gobernanza donde el espacio de lo público es importante.

Destaca Garín en Brasil, varios puertos con sus planes o en camino de cero emisiones, como los casos de Fortaleza, Santos, Itaqui, Paranaguá, entre otros.

“Hay un cambio generacional y va a llegar un momento en el que las sociedades que son las que marcan el ritmo del consumo y que avanzan sobre las cadenas de suministros que llenan los contenedores de los barcos que, a su vez, van a los puertos; van a orientar para que esa cadena sea lo más verde posible y en ese sentido, los puertos cumplen un papel importante”, dice.

Añade que esto se sostiene también en el titánico esfuerzo de la OMI por promover las cero emisiones marítimas al 2050 con hitos importantes en 2030 y 2040. *“Aunque parezca lejano, no lo es”*, insiste. Paralelamente, las navieras están haciendo fuertes inversiones en cambiar la motorización de buques nuevos, apostando por el gas o por sistemas híbridos y esto se traslada a los puertos. Por ejemplo, cada vez más se demanda el sistema OPS (On-Shore Power Supply o suministro de energía en tierra) para que buques que atraquen se conecten a la red eléctrica del puerto y no utilicen sus propios motores a combustión. Esto no sólo será una exigencia de las navieras, sino de toda la cadena logística. *“Las nuevas generaciones, que quieren que las cosas lleguen rápido y bien, también valoran y pagan para que sea de forma sostenible. Eso también pasa en Latinoamérica y la tendencia de los puertos hacia la descarbonización, también llegará porque es el único camino a seguir”*, explica.

La presión, dice, no sólo puede estar en la demanda de los compradores y las cadenas de la UE, también en las grandes líneas navieras de contenedores que son las que dominan el mercado y las que marcan la tendencia. Estas ya salen con buques con propulsión más sostenible, aunque aún hay dudas de cuál será la tecnología dominante. Al mismo tiempo, la geopolítica ha hecho que todavía muchos países sigan enfocados en la energía tradicional y ralentizaran el uso de alternativas más sostenibles. Pero la tendencia no se detendrá.

Garín pone como ejemplo, el caso de los desarrollos en la industria automotriz. Aparece el automóvil eléctrico, el híbrido, el etanol, pero será el mercado el que defina, quizá una mezcla de aquellos. En el ámbito naviero, en la medida en que se vaya cumpliendo la normativa de la OMI, los puertos tendrán que adaptarse, añade.

Reconoce que en Latinoamérica hay distintos niveles de puertos en cuanto a su capacidad y que muchos pueden plantear que tienen muchos deberes antes que preocuparse por “ser sostenibles”. Hay puertos que están un poco a la expectativa que el mercado presione un poco más, entonces, esperan o generan soluciones parciales. *“Siempre adelantarse es mucho más económico y hace al puerto más competitivo. Es necesario que los puertos que no lo han hecho, comiencen a planificar e implementar soluciones, porque cuando quieran llegar - pues se lo demande imperativamente el buque- puede ser tarde”*, advierte.



En cuanto a qué le recomienda a un puerto para comenzar a desarrollar planes en materia de sustentabilidad, dice primeramente: hacer cálculos reales de emisión de gases de efecto invernadero y sin pausa, pero con algo de prisa, ir implementando sus proyectos cero emisiones, porque las navieras los van a exigir. Un ejemplo es el OPS, que no sólo se trata de poner una maquinita que se conecte al puerto y así al buque, sino que es llevar toda la energía que se necesita a un punto del puerto. *“Esto es muy complejo, se necesitan estudios, ingeniería, consultoría”*, dice. Pero añade que no hay que inventar nada. Se puede capacitar a la gente tanto fuera como in house o contratar a alguna firma o entidad especializada que ya lo haya hecho en otros puertos. *“Cualquiera de las dos opciones es igual de válida, siempre y cuando esté bien hecha. Pero lo que no puede hacer es quedarse a mitad de camino con supuestas soluciones intermedias porque no funcionan, porque en el medio habrá mediciones y auditorías. La realidad es que el principal cliente del puerto es la carga y quiere que esta sea sostenible y para eso exige que toda la cadena logística lo sea, los operadores, las navieras y por ende el puerto”*, señala. En ese camino se empieza investigando, haciendo capacitaciones, participando de seminarios especializados, en definitiva, que los puertos se concienticen que el “tema medioambiental” no es cosa de unos pocos o un lujo para aquellos puertos que están muy avanzados.

Digitalización

En todos estos años la Fundación que tiene como cuna el puerto de Valencia, es líder en la promoción de la innovación, impulsando el diseño, puesta en marcha y ejecución de proyectos de I+D+i orientados a la mejora de la competitividad de las empresas e instituciones del sector portuario; gestión



del conocimiento, ofertando formación especializada y de alto valor añadido para la mejora continua del capital humano de la comunidad logístico portuaria y en política activa de cooperación con comunidades portuarias de todo el mundo. Esto mediante asistencias técnicas y apoyo a los operadores logísticos en sus procesos de internacionalización.

La Fundación tiene una dilatada trayectoria en el diagnóstico y definición de proyectos de PCS en la preparación del portfolio de servicio para este tipo de plataforma y elaboración de modelos de negocios y caracterización de los procesos asociados a la logística portuaria, con clientes que van desde España a Australia, pasando por Chile. Desarrolla múltiples proyectos de investigación en tecnología para introducirla en los puertos, IOT, Big Data, Blockchain, inteligencia artificial, ciberseguridad, etc.

Los Port Community Systems se entienden como plataformas digitales que permiten conectar distintos sistemas en el puerto, incluso externos a la comunidad portuaria, evitando la aparición de silos, duplicidades ineficiencias y errores en el registro y reporte de operaciones logísticas, y optimizan las formalidades asociadas a los procesos de control.

Pero cuántos puertos latinoamericanos tienen un buen port community system?. Le advertimos a Garín, que en varios países de la región, cada organismo e incluso cada entidad vinculada a la actividad portuario marítima tiene su propia plataforma, con el

temor de que “alguien se robe los datos sensibles”, de esa manera se hace difícil integrar toda la información.

En ese sentido, Garín señala que, dentro de un modelo de gobernanza, es central el papel de la autoridad portuaria, que, al liderar en muchos aspectos en el puerto, también tiene el liderazgo digital y que junto con la Aduana deben cuidar de esos datos.

“Sabemos que cuesta muchísimo entenderlo en Latinoamérica, pero hay que tomar la decisión y avanzar”, insiste.

Para el especialista, es sustancial diseñar un sistema acorde a cada puerto. No se trata de “trasladar” una plataforma ya desarrollada de un lado a otro. En el caso de la Fundación ValenciaPort diseña plataformas para que luego tengan un desarrollo parametrizado y en función de cómo es cada terminal.

Por estos tiempos, Garín recibe la habitual consulta sobre cómo utilizar la Inteligencia Artificial en los puertos. En primer lugar, dice, hay que digitalizarse. *“No se puede aplicar inteligencia artificial a un puerto que no esté digitalizado. Porque la IA, que puede mejorar procesos y procedimientos,*



se basa en los datos que tienen que estar digitalizados”, advierte.

Añade que si los puertos creen que incorporar la IA es usar Cloud- ChatGPT o Gemini para preparar una conferencia o para hacer un resumen ejecutivo o manejar la contabilidad, se quedarán en lo básico, porque otros puertos van a ser mucho más competitivos utilizando la IA en los procesos portuarios, aduaneros, de transacción, de ventanilla única, por ejemplo.

Por eso dice que antes que nada, hay que construir: poner los cimientos y esto en



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 IA es digitalizar los datos y al mismo tiempo capacitando. *“Es tan importante el piloto como el motor. Puedes tener el mejor Fórmula 1 del mundo, pero necesitas la mano del piloto. También puedes tener el mejor piloto del mundo, pero sin motor y sin sistema digitalizado no funciona”*, dice. Es decir, primero hay que pasar a digital todos los procesos documentales portuarios.

De todos modos, estamos en un contexto en la región donde los gobiernos ven al “Estado” como auxiliar y le dicen al privado que se arriesgue y pague la infraestructura y la gestión. Garín señala que si bien es verdad que el operador privado tiene el objetivo de ganar dinero, si se delegan funciones en el privado lo va a hacer para que le sea rentable. Pero las autoridades portuarias deben invertir. *“Aquí no se trata de “gastar”. Cuando me preguntan cuánto cuesta la digitalización de un puerto, les digo que sale gratis”*, señala. Un PCS puede significar una inversión de 3 millones de dólares, si un puerto mediano mueve 1 millón de contenedores al año, con US\$50 cvs por equipo de canon de digitalización, en 3 años está pagado el sistema. Y a partir de allí los beneficios son para el mantenimiento, sostiene.

“Creo que es momento para que los puertos latinoamericanos pasen de investigar, de avanzar en algunas iniciativas, a dar una aceleración en ambos temas porque

en la mayoría de los casos se viene de un letargo muy grande. Porque en poco tiempo, no se va a destacar el puerto que este digitalizado para bien, sino el que no lo está y para mal y la pregunta es cuándo lo van a hacer”, explica.

Aplicando una inteligencia artificial correctamente a un puerto que esté digitalizado, es posible incrementar entre un 20 y un 30% la productividad, y esto sin invertir un dólar en hierro ni en hormigón, advierte. Le decimos que hoy en día hay muchas soluciones que se venden con IA por ejemplo para el control con cámaras de los accesos a las terminales, pero hasta dónde son soluciones integrales.

“Quizá no sea una respuesta muy simpática, pero la mayoría de soluciones parciales sirven sólo inicialmente”, dice. Las soluciones para digitalizar accesos y salidas pueden ser muy buenas, pero previamente debe hacer un estudio de todos los procesos sistemáticos, documentales, de comunicación y que esa solución se adapte. De otro modo será un parche, puntualiza.

Añade que no es posible pretender poner el mismo sistema de automatización de accesos y salidas portuarias digital que se instala en un gran puerto europeo de contenedores, en otro multipropósito pequeño o especializado en granos y energía o de contenedores de Sudamérica. Porque son puertos totalmente diferentes. *“En primer lugar, en todo proyecto que tenga que ver*

con el ámbito digital, primero se debe encarar una consultoría donde se estudien los procesos actuales, las mejores prácticas mundiales, y se diseñe en función de esa información”, dice. Por ejemplo, ese control digital de accesos en función del tipo de puerto, de carga, de la cantidad de accesos, de los flujos de camiones, de los requisitos aduaneros, etc.

Recuerda que hoy en día, instalar un lector OCR que lea número de contenedor y la placa del camión para levantar una barrera, lo puede hacer un estudiante de informática de 18 años y con la IA alguien aún más joven. *“Pero lo importante es el sistema que está detrás que hace que todo funcione bien; que se conecte con la aduana, con el cargador, con el transportista, con el puerto, etc. y eso tiene que tener un diseño puntual para cada puerto. En ese sentido creo que muchos puertos han intentado saltar ese paso y les ha ido mal. El sistema debe estar conectado, por ejemplo, con los gestores de la carga, con quien tiene que autorizar su entrada, su salida, con quien tiene que transportar; de otro modo se alimenta una base de datos inútil. Y a esto añadirle IA no le da valor, sino todo lo contrario. Los sistemas de digitalización tienen que ser todos prediseñados y a medida. Primero el diseño y después la ejecución”*, explica.

Capacitación

Un elemento que destaca Garín es la necesidad que las gestiones vinculadas a los puertos y la logística se capaciten.

En ese sentido, la Fundación está muy activa con sus cursos y seminarios de capacitación en la región tanto presencial como on-line. Por un lado, están los tradicionales cursos presenciales de Maestría en Gestión Portuaria y Transporte Multimodal en Valencia que va por su 35 edición. Un claro ejemplo de éxito en los últimos años ha sido la maestría en gestión portuaria y logística en Brasil que va por su quinta edición, con gran demanda; la primera edición de este curso en Perú, - ambos semipresenciales- además del de innovación y digitalización del sector logístico portuario - virtual- y otros en la región. Además de los especializados en transporte marítimo, gestión de puertos, transporte terrestre y transporte intermodal que llevan más de 30 años. Asimismo, la Fundación es generadora de conte-



nidos para los cursos especializados de la UNCTAD, - próximamente planifica uno específico sobre transición energética para Bahía Blanca - y de transformación digital, también para el mismo organismo dependiente de Naciones Unidas. Además, acaba de obtener la autorización de parte de Puertos del Estado de España para capacitar en PBIP, que se va a poder extrapolar a Latinoamérica. La mesa para superarse esta servida.

Base Naval Integrada de Ushuaia, será en serio esta vez?

En el marco de una fuerte reserva presupuestaria para la Armada Argentina de parte del Gobierno Nacional para este año, fue lanzada por estos días la licitación para la construcción de un muelle, infraestructuras conexas y adquisición de maquinarias y equipos en la punta oriental de la península de Ushuaia. El mismo, está inscripto en el proyecto de nueva Base Naval Integrada. Con un presupuesto de casi \$ 190 mil millones, la obra esta proyectada a tres años.

Pocos días después, se lanzó la licitación para la construcción de galpones modulares y obras complementarias en el mismo ámbito por más de \$ 7.638 millones a construir en año y medio aproximadamente.

Recordamos que el proyecto de Base Naval Integrada en Ushuaia, tuvo su empuje inicial en los primeros años de los '80. Se lo relanzó ya en este siglo con el entonces ministro Taiana con un acto de colocación de la "piedra inaugural". Y poco a poco se lo abandonó.

Algunos tips sobre aquél el proyecto que parece mantenerse ahora y la proyección de Ushuaia como hub de servicios antárticos:

- El proyecto original de Base naval, prevé la construcción de un muelle 300 metros que permitirá atracar de las dos márgenes.

- Hay mucho por desarrollar para convertir a Ushuaia en un hub de servicios antárticos. Ushuaia adolece de muchos servicios, limitantes en lo básico para los buques; provisión de agua potable, combustible, lugar de reparación para barcos, talleres, entre otros.

- Interesante es que dicho predio tiene comunicación con la vieja pista ubicada en la península de Ushuaia. Incluso en su momento se pensó utilizar en el ámbito de la base, el muelle para carga general de Ushuaia y dejar el muelle comercial actual sólo para cruceros. Además, había una idea de utilizar la Base para que se instalen delegaciones de otros países. Asimismo, de contar con un corredor aduanero para que sea fácil la importación de provisiones.

- Hay quienes señalan que Ushuaia no es el lugar ideal de ubicación de Defensa frente a un potencial conflicto en el Atlántico Sur. En ese sentido, Puerto Deseado está mejor ubicado. En realidad, el desarrollo de la base naval integrada en Ushuaia es básicamente generar un hub de servicios logísticos para la Antártida.

Añaden el criterio que para tener más influencia argentina sobre el continente blanco, es más importante la dependencia que tenga el resto de los países de los servicios que pueden brindarse desde Ushuaia, que con ocupación "presencial".

Se recuerda, más allá de que no sea políticamente



correcto, que la posesión como derecho a soberanía en la Antártida es relativa para cualquier país miembro del Tratado Antártico con derecho a reclamo, ya que en dicho acuerdo no está prevista esa herramienta.

- Algún especialista también dice que, del lado antártico, la construcción de la base de Petrel; que viene avanzando, aunque lentamente; con pista y puerto quizá flotante, sería ideal para la conexión aérea o marítima y allí distribuir como un gran supermercado a todas las bases. Incluso se podría instalar allí un tipo hotel o albergue. La misma fuente, señala que Petrel está a una distancia mayor respecto a la base Carlini, que hubiera sido el lugar ideal, ya que esta ubicada en el área donde hay mayor cantidad de bases extranjeras, incluso con mayor profundidad para un puerto. Pero Carlini ya se ha desarrollado sin ese criterio.

- Recordar que Chile ya viene desarrollando todos los servicios en el área con infraestructura diversa como puertos y aeropuerto.

- Más allá de las movidas espasmódicas por Malvinas, que aparezca este proyecto y la plata necesaria para desarrollarlo en estos tiempos, es positivo, aunque puede sonar para algunos como reacción a la presión de EE.UU. para detener el avance chino interesado en su momento, con un puerto en Río Grande. Alguna teoría conspirativa no falta.

Podrá ser quizá otro de los tantos anuncios que imite a otros gobiernos argentinos que han mirado este tema muy de reojo, y lo han dejado encajonado en algún rincón, pero sin vocación de llevarlo adelante. Los anuncios de las licitaciones para las primeras obras ya se hicieron.

Será distinto esta vez?.

MEGATRADE

Seguí informado!

**Mira todo nuestro contenido
también en digital**



Ingresa a nuestro sitio web

www.revistamegatrade.com.ar