

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

MEGATRADE

Año XXXII Nro. 381
Octubre 2023

www.revistamegatrade.com.ar

Instagram [Revista Megatrade](#)

X [@ReMegatrade](#)

Más allá de la coyuntura con cortocircuitos, el potencial de las cargas por el río desde Brasil, Paraguay y Bolivia es enorme...

HIDROVÍA: EL VASO MUY LLENO

Estrategia Nacional Exportadora, la salida de las recurrentes crisis

Comercio exterior, un camino de doble vía

Litio y Oil & Gas, cambiando la realidad

Experiencias en puertos, Valencia y Barcelona

Las tendencias en energías renovables

El minuto a minuto de las autopartes

Relaciones Exteriores y los candidatos

Practicaje, el equilibrio necesario



Grupo Líneas Panchita G.S.A.
LPG
50 años



Contribuyendo al progreso del **MERCOSUR**

ASTILLERO AGUAPÉ

Construyendo el mayor Buque portacontenedores de la Hidrovía

"DON TOYO"



www.lpg.com.py



info@lpg.com.py



GUARANFEEDER
TRANSPORTE FLUVIAL



Introducing GuaranFeeder – your trusted partner in fluvial transportation & containerized cargo in the Paraguay region.

Why GUARANFEEDER?

Assets

Our fleet is customized entirely to fit the desires of the market and the unique characteristics of our region. Along with our team of dedicated and proven professionals, work hand in hand to guarantee what we've always promised our clients – excellence.

Technology

When it comes to technology, we either want the best or nothing at all. That's why we've dedicated ourselves to finding the most optimal technical and technological solutions to make the lives of our clients easier and guarantee the safety and security of their cargo, as well as ensure the constant progress and increases in productivity and optimized logistics.

E-Commerce

We provide our clients with an e-commerce platform that allows them to self-serve, track and trace, and confirm bookings online. Our e-commerce platform gives you full support throughout your journey, allowing you to track and manage your shipments accordingly to ensure they get where they need to be, when they need to be there.

Find out why working with GuaranFeeder will be the best choice you've made for your business



Scan for our
upcoming sailings



guaranfeeder.com



@guaranfeeder



Guaran Feeder

MEGATRADE

Edición Regional
Revista quincenal con las tendencias en
logística de comercio exterior,
según la visión de los propios operadores

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

Registro de la propiedad intelectual 240.963

Año XXXII N° 381 Octubre 2023

 Director-Editor
Darío Kogan

 Redacción
Damián Kogan

 Diseño editorial
Guido Kogan

Tel: (54 11) 48579336 / (+54) 911 40433288
suscripcion@revistamegatrade.com.ar
contacto@revistamegatrade.com.ar
www.revistamegatrade.com.ar

Destacados

Informe de Situación - 6

Desgastante: cómo el potencial y la planificación se diluyen en la realidad

Estrategia Exportadora - 11

Para que la apliquen los que deciden...

Importaciones-17

El comercio exterior: un camino de ida y vuelta

Cómo responde la región- 22

Hacia donde va el triángulo del litio....

Perspectivas de más cargas-31

Hidrografía con el vaso muy lleno

Análisis de la consultora Duaga -37

Coyuntura del comercio global, los mercados navieros y puertos

Ricardo Sánchez -40

Urgencia en la Argentina que viene:
Visión logística, estrategia y plan de acción inmediato

Valenciaport- 46

Los nuevos temas que son claves y se añaden a la gobernaza portuaria

Prácticos-52

El foco en la seguridad y el cuidado del medio ambiente, más allá de la eficiencia para el comercio

Candidatos -56

Posiciones respecto a las relaciones internacionales

Oil & Gas -60

La formula para dar vuelta el déficit energético y convertirse en exportador puro

Tendencias -64

Hasta adónde avanzan las energías renovables en el shipping?

Respondiendo a los desafíos -67

Puerto de Barcelona, más Smart que nunca

Industria -73

Autopartes, sufriendo los avatares del minuto a minuto

Equipamiento-79

I+D la clave para llegar desde Monaghan al mundo

Consultoría y asesoramiento estratégico, económico, financiero y de marketing para organizaciones de transporte, infraestructura y logística.

Aplicamos el conocimiento de la economía y la ciencia de datos a nuestra experiencia en la industria naviera, puertos, terminales y vías navegables, con soluciones innovadoras y eficaces enfocadas a los objetivos del cliente, con mirada global y respeto del entorno.



Desgastante: cómo el potencial y la planificación se diluyen en la realidad

Por Dario Kogan

Un nuevo número aniversario de Megatrade con las tendencias en comercio exterior y logística global, puertos y el sistema naviero regional. Temas como la estrategia exportadora como herramienta para salir de las recurrentes crisis, las importaciones y la necesidad que el comercio exterior se tome como un camino de ida y vuelta, -más importaciones para más exportaciones-; el potencial del litio y Oil & Gas a nivel local. A nivel regional y global, analizamos el potencial de la hidrovía desde Asunción, lo que hacen los puertos líderes del Mediterráneo frente a los nuevos desafíos de la digitalización, la innovación, el cambio climático y el medio ambiente, o cómo responden las navieras y puertos con las nuevas energías y un análisis de coyuntura del comercio y la logística global y un caso único de una empresa irlandesa de equipamiento para manipulación de cargas que gracias al I+D llega al mundo en forma competitiva. Claro que, en varias de estas temáticas, cuando se quiere pensar en grande se vuelven a destacar contradicciones que bajan a tierra los pensamientos académicos. Hablamos de la enorme cantidad de iniciativas que se dan a nivel de desarrollo y aplicación de nuevas energías en el shipping y puertos para bajar las emisiones, pero aún no está claro cómo y con qué se llegará a las metas fijadas por las reglamentaciones de la UE o de OMI y qué respuesta tiene la región. Mientras desde Paraguay, describimos el potencial que se viene en materia de crecimiento de cargas por la hidrovía, con Brasil poniendo el foco, aún siguen las desconfianzas por el “peaje argentino” y por estos días siguen las reuniones para destrabar un tema que nunca tendría que haber llegado al nivel de polémica que alcanzó. Mientras vemos como en los países en desarrollo, los puertos trabajan en nuevas agendas de gobernanza, por estos lares algunos siguen pensando en el comercio exterior y los puertos como algo “sospechoso”, la facilitación de los procesos es síntoma de desconfianza, más allá que directamente a la hora de las decisiones, son temas que no están en la agenda de los candidatos presidenciales.

Al mismo tiempo, presentamos un artículo sobre el potencial de la industria de Oil & Gas y Vaca Muerta, como eje para que Argentina pase a ser exportador puro y se generen divisas, mientras los gobiernos no le pongan el pie encima. Pero al mismo tiempo, la noticia de estos días en la Argentina es la falta de combustible para todos los vehículos en todo el país. Como reacción -el ministro plenipotenciario y principal candidato a presidente, amenaza con “prohibir la exportación” a las petroleras. Es decir, nuevamente cambian los “nombres” pero se utiliza la prohibición de exportar como sanción, como pasa con las carnes recurrentemente. *Para mostrar al pueblo que exportar es un “privilegio” de unos pocos a los que hay que atacar?*. Como si ya no tuvieran problemas los exportadores con tipos de cambio diferenciados, cupos y otras yerbas... *No sea cosa que tengan alguna rentabilidad....* Mientras publicamos el trabajo de la CERA planteando una estrategia nacional exportadora, se hace difícil pensar en ello, en un contexto donde días atrás, el mismo candidato, a modo de “príncipe” decide que para “mejorar” la situación de los exportadores, le da un mix con un mejor tipo de cambio y formato para liquidar “por 30 días”...Y hay que decir gracias!!!!...*Hasta que le cambie el ánimo...* De hecho, se dan tantas situaciones insólitas por estos tiempos con empresas que hacen malabares para pagar al exterior o girar los fletes o cobrar, o incluso lo más básico: exportadores que están litigando un caso de dumping a la miel planteado en EE.UU. no pueden conseguir la aprobación para girar y pagar a los abogados en el país del norte.... Un año atrás, titulábamos el editorial con el problema de “la falta de perspectiva” de los que tienen que decidir políticas y esto pega en el resto. Cambiará en la Argentina a partir de diciembre esta mentalidad de que importe el comercio exterior y el resto del mundo en la medida en que no haga ruido en el frente interno y sea un elemento sólo de extracción de recursos para alimentar otros menesteres?. Difícil predecir ese cambio cuando tiene más votos promover la inflación y echarle la culpa al FMI. *Y a eso se le llama tener mística...*

BIENVENIDOS A LA NUEVA ERAS

GRUPO RAS lanzó

e-RAS

Una plataforma logística integral que proporciona soluciones tecnológicas avanzadas para la optimización y gestión de toda la cadena de suministro desde un solo lugar y en tiempo real. La incorporación de algoritmos de inteligencia artificial y machine learning para el análisis de datos crea un entorno de vanguardia para los usuarios, permitiendo una toma de decisiones más informada y precisa, optimizando así la eficiencia de todas sus operaciones logísticas.

CONTACTO PY:

Av. Mariscal López 3811 E / Dr. Morra Edificio Mariscal Center
Piso 9 A Asunción, Py. Tel: +595 21 609-201/609-364
Email: pluscargo@pluscargo.com.py



**PUERTO
SAN NICOLÁS**



GOBIERNO DE LA
PROVINCIA DE
**BUENOS
AIRES**



Av. Román Subiza y RN188



www.puertosannicolas.com



Puertosn



Puerto San Nicolás

Lidere el mercado de contenedores.

Nuestro constante desarrollo acompaña con eficiencia sus objetivos de movimientos de contenedores.

www.liebherr.com

LIEBHERR

Equipamiento de puerto
LHM 600



Contacto

**¡INSCRÍBASE
HOY!**



AAPA
LATAM · XXXI ·
CONVENCIÓN DE PUERTOS

BARRANQUILLA COLOMBIA
4-6 DE DICIEMBRE DE 2023

Los discursos de apertura, los paneles y los talleres interactivos incluyen:

- Resumen General de los Puertos del Hemisferio Occidental
¿Hacia dónde nos dirigimos?
- Desarrolle su puerto con financiamiento internacional
- Digitalización y ciberseguridad
- Proyectos de hidrógeno en los puertos
- Asuntos de seguridad y protección fronteriza
- Hacia Carbono Cero en los Puertos
- Tercerización Cercana ("Nearshoring") en América Latina
- Tendencias de los Cruceros en América Latina
- Política pública para fomentar el crecimiento de los puertos
- Proyectos de ciudades portuarias que inspiran
- Microrredes eléctricas portuarias... ¿cómo lograrlas?
- Cómo desarrollar un proyecto eólico marítimo

¡Acompañanos!

Únanse a nosotros, a nuestros puertos latinoamericanos afiliados, a nuestros puertos afiliados de Norteamérica y del Caribe, y a más de **500 ejecutivos y 900 profesionales portuarios.**

¡La AAPA y nuestros socios estratégicos nos podemos esperar a verlos en diciembre!



Para oportunidades de patrocinio, comuníquese con:
dvalladares@aapa-ports.org

SOCIOS ESTRATÉGICOS



Para que la apliquen los que deciden....

La CERA, Cámara de Exportadores de la República Argentina, lanzó la Estrategia Nacional Exportadora (ENE). Una muestra sustancial desde la entidad que pone blanco sobre negro en cuanto a mostrar la necesidad de llevar a la práctica el amplio consenso en torno a la necesidad de aumentar las exportaciones argentinas para generar empleo, y disponer de divisas que, además de facilitar el acceso a distintos bienes, permiten comprar insumos, repuestos, tecnología y servicios fundamentales para el crecimiento económico. La CERA viene presentando documentos de este tipo a lo largo de los años en este sentido, para un despliegue programático de las exportaciones y este documento vuelve a insistir, claro que se viene de necesidades más básicas en la materia. El docu-

mento posee más de 140 propuestas técnicas a ser implementadas en distintas áreas de gobierno, independientemente de quien resulte ganador de las próximas elecciones, se basa en un estudio que realizó el Instituto de Estrategia Internacional de la CERA de experiencias similares en otros países, el análisis de las principales tendencias del contexto global, y encuestas enviadas a la mayor parte de los exportadores del país. Señala el informe que este aporte técnico, basado en datos duros y mejores prácticas internacionales, considera asimismo los desafíos específicos de Argentina, agrupados en 6 pilares: 1. Relacionamiento externo, 2. Impuestos y restricciones a las exportaciones, 3. Facilitación del comercio, 4. Logística, 5. Financiamiento y 6. Inteligencia y promoción comercial. Algunos temas tratados en la ENE



son la situación geopolítica actual, el futuro del Mercosur, el acuerdo Mercosur-UE, alineamientos en ámbitos multilaterales, retenciones, restricciones cambiarias, medidas de facilitación del comercio, institucionalidad y transparencia, Puerto de Buenos Aires, Hidrovía y VNT, y opciones de financiamiento y promoción comercial. Desde la entidad, señalan que entre los beneficios macroeconómicos que generan las ventas al exterior, se encuentra la mayor generación de empleo federal e inclusivo, debido a



► CUIDADO DE PROCESOS **► CAPACITACION PERMANENTE** **► MEJORA CONTINUA**

Calle 501 5/N Gorina - Partido de La Plata
Teléfono/Fax: (54-221) 478-0110 // info@friggorina.com

www.friggorina.com  /GorinaArgentina

que las cadenas de exportación están presentes en todo el país y generan empleo para todos los niveles de calificación. Mayor acceso a divisas en la economía que permiten acceder a bienes importados, pagar las deudas del sector público y privado y acumular reservas internacionales.

El problema es que, de no avanzar con este tipo de políticas, llegamos a donde estamos con una balanza de pago perforada en todos los aspectos. *“Sin aumento de exportaciones, una balanza de pagos saludable requiere acceder a financiamiento externo, necesario, pero aumentando el riesgo de reversión de flujos internacionales y/o depreciación de la moneda, dificultando la consistencia macroeconómica y las condiciones sociales”*, dice la entidad. Tal vez, resulte familiar.

Entre los beneficios económicos, señala la CERA que las empresas exportadoras suelen ser más fuertes pagando mayores salarios, teniendo mayor inversión en innovación y capacitación, son más productivas y tienen menor exposición a shocks locales. Pero ¿Cuál es la situación de las exportaciones y las pymes argentinas?. Desde la Cámara indican que la evolución reciente de las exportaciones argentinas refleja un desempeño pobre. *“Desde hace 16 años, las cantidades exportadas por Argentina se encuentran estancadas, aún en un contexto de aumento del comercio internacional”*, explican. Más allá del signo político de los distintos gobiernos, de la evolución económica en el período y de la introducción de distintos planes productivos y exportadores, esto de mínima, habría que empezar a verlo.

Además, el número de empresas que vende al exterior se redujo en 1/3 en los últimos 15 años, con una preocupante baja en la tasa de natalidad de exportadores. Asimismo, la participación de las Pymes en la exportación ha caído al 7%, el valor mínimo de la última década, mientras que en los países en desarrollo representan en promedio el 18% de las ventas externas.

Algunos datos. El máximo de empresas exportadoras fue de 15.075 en 2006. La



cantidad de exportadores no manufactureros cayó 21% y la de manufactureros un 36%. El 74% del descenso total fue explicado por las Pymex manufactureras. La causa principal es el menor nacimiento de empresas exportadoras. La permanencia de empresas se mantuvo entre 75% y 80%.

Por otro lado, la canasta exportadora exhibe un alto componente de bienes primarios, careciendo de la complejidad económica suficiente para alcanzar los objetivos de empleo y desarrollo.

Se señala además, que la participación de las Pymex manufactureras fue de un 9% de exportaciones manufactureras totales en 2013 al 7% en 2022. La participación más baja de la década, y teniendo en cuenta que el promedio para los países en vías de desarrollo es del 18% (UNCTAD). La cantidad de Pymex en Argentina paso de 5.517 en 2013 a 4.131 en 2022 con una facturación por exportaciones promedio por empresa de menos de USD 1 millón. La participación más baja de la década. Como dato alarmante, además de los mencionados, desde la CERA explican que a lo largo de los años, el país ha perdido participación en el comercio internacional, pasando del 0,52% en 1998 al 0,34% al 2022 tocando los módicos 0,25% en la actualidad. Parece que no somos el “granero” o “supermercado” del mundo. En Brasil también nos caemos, del 14% en 1996 al 5% en 2022. Pero el resto de América Latina no se cayó, EEUU tampoco, China creció y Argentina descendió en su relación comercial con este último país, siendo uno de los principales socios.

Otra cuestión es la inversión extranjera directa. Desde la Cámara afirman

que hay que partir de frases que sean ciertas, de datos duros. *“Hace poco escuchamos que teníamos récord de inversión extranjera directa. Pero el detalle muestra que es toda deuda con casas matrices y reinversión de utilidades. Como las utilidades no se puede sacar, hay que reinvertirlas como no se pueden pagar importaciones, se endeudan con la casa matriz que pagó la importación”*, comentaron desde la CERA. Y si no hay confianza, difícilmente haya inversión extranjera directa.

Este factor de falta de confiabilidad, lleva a que, si bien se venda un commodity, cuando es un producto que tiene agregación de valor, hay que cumplir, ser confiable, hacerlo just in time y estar el día que la producción necesita. *“Sucede que se creció en productos primarios, pero hay una caída sostenida en productos de mano de obra industrial y un estancamiento en mano de obra de origen agropecuario”*, explica la Cámara.

Y si hablamos de confiabilidad, ¿qué riesgo tiene Argentina de que se incumpla con lo que se dice?. Desde la CERA señalan que es evidente. *“Hoy tenemos la SIRASE y si no se cumple con pagar una muestra o la defensa de un caso de dumping, hay que cambiar las condiciones de venta porque no se puede cobrar el flete en Argentina, por ende, surge la demora. Por ello, la conclusión es que Argentina no es confiable”*, señalaron.

Según IERAL, la deuda del gobierno con los importadores se multiplicó en 80% con respecto al promedio histórico, llegando a USD 41.921 millones en agosto 2023.

Desafíos

Argentina enfrenta diversos desafíos de carácter estructural y coyuntural. Por ejemplo, la lejanía geográfica, situándola como el país más austral del “hemisferio acuático” donde habita apenas el 12% de la población mundial, hace que la distancia geográfica opere como una barrera comercial indirecta, dificultando la integración de las estructuras productivas de los países y el proceso de internacionalización

de las Pymes. Y, más aun, teniendo en cuenta que, a la hora de ver como se inserta el mundo, la inversión extranjera directa crece entre países donde hay cercanía geopolítica.

Señala además el informe que Argentina tiene una débil competitividad, ocupando el humilde puesto 83 de 141 en el índice global, situándola lejos de los países más competitivos del mundo y de la región, y la competitividad nunca ha sido considerada como indicador de gestión pública en la Argentina, sentencia la CERA.

Añade, respecto a la calidad institucional, en comparación con otros países, Argentina tiene niveles altos de incertidumbre, volatilidad, inconsistencia y arbitrariedad, como así también niveles bajos de transparencia y de cumplimiento de sus compromisos. A su vez, tiene baja confiabilidad porque en términos globales, el país es percibido como un socio poco confiable por los niveles altos de riesgo país y valores altos de índices de default empresarial. *“Estos desafíos reputacionales limitan los procesos asociativos y de inversión. Asimismo, los giros en política exterior, por ejemplo, el anuncio de ingreso a BRICS sin consenso mayoritario ni proceso de validación, generan perjuicios en un contexto de necesidad de socios confiables (friendshoring)”*, dicen desde la entidad.

Durante la presentación, se señaló que el ingreso a los BRICS, no genera ningún favor comercial, no abre mercados ni ofrece una rebaja arancelaria.

Señala además que existe un estancamiento en la inserción internacional, Argentina pasó de participar en el 16% de los acuerdos vigentes en 1991 al 2% en 2023.

Resalta que el 70% del comercio mundial se efectúa en cadenas globales de valor que se montan sobre acuerdos de comercio e inversión y se ha perdido oportunidades para captar flujos de inversión extranjera directa.

En cuanto al Mercosur, no parece clara su dirección advierte la entidad. *“Por un lado está el camino del mercado común y por el otro la zona de libre comercio. Estamos en el medio de una unión aduanera imperfecta”*, indica

y se agrega que hay una cuestión de agendas divergentes con países que quieren avanzar con acuerdos, como Uruguay y allí se empieza a discutir el texto del acuerdo y en ese sentido hay un problema.

Desde la CERA proponen dos esquemas: Uno es ir a eliminar las distorsiones e impulsar una agenda proactiva motivadora y en lo interno, solucionar cuestiones normativas que complican, por ejemplo, el etiquetado frontal. Una alternativa adicional, si se habla de hacer un acuerdo con China y

EEUU, es buscarlo en conjunto, porque son potencias de comercio exterior y tiene una implicancia geopolítica muy importante. Mientras que en el caso de países de menor peso, allí sí que cada país pueda definir su rumbo comercial. Finalmente, en el ámbito del Mercosur, se planteó que habría que avanzar con los socios en la eliminación de medidas distorsivas del comercio intrabloque, armonizar etiquetados en productos de alto intercambio y consumo masivo intra Mercosur. Además, avanzar en la concreción del acuerdo Mercosur-UE,

NUEVO DEPOSITO FISCAL PARA EXPORTACION DEPOSITO FISCAL INTEGRADO



- ▶ 5.040 m² cubiertos / 3.300 m² playón Semi-cubierto
- ▶ A 2 km de Exolgan - Acceso directo a la autopista B.A. La Plata y Paseo del Bajo
- ▶ Consolidado FCL / LCL y carga proyecto
- ▶ Control y Seguimiento de stock online



primero transparentando el estado de las últimas interacciones (2023) y considerando el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas. Sumado a ello, determinar en conjunto con el sector privado una activa política de vinculación Mercosur: Avanzar en acuerdos de armonización normativa y facilitación del comercio con países de América Latina; negociar preferencias adicionales con India; evaluar negociaciones con Japón en función del interés demostrado; reevaluar negociaciones en cartera, como con Líbano, focalizando en negociaciones que sirvan; realizar consultas con el sector privado para determinar mercados y sectores prioritarios en Asia (ASEAN, Asia Central), África y Medio Oriente y generar participación activa.

China

China es el país con el que Argentina tiene el mayor déficit comercial. En 2022 fue de USD 9.494 millones, más del doble que los déficits individuales con EEUU y Brasil, más que la suma de los 3 déficit siguientes (EEUU + Brasil + Alemania), y más del doble que el déficit energético de 2022. Resalta que otros países de LATAM tienen superávit con China: Brasil, Chile, Uruguay, Perú.

Además, hay un intercambio comercial primarizado, ya que las exportaciones están concentradas en pocos productos primarios. En 2022 los complejos soja y carnes y cueros bovinos representaron el 70% de exportaciones a China. En los últimos 20 años, Argentina registró una pérdida de participación de MOI (manufactura de origen industrial) en el intercambio con el gigante asiático y en terceros mercados por competencia de China. Respecto a las importaciones, están diversificadas y con mayor contenido industrial, preminencia de maquinaria y equipos eléctricos, y ningún producto supera el 5%, en los últimos 20 años, disminuyeron las compras de bienes de consumo mientras que aumentaron las de bienes de capital e insumos industriales

Contexto global

Si bien es cierto que a veces hay excepciones, los desafíos que enfrenta Argentina se dan en un contexto global crecientemente complejo. *“En los últimos años se han producido crisis de gran impacto, como la pandemia del Covid-19 y la invasión de Rusia a Ucrania, que llevaron a una priorización de la resiliencia y seguridad de las cadenas de valor y a un mayor foco en la seguridad alimentaria y energética”*, señalan desde la CERA. Sumado a eso, el aumento de la inflación en los países centrales y las políticas monetarias restrictivas para combatir la suba de precios, generan un entorno más desafiante para los países emergentes, sobre todo aquellos con altos niveles de déficit fiscal y deuda pública.

Explican desde la Entidad, que estos hechos se producen sobre transformaciones profundas en el sistema internacional. Por un lado, el gran rebalanceo global, en las últimas décadas, generó que los países emergentes incrementen su participación en la economía global. China ha logrado posicionarse como segunda economía mundial y en los últimos años ha dado un giro hacia una política exterior más asertiva. En términos generales, hay un creciente cuestionamiento de todos los organismos multilaterales y mayor dinamismo en BRICS, G77 y otras expresiones del llamado “Sur Global”. Así se ve un escenario disputado por dos potencias, EEUU y China, con una tercera en desarrollo, pero aún sin peso definido en la gobernanza global, que es India, y otra que pierde peso, pero que lidera procesos regulatorios que es la UE.

Las dos grandes potencias tienen fuertes tensiones en los planos comercial, tecnológico, militar y de gobernanza. *“Se han agudizado los debates sobre la fragmentación geoeconómica y ha crecido el foco en el “derisking” de las cadenas de suministros estratégicos, alimentos y minerales”*, dice el informe. Además se ha producido la irrupción de tecnologías digitales con impac-

tos múltiples y complejos en distintos ámbitos, en un entorno donde está aún pendiente la necesidad de regulaciones sobre la propiedad de los datos, entre otros temas. Además, los efectos negativos del cambio climático se van haciendo cada vez más tangibles (sequías, inundaciones, etc.), generando a nivel económico cambios en modos de producción, consumo, transporte y logística, regulaciones y exigencias en mercados de destino. Asimismo, hay mayor atención en los sectores de minerales críticos y tierras raras para la transición energética.

En cuanto al entorno específico del comercio internacional, observan desde la CERA que hay una crisis del multilateralismo con una parálisis de hecho de la OMC y de su Órgano de Apelación. De esta manera, se plantea la disyuntiva entre la Reforma de la OMC (con parámetros en disputa) o de un comercio global basado en el poder. *“Este último escenario sería el más perjudicial para Argentina. Un país de ingresos medios y generalmente tomador de reglas”*, señalan. A su vez, existe una proliferación de RTA, con aumento significativo de acuerdos (360 en total) y mega acuerdos regionales (RCEP, TPP11, AFCTA). Sumado a ello, las exigencias en mercados de destino se ponen más complejas: *“Se observa que, en países desarrollados, la imposición de nuevas exigencias se torna en barreras al comercio, ajuste de carbono en frontera y regulaciones sobre deforestación, entre otras, sin una regulación multilateral de consenso y sin respetar el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas. Los requerimientos unilaterales por temas ESG (environmental, social and governance), son cada vez más importantes”*, dice la Cámara.

Agrega que se ha producido una fuerte expansión de los subsidios industriales y verdes en los últimos años en las principales economías (EEUU USD 84 billones en 2019 siguiendo a China USD 248 billones en 2019), generando distorsiones significativas.

Impuestos y restricciones

Concretamente, estos son algunos puntos de cambio que propone la CERA en materia de exportaciones en la estrategia exportadora.

Respecto a los derechos de exportación, señala que de acuerdo al Banco Mundial, 32 países los cobran, sólo 10 países recaudan más del 5% en derechos de exportación y sólo 3 países tienen una carga superior a la de Argentina (Guinea, Kazajistán e Islas Salomón). *“En esto la propuesta es elemental, si sacamos las economías regionales y los MOI, el impacto es el 1,1% de la recaudación”*, dicen.

Explica que se pueden ir eliminando en etapas y definitivamente, iniciando por los bienes de Economías Regionales (incluyendo pesca), lácteos, alimentos con agregación de valor y con mano de obra industrial.

Además, se debieran eliminar impuestos indirectos, exceptuar del pago de impuesto a los débitos y créditos bancarios en forma completa, excluir exportaciones de los regímenes de recaudación de los gravámenes de IIBB ante la insuficiencia de eximir solo en la normativa provincial a la actividad exportadora y evitar la recurrencia de sobregavámenes de IIBB calificados como “extraordinarios” que afectan a la actividad exportadora (ej: artículo 121 de la Ley 15.391 - Ley impositiva para el ejercicio fiscal 2023, provincia de Buenos Aires).

Referido al tema restricciones; desde

la Entidad, proponen eliminar los regímenes de registración previa (DJVE), que viene desde 1976 y siguen existiendo para soja, maíz, legumbres y arroz. También la Resolución Conjunta 3/2021 que exige el registro previo de operaciones de carne. Además, indica que habría que eliminar restricciones cuantitativas a las exportaciones agroindustriales que no estén en consonancia con normas OMC. Finalmente, eliminar normas arbitrarias y contrarias a derechos constitucionales (Art 14) y a los acuerdos de la OMC, al no dar tratamiento nacional a las importaciones o imponer restricciones no compatibles: Capacidad Económica Financiera (CEF) - RG 4294/18 (BO 14.08.18), Sistema de Importaciones de la República Argentina (SIRA) - RG AFIP N° 5271/2022, y Sistema de Importaciones de la República Argentina y Pagos de Servicios al Exterior (SIRASE) - RG AFIP N° 5271/2022, RGC N° 5351/2023 AFIP y Secretaría de Comercio y RGC N° 5342/23 AFIP y Secretaría de Comercio. *“Hay que evitar su recurrencia por ley”*, resalta. No hay que olvidar que hay mucho por cambiar para dar el salto. Primero dejar de poner el pie sobre las exportaciones. En promedio, Argentina es un 0,25% del comercio internacional... irrelevante...

Sumado a eso, juega también la Ley Penal Cambiaria (19.359), que discrimina negativamente al exportador

frente a quien vende en el mercado doméstico, que no está sujeto al riesgo de una exportación en la que pueden pasar situaciones que le pueden demorar la liquidación de divisas, como un daño a un contenedor, no pago del comprador o la imposibilidad de liquidar. Esto genera una sanción, que la CEF de como resultado cero y no se le permita a la empresa importar nada en todo el proceso de la producción. *“Entonces alguien que se dedica al mercado interno, puede estar tranquilo e importar, tendrá su CEF, y negociará aquí. Ahora si quiere exportar, que tenga cuidado porque tiene un riesgo que le paren toda la planta”*, señalaron en la presentación. Lo que proponen desde la CERA es autorizar un mínimo de 25-30% de libre disponibilidad de divisas generadas por las ventas de exportación, más el 100% de lo que supere el monto facturado en 2022. A esto se propone sumar esquemas promocionales de libre disponibilidad para ciertas actividades que requieran de inversión intensiva o adecuación para el cumplimiento de metas de reducción de emisiones para acceder a mercados. Por otro lado, eliminar totalmente la multiplicidad de sanciones frente a una demora en la liquidación ventas de exportación.

Logística

Se señala desde la CERA que como en el reino del revés, hoy se va por



Boskalis

CREANDO NUEVOS HORIZONTES

QUEEN OF THE NETHERLANDS
Draga de succión por arrastre

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

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

camión a gran distancia a puertos donde los buques no entran por calado y a terminales concesionadas sin un mecanismo de mejora. Esto genera pérdida de conectividad y negocio portuario regional, ausencia de estadísticas y benchmarking y ausencia de proyectos de menor huella de carbono.

Por otro lado, desde la CERA, explican los problemas que tiene el Puerto de Buenos Aires: deficiencia en infraestructura de conectividad multimodal, infraestructura y cadenas de suministro poco sostenibles, gobernanza portuaria sujeta a políticas cambiantes sin contemplar proyectos de crecimiento a largo plazo, proliferación de organismos que extralimitan su injerencia, pérdida de eficiencia en los desplazamientos de las unidades de transporte al puerto.

Además señalaron que hay conflicto de intereses relacionado con las decisiones de las terminales pueden incidir en demoras en las inspecciones aduaneras, requiriendo que el exportador abone en la propia terminal días adicionales de depósito. También remarcaron el aumento arbitrario de cargos por parte de AGP: El cargo de seguridad por terrorismo (código PBIP) pasó de USD 11 a USD 70,50. Finalmente, lo sucedido en agosto de este año, donde se proroga por 3 años las concesiones de las Terminales portuarias (que finalizaban en Mayo 2024), sin evaluación de cumplimiento y con eliminación de máximos tarifarios a partir de Enero 2024.

Respecto a la evolución que tiene Argentina del tránsito de contenedores, parece estar planchado. Señalan desde la Cámara que gran parte, se debe a la no agregación de valor, lo que se traduce en menos contenedores. *“Si se destraba el desarrollo exportador, se logra mayor agregación de valor y empieza a irnos bien, nos vamos a encontrar con un puerto que no puede manejar la carga porque tiene un límite para acceder por calado, los buques que se fabrican no podrían entrar y vamos a terminar siendo un puerto feeder”*, señalan

desde la Cámara.

Los puertos feeder, según los estudios, tienen un 40% menos de comercio bilateral. Desde 2012 a la fecha, el puerto de Buenos Aires pasó de operar 21 rutas a 9. En el período 2000-2021, el transporte mundial en contenedores se triplicó de 225 a 841 millones de TEUs, mientras que en Argentina creció solamente un 57%. Si se analizan los costos para un contenedor estándar -base 40 HC- en el 2023, de transporte a la terminal, aduana y costo FOBGING, al final del día, es 2,25 veces más que Brasil, 1,8 veces más México y 2,7 más veces Chile. *“Si bien es una composición de problemas, en términos de terminal portuaria es caro. Además la Aduana es más cara y después está el problema logístico con el camión que también influye. Todo suma a que seamos menos competitivos”*, afirmaron desde la Cámara.

Asimismo se destacaron las ventajas del transporte fluvial frente al carretero.

La CERA señala que para resolver estos temas, AGP debiera concentrarse en la gestión en el área metropolitana y que la Subsecretaría de Puertos y Vías Navegables vuelva a cumplir el rol original. Además, dice que hay que encontrar una solución a la obsolescencia y empeoramiento de la conectividad internacional del Puerto de Buenos Aires, contemplando alternativas técnicas analizadas hasta el momento y la mejor integración multimodal y objetivar estándares internacionales de “puerto verde” (onshore power supply, provisión de gas, hidrogeno verde, etc.) y “puerto inteligente” (IA, IOT), para ejecutar la efectiva integración argentina en “corredores verdes”. También licitar las terminales portuarias, algo que ha sido demorado desde 2018, integrando a los dadores de carga en la confección del pliego. Derogar la Resolución 502/23 en lo que respecta a la eliminación de las tarifas máximas y el aumento de tasas a la carga y bonificar en un 100% a la exportación de tasas a la carga. *“No tenemos evidencia objetiva para*

demostrar que la competencia se ha mejorado y que haya una condición de competencia que asegure la necesidad de eliminar las tarifas máximas”, sentencian.

Finalmente, se propone licitar la concesión de las operaciones de dragado y balizamiento de la Hidrovía, fijando parámetros y plazos para la mejora de navegación a riesgo empresario y sin aval del Estado. A la vez que se genere competitividad, reduciendo el costo del peaje mediante un esquema tarifario de corte en secciones por distancia efectiva recorrida en kilómetros y un tope máximo de tarifa aplicable. Reclaman, además, promover un órgano de control independiente y autónomo con participación del estado nacional, provincial y de los dadores de carga.

Lo que el viento se llevó

En el cierre de la presentación de la ENE, se mostraron algunos números interesantes sobre qué hubiese pasado si las cosas se manejaran de otra manera respecto al comercio exterior y las exportaciones en particular en todos estos años. Así si se toma el año 2022, sin palos en la rueda, manteniendo el curso de crecimiento, o la misma participación en el mercado internacional; se hubieran obtenido USD 30 mil millones más. En cuanto a lo que se espera en el 2024, desde la Cámara son conservadores. Señalan que, si se agregan los efectos del oleoducto transandino, el efecto del litio y no habría efecto sequía y las restricciones, se llegarían a exportaciones por USD 84 mil millones.

Pero, en el mediano plazo, la CERA indica que, si continua el crecimiento con la tendencia del 2011, 2012, cuando empezó a flaquear el sendero, la Argentina podría llegar a duplicar la participación en sus exportaciones internacionales...

Frente a la triste realidad, no está nada mal soñar y para aquellos que definen políticas en la Casa Rosada y el Congreso, tomen estas propuestas y coloquen a las exportaciones en la prioridad de la agenda y las apliquen.

Diálogo con el gerente general de la Cámara de Importadores, CIRA, Fernando Furci.
El momento de más Argentina al mundo y más mundo en la Argentina

El comercio exterior: un camino de ida y vuelta

Megatrade: En comercio exterior se viene de años de trabas, improvisaciones, reglamentaciones sobre reglamentaciones, tipos de cambio a medida, restricciones para pagar al exterior, con Comercio y el Banco Central trabajando a full para inventar problemas e impedir o complicar las importaciones ya sean para insumos o productos finales. Una situación insólita que pone al comercio exterior como un problema más que como una solución al desarrollo. Antes el argumento era “cuidar a la industria nacional”, desde hace un tiempo es “no hay dólares por la sequía”. Me imagino que después de tanto tiempo con la misma cantinela, para Uds. que deben lidiar todos los días para resolver los problemas de los socios, debe ser desgastante....

Fernando Furci: Si es muy desgastante. Los temas son los mismos, lo que se va profundizando es la crisis. La madre de todos los problemas sigue siendo el problema cambiario. En tanto y en cuanto la economía no empiece un camino de normalización, con previsibilidad y con expectativas positivas, es muy difícil empezar a acomodarnos. Y todo parte de la situación cambiaria. Es verdad que este año hubo una sequía récord, una realidad que no podemos desconocer, pero no es la primera vez que sucede y si bien es muy importante, me parece



que se deben haber hecho previsiones desde el punto de vista económico. Es decir, tener un salvoconducto cuando se da un período de falta de ingreso de divisas del agro como el que hemos tenido este año.

M: Pero resulta que ahora que para la Administración, el aporte del campo es importante cuando en todos estos años se lo ha mirado con recelo y se lo limita....

F.F.: De todos modos, lo que aporta el campo no se si llegaba a compensar lo que Argentina necesitaba importar este año. Es decir, aquí el problema clave es el cambiario. Y si no hubiese estado la sequía, probablemente ese problema se tendría, pero aliviado. Hoy la situación es de extrema gravedad, de hecho, es la peor crisis de comercio exterior que hemos atravesado en muchos años. Lo que más nos perjudica a los



Presente en los cinco continentes, Dredging International es líder en construcción y desarrollo de puertos, islas artificiales, dragado de canales y vías navegables, construcción de escolleras, regeneración de playas, protección costera, instalaciones marinas y construcción de parques eólicos offshore.

www.deme-group.com

que hacemos comercio exterior, es la incertidumbre y la falta de previsibilidad y que hoy ya no tiene que ver con que se apruebe o no una SIRA. Hoy ya tiene que ver con poder pagar al exterior un compromiso comercial asumido con el proveedor.

M: Cómo podrías describir el intrincado camino que tiene que hacer una empresa para importar?

F.F.: Hoy una operatoria de comercio internacional es muy compleja. La primera barrera es vencer la CEF, porque sino no es posible pedir la SIRA o manifestar la necesidad de importación. Ahora se plantea otra barrera antes de la SIRA, que es la norma técnica. Sin una norma técnica autorizada, llámese un expediente de seguridad eléctrica o cualquier otra certificación de reglamento técnico, tampoco se va a poder pedir la SIRA. Si bien ese trámite era necesario, se podía hacer en paralelo, se cargaba en la SIRA el número de expediente, aunque no estuviera aprobado. Los tiempos de la certificación de los reglamentos técnicos, pasaron a en poco tiempo de 15 días - 30 días con excepción- a 60 y 90 y al final de 90 y 120 días. Es decir, se habla de que recién después de cumplido ese tiempo se podrá pedir la SIRA. Luego esperar que se autorice y finalmente el mayor problema: poder pagar. Esta es la principal limitación del comercio exterior: tener la previsibilidad para pagar las SIRAS y las SIRASE que están comprometidas comercialmente con los proveedores del exterior y que hoy, en algunos casos, ha llevado a reperfilarse dos y hasta tres veces la fecha de pago.

M: Y también aparecen distorsiones....

F.F.: Hoy en día para pagar una operación en condiciones normales, se debe esperar que el Banco Central autorice a través de la cuenta corriente única de comercio exterior -junto con la Secretaría de Comercio- el pago de la operación. En el medio, se suceden un montón de situaciones extrañas, inconsistencias y errores informáticos, hasta en algunos casos el banco toma las divisas de la cuenta del importador y se las termina devolviendo porque no sale el Swift al exterior, entonces no se puede hacer el pase de cambio. Hay un montón de situaciones curiosas y difíciles de entender desde el punto de vista normativo, que le están impidiendo al importador pagar cuando llega la fecha.

M: Y el proveedor que dice?

F.F.: El proveedor reclama su pago. Ahí depende



de la pericia y de la capacidad de negociación del importador, y de la historia que ese importador tenga con ese proveedor, para ver si logra alguna negociación y que pueda extender un poco el plazo. Hay tantas alternativas como situaciones se te pueden ocurrir.

Pero algo más grave que está pasando, es que muchos exportadores en origen están denunciando a los organismos de crédito a la exportación a los empresarios argentinos por no cumplir con los pagos. Pagos que ya estaban estipulados en las SIRA pero cuando llega la fecha, no salen. Ese exportador en origen, que le vende a los argentinos mercaderías finales, insumos o materias primas, en general es una pyme que no cuenta con su propia financiación, entonces tiene que salir a buscar un crédito en su país para poder venderle a la Argentina. Al no cumplir el plazo de pago establecido, el organismo de crédito que lo financia lo advierte y comienzan las denuncias de los exportadores hacia los empresarios argentinos ante los organismos de crédito a la exportación. Eso genera otro problema. Le baja la calificación crediticia a la Argentina, en relación a cada uno de estos organismos de crédito.

Más allá de quien sea el candidato a presidente que gane las elecciones en el país, probablemente el primer semestre del año próximo también va a ser muy duro en materia de comercio exterior. Lo que vemos desde la Cámara es que los dólares no van a aparecer mágicamente para la importación. Entonces las empresas van a tratar de obtener financiación de los proveedores del exterior. Si ya ahora se viene incumpliendo con los pagos, lo más probable es que el año que viene este problema se agudice, generando condiciones mucho más dificultosas para que las empresas puedan abastecerse en el mercado interno. Es decir, los problemas de abastecimiento se darán porque el de afuera no quiere vender y porque no sabe cuándo van a cobrar, y además porque no va a tener financiación de los organismos de crédito para poder vender, aun cuando quieran hacerlo.

En definitiva, todos esos problemas descriptos generan ese camino crítico de una importación donde la empresa local se ve imposibilitada de prever tiempos y costos porque lo que está enfrentando son pasos imprevisibles. Hoy mucho más agravados.

M: Las multinacionales también lo están sufriendo igual o tienen otros recursos?

F.F.: La compañía multinacional juega un papel distinto porque depende de su actividad, puede contar con espaldas financieras y tomar decisiones estratégicas que tenga para con la Argentina como negocio que, muchas veces, no tiene que ver con la coyuntura del momento sino con el potencial del país a largo plazo. Puede que las compañías transnacionales tengan una mentalidad diferente o una capacidad de negociación diferente o se autofinancian y se capitalicen en el mercado local. Ahí hay diferentes escenarios que se pueden llegar a dar, distintos a la PYME Argentina. Insisto, pueden capitalizarse, o financiarse de casa matriz sin giro de divisas.

M: Así el nivel de importaciones y de actividad cae, más ahora en una coyuntura política que paraliza y se especula con los stocks....

F.F.: Creo que a la difícil situación de la coyuntura económica, se le agrega otro componente que no puedo dejar de lado, que es la incertidumbre que genera un proceso eleccionario en Argentina. Más allá de que haya sido uno de los procesos eleccionarios con mayor incertidumbre. Y eso también está contribuyendo a una reducción del volumen importado, a un traslado de todos los costos a precios, y a que la gente empiece también a disminuir un poco su ritmo de negocio, con las empresas en un stand by que les permita mantener su flujo de caja al mínimo y subsistir de alguna manera resguardando los stocks. Esto a los efectos de ver en el corto plazo y en perspectiva, cuáles van a ser los precios de reposición, que es básicamente lo más crítico.

M: La CIRA, junto a otras cámaras vinculadas a la actividad del comercio exterior presentaron hace unos días una carta abierta, destacando los puntos importantes que se debieran tomar en cuenta para cambiar la situación, terminando con las trabas y todas las complicaciones apuntando a que el comercio exterior es una herramienta clave para pensar en otro país. Qué expectativas tienen respecto a estos objetivos, con esta nueva elección que se viene?



F.F.: Tengo claro que la salida no va a ser rápida desde el punto de vista de que haya una cantidad de recursos importantes que permita normalizar el ritmo de la importación en la Argentina en los próximos seis meses, eso creo que va a ser bastante complejo.

Depende del candidato y del programa económico, - desconozco sus pormenores- ese plazo podría acelerarse, y la reversión de esta situación podría ser más rápida o no. Recordemos que también tenemos el stock de deuda adicional que queda. Todo el mundo habla de USD 40 mil millones, pero en realidad el stock adicional que se va a generar para diciembre al menos en las proyecciones de nuestra Cámara, es de USD 20 mil millones de dólares, a eso se le va a tener que dar una respuesta también.

Por otro lado, yo creo que, como entidades, no podemos dejar de manifestar lo que sentimos, y lo que nos manifiestan los socios de cada una de estas instituciones. Ese paper comulga, en parte, con una foto del reflejo actual y en parte también con las demandas que tenemos del sector que son bastante concretas y que tienen que ver con previsibilidad, con transparencia, con la generación del diálogo público privado, por ejemplo a través del Comité de Facilitación del Comercio, y de la necesidad de dejar de lado las discrecionalidades. En la Carta se menciona algo que hay que resaltar: la ley no se está cumpliendo como tal, sino que se trabaja en base al intercambio de experiencias entre empresarios. Eso significa que la ley no es clara para todos y eso genera un marco de discrecionalidad absoluta, lo que hace muy difícil trabajar. Las instituciones no podemos dejar de expresarnos, de dejar antecedentes sobre la mesa mostrando lo que es la foto actual con las cuestiones que debieran resolverse para el comercio exterior y la Argentina en general. Desde la Cámara se entiende claramente que la Argentina necesita salir al mundo y el mundo necesita venir a la Argentina. El comercio exterior es un camino de doble vía, no podemos exportar más sino importamos más. Tampoco podemos importar más si no exportamos más. Es decir, exportar no se trata solamente de empresarios viajando por el mundo para cerrar negocios. A esos empresarios hay que generarle acuerdos marco, negociaciones comerciales internacionales que les mejoren las condiciones para salir a vender. Para que eso suceda, el resto del mundo también va a demandar que le compremos lo que tiene para ofrecer. Entonces hay que generar un equilibrio. Por eso en nuestra Cámara hablamos de que Argentina tiene que salir al mundo, pero el mundo también tiene que

venir a la Argentina y por eso también mencionamos que las exportaciones necesitan de las importaciones y las importaciones de las exportaciones, de ahí se fundamenta la retroalimentación y el camino de doble vía del comercio exterior. Porque no solamente debemos buscar tener una balanza comercial con superávit, que es bueno para reforzar mucho las reservas y parte de la reversión de la situación actual va a tener que ver con eso; sino que tienen que subir mucho las exportaciones y las importaciones y así sube drásticamente también el empleo, porque se genera más producción industrial, los agronegocios y servicios y así más actividad desde el punto de vista económico. Es clave entender eso. Es clave entender que el país necesita exportar e importar mucho.

M: Eso no quiere decir que vendas soja y compres autos de alta gama, si no saber negociar y encontrar un equilibrio....

F.F.: Lógicamente. Y para eso se necesita gente y un equipo con experiencia en negociaciones comerciales y relaciones económicas internacionales muy fuerte. Hay un enorme trabajo para hacer ya que está todo a desarrollarse, para, en un plazo de 15 o 20 años, insertar a la Argentina al mundo, en un marco distinto de negociaciones comerciales al que tenemos hoy, que está muy acotado.

M: todos estos temas los vienen también planteando hace mucho tiempo, lógicamente que la coyuntura es mucho más grave hoy, pero ustedes ven que este mensaje está llegando a los candidatos?. Porque la coyuntura pasa tanto por otro lado y estos temas siguen estando fuera de la agenda.

F.F.: Espero que los candidatos, pero más que ellos, sus equipos económicos hayan tenido oportunidad de leer la expresión de todas las cámaras que integramos la cadena de valor del comercio exterior y que está compuesta por la carga, ya sea exportadores, importadores, el comercio y la industria y los servicios alrededor de la carga.

Es decir, independientemente de cualquier resultado eleccionario, el antecedente está y creo que muy rápidamente el futuro presidente o los futuros equipos económicos, se pueden hacer eco de lo que está pasando en el comercio exterior, lo que, al menos, llevará a convocar a una mesa de trabajo y diálogo con todos los sectores y eso ya va a generar un marco de expect-

tativas mejores. De ahí dependerá los resultados que esperemos se alcancen.

M: Y que estos temas sean política de Estado...

F.F.: Y que sean política de Estado. Ese documento es un resumen de la importancia que tiene el comercio exterior para la Argentina y que debería ser política de Estado desde un punto de vista transversal....

Desde el lado de la importación, todos los empresarios han hecho un ajuste muy importante, negociando con los proveedores el diferimiento del 100% del pago de las importaciones, y ya no hay más margen de maniobra para poder continuar manteniendo un abastecimiento de lo que la Argentina demanda, sin que ese abastecimiento se corte a partir de la falta de pago y la falta de autorizaciones de esas importaciones.

M: Una preocupación que se dio por estos meses también es el tema del pago de los fletes...

F.F.: Desde la carga tenemos una fuerte preocupación por todos los incrementos en los costos asociados al transporte del comercio internacional. Porque todos esos extracostos, hoy se trasladan a precios. En este caso, además, hay una situación de inelasticidad, al haber poca oferta - porque si bien hay una demanda en caída, es muy superior todavía a la oferta- y todas las ineficiencias se terminan trasladando a precio. Por eso los argentinos también pagamos más caro todo lo que viene de afuera.

Hay que destacar que en materia de logística hay mucho por resolver. Para la Argentina es un tema crítico, tanto para la exportación como para la importación, porque la posición geográfica del

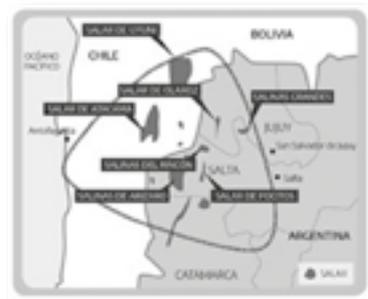
país no es confortable desde el punto de vista del rendimiento logístico. Por eso tiene que ser una política de Estado también y dotar de competitividad. A nosotros nos preocupan mucho los costos de la logística, especialmente los costos portuarios que están al alza. Al comercio exterior le preocupa mucho la liberación de las tarifas máximas en la actividad portuaria, eso podría derivar en un crecimiento exponencial de los costos de comercio exterior que se van a terminar trasladando a precios y le pegará de lleno y le quitará competitividad a las exportaciones y a la producción local y será más caro el consumo. Aquí hay una situación flagrante en relación a la normativa vigente. También nos preocupa la falta de definición de los temas portuarios con concesiones vencidas, a lo que se suma la incertidumbre de la situación de la Hidrovía y el mantenimiento de las vías navegables y la falta de definiciones al respecto. Es decir, la agenda pendiente es muy importante.



Hacia donde va el triángulo del litio....

Qué sabemos realmente de hasta dónde llega el potencia del litio?. En qué medida hay que ir a acuerdos regiones para fortalecer la actividad y cuál es la posición de los Estados?. Hablamos, en este caso particular, del triángulo del litio compuesto por Argentina, Chile y Bolivia - en la imagen- que, según dicen, se concentra la mayor cantidad de recursos globales de litio en depósitos de salmueras. Por ello es que la CEPAL organizó, en colaboración con el Centro de Estudio Internacionales de la Pontífice Universidad Católica de Chile y, con el apoyo de la Cooperación Alemana en el marco del Proyecto de Cooperación Regional para la Gestión Sustentable de los Recursos Mineros en los Países Andinos, un seminario que reunió a expertos del sector público, privado y académico, de Chile, México, Alemania, Argentina, Bolivia y Perú. La apertura estuvo a cargo de Jeanette Sanchez -en la foto-, directora de División de Recursos Naturales de la CEPAL, quien resaltó el crecimiento acelerado de la demanda de litio y, los países desarrollados, comienzan con estrategias especiales con alertas en términos de cómo aprovisionarse de esos minerales críticos.

“La urgencia del cambio climático y los grandes retos y desafíos ambientales que tenemos, la electromovilidad y la transición energética hacia fuentes limpias y renovables, se presenta como caminos fundamentales para descarbonizar”, dijo. Es que América Latina tiene cerca de la mitad de reservas de litio, el 37% del cobre, casi un tercio de las reservas mundiales de plata, más de un quinto de las reservas de grafito natural, 17% de las reservas de tierras raras, el 16% del níquel, distribuidos en la región. Datos más que suficientes. La cuestión es que el litio es un insumo fundamental para producir baterías de ion litio, centrales para la movilidad eléctrica y para almacenamiento de energía estacionaria. *“Se estima que la demanda de litio se multiplicaría entre 2.5 y 6 veces en los próximos 7 años”,* mencionó.



Esto explicaría porque los precios han subido tan aceleradamente en los últimos años, entre el 2021 y 2022 se multiplicaron casi 9 veces. Sanchez destacó que, en el 2022, Australia, Chile, China y Argentina significaban alrededor del 97%. *“Esto ha motivado a los países industrializados a incluir a este mineral en la lista de los denominados críticos para sus propias transiciones”,* dijo. China domina con creces, en sus distintos eslabones, la producción de las tecnologías energéticas bajas en carbono. El bloque europeo con iniciativas multiactor, avanza hacia su objetivo de consolidarse como relevante en la producción de baterías de litio y de autos eléctricos. Por otro lado, la ley de reducción de inflación de EEUU, con subsidios a la producción y estímulo a la compra doméstica de vehículos eléctricos, es otro

PANDI

PANDI LIQUIDADORES SRL
CORRESPONSALES
DE LOS CLUBES DE P&I
DESDE 1970

VIAMONTE 494, 8° PISO, 1053, BUENOS AIRES, ARGENTINA
(+5411) 4313-3500 PANDI@PANDI.COM.AR
WWW.PANDI.COM.AR @PANDIBAIRES

ejemplo de la nueva era global de políticas de desarrollo productivo y de incentivos gubernamentales a esa transición.

¿Y que se hizo en América Latina y el Caribe?. Sánchez señaló que algunos países de la región establecieron o confirmaron al litio como un recurso estratégico, en cuanto a las oportunidades para el desarrollo económico, y también frente a los desafíos sociales, ambientes y de gobernanza que representa el aumento de la actividad extractiva en la región. *“Esto suscita un debate histórico que se refiere a la dependencia de la actividad extractivista para nuestro desarrollo y el impacto que esto genera en las comunidades y ecosistemas y el rol que juega América Latina y el Caribe en las respectivas cadenas globales de valores asociadas a estos recursos minerales”*, sentenció.

Para cerrar, agregó que el litio presenta oportunidades claras para la agregación de valor, tanto aguas arriba como abajo, y también para la diversificación de la estructura

productiva, para generar redes de proveedores locales y una renovada agenda para la integración regional. Además, dijo que la región necesita contar con una visión compartida y de largo plazo que busque la conciliación social, la protección del medio ambiente y el logro de su propia transición energética hacia fuentes renovables y hacia economías bajas en carbono.

Por su parte, Jorge Sahd -en la foto abajo-, director del Centro de Estudios Internacionales de la Pontificia Universidad Católica a su turno, indicó que, desde el punto de vista de América Latina, está la discusión de cuáles son las oportunidades de interacción o de cooperación entre



los tres países que forman el triángulo del litio. Si bien es una región con abundante riqueza de recursos naturales para la transición energética, preguntó si esa riqueza de recursos naturales es acompañada por una riqueza en sus políticas públicas. Planteó tres temas relevantes, en primer lugar, *“los riesgos geopolíticos y la carrera de las potencias para el acceso a esos minerales críticos y el control de las cadenas de suministro. En segundo lugar, como los países se plantan frente a la rivalidad geopolítica que hoy vemos representada en China y EEUU. El tercer punto, es a qué nos referimos cuando hablamos del triángulo del litio, cuáles son los pasos de colaboración, las oportunidades o simplemente el diálogo de mejores prácticas”*.

La geopolítica del Litio
Francisco Urdinez, profesor asociado en el Instituto de Ciencia Política de la Pontificia Universidad Católica de Chile, director del núcleo milenio de impactos de China en América Latina,

TECMACO

+DE **30** AÑOS

VENTA / ALQUILER / POSTVENTA



ventas@tecmaco.com.ar - alquileres@tecmaco.com.ar - postventa@tecmaco.com.ar

0800 220 GRUA
TEL: +54 11 4011 5050
☎+54 9 11 6663 5050

Ruta 9, km 78,100. Campana, Buenos Aires
Gral. Alvear 2702. Don Torcuato, Buenos Aires

WWW.TECMACO.COM.AR



sentenció que, en la discusión sobre la geopolítica del litio, en la dicotomía de cooperación o carrera internacional, estamos mucho más cerca de una carrera.

Planteo que la ventaja que saca China, esta basada en las tres variables que definen esa carrera. *“La primera es la velocidad de implementación de proyectos y la capacidad de atender el mercado doméstico. Hoy en día China tiene una ventaja de costos aproximadamente del 30% sobre productores europeos y estadounidense. La segunda variable es la capacidad de internacionalizar estos proyectos. Este es un fenómeno con un epicentro eminentemente asiático ya que China, Corea y Japón juntos, tienen una cuota de mercado del 92% de la fabricación de baterías y una enorme velocidad de producción inigualable con otros productores”*, dijo. Agregó que en 2022 el 35% de todas las ventas de automóviles chinas, fueron eléctricas, y en Brasil, el mercado más grande de América Latina, solo fue el 2,5%.

En tercer lugar, y acá esta la buena para los países del triángulo del litio, es que China tiene menos ventajas en el aseguramiento de las cadenas de suministros. Si bien tiene inversiones además en los principales productores (Chile, Argentina, Australia), las principales empresas mineras chinas tienen inversiones en los principales yacimientos de litio, pero aun es donde tiene mayores dificultades. *“La distancia geográfica con alguno de los epicentros, le dificultan la garantía de control de las cadenas globales”*, dijo. Si bien es un tema que está abierto, el panorama es que hay carencia de multilateralismo hoy, donde priman las miradas unilaterales, y todos se ven como competidores mutuamente. *“Esto para la región es negativo, pero es donde estamos parados hoy”*, lamentó.

Además, para Urdinez, lo único multilateral y que duda en que avance, es el tratado de libre comercio Mercosur- Unión Europea. *“Hubo declaraciones públicas de los negociadores de cuánto serviría a la vinculación de ambas partes en relación al litio, pero*



es una discusión que está totalmente parada y lleva más de 20 años”, cerró. Por parte del sector privado, José Miguel Berguño -en la foto-, VP Senior Servicios Corporativos en SQM, señaló que la entidad facturó, el año pasado, USD 11 mil millones, teniendo una participación del mercado en el orden del 20% mundial del carbonato de litio y el hidróxido de litio. Ambos se usan en baterías eléctricas para los automóviles y, sus principales clientes están en China, Corea y Japón, lugar donde se produce la demanda principal. *“Si bien es un mercado con tasas de crecimiento significativas, junto con el aumento de la demanda, probablemente van a aumentar los requisitos de calidad, pureza del producto y exigencia de sostenibilidad”*, explicó. Indicó que, en SQM, tienen el compromiso de carbono neutral en la producción de litio y en el agua. Berguño señaló algo clave para la producción que, por estos lares parece que no se entiende, es que la flexibilidad productiva y responder a los diversos requerimientos del mercado mundial, significa invertir en mayor capacidad productiva y capacidad de refinación: *“Hemos desarrollado producción en Australia que esperamos iniciar el próximo año y también capacidad de refinación en China, es decir, tener producción local en Chile y en China y refinación en Chile y en China, y, de alguna manera, que la flexibilidad sea una forma de prepararse a un mundo cambiante y muy difícil de pronosticar”*, dijo.

Señaló que la sostenibilidad no la ven como un elemento anexo, sino algo clave en la estrategia. Estima que, en el futuro, el mercado de las materias primas se va a dividir entre aquellos

de alto estándar de sostenibilidad y los que no lo tienen. Esto es, que habrá dos tipos de litio, uno verde y otro que no. *“Nosotros vemos que la sostenibilidad enriquece nuestra capacidad competitiva y que la forma de producir tiene que incluir los elementos con impactos locales”*, cerró. Por su parte, Juan Luis Dammert, doctor en geografía y licenciado en Sociología, señaló que a los países del triángulo del litio, les convendría fortalecer los estándares de gobernanza como condición para beneficiarse de la riqueza mineral, siendo firmes y sin debilitar esos estándares, por un sentido de urgencia climática ni mucho menos por un afán de lucro acelerado. *“En el caso del litio hay peculiaridades adicionales como las complejidades geopolíticas y el vínculo con la transición energética. No tenemos buenos aparatos de plantificación en los países de la región”*, dijo. Agregó que los países del triángulo del litio, deberían desarrollar estrategias de corto y mediano plazo, considerando que la ventana de oportunidad puede ser corta con un cambio tecnológico que haga que esta fiebre, no dure lo que algunos actores están pensando. Por otro lado, consideró tratar de evitar alinearse con algún bloque y mantener la línea de hacer negocios con quien sea y convenga. Según un reciente artículo en la revista The Economist, la región se puede convertir en la superpotencia de los commodities en este siglo, y uno de ellos es el litio. Además, destacó el especialista, que la coordinación entre los países, debería poner énfasis en apalancar la narrativa verde que viene con este tema y usarla a favor. Indicó que la energía limpia, en teoría, debe incluir a las cadenas de suministro, para que, por ejemplo, los consumidores de vehículos que quieren tener un auto con energía más limpia, deberían también poder exigir que toda la cadena de ese producto, haya tenido estándares de sostenibilidad y responsabilidad empresarial. Promover esa cooperación, evitaría una competencia irracional entre los países que

tienen litio, y no los lleve a una carrera hacia el fondo, en estándares ambientales y sociales.

“En términos de valor agregado, existen posibilidades de coordinación con otros países latinoamericanos fuera del triángulo. Especialmente con Brasil o México, explorar la idea de cadena de suministro regionales para el ensamblaje de vehículos eléctricos, por ejemplo, teniendo en cuenta toda la experiencia y cadenas que hay en esos países. Hay que invertir en innovación y en promover la agregación de valor”, cerró.

Por su parte, Leticia Pineda, líder regional del Consejo Internacional de Transporte Limpio en EEUU, advirtió que se necesitan esfuerzos globales continuos para garantizar que se satisfagan las demandas de suministros de materiales, baterías y vehículos eléctricos. *“La producción tanto de vehículos como de baterías, puede satisfacer las necesidades de objetivos gubernamentales hasta 2025 y se prevé que existen reservas suficientes*

de minerales estratégicos como el litio para satisfacer esa demanda”, dijo. Lo que no está tan claro, indicó, es si la escala de extracción y refinación de materias primas para obtener el grado de calidad de las baterías son suficientes, para seguir el ritmo de la fabricación de celdas de baterías, paquetes y demás de los vehículos eléctricos.

Más allá de los vehículos, el litio podría permitir una diversificación económica. Al respecto, Pineda -en la foto arriba-, señaló que la transición energética impulsa la demanda de minerales y metales utilizados en tecnologías limpias, desde paneles solares, baterías, turbinas, además de vehículos eléctricos: *“Los países de la región pueden diversificar sus economías al incursionar en industrias de producción y procesamiento de estos materiales, pensando en exportar algo más que recursos naturales no procesados”,* añadió.

Esto podría resultar en mayores ingresos por exportación y una posi-



ción obviamente mucho más fuerte en cadenas de suministro globales. Sobre esto, comentó, se le podrían sumar incentivos que permitan equilibrar la atracción de inversiones. Pueden ser exenciones fiscales, financieras, arancelarias o facilidad, para la exportación, pero equilibrarlo con los beneficios para el país anfitrión. Por otro lado, afirmó la importancia del planeamiento estratégico, para dar certidumbre y confianza para atraer inversiones, tanto para el corto, mediano y largo plazo, teniendo en cuenta que, para el año 2030, se estima una venta anual de vehículos eléctricos de 42 millones.

PROTAGONISTAS FUNDAMENTALES DEL PROGRESO DE LA REGIÓN.

ADMINISTRACIÓN PORTUARIA
PUERTO MADRYN

DESDE SIEMPRE, APOSTANDO AL FUTURO

Asimismo, indicó la importancia de mantener estándares mínimos, comunes, ambientales y sociales, que beneficien a todos los países, para que no generen tensiones por la disparidad que pueda existir en esta carrera por satisfacer la demanda.

Además, Pineda explicó que países como Chile, Brasil y Colombia, empezaron a plantear agendas de justicia fiscal y el ecosistema de litio. También la participación de cadena de valor de contenido nacional, con gobiernos que puedan establecer requisitos para que los inversionistas extranjeros contribuyan a la creación de valor agregado en la cadena, dentro de los propios países que producen. *“Además, podría pensarse en la transferencia de tecnología y capacitación, con políticas que requieran a los inversionistas, a que compartan conocimientos técnicos y desarrollen las capacidades locales”*, explicó. Por su parte, Günther Maihold, -en la foto arriba- profesor de ciencias políticas en el Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad Libre de Berlín, planteó cómo lograr coordinar los esfuerzos que hagan los demandantes de la materia prima en el exterior en sus mercados, con los mercados nacionales en los países productores, para no caer en un cierto canibalismo basado en la repetición de un modelo primario exportador. El primer punto que resaltó, es que el debate tendría que asumir muy tempranamente las dimensiones que en el pasado se han ido olvidando, que es el regreso de las políticas industriales. *“Esto implica no solamente la gobernanza de las cadenas sino también, la gobernanza del desarrollo tecnológico y de los diferentes actores económicos y sociales que intervienen en esta dimensión de la política a nivel nacional”*, dijo.

Si bien hay una demanda global del litio, hay un contexto de desglobalización o reglobalización organizada, desde una perspectiva de seguridad, por lo que la conformación de los mercados de litio en el futuro, no es segura. Por ello, supone que habrá mercados de carácter regionales



orientados en ciertos productores que se vean como confiables y otros menos confiables.

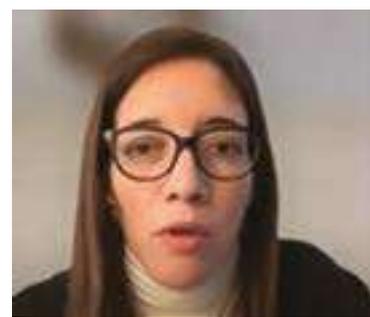
Si hablamos de los riesgos geopolíticos, Mahold señaló que se puedan dar a diferentes niveles. En primer lugar, algunos actores globales que están recurriendo a estrategias para controlar las posibilidades de acceso a estos recursos: *“Si tenemos una perspectiva de una creciente confrontación entre EEUU y China, será una situación muy complicada para el mercado del litio porque sabemos que gran parte del valor agregado de la refinación, se da en China”*, explicó. Otro riesgo geopolítico que se podría dar, es la posible interrupción de la cadena de suministros, como pueden ser huelgas, desastres naturales, problema de logística, etc.

El tercer punto, es de donde proviene el capital para el financiamiento. Indicó que ahí pueden darse situaciones difíciles cuando, por sanciones económicas que se extienden a otros países, podría complicarse el proceso de inversión para llevar adelante el acceso a la tecnología necesaria para la explotación y la producción de litio. *“Un cuarto punto esencial es recordar que la geopolítica también siempre tiene una dimensión de las empresas. Estamos viendo en Chile y en otros países, una clara orientación de organizar una empresa pública, por lo que no van a ser solamente relaciones interempresariales, sino que, van a ser también relaciones con participación de gobierno, lo cual implica que los criterios políticos van a ser relevantes y que pueden ser distorsionadores para la relación”*, sentenció. Por último, recordó la ya conocida

teoría de la "enfermedad holandesa": Fenómeno que sugiere que una economía que experimente un auge en el sector productor de materias primas, presentaría movimientos de recursos del sector transable hacia el sector productor de materias primas, como un sobre crecimiento del sector que distorsiona las relaciones económicas en los diferentes espacios.

Mientras tanto, Ana María Aranibar, vicepresidenta del Consejo del Organismo Latinoamericano de Minería, advirtió sobre el cuidado de las comunidades, en los territorios donde se podrán instalar mega proyectos de minerales críticos, como el litio, y lo que conlleva para el entorno. En este caso en particular, los salares de Bolivia, dijo.

Algunos de los factores que han desencadenado en las últimas décadas, señaló, son acciones de defensa de los territorios indígenas de las comunidades vecinas a grandes o medianos proyectos mineros, las malas prácticas de años atrás, la creciente deforestación, inclusive en áreas protegidas y el mal uso del agua por parte de muchas compañías mineras. *“Estos son factores han generado mucha desconfianza de las comunidades. Por lo que es necesario cambiar esas miradas”*, expresó Aranibar. Hizo mención a algunos estándares de la OCDE, que aunque no son específicos para el tema litio, están dirigidos a empresas multinacionales y con recomendaciones sobre prácticas responsables en sectores industriales, incluida la extracción de minerales y ofrecen orientación sobre la debida diligencia, derechos humanos y cuestiones ambientales en la cadena de



suministro.

Asimismo, Juliana González Jáuregui, Magister en relaciones y negociaciones internacionales de la FLACSO - en la foto abajo- afirmó que América Latina carece de una iniciativa regional de integración o de coordinación respecto a los minerales críticos. Explicó que los esfuerzos de cada país, hasta ahora, viene siendo, en particular de los países de América del Sur y también de México en torno al litio, independientes y sin cooperación entre ellos.

Desde ya que la tendencia de las cadenas de suministros vinculadas a la transición energética son un atractivo para la inversión global y se va a ir haciendo más evidente, a medida que los países del mundo aumenten sus esfuerzos por luchar contra el cambio climático, destinando inversiones en lo que tiene que ver con la extracción del litio.

“Los países de América Latina están muy bien posicionados en términos de ubicación estratégica y pueden cumplir un importante rol en lo que refiere a estas cadenas de suministros”, dijo. Respecto a las inversiones extranjeras, señaló que los países que están invirtiendo en la región, en el sector del litio, en el corto y mediano plazo, se enfrentan a numerosos desafíos: *“Uno de ellos, es que dista de existir un consenso sobre la gobernanza del litio en nuestros países y en ese marco, sobre como elaborar estrategias que promuevan el desarrollo económico. En segundo lugar, se necesitan más esfuerzos para que las inversiones extranjeras en proyectos de energías limpias en nuestros países, incluyan requisitos de agregado de valor por parte de los países de la región, de manera que los procesos no solamente promuevan la transición energética, sino que se alineen con el desarrollo productivo regional”.* Un tercer desafío, agregó, tiene que ver con la oposición de las comunidades locales a la extracción del litio en los países de la región, con un punto en común que es la preocupación por los espacios de recursos hídricos que existen en las zonas de producción. Sería necesario,

contar con estudios sobre los efectos ambientales de las operaciones de extracción de salmuera y, es importante que las empresas demuestren un interés por el manejo adecuado de los recursos y la protección de los ecosistemas, destacándose la consulta previa con los diferentes actores involucrados.

“El año pasado la producción mundial de litio alcanzó casi 130 mil toneladas y se estima que seguirá creciendo considerablemente a corto y mediano plazo”, explicó. Lo cierto es que, según González Jáuregui, - en la foto arriba- en la otra cara de la moneda, están los centros globales que demandan el litio y se concentra en los países que promueven la electromovilidad y están dominando la producción electrónica: *“El triángulo de la batería. China, Corea del Sur y Japón”.*

Y esto no es producto de la casualidad. Indicó que no solamente en China, sino también en Corea y Japón, hay proyecciones muy a largo plazo respecto al papel estatal, al financiamiento y al otorgamiento de subsidios a las empresas para lograr posicionamiento. Pero del otro lado, en los países del triángulo del litio, están emergiendo territorios de disputa, y esto tiene que ver con que las grandes empresas líderes del sector están presentes en Argentina y en Chile y, también, están empujando por ingresar a Bolivia.

“Hay un acuerdo reciente entre la empresa estatal Yacimientos del litio boliviano con el consorcio chino CBC para la construcción de dos plantas industriales en Oruro y Potosí, en Chile se destaca la presencia dos empresas y la empresa BYD, anunció que realizará un estudio de factibilidad de instalar una fábrica de cátodos en Chile y Argentina”, dijo.

En términos normativos, y yendo a las políticas públicas, González Jáuregui indicó que existen diversos abordajes en los países de la región.

En el caso de Argentina, a diferencia de Bolivia, el litio no es considerado, en general, un recurso estratégico por el Estado. En Bolivia, sí, y se lo dota al Estado de competencia, lo mismo que

en Chile.

Advertió que el desafío está en la especialización de la cadena del lito, ya que las políticas están más bien orientadas a la extracción del recurso, particularmente en Argentina, y en Chile en la producción del litio y compuestos del litio. *“El desafío para los países de la región, es cómo hacen para no convertirse en meros exportadores de carbonato y no intervenir en las diferentes etapas de valor”,* dijo. Sobre los negocios con China que existen en los países del triángulo, González Jáuregui indicó que, en Bolivia, el acuerdo entre Yacimientos de litio boliviano y el consorcio CBC, busca asentar las bases para la industrialización. Si bien no hay una inversión concreta, hay un acuerdo que está básicamente testeando la factibilidad.

En Argentina hasta el presente, las empresas chinas han invertido en al menos nueve proyectos de los 35 que se encuentran en diferentes etapas de avance y hay dos proyectos de acuerdos con empresas chinas para la provisión de tecnología de extracción de litio.

“Si lo pensamos en paneos regionales, las fusiones y adquisiciones chinas más importantes en América Latina están siendo vinculadas a las cadenas de suministro de la transición energética”, cerró.

Más allá de una coyuntura complicada en las relaciones políticas entre los países de la región, las cargas por la hidrovía se ven con un potencial enorme. Así se vio en Navegistic de Asunción

Hidrovía con el vaso muy lleno

Si bien el tema de las diferencias entre la Argentina y el resto de los países vinculados a la hidrovía sobrevoló el ámbito de la tradicional feria Navegistic de Asunción; en su décima edición; al haber tantos intereses aunados en el negocio con directivos de empresas que están en uno u otro lado de las fronteras, - así se pudo ver en los stand y pasillos de la muestra y en las conferencias- los expositores y visitantes se concentraron más en las novedades y en el futuro de la logística del Paraguay y regional en general.

Los organizadores de Navegistic con el impulso de sus responsables, el brasileño David Semeghini y el argentino Lucas Varela, destacaron el crecimiento de la muestra que además tiene su nuevo emprendimiento con la Navegistic de Manaus que se realizó por primera vez este año y ya tiene fecha para el año próximo. Según Navegistic se hicieron presentes 15.000 profesionales, 300 expositores y más de 50 países de América, África, Europa, Oceanía con stands de empresas navieras paraguayas, puertos, astilleros locales, argentinos, europeos, holandeses, de sistemas, equipos de manipuleo, automatización, empresas de bunkering, de ingeniería, salvataje, de representación de clubes de reaseguros, importadores de equipos, repues-



tos, provisión de motores, pinturas. Fuera de toda polémica política binacional, incluso hubo un stand con empresas argentinas del sector promovido por el gobierno a través de la Agencia de Inversiones y Comercio Internacional. Más allá de la exposición en sí, el destaque fue el anuncio de una mayor presencia de Brasil en las cargas de la hidrovía Paraná-Paraguay con la confirmación de la fuerte apuesta al sistema fluvial del grupo J&S, el conglomerado brasileño líder mundial en alimentos – especialmente con JBS con presencia en 190 países- y casi 280 mil colaboradores y ahora fuerte también en celulosa y minerales. Precisamente, hace poco tiempo el grupo sumó con J&F Mineração en su portfolio, la adquisición de MCR (Mineração

Trabajamos
mirando hacia
el futuro

bcr.com.ar

BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO

Corumbaense Reunida) de explotación de mineral de hierro y manganeso cercana a Corumbá, en el Estado Mato Grosso do Sul.

Antes, la misma era operada por Vale y mucha de la carga de mineral de hierro que sale hace décadas -con subas y bajas- por la hidrovía, en general se transborda al mundo por la terminal de Navios de Nueva Palmira, Uruguay.

Tanto a través de Henrique Adão Gelain, director general de la transportadora fluvial de J&F TBN – Transbarga de Navegación-, como por el asesor de la firma, el consultor Adalberto Tokarski – ex titular de la ANTAQ-, durante la feria de Asunción, se destacó la agenda de crecimiento de explotación y transporte de mineral de hierro desde Corumbá, desde las terminales que opera la empresa, pasando de los 4 millones de tons. a 10/11 millones en 2024 y 15 millones al 2025, generando ya unos 3000 empleos directos e indirectos. En los últimos 12 meses, el grupo invirtió más de U\$50 millones en la actividad.

“Queremos navegar todo el año”, resaltó Gelain - en la foto arriba junto a Dos Santos y Semeghini.

Pero lo que define aún más este posicionamiento logístico, tiene que ver con la decisión de colocar ordenes por 400 barcasas en cuatro astilleros brasileños, obras que serán financiadas por el Fondo de la Marina Mercante del



estado federal que se genera con recursos de los cargadores. A esto se sumarán una cantidad importante de remolcadores, ordenes que se podrán colocar en Paraguay. Este anuncio también causó cierta preocupación en operadores colegas que temen que tal cantidad de oferta deprima los precios de los fletes y genere quebrantos, cosa que Tokarski relativizó.

Pero atención, las perspectivas de más carga por la hidrovía son concretas y potenciales. Industrias instaladas en Paraguay de cemento y celulosa, las que ya vienen creciendo con frigoríficos, los planes de mayores inversiones en Puerto Murtinho para captar más cargas brasileñas, más allá de los planes oficiales de Brasil que tienen al Paraguay y Paraná como vías de bajada incluso para la provisión de la indus-

An advertisement for JR. RODRIGUEZ & ASOC. The background features a large blue and white cargo ship on a river. The text is overlaid on a dark semi-transparent box. At the top left is the company logo and name. At the top right is the main headline. Below is a list of services with checkmarks. At the bottom right is a circular logo celebrating 40 years. At the bottom are contact details.

JR. RODRIGUEZ & ASOC. MARINE INSURANCE EXPERTS

ASESORAMIENTO E INTERMEDIACIÓN EN SEGUROS MARÍTIMOS

- ✓ Casco y Maquinaria, Guerra y Huelga etc.
- ✓ PANDI
- ✓ Puertos y Terminales
- ✓ Responsabilidades Marítimas
- ✓ Agentes Marítimos
- ✓ Operadores de Logística

40 CUARENTA AÑOS DE TRAYECTORIA

www.jrriasoc.com.ar rodriguezjuljeta@jrriasoc.com.ar (011) 15-6769-9966

tria automotriz - será ciencia ficción?-, hablan de que más allá de las diferencias, la región sigue mirando fuerte a la vía navegable. Falta que las cargas argentinas fluyan más. Si las dejan...

En la apertura de la feria, el vicepresidente del centro de armadores de Paraguay, CAFyM, Esteban Dos Santos, destacó que el sector privado establece contratos de relacionamiento que se deben cumplir *“de la misma manera se deben cumplir los acuerdos internacionales entre los países”*. En la hidrovía se mueven empresas de varios países lo que exige un buen relacionamiento, agregó.

Por su parte, la viceministra de Industria del Paraguay, Lorena Méndez, destacó la importancia que representa la actividad fluvial y que se está trabajando en un Plan Nacional de Logística 2030 apuntando a reducir trámites, costos y tiempos, revisando también las tasas que están cobrando los distintos puertos. *“Asimismo, si existe una superposición o existen cobros sin el servicio que corresponda, esto será eliminado desde nuestro país. Así consideramos que es el trato justo que todos merecen cuando se hacen negocios, en igualdad de condiciones”*, apuntó. En cuanto al diferendo por el peaje con Argentina, dijo que el gobierno pondrá todos los recursos para que se llegue a una solución.

Destacó también el futuro corredor bioceánico y reconoció que falta mejorar las carreteras, la infraestructura y también la capacitación y entrenamiento de la mano de obra.

Por su parte, Sandra Noguera, gerenta general de Capro, la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales, destacó la dependencia de la carga respecto a la hidrovía.



“El transporte determina la mayor o menor competitividad de la carga y el peaje establecido por Argentina en el tramo Santa Fe-Confluencia complica al complejo soja, trigo y maíz. Apoyamos las acciones del gobierno paraguaya para hacer que el gobierno argentino respete los tratados internacionales”, agregó.

Otro de los temas de los que se habló durante el encuentro fue el reciente anuncio de la puesta de quilla del nuevo portacontenedor *“Don Toyo”* por parte del astillero Aguapé que pertenece a LPG, Líneas Panchita.

Se prevé sea el más grande en capacidad en su tipo en la vía fluvial, con 120 mts. de eslora y 30 de manga con capacidad para 1000 contenedores, impresionante para lo que es el río. Sigue la tendencia al Nautic Twin construido hace pocos años por el Astillero La Barca del Pescador en una alianza con Concordia Damen con capacidad para más de 700 contenedores y especial para navegar en aguas restringidas. Esta mayor capacidad está representado un nuevo esquema de embarcaciones de contenedores de Paraguay en la hidrovía.

NUEVO SERVICIO A NORTE DE EUROPA

Conexiones directas / Semanal

- Servicio altamente competitivo en carga REEFER
- Conexiones a Mediterráneo, Medio Oriente, India y Sudáfrica
- Servicio desde/hacia Zárate, Rosario, La Plata con conexión en Montevideo
- Servicio desde/hacia Ushuaia con conexión en Buenos Aires

AS ONE, WE CAN.

ONE

OCEAN NETWORK EXPRESS

Hidrovia

A la hora de las exposiciones, se destacaron entre otros, Juan Carlos Muñoz Mena, exdirector de la Administración Nacional de Navegación y Puertos de Paraguay por el sector privado, Ramón Alamo, de Puerto Fénix, Raúl Valdez Florentín, de Puerto Baden, Renato Sosa Bosch, presidente de la Cámara de Puertos Privados, CATERPPA, Mario Benegas, de Hidrovias Do Brasil, Paulo Assunção, de Kongsberg Digital; Adalberto Tokarski, consultor y ex director de la Agencia de Transportes Acuáticos de Brasil ANTAQ; Jorge de Mendonca de AIMAS, Guillermo Pagliettini de CAMVINDA y Gustavo Alonso, de Waterway Dynamics. Se habló de puertos estatales, desarrollo de puertos privados, multipropósitos y las dificultades y soluciones para los puertos del norte de Paraguay además de soluciones digitales en la logística.

Durante el encuentro, también hubo exposiciones técnicas, destacándose las de propulsiones híbridas y energías alternativas a cargo de ABB Marine y Wartsila.

Durante las conferencias, Muñoz Mena señaló que el río es un todo desde el punto de vista logístico, comercial, social y ambiental y así hay que analizarlo. Respecto al tema del mantenimiento de la vía navegable, señaló que en su momento, se decidió en el marco de la integración, que cada país sea responsable de su tramo, *“esto tuvo sus consecuencias sobre todo cuando se piensa a la hidrovia como una cuestión integral”*, dijo. Sosa Bosch de Caterppa, entidad que cuenta con casi 50 terminales portuarias y terrestres, destacó la eficiencia de los puertos privados para sacar la producción, y advirtió que los puertos estatales no funcionan salvo que concesionen su operación.

Valdez advirtió sobre los problemas que hay en los cruces en regiones como Juan Caballero, con una extrema burocracia en el paso con Brasil. Por allí se mueven 50 camiones por día cuando en Ciudad del Este se mueven 30 mil. Destacó el potencial de la región noreste del país para llegar más allá de Campo Grande y



Somos una compañía local miembro del grupo Jan De Nul, fundada en 1895 en Buenos Aires con la visión de acompañar el desarrollo del potencial agroexportador argentino.

Contamos con buques de Bandera Nacional tripulados por talento argentino, altamente capacitado y comprometido con la labor de contribuir en las obras de dragado de los principales puertos y rutas fluviales de la región.

Conocé más en www.sudamericanadedragados.com.ar



poder abastecer el enorme mercado cercano de Sao Paulo, algo que sería notable para el Paraguay. Advirtió que la producción de soja no crece, algo que hay que revertir.

Se lamentó que el área franca que tiene Paraguay en Paranaguá con una interesante capacidad para distintos tipos de carga, se use exclusivamente con carga brasileña.

Uno de los puntos que se remarcó, es el buen potencial que aparece con la opción terrestre de la ruta Transchaco mejorada que permite subir con camiones a Bolivia. Esto viene en paralelo con la baja que se viene dando en el río entre Asunción y Bolivia. Pero además por la burocracia que representa operar en los puertos bolivianos donde la capacidad de la terminal privada Jennifer no da para tomar toda la demanda. Alamo, -en la foto abajo- destacó las capacidades del grupo que opera Puerto Fénix en todo tipo de cargas con el concepto de nodo logístico. *“Se puede pensar que tenemos una estructura más grande de la necesaria, pero nosotros pensamos en el futuro. Además aparecen oportunidades que nos permiten responder”*, dice, como es el caso de la cebada o apuntar a trabajar en ambos sentidos, subiendo con fertilizantes y bajando con granos. Incluso apunta a llevar esos fertilizantes a Bolivia que transbordan en Asunción y van por carretera.

También se hizo mención a las cargas multipropósito y superfoods, *“hemos desarrollado elementos específicos muy enfocados a la demanda de los cargadores y consignatarios y mirando las oportunidades, generando a ese efecto la infraestructura”*, agregó. Además se debe trabajar desde el puerto en todo el proceso de almacenaje, fraccionamiento de forma de llegar hasta la góndola del supermercado. *“Aquí Paraguay está en una etapa muy inicial”*, dijo. Advirtió sobre qué pasaría con las cargas paraguayas si no tendría la política de trasbordo y tránsito sencilla de Uruguay y el puerto de Montevideo.



Por su parte, Tokarski, - en la foto arriba- con 15 años de trabajo en la ANTAQ, apuntando a promover la navegación por las hidrovías y ahora como consultor de J&F, señaló que hoy se apunta a viabilizar la licencia ambiental brasileña desde Corumbá a Río Apa y así poder dragar en trechos brasileños. Destacó el aumento de volúmenes en cargas como soja y mineral de hierro y la decisión de Brasil de ir hacia la hidrovía.

Dijo que el movimiento portuario de Brasil creció casi 6% en los primeros siete meses del año y el estado de Mato Grosso do Sul más de 40% con 5 millones de tons de minerales y granos por la vía y la proyección es de casi 8,7 millones. *“Para Vale quizá la hidrovía no era un proyecto importante, si lo es para J&F”*, dijo. Agregó que hay desafíos para Paraguay y Brasil en materia de agenda de dragados. Hay proyectos de más terminales en la vía del lado brasileño, por ejemplo en Puerto Murinho y Ladario, así como de operadores como J&F e Itahum. *“Una empresa que invierte lleva a otras a hacerlo”*, añadió y que el objetivo es captar carga de ida y vuelta. Este año la hidrovía va a tener 30% más de carga en volumen que la media de los últimos años. La capacidad instalada en barcasas es de 19 millones de tons. Se esperan volúmenes en el corto plazo de 30 millones de tons. Para este año, se moverán 7 millones en mineral de hierro, y 11 millones para el año próximo, señaló. *“La flota de barcasas paraguaya no es joven y hay necesidad de seguir invirtiendo y queda mucho espacio para ser más eficientes”*, añadió.

Resaltó además que los desafíos que enfrenta la hidrovía son entre otros, la liberación de la licencia ambiental de dragado de mantenimiento, señalización y balizamiento del trecho de Corumbá a Fox do Río Apa en el trecho brasileño. En el paraguay, el dragado para que en tiempo de baja se tenga un mínimo de 9 pies y en Argentina sacar las restricciones como el peaje creado unilateralmente. En definitiva, dijo se necesita una navegación segura todo el año, sin restricciones y con intervenciones que generen esas condiciones en dragado, señalización y



mantenimiento lo que genera confiabilidad y así habrá más movimientos e inversiones aumentado el intercambio y el desarrollo de los países de la región.

Señaló que el costo del flete en el Mississippi es de U\$23 por ton. mientras que en el Amazonas es de U\$20, y en el río Paraguay es de U\$25, pero 30% más caro si se toma dólar por km. *“El camino para ser más eficientes y bajar costos no es colocando tasas”*, dijo, señalando el fuerte impacto en costos que agrega el nuevo peaje argentino, aunque destacó las mejoras en la navegación a la altura del puente Chaco-Corrientes que al reducir las operaciones de fraccionamiento de convoyes bajaron un día el tiempo de navegación.

Por su parte, Benegas de Hidrovías do Brasil, - en la foto a la derecha- dio un pantallazo sobre lo que representa la hidrovía que mueve más de 20 millones de toneladas al año, - este año llegará a 24 millones- con 110 terminales – 48 en Argentina, 44 en Paraguay y otras 18 entre Bolivia, Brasil y Uruguay- y más de 30 operadores con más de 2500 barcasas y más de 100 remolcadores. Con cuestiones a resolver en eficiencia, como las limitaciones del calado del tramo brasileño, necesidad de batimetrías constantes en todos los pasos críticos y contar con información compartida y analizada, la necesidad de continuidad de los trabajos de dragado en Paraguay y apuntar a un plan maestro, estudios de trabajo de dragado en zonas de piedras en Paraguay en 16 pasos, simulación de previsibilidad de niveles de la hidrovía con inteligencia artificial, instalación de reglas hidrométricas autónomas y automáticas, mayor inversión en formación formal de tripulantes con iniciativas como simuladores y más inversión en escuelas técnicas en Paraguay. Un tema que se planteó es el dragado Asunción-Corumbá y cómo afectaría en materia de sedimentación y el riesgo que hay en la medida en que mientras más se draga más sedimentos hay. En ese tramo dragar 3 millones de m3 para como se habla implica generar 600.000 m3 de sedimentación. Vale la pena?.

Se agregó que no todos los pasos críticos son determinantes, sobre todo cuando dragar cada uno puede representar U\$500 mil.

Uno de los especialistas señaló que en la agenda de la hidrovía lo importante es navegar las 24 horas y esto no siempre se logra con dragado. La solución está en la tecnología, que puede lograr más eficiencia que el dragado indefinido, se dijo. Asimismo, se señaló la necesidad de adaptar las embarcaciones al río y no viceversa y de enfocarse en una agenda positiva y constructiva,



Lakaut

¡PSAD de confianza por más de 13 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.**

 lakaut.com.ar
 0800-122-7729
 549 11 55678020 / 549 11 34672124
 atencionalcliente@lakaut.com.ar



replantando los temas restrictivos en forma inmediata, maximizando la navegación en cada tramo con el equilibrio entre seguridad y los aspectos comerciales. En el corto plazo los objetivos son resolver el tema del conflictivo peaje – recuerdan los armadores de otros países del bloque, que pagan el peaje de Santa Fe al Océano sin quejas, porque se ven las obras y servicios- y entre otras cosas el financiamiento de obras mínimas.



Renato Sosa Bosch, presidente de la Cámara de Puertos Privados de Paraguay, CATERPPA



Arriba a la izq. stand de Simonsen, representante de clubs de P&I, con dos de sus directivos, Lucas De Antoni y Raúl Marco Boero, junto - en el centro- a Gustavo Mujica del Centro de Maquinistas Navales de Argentina .

A la der. el stand de Astillero Paraná Sur y sus directivos, Marcos De Monte y Daniel De Monte.

Abajo el stand de Líneas Panchita G - LPG- y su director, Mauricio González, recibiendo un reconocimiento por el apoyo a la muestra.

Un año que cambia tendencia en el río?

Para Guillermo Ehreke, profesional experimentado en todo lo que hace al shipping de la región, presidente de Shipyard SA, del astillero La Barca del Pescador y de la armadora Naviera Yerutí de Paraguay; 2023 es un año que da para ser optimista, luego de un buen tiempo de incertidumbre en la actividad.

Consultado en el stand del astillero en el marco de Navegistic - en la foto-, Ehreke entiende que esta situación tiene que ver con los muy interesantes movimientos que se dan en la región, por ejemplo, con los proyectos de la compañía brasileña J&F que adquirió la mina de Vale en Brasil y que dice tener ya unos contratos como para 10 millones de toneladas de exportación de mineral de hierro a Europa y que saldrán por la hidrovía y el Río de la Plata – Nueva Palmira-. Esto tiene que ver con una coyuntura europea de dejar de depender en parte de la provisión china y resucitar algunas acerías locales, por lo que están demandando mineral de hierro. Como es sabido, el mineral que se extrae de la mina brasileña es de muy buena calidad, pero también exige una buena logística para que pueda ser



competitiva.

Por otro lado, el directivo resalta el buen nivel de lluvias de este año en Paraguay, que ha hecho que mejoren las perspectivas de la producción granaria, lo que permite también revertir la situación que pegó muy fuerte en las economías de la región. Reconoce Ehreke que los armadores siempre han capeado el temporal en cuanto a la escases de agua en el río, pero la sequía, arruinando las cosechas, quiebra cualquier ecuación.

Ahora aparecen buenos volúmenes de producción en la cosecha de 22/23 y la que viene 23/24



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

generan optimismo.

En ese sentido, dice, ahora que hay expectativa de crecimiento, los armadores empezaron a mirar aquellos equipos que han amarrado por falta de carga o por no estar en muy buenas condiciones o ser menos eficientes o en los cuales tenían que invertir más dinero para mantenimiento y ver qué reincorporan al mercado. En el caso de J&F, por ejemplo, anunció que piensa construir una gran cantidad de embarcaciones, tanto remolcadores como barcasas para adaptarlas a las difíciles condiciones del río, muy bajo calado para que puedan tener capacidad sin perder demasiado carga y poder seguir navegando. Todo esto genera entusiasmo, añade. Destaca que los astilleros de la región y de Paraguay específicamente cuentan con un desarrollo en cuanto a tecnología y diseño que permiten construir remolcadores que puedan operar en forma eficiente con mucha o poca agua.

“El problema de antes de que si se operaban remolcadores de muy bajo calado, no se podían aprovechar las aguas profundas; quedó en el pasado con la tecnología y el diseño actual. Los nuevos remolcadores pueden navegar con muy poco calado donde hay poca agua y cuando llega a un tramo de más profundidad pueden arrastrar bien y ser eficientes en su operación”, explica.

En cuanto a barcasas, en el río se ha estabilizado el modelo Jumbo, donde con menos toneladas de acero se transporta una proporción más importante de carga y al haber menos calado se pierde menos capacidad de carga respecto a las barcasas Mississippi. Eherke señala que incluso se están mejorando aspectos de las Jumbo para hacerlas todavía más eficientes.

Si se habla de carga general o contenerizada se espera un crecimiento natural y no explosivo de cargas. Lamenta el empresario que el tráfico a Bolivia no termina cerrando, no tanto por falta de agua o embarcaciones, sino por la burocracia boliviana en materia portuaria. Por ejemplo, hasta hace poco toda la documentación aduanera de cargas que salían o llegaban a los puertos del Tamengo, tenían que procesarse en La Paz. Hoy se ha agilizado un poco ese proceso pero aún no permite que el sistema fluvial se desarrolle más.

Por ejemplo, para la importación de combustible en Bolivia por vía fluvial, no tienen puertos con una capacidad suficiente que haga eficiente ir con un convoy de barcasas. La operación puede llevar semanas para terminar de descargar.

Destaca la eficiencia encontrada en Paraguay en cuanto a la construcción de buques portacontenedores adaptados al río. Por ejemplo, uno



de los astilleros está construyendo un buque de este tipo similar al que construyó el astillero que lidera Eherke hace 5 años atrás y que hasta hoy está operando con un rendimiento espectacular. *“Es el módulo que funciona hoy”,* insiste. Hablamos de buques de 30 metros de manga y 120 metros de eslora y que van entre 700 y 800 contenedores de capacidad y un calado de 11 pies, ideales para el río. *“Esto permite navegar casi todo el año hasta los puertos que están un poco al sur de Asunción con casi full carga”,* agrega. Resalta que esta es otra muestra de que la capacidad de diseño local ha alcanzado el nivel necesario para que se puedan construir embarcaciones muy eficientes, como el caso del portacontenedores Nautic Twin y el remolcador Yeruti 1 construidos en la Barca del Pescador, ambos operando en un alto nivel de rendimiento.

Al mismo tiempo destaca que para ser más eficientes, las empresas armadoras están incorporando permanentemente todo lo que puedan de tecnología, como cartas electrónicas de navegación por sistemas de inteligencia artificial y las capacitaciones de las tripulaciones que se adaptan a eso. *“Tenemos tripulaciones muy eficientes y eso está demostrado en la mínima siniestralidad que se ve en las estadísticas de accidentes de los buques oceánicos operando en toda la hidrovía”,* cierra.

Análisis desde el comercio global, los mercados navieros y puertos

Las perspectivas de la economía y el comercio global, balance de la inflación, su disminución de manera general, tendencias crediticias y de rendimientos cooperativos en algunos bloques, la situación de la industria portuaria, tráfico, nuevos proyectos, iniciativas sostenibles y noticias destacadas, datos de la consultora Drewry, son entre otros los temas desarrollados en el último informe de la consultora DUAGA, especializada en el sector portuario y logístico, dedicada a al crecimiento estratégico y preparación integral para procesos de financiamiento internacional y referente internacional en múltiples tipos de carga. En el informe de septiembre, presentado por el director de DUAGA, Juan Duarte, - en la foto- se señala en base a la información presentada por PMI Global y S&P, la atenuación de la caída del comercio de China, con un superávit comercial de “sólo” 68 mil millones de dólares en agosto. Sin embargo, otros temas más profundos preocupan allí: el desempleo juvenil y la caída

en más de 60% de la tasa de natalidad desde el Covid. Otros datos han sugerido que la demanda global está comenzando a recuperarse, pero las nuevas órdenes de manufactura no repuntan y los principales mercados se debilitan, dice el informe.

Añade que la desaceleración mundial estuvo nuevamente liderada por el sector manufacturero. Sin embargo, fue notable la tercera desaceleración mensual consecutiva en la actividad del sector de servicios que cayó al nivel más débil desde febrero. Cualquier ganancia significativa se limitó a India, Rusia y Japón.

La eurozona encabezó el panorama de debilitamiento del mundo desarrollado, con una caída de la producción por tercer mes consecutivo y al ritmo más rápido desde noviembre de 2020. Un quinto mes de caída de la producción manu-



CIRA
Cámara de Importadores
de la República Argentina

Av. Belgrano 427 7º piso (C1092AAE). CABA, Argentina.
Tel.: (5411) 4342-1101 www.cira.org.ar | cira@cira.org.ar

facturera estuvo acompañado de la primera caída de la actividad de servicios.

Mientras tanto, el crecimiento estuvo a punto de estancarse en Estados Unidos y el ritmo de expansión se enfrió por tercer mes consecutivo para mostrar el menor aumento desde febrero. Lo anterior se encontró con una nueva caída de la producción manufacturera.

Japón fue la única de las cuatro economías desarrolladas más grandes que reportó un crecimiento notable. Su crecimiento fuerte se dio en servicios que compensó una caída en curso del sector manufacturero.

A nivel general, dice el informe, un factor que apoyó la producción y facilitó el cumplimiento de los pedidos pendientes fue una mejora adicional de las condiciones de suministro. Los tiempos promedio de entrega de los proveedores se acortaron a nivel mundial por séptimo mes consecutivo. Pero el optimismo cae a su nivel más bajo en nueve meses en medio de la preocupación por el exceso de capacidad. *“Las preocupaciones sobre la creciente renuencia de los clientes a gastar, los riesgos de recesión, el impacto de las tasas de interés más altas y la crisis del costo de vida también hicieron mella en el optimismo. Además, hay un temor al futuro de ventas por lo que los inventarios tienen tendencia a la baja y caen a un ritmo mayor”*, dice el informe.

Particularmente en el tema crediticio, se espera que los bancos en LATAM afronten un bajo crecimiento real del crédito en lo que queda del 2023. La rentabilidad continuará moderándose debido al deterioro de la calidad de los activos que exigirá que los bancos continúen fortaleciendo sus niveles de provisiones.

En cuanto al ámbito marítimo-portuario, destacamos algunos puntos del análisis de DUAGA:

Los volúmenes de importación de contenedores en Estados Unidos aumentaron ligeramente en agosto de 2023 en comparación con los patrones anteriores a la pandemia. En ese mes se movieron 2.196.268 TEU, un aumento del 2,5% en comparación con los niveles pre pandémicos de agosto de 2019.

Algunos datos sobresalientes en materia de mejoras del sector respecto al medio ambiente: Los puertos de Singapur, Rotterdam y otros 20 socios del Corredor de Transporte Marítimo y Digital están colaborando para reducir las emisiones del transporte marítimo internacional en un rango del 20% al 30% para 2030. Este corredor busca lograr un transporte marítimo con emisiones cero y casi cero en la ruta Rotterdam-Singapur, con el objetivo final de alcanzar emisiones netas cero en 2050. Los socios están explorando múltiples combustibles

alternativos, incluyendo metanol, amoníaco y GNL, y se están desarrollando grupos de trabajo para analizar su despliegue en la ruta comercial.

Por otro lado, el Puerto de Long Beach ha logrado una significativa reducción en las emisiones de contaminación del aire en 2022 en todas las categorías del recinto. Cumpliendo con los objetivos del Plan de Acción de Aire Limpio en los puertos de de la Bahía de San Pedro, un año antes de lo previsto. Esto incluso con un aumento del 36% en el volumen de contenedores de carga desde 2005, Long Beach ha reducido las partículas de diésel en un 91%, los óxidos de nitrógeno en un 63%, y los óxidos de azufre en un 97%.

Asimismo, la Marad de EE.UU. ha otorgado casi \$12 millones en subvenciones a ocho proyectos en el marco del Programa de Carreteras Marinas (USMHP). Estos fondos se destinarán a mejorar el movimiento de mercancías a lo largo de las vías navegables y expandir los servicios de transporte marítimo en varios Estados. Los proyectos incluyen la adquisición de grúas, vagones lanzadera, equipamiento portuario y la exploración de tecnologías de cero emisiones para embarcaciones

En cuanto a tarifas de fletes, DUAGA destaca que el último índice compuesto Drewry WCI de 1.479,48 dólares por contenedor de 40 pies está ahora un 86% por debajo del máximo de 10.377 dólares alcanzado en septiembre de 2021. Además, el índice compuesto promedio para lo que va del año es de \$1,756 por contenedor de 40 pies, que es \$923 menos que el promedio de 10 años (\$2,679). En su último reporte del tercer trimestre sobre las Perspectivas del Mercado de Transporte de Contenedores, BIMCO pronosticó que los volúmenes globales de contenedores movilizados crecerán un 0,5% en 2023, y entre un 3,0% y un 4,0% en 2024. Además, señala que los volúmenes combinados, head-haul y regionales, están obteniendo resultados ligeramente mejores, por lo que prevé un crecimiento de entre el 0% y el 1,0% en 2023 y entre el 3,5% y el 4,5% en 2024, año en que las condiciones debieran ser más favorables.

Además, para 2024 redujo su pronóstico de crecimiento tanto para los volúmenes totales como para los volúmenes combinados head-haul y regionales en 2,5% en comparación con el escenario base anterior. Por otra parte, la entidad de shipping global, proyecta que la recuperación del volumen en muchas rutas clave se retrasará hasta 2024 debido a las estrictas condiciones financieras imperantes tanto para empresas como para consumidores. Duarte plantea datos de Oceanis, una plataforma alemana de financiación de buques en línea, que ha publicado datos que, por ejemplo, puntualiza lo que sucede con los proyectos de financiación del

transporte marítimo offshore que representan el 25% de las financiaciones concluidas este año, un aumento significativo, en comparación con el 3% del año pasado. También hay una clara tendencia a un apetito moderado por la financiación de buques portacontenedores: que representan el 24% de los proyectos concluidos en 2022, ahora hasta el 8% en 2023. *“A medida que los mercados OSV continúan fortaleciéndose, creemos que seguirá la financiación para los buques offshore, ya que esperamos que las compañías de petróleo y gas ofrezcan empleo a más largo plazo para asegurar su necesidad de tonelaje a medida que las tarifas continúan aumentando”*, dice el informe.

Otros destaques de septiembre que hace en su informe DUAGA: AP Moller-Maersk A/S está vendiendo bonos verdes denominados en dólares por primera vez en su historia, lo que pone a prueba el apetito de los inversores en un mercado desafiado por la presión política. Todos los ingresos de la oferta ayudarán a financiar o refinanciar activos verdes así como adquisiciones de empresas que obtengan al menos el 90% de sus ingresos de actividades como transporte limpio y edificios verdes. Otro dato de interés; OCI Global planea duplicar su capacidad de producción de metanol verde a 400.000 toneladas métricas para satisfacer la creciente demanda de industrias con altas emisio-

nes, como el transporte por carretera, el transporte marítimo y la industrial. OCI dice que planea celebrar acuerdos de suministro de gas natural renovable (RNG) que superen los 15.000 mmbtu por día. Asimismo, Hapag-Lloyd ha anunciado su intención de implementar el servicio de banda ancha satelital Starlink de SpaceX en toda su flota.

Finalmente, Duarte hace una serie de recomendaciones a las empresas en cuanto a financiamiento: Dada la rigidez en las condiciones de crédito, es crucial revisar y reestructurar la deuda, asegurándose de que los términos sean favorables y sostenibles. Además, las empresas deben evitar el sobre-apalancamiento y asegurarse de tener planes de contingencia para situaciones de aprieto financiero. Asimismo, recomienda desarrollar o revisar la estrategia corporativa y plan de crecimiento considerando el contexto económico proyectado; anticipar y planificar medidas de contingencia para posibles desaceleraciones en los flujos de carga con los principales socios comerciales.

Recomienda analizar oportunidades para diversificar tanto en términos de los servicios que se ofrecen como de los mercados en los que se opera. *“La diversificación puede proporcionar estabilidad adicional durante los períodos de volatilidad económica. Ya conocemos que la recesión será menos profunda, pero más extensa en el tiempo”*, cierra.

INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA ACTIVIDAD NAVAL



Astillero Río Paraná Sur



**PRODUCTIVIDAD
Y CALIDAD**
**TECNOLOGÍA DE
ÚLTIMA GENERACIÓN**



Camino Florencio Atucha s/n
(B2806BZG) Lima, Zárate - Pcia. Bs.As.
Coordenadas GPS 33° 58' 37" S / 59° 10' 47" O

Oficinas administrativas
Calle 10 No.1275 e/ 519 y 520
(B1906ELY) Ringuet, La Plata - Pcia. Bs.As.



(+54) 221-471-6857 (líneas rotativas)



info@astillero-paranasur.com



www.astillero-paranasur.com

Urgencia en la Argentina que viene: Visión logística, estrategia y plan de acción inmediato

Escribe: Dr. Ricardo J. Sanchez,
Cotitular Catedra Kühne de Logística,
Universidad de los Andes, Colombia

En el mundo actual, las cadenas de suministro juegan un rol clave tanto en la inversión, la producción y el comercio exterior, como en la creación de nuevas oportunidades para el desarrollo económico y social y la generación de empleos calificados.

La pandemia de la COVID-19 expuso la relevancia de las cadenas de suministro en la vida diaria de personas y empresas, hasta entonces masivamente ignorada, a través de los notorios perjuicios a los que el mundo entero se vio expuesto por los problemas en la cadena de suministro. Se puso de relieve que se trata de cadenas de valor globales, que vinculan la producción local con la demanda mundial, con estructuras organizativas complejas, variadas, dinámicas y en permanente evolución, enfocadas en la competitividad de los productos.

Actualmente hay países que trabajan en la construcción y aplicación de una "Visión Logística Nacional" con la participación de los sectores público y privado, de la que deriven políticas públicas de corto y largo plazo.

Como es obvio, dada la trascendencia e impacto del tema, la "visión" debe responder a una institucionalidad del más alto nivel. Sin embargo, ello no ocurre en la gran mayoría de los países en



desarrollo. En cambio, es usual que se trabaje en "estrategias": marítima, portuaria, de superficie, de vías navegables, aérea, y otras. Pero no puede haber diferentes estrategias para una única misión, que es la de una mejor organización y funcionamiento de la cadena de suministro. Hay que unificar y consensuar.

En consecuencia, es preciso impulsar una visión común, que integre las estrategias en función de la lógica y las condiciones de mercado que sustentan cada negocio particular. Cada una de las partes de la visión, y el consecuente plan de acción, debería enfocarse en la producción y el consumo locales y la dinámica propia de la inserción internacional de la economía, que actualmente se desenvuelve en un marco competitivo y cambiante.



TRANSPORTES UNIVERSALES S.A.

Despacho de Aduana | Logística Integral.

Al servicio del Comercio Exterior

50 años

1971 - 2021



www.tusa.com.ar

Visión, estrategia y plan de acción requieren la confluencia del Estado, la Sociedad, y el dinamismo de las empresas privadas, en una sinergia virtuosa que permita avanzar hacia mejores niveles de eficiencia, optimizando el uso de los recursos, medido en términos de costo-beneficio o de costo-eficiencia. El factor principal de competitividad es la eficiencia de los costos (de capital, operacionales, etc.) y niveles crecientes de seguridad.

En la situación actual, visión más plan de acción es la convergencia de la planificación estratégica con la acción inmediata, ya que ambas son importantes y no pueden, ni deben, ser mutuamente excluyentes. La Argentina necesita realizar un esfuerzo de debate, alineación de objetivos y de planificación estratégica que le permita adecuarse a la realidad cambiante que resulta de la interacción del entorno global, las tendencias regionales y la propia evolución del país, con la ambición de retomar una senda de crecimiento sostenido.

Las condiciones actuales muestran una debilidad estructural, tanto de la economía como del comercio exterior, que dificultan la toma de decisiones a largo plazo, en particular tomando en consideración las inversiones que serían necesarias en materia de servicios de infraestructura. Por ello, se advierte que es imperioso desarrollar mecanismos de convergencia entre la planificación estratégica y la acción inmediata, que promuevan un cambio de paradigma en la concepción, funcionamiento y proyección del sector logístico.

A tales efectos, es necesario realizar un ejercicio de planificación estratégica de los sectores logístico, marítimo y de las vías navegables, conducido desde la misma Presidencia de la Nación, conformando una mesa de trabajo, con participación pública y privada, y con capacidad de convertir el consenso en instrumentos efectivos para las políticas de Estado que la Argentina necesita para darle un nuevo impulso al sector, que es clave para la economía nacional y su evolución social.

En este orden de cosas, se recomienda contemplar los siguientes objetivos mínimos:

- Reconocer que la actividad logística –servicios e infraestructura de puertos, vías navegables, transporte de superficie y aéreo, así como también los diferentes eslabones de las cadenas de suministros– es de carácter esencial para el desarrollo sostenible y el crecimiento sostenido.
- Priorizar la construcción de una Visión Logística Nacional (VLN), compartida y consensuada, que fije el gran rumbo para insertar al país en

el mundo actual y las estrategias concurrentes que puedan ser traducidas en un plan de acción inmediato en consonancia con el de largo plazo;

- Construir y aplicar de inmediato una hoja de ruta dirigida a resolver las cuestiones más urgentes y asegurar que el ejercicio de planificación estratégica se haga de manera continua, acompañada de indicadores de desempeño y un sistema de recolección y análisis de datos que sirva de base para tomar decisiones a corto, mediano y largo plazo.
- Entre las acciones inmediatas, contemplar

DP WORLD
PUERTOS Y TERMINALES
SERVICIOS LOGÍSTICOS

TERMINAL
RÍO DE LA
PLATA

OPERAMOS SERVICIOS
SEMANALES DE
**BRASIL,
ASIA Y
EUROPA**

Optimizamos tu logística

**CONTACTATE
CON NOSOTROS**

✉ trp_comercial@trp.com.ar

🌐 www.trp.com.ar

☎ 11 3329-1234

📷 @dipwbas

como prioridad la regularización del puerto Buenos Aires y la ampliación de las hidrovías, ya que no es posible proponer un puerto funcional al crecimiento del país sin la debida estabilidad y horizonte de inversiones de largo plazo.

- Producir un verdadero cambio de paradigma como país marítimo y fluvial, en el que el sector logístico tome el rol de articulador al servicio del comercio internacional, sobre el cual puedan aprovecharse las potencialidades de desarrollo de las economías regionales.

- Desarrollar un plan de infraestructura física y tecnológica acorde, con participación público-privada, que aumente significativamente la inversión y cree nuevas oportunidades de desarrollo, con mecanismos efectivos de control de gestión y rendición de cuentas de organismos y funcionarios.

- Atraer inversiones de tal magnitud, en la que se invite la participación extranjera, no puede funcionar si no se permite la debida repatriación de las ganancias asociadas a aquellas inversiones.

- Desarrollar un plan de marketing estratégico internacional de las capacidades del país;

- Promover políticas de desarrollo de la multi/sincromodalidad (marítima, fluvial, carretera, ferroviaria y por ductos), tanto a nivel nacional como internacional.

- Impulsar el uso de tecnologías exponenciales que integran la llamada 4ª revolución industrial (5G, Inteligencia Artificial, Internet de las Cosas, Blockchain, Big Data, contratos inteligentes, sistemas autónomos, entre otros) que faciliten la integración de los procesos documentales y operacionales de las cadenas de suministro y la ciberseguridad, con el fin de achicar la brecha digital con otras regiones del mundo, contribuyendo a la mejora del desempeño logístico y la

competitividad del comercio exterior.

- Reforzar las cadenas de valor del comercio exterior en asuntos clave, como la implementación de sistemas de monitoreo y gestión ambiental que promuevan la utilización de energías limpias (H2, amoníaco, electricidad eólica, mareomotriz, etc.), la descarbonización y desplastificación, la innovación, el desarrollo de capacidades productivas, la Responsabilidad Social Corporativa, entre otros, y promover las normas correspondientes;

- Establecer un campo de juego nivelado “level playing field” entre los diferentes puertos de las jurisdicciones nacionales y provinciales –especialmente dentro del mismo hinterland– que eviten ventajas para unos en detrimento de otros.

- Revisar y actualizar los mecanismos de tutela de la competencia y tomar medidas preventivas sobre la concentración e integración en la actividad logística para evitar situaciones perjudiciales para la economía.

- Preservar la reputación de las terminales portuarias especializadas como plazas confiables para las transacciones como origen o destino de los contratos de fletamento de mercancías agropecuarias, manufactureras e industriales, manteniendo la capacidad de atraer a las principales líneas regulares de contenedores con llegadas directas y no a través de transbordos intermedios.

- Asegurar la presencia en el país de compañías navieras y operadores de terminales ubicados dentro de los más importantes a nivel global.

- Mantener y mejorar la conectividad marítima de los puertos del país, referida a la accesibilidad e integración del país a la red de transporte marítimo de línea, y su conectividad interna con la geografía local, nacional y regional.



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



- Promover y unificar los Port Community System para todos los puertos país (y promover su creación en los que aún no estén implementados) que permita compartir información y hacer análisis regionales relativos a mantener y mejorar la competitividad de los puertos y aeropuertos argentinos.
- Identificar y optimizar la correlación que existe entre el turismo náutico y el sector marítimo y fluvial, más allá de los cruceros internacionales, y estimular el desarrollo de productos y actividades que no se explotan en la actualidad.
- Revisar de manera integral las ventajas competitivas de la marina mercante nacional e identificar oportunidades para mejorar su posicionamiento;
- Planificar debidamente los procesos de desarrollo “ciudad-puerto”, para evitar conflictos de intereses y alcanzar alguna forma de desarrollo sostenible de mutuo beneficio, coordinando una planificación territorial y de los escenarios fluviomarinos sobre la base de criterios ESG (Environmental, Social and Governance), contemplando espacios de amortiguación y otros asociados con las cadenas logísticas, sintonizando una planificación funcional con el interés nacional y local.
- Proponer una nueva estructura institucional de gobernanza coordinada, con participación pública, privada y académica, que potencie la inserción del país en el mecanismo internacional de la logística comercial, en sintonía con los grandes intereses nacionales, sectoriales y de las generaciones futuras.
- Esta estructura debe ser creada por ley del Congreso Nacional en tanto representación de toda la República, conteniendo y asegurando su autarquía financiera, administrativa y política.
- Desarrollar una coordinación interinstitucional para el sector en las siguientes materias: Innovación tecnológica, transformación digital, desarrollo de infraestructura, energías limpias, la promoción de los puertos verdes, etc.;
- En materia educativa, promocionar el desarrollo de las vocaciones náuticas desde la escuela primaria. Dar un fuerte impulso a la educación técnico-profesional especializada, ajustada a los requerimientos de las actividades logísticas, marítima y fluvial para el

corto, mediano y largo plazo, que garantice que los centros educativos dimensionen y adecúen su oferta curricular a lo que requiere el mercado, con especial énfasis en el dominio de idiomas extranjeros de utilidad para el comercio internacional. De igual modo, desarrollar programas de posgrado y especializaciones para los profesionales universitarios y programas intensivos de formación de formadores;

- Establecer lineamientos de comunicación estratégica y desarrollar herramientas tecnológicas para difundir la actividad institucional del sector para la opinión pública y la especializada sobre su contribución al comercio exterior del país.



Puerto Quequén

EL MÁS PROFUNDO DE ARGENTINA

Consorcio de Gestión de Puerto Quequén
 Av. Juan de Garay 850 | Quequén (7631)
 Teléfono: 2262 450006

puertoquequen.com

@puertoquequen puertoquequenARG

PuertoQuequen PuertoQuequen

Eligieron a los ganadores del Premio AAPA-CIP

La Secretaría de la Comisión Interamericana de Puertos (CIP) de la Organización de los Estados Americanos (OEA) y la Delegación Latinoamericana de la Asociación Americana de Autoridades Portuarias (AAPA) eligieron a los ganadores del Premio AAPA-CIP. En esta edición fueron reconocidos Barbados Port Inc, DP World Dominicana y Santos Port Authority.

Lanzado en el 2021 para honrar iniciativas de desarrollo portuario integral y para reconocer a los puertos y terminales en las Américas por sus sobresalientes operaciones y contribuciones a la prosperidad socioeconómica de sus respectivos países; el Premio AAPA-CIP está abierto a puertos públicos y privados, terminales y operadores portuarios de los 35 Estados Miembros de la CIP-OEA.

En esta tercera edición del Premio, el Comité de Jurado recibió 22 solicitudes de 11 países de América del Norte, América Latina y el Caribe, rompiendo el récord de países participantes. Barbados Port Inc., fue reconocido por la integración de tecnologías y procesos innovadores en sus operaciones para impulsar la eficiencia, incrementar la competitividad y mejorar la calidad de sus servicios. DP World Dominicana, fue reconocido por mejorar y/o ampliar su infraestructura portuaria física con impactos económicos positivos (locales), concretos y medibles y la Autoridad Portuaria de Santos, Brasil, fue reconocida por promover alianzas estratégicas



público-privadas con actores de diferentes entidades o sectores para el desarrollo portuario sostenible y eficiente.

Los ganadores recibirán el reconocimiento en todo el hemisferio a través de diversos canales de comunicación y medios, incluida la publicación en los sitios web de la AAPA y CIP-OEA, y serán galardonados durante la XXXI Convención de Puertos AAPA LATAM, en Barranquilla, Colombia, del 4 al 6 de diciembre.

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

Nuevo presidente de la AAACI

Se realizó la Asamblea Anual de la AAACI, Asociación Argentina de Agentes de Carga Internacional, en la cual se procedió a la renovación de mandatos. Allí se designó a Germán Raña - en la foto - como nuevo presidente de la Asociación. La nueva Comisión Directiva quedó constituida de la siguiente forma:

Presidente; German Raña, Vicepresidente, Gustavo Navone, Secretario, Eduardo Petetta, Pro Secretario, Federico Espeche, Tesorera, Verónica Mairosser, Pro Tesorero, Orestes Pertusi,

Vocales Titulares, José Sagel y Jorge Gillman, suplentes, Alejandro Castagnolo y Germán Sagel, revisores de cuentas, Santiago Avalle y Mariano Cura Suaya, Comité de Ética, Jorge Heiner-mann, Juan Antonio Bartolomé y Rodolfo Sagel.



Los 20 años de Oceanway

La agencia marítima y de chartering Oceanway cumplió 20 años y lo celebró en grande con un encuentro en Puerto Madero. En una velada muy especial, recibió a clientes, proveedores y amigos de la comunidad del shipping, la logística y el comercio exterior. El evento encabezado por los directores de la compañía, Daniel Filas y José Luis Brañas, - en la foto - reunió a todo su staff que, destacaron los directivos, brinda desde 2003, servicios de operaciones portuarias y comerciales a través de una combinación de profesionales con más de 30 años de experiencia en el sector naviero con juventud y con disponibilidad 24/7, atención personalizada, respuesta rápida e información certera.

Oceanway tiene sede central en Rosario, centro de actividad de la zona del Río Paraná y con oficinas en Buenos Aires, San Nicolás y San Lorenzo, y red de subagentes que le permiten cubrir todos los puertos de Argentina y Uruguay.



Gestión, Transformación y Planificación Estratégica

PUERTO ROSARIO



ENAPRO

ENTE ADMINISTRADOR PUERTO ROSARIO

Av. Belgrano 342 - Rosario
www.enapro.com.ar



Los nuevos temas que son claves y se añaden a la gobernaza portuaria

En la Fundación somos muy conscientes que hay un cambio de ciclo en los modelos de gobernanza portuaria. Es decir, hasta ahora, la gobernanza portuaria se había basado en los modelos de ser propiedad de la tierra, de la gestión o los modelos los clásicos, landlord, puertos privados, pero ahora hay que dar un paso más. Hoy dentro de la gobernanza y de la gestión portuaria, hay que incluir cuatro temas que son esenciales: la digitalización, la innovación, la reducción de emisiones y la adaptación al cambio climático”, dice Miguel Garín, director de relaciones internacionales de la Fundación Valenciaport, el centro de conocimiento del clúster portuario líder del Mediterráneo.

En cuanto a la digitalización – un hecho incluso acelerado desde la pandemia- todavía queda mucho por hacer. La innovación deja de ser un tema secundario en los puertos para ser casi prioritario y allí, señala Garín, Valencia apuesta al modelo de ecosistema de innovación abierta. Por otro lado, agrega, dentro de muy pocos años no se van a entender los puertos si no tienen una política de cero emisiones y Valencia tienen mucho que decir, liderando esa tendencia. Claro que la calidad de “cero emisiones reales” se dará a través de políticas y técnicas de compensación al cero emisiones netas. Allí el buque tiene un fuerte compromiso porque genera más de la mitad de la contaminación de un puerto - aún



más los cruceros que los de carga- entiende y los puertos deben ser líderes.

“La Fundación Valenciaport es parte activa del plan de diseño con el objetivo de cero emisiones al 2030 del puerto de Valencia. También lo estamos haciendo en la región, por ejemplo, con el puerto de Itaqué en Brasil y van a venir otros que ya se han contactado y que quieren que los ayudemos en esta materia. Este es un camino que no tiene vuelta atrás”, dice el especialista. Tendencia que confirmó incluso en un diálogo personal que hace un tiempo tuvo con el ex secretario general de la OMI, Kitack Lim. “Se trata de un tema prioritario para la organización y para los buques y de este modo, también debe ser prioritario para los puertos”, agrega.

Un tema más reciente en el que está trabajando fuerte la Fundación y que, como dijimos, tiene



CÁMARA DE ACTIVIDADES DE
PRACTICAJE Y PILOTAJE

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

www.camaradepRACTICAJE.com.ar

que ser incluido en los modelos de gobernanza; es el de la adaptación de los puertos al cambio climático. Esto es diferente al concepto de reducción de emisiones y algo inédito, tanto a nivel de ingeniería como de gestión. “Por un lado, está la necesidad de reducir y eliminar las emisiones por muchos motivos desde geopolíticos a sociales, como ser parte de un negocio sostenible. Y por otro lado, la realidad a la que se deberán enfrentar los puertos, sobre cómo enfocarse frente a cuestiones como la suba de los niveles de agua, cambio de los vientos, las nuevas temperaturas, entre otros”, explica.

A esta agenda se le suman además, otros temas que no dejan de ser importantes como el de la seguridad – safety y security-, la gestión portuaria en todas sus versiones, y la del transporte. “Los puertos avanzan porque el mundo no deja de girar y allí aparecen nuevos modelos de gobernanza. Y estos temas deben participar, al mismo nivel que los factores clásicos”, dice.

En Latinoamérica, cuando se habla de gobernanza portuaria, quizá todavía está enfocada al modelo de regulación en gestión pública o privada del puerto. Pero el foco, dice, hoy va más allá. “La gobernanza sigue siendo lo que es, es decir el modelo que los Estados o los países y los gobiernos eligen tener para la gestión de sus puertos. Sea público, con un landlord, privado, o si tienes concesionada las operaciones. Incluso en los puertos privados, los estados, los gobiernos municipales, regionales o nacionales todos tienen una responsabilidad que no solamente tiene que ver con la rentabilidad económica, sino que son totalmente prioritarios el fomento del comercio exterior, el enriquecimiento del país y de las comunidades portuarias. Pero hoy día con

estos actores privados y públicos que participan en la gestión de los puertos, es necesario hablar del futuro y el futuro pasa por la digitalización, por reducir las emisiones, por la innovación y por adaptar los puertos al cambio climático”, insiste. Sólo en el caso de la reducción de emisiones, hay cientos de miles de buques navegando por nuestros mares y parando en todos los puertos emitiendo mil millones de toneladas de gases de efecto invernadero. Y hay que hacer algo con eso, advierte. “La Fundación Valenciaport, además de trabajar sobre el presente siempre ha tenido la visión del futuro y en el futuro cualquier política de gobernanza ya sea de un puerto público o una terminal privada estos elementos deben estar incluidos”, explica Garín.

Le señalamos que a nivel global o regional en ciertos bloques aparecen regulaciones “forzando” el “cero emisiones” que terminan restringiendo el comercio. Además, si bien regiones como la UE lideran estas cuestiones, especialmente en materia de regulación hacia la reducción de emisiones – con restricciones que en ciertos casos pueden preocupar a los operadores- muchos países emergentes o menos desarrollados tienen todavía deudas pendientes en situaciones más básicas de gestión que pensar, por ejemplo, en el cambio climático.

Reconoce que toda medida que se tome a nivel oficial sobre los puertos vinculada a la sostenibilidad, tiene que venir de estudiar bien la problemática y apuntar a mejorar la situación e ir de la mano de la competitividad de los mismos.

“Los puertos son herramientas de comercio exterior, están para fortalecer la economía de un país y para dar un servicio a sus habitantes y están para ser parte de este conjunto que es



**ESTUDIO JURIDICO
NELIDA BEATRIZ ANGELOTTI**

ESPECIALISTA EN DERECHO MARITIMO
RECUPEROS- RECLAMOS- DAÑOS

✉ DRUANGELOTTI@GMAIL.COM ☎ 0054-911-6517-5308 ☎ 0054- 11-4544-0366

la globalización y esto tiene que seguir. No hay que parar un puerto para digitalizarlo, ni para convertirlo en cero emisiones, pero el futuro nos lleva hacia allí. Soy perfectamente consciente de que hay distintos niveles de desarrollo portuario, de acuerdo a los distintos niveles de desarrollo económico, tanto regionales como nacionales y que hay pasos que son más prioritarios. Un puerto que sigue trabajando todo en papel, quizá no se plantea ser un puerto cero emisiones. Antes que ello, se planteará digitalizarse y tener una buena comunicación con la aduana. Lo mismo si tiene un problema con los accesos terrestres que provocan atascos de tráfico monumentales, es posible que no va a estar tan pendiente de adaptar ese puerto al cambio climático. Pero una cosa no quita la otra. Es importante que vaya teniendo en cuenta este tema, porque cuando solucione los otros, tendrá que enfrentarse a los nuevos retos”, argumenta.

En sus reuniones con líderes o en sus clases en Latinoamérica, Garín recuerda que no es que los puertos europeos sean más listos en estos temas, sino que simplemente por distintos motivos, están unos años más desarrollados y lo bueno es poder contar las acciones que hacen para que otros puertos las puedan tomar y adaptar.

Le advertimos que otro de los problemas que se dan en algunos países de la región a la hora de desarrollar los procesos de digitalización, es que no se puede romper con la burocracia y que aparecen problemas de quién asume el liderazgo en la materia con la desconfianza entre puerto y aduana. *“El buen entendimiento entre los puertos y la aduana es fundamental para el futuro, incluso el de ambas instituciones. Son autoridades del Estado, a veces como represen-*

tantes de poderes del Estado pueden creer que pierden ese poder o representatividad ya sea porque den o faciliten información. Convencerse de que eso no sucede puede ser un proceso largo, pero totalmente viable. En muchos países se ha hecho y en España y en particular en Valencia se ha hecho con éxito”, explica.

Hoy en día, por ejemplo, no tiene sentido desarrollar un PCS sin que esté incluida la aduana. Es como un auto sin motor.

Claro que en este sentido aparecen “paquetes” digitales que se venden para ser adoptados por los puertos. En ese sentido Garín afirma que es muy importante que los procesos de digitalización sean procesos de inversión y no de compra. *“Emprender un proyecto de digitalización no se debe tomar como un gasto sino como una inversión y se debe tener en claro que va a haber un retorno de esa inversión. Para garantizarlo no se pueden comprar sistemas de afuera, sino que hay que diseñarlos en base a lo que cada puerto necesita, y esto, sí o sí, requiere que haya un estudio previo de diagnóstico de la situación de cuáles son las mejores soluciones que hay en el mercado para cada caso y de un plan de desarrollo; un roadmap de todo lo que hay que hacer. Sin eso, el proceso de digitalización es un gasto y allí se pueden cometer errores”, explica.*

En materia de reducción de emisiones en los puertos, le planteamos que hoy se ve incertidumbre en cuanto a lo que sucede del muelle hacia afuera. Es decir, qué energía alternativa van a elegir los buques. Se ve un proceso de transición de reducción de emisiones con metas al 2030 o el 2050, pero que de alguna manera fuerza de ir hacia la elección de uno u otro combustible y allí aparecen distintas opciones, hidrógeno, metanol, amoníaco, gas licuado.



ARGENMAR S.A.



Carlos Pellegrini 1363 - 2º piso (C1011AAA), Buenos Aires, Argentina
Tel: +54 (11) 6314-0000

Web: www.argenmar.com E-mail: comercial@argenmar.com

Ante esta situación cómo se para el puerto que tiene que atender y proveer a los buques de energía y debe invertir en infraestructura?.
"Es innegable y una realidad que los puertos van a tener que contar con enchufes para dar servicio a los barcos, porque toda la energía deberá ser transmitida de modo eléctrico para que cuando aquellos están en puerto no se generen emisiones", dice.

Respecto al combustible de los barcos, señala que va a haber una serie de combustibles alternativos, pero no cree que por ahora se vea uno predominante. "En Valencia estamos apostando mucho por el hidrógeno porque creemos que va tener preeminencia, pero eso no significa que no estemos pensando en otros", dice. Por ejemplo, allí recientemente arribó uno de los últimos buques nuevos de MSC de 400 metros de eslora con fuel oil, pero con un equipo instalado que permite emitir menos GEI que el gas. Su capitán explicaba que los gases del motor se centrifugan antes y después pasan por unos filtros de agua -que tienen que ser vaciados en puertos específicos- y así las emisiones son menores o son iguales al normal y el costo y la eficiencia es mayor. En paralelo, el buque lleva unos motores de gasoil para ponerlos en marcha cuando está en puerto. Esos motores de gasoil son los que se sustituirán en un futuro por las conectividades eléctricas. "Creo que van a haber muchas tecnologías y tipos de combustible y al final podrá darse un mix entre el hidrógeno, el gas, etc y cada naviera optará por alguno. Esto podrá dificultar la tarea de los puertos, pero va a ser una realidad a la que se tendrán que adaptar. Lógicamente que habrá determinados puertos de abastecimiento y otros no", entiende.

Y qué pasa del muelle para adentro?. Por ejemplo, en materia de RPG o los tractocamiones. Señala que allí también Valencia está apostando por el hidrógeno, y esta abierto a cualquier otro tipo de combustible alternativo. De hecho, es de los primeros puertos en el mundo, que ya tienen reachstackers y tracto camiones alimentados a hidrógeno funcionando con proyectos piloto dentro de los programas de innovación de la Unión Europea.



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



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

Otro de los puntos en la agenda, como recuerda Garín, es la innovación.

En Valencia se ha generado un ámbito de innovación muy fuerte, insiste. De hecho, son varias las marcas que tiene el puerto en la materia, apuntando a determinados objetivos muy claros, que van más allá de un futuro desafiante. *“En el puerto de Valencia y la Fundación Valenciaport somos muy conscientes del papel trascendental que tiene la innovación. Allí está, por ejemplo, Opentop, que es el hub de innovación del puerto: un ecosistema de innovación abierta y que se está convirtiendo en líder europeo y uno de los referentes mundiales en la materia, con varias startups que están trabajando con proyectos portuarios y con varias empresas que los están patrocinando”*, dice.

Recuerda que la globalización mundial nació en un puerto con la idea de un señor que pensó en un contenedor y de allí en más hubo muchas innovaciones en la actividad. *“Ahora, con tanta gente joven creativa y con capacidad de poder pensar en cosas nuevas, creemos que desarrollarla dentro de los ecosistemas de innovación abierta es la mejor vía”*, explica.



Otro de los destaques en la materia, desde Valencia, es la alianza con Telefónica, la principal firma de telecomunicaciones de España y líder a nivel global. Advierte, además, que esta tarea de promoción de políticas, ideas y proyectos vinculados a la innovación en puertos se deben extender a la logística vinculada a los mismos. Y se viene mucho más....

A capacitar a la gente: un mensaje para los que toman decisiones

La Fundación Valenciaport tiene su marca a nivel global y en Latinoamérica en particular respecto a capacitación en gestión portuaria y logística. Este año cumple su 20 aniversario y en todo este tiempo ha superado en sus clases los 20.000 alumnos, sólo en formación referida a estos temas. En particular, es fuerte la presencia de alumnos de Latinoamérica que, por ejemplo, cursan el máster que se da en forma presencial en Valencia. Además, un activo actual muy importante, es la maestría en Panamá junto con la Universidad Politécnica de Valencia, así como la maestría en Brasil que está en tercera edición y va hacia una más. En paralelo, dice Garín, se vienen otras maestrías, seminarios y cursos. Además, la Fundación sigue siendo creadora de contenidos para la UNCTAD y sus cursos. Reconoce que a partir de la pandemia, de desarrolló fuerte en la gente el concepto de capacitación online, pero señala que la capacitación presencial es muy necesaria.

“La modalidad de las maestrías mixtas híbridas de la Fundación están funcionando muy bien”, advierte, e insiste en la necesidad de una con-

cientización real y concreta de quienes toman las decisiones de promover la capacitación. Precisamente la Fundación se encuentra en esa fase de concienciación de la la necesidad de mayor capacitación y de esa preparación para el futuro frente a las nuevas tendencias. Insiste en que en Valencia hay mucha gente de talento y que el puerto resulta una atracción en ese sentido.

Advierte que en Europa, el puerto ya no se trata de un ámbito “para cargar bolsas”, un concepto desde afuera totalmente superado, pero que persiste en algunas conciencias de Latinoamérica. *“No olvidemos que, en su concepto general, hoy en día la logística es el mayor negocio del mundo, incluso por encima de Internet y allí los puertos son clave. Creo que las nuevas generaciones entienden eso. De hecho, se están abriendo cada vez más universidades dedicadas a la logística y hay cursos de empresas en formación, tecnología, etc.; y ese es un movimiento imparables”*, afirma Garín.

Claro que a la hora de la formación hay que saber elegir. *“La gente vinculada a la actividad*

debe estar bien formada. Nosotros estamos siempre dispuestos a formar y capacitar, incluso lo hacemos con lo que serán futuros profesores; porque al final de cuentas, ese buen alumno que se forma, termina siendo un buen profesor”, cierra.

En cuanto a proyectos de consultoría de la Fundación vinculados con los puertos en Sudamérica, se está trabajando con el puerto de

Los desafíos del puerto de Valencia

Recientemente ha habido un cambio de Presidencia de la Autoridad Portuaria de Valencia. Precisamente asumió Mar Chao López, la primera mujer en ese cargo, - en la foto- que ya venía ocupando la dirección comercial.

Desde hace un tiempo, el puerto de Valencia apunta a la ampliación norte, que es clave para su futuro y, según Garín, clave para el futuro tanto de la Comunidad Valenciana como de España. El consejo de administración del puerto ha declarado prioridad absoluta el poner en marcha la ampliación y se trabaja fuerte para mostrar que la idea es hacerlo de una manera sostenible, teniendo en cuenta, especialmente, el interés de la ciudad.

Recuerda que el puerto de Valencia genera casi 50.000 puestos de trabajo, entre directos, indirectos e inducidos, lo que representa una gran responsabilidad. Además, esa sola cifra da cuenta de la importancia que tiene esa ampliación para la comunidad y de lo que puede generar, en cuanto a otros tantos miles de puestos de trabajo y desarrollo.



Itaquí en Brasil en materia de emisiones cero y en el diseño del PCS de Portos de Paraná o con la obtención de certificación en el marco de Ecoport y en una consultoría para optimizar la gestión de sus recursos humanos en Bahía Blanca. Además, se están negociando algunos proyectos en Colombia y en el caso de Chile en materia de PCS.

ZONA FRONTERA LA PLATA

Seguridad y eficiencia en el almacenaje de su carga

El mayor emprendimiento logístico del país, una plataforma diferencial de negocios y la herramienta más efectiva del comercio exterior, a su disposición.

bazflp.com info@bazflp.com

El foco en la seguridad y el cuidado del medio ambiente, más allá de la eficiencia para el comercio

Seguridad, protección del medio ambiente y comercio, conceptos que para navegar por aguas restringidas resultan fundamentales. De esto se habló durante el encuentro con el que la Cámara de Actividades de Practicaje y Pilotaje de la República Argentina celebró el Día Nacional del Práctico. Precisamente, se trató del Tercer Encuentro Nacional de Prácticos que tuvo lugar en la sede del Centro de Capitanes de Ultramar y Oficiales de la Marina Mercante.

La fecha recuerda la sanción de la Ley 3445 del año 1896, de Policía Marítima o Ley Mantilla por ser el Diputado Mantilla quien presentó el proyecto en la 28ª sesión del Congreso, y que reconoció por primera vez la figura del práctico como representante de la Autoridad Marítima.

Este Tercer Encuentro Nacional de Prácticos convocó a los profesionales de las distintas zonas de practica obligatorio, y que tuvo como lema el 50º Aniversario de la firma del Tratado del Río de la Plata entre Argentina y Uruguay.

Al abrir el encuentro, el presidente de la Cámara, John Ryan, -arriba en la foto- destacó la importancia de la utilización de medios de transbordo, embarco y desembarco seguros y las campañas en ese sentido que promueven los prácticos y que vienen desarrollando la OMI y la Prefectura Naval Argentina - está última realizó una campaña entre junio y julio de este año donde se inspeccionaron 254 buques de los cuales sólo 4 tuvieron deficiencias-. *“Alentamos a las autoridades a continuar velando por nuestra seguridad, y el derecho del práctico a elegir los medios de transbordo adecuados y reglamentarios para el cumplimiento de sus funciones ya que la seguridad personal es indelegable”*, agregó.

Además resaltó el trabajo de capacitación que hace la Cámara por ejemplo, en conjunto con la Asociación Civil de Prácticos. *“Esto es sustancial para nosotros”*, dijo. Finalmente, destacó la eficaz actuación de la Prefectura, por ejemplo, en el caso de la aeroevacuación reciente de un práctico que tuvo un ACV mientras prestaba un servicio y al Centro de Capitanes que prestó su centro de atención para su recuperación. Gracias a ello, el profesional pudo salir de la situación y hoy se recupera.

Finalmente, Ryan recordó que viene de pilotear barcos con más de 3000 servicios en el Paraná



y sigue disfrutando la profesión. *“Al terminar un trabajo y extenderle la mano al capitán su mirada llena de agradecimiento y alivio, nos genera una sonrisa de satisfacción mientras bajamos la escala. Es así; si lo hacemos con pasión sentiremos orgullo por quienes somos”*, cerró.

Entre los expositores del encuentro estuvieron los Prefectos Generales Italo D’Amico, director de política de seguridad de la PNA y Miguel Angel Reyes, Director de Tráfico Marítimo, Fluvial y Lacustre, quienes abordaron las temáticas del Acuerdo de Viña del Mar y la Gestión de ingresos y radas en la VNT; el Dr. Matusalem Pimenta, abogado maritimista de Brasil, quien se refirió a los principios fundamentales del Practicaje según la OMI, y el Capitán Sergio Gorriarán, titular de la Corporación Uruguaya de Prácticos del Río Uruguay, Río de la Plata y Litoral Marítimo Oceánico, quien hizo el prólogo para el video de una interesante exposición del Dr. Edison González Lapeyre, quien estuviera en la cocina de la negociación y fuera redactor del Tratado del Río de la Plata.

Asimismo, el coordinador del encuentro, el Capitán Pablo Pineda, se refirió a la gestión de IMPA -International Maritime Pilots' Association- ante la OMI y el Capitán Eduardo Fiducia analizó un caso de investigación de un incidente puntual en EE.UU. con la actuación de los prácticos y los efectos de la fatiga.

En un aparte, la Cámara hizo entrega de un reconocimiento especial al Capitán de Ultramar, Sergio Borrelli como ex presidente de la entidad en dos períodos y al Capitán Jorge Tiravassi, presidente del Centro de Capitanes por la colaboración que la entidad brinda a la Cámara.

Damico detalló el trabajo de la PNA en la supervi-

sión de buques como estado rector del puerto y el Convenio de Viña del Mar de 1992 que establece un régimen para Latinoamérica en esa materia, donde hay 16 autoridades de la región.

Dijo que en todo el mundo hay varios convenios y memorándum de países respecto a este tema, mientras que EE.UU. tiene uno en forma individual. Con el Convenio se apunta a formar una red de control contra los buques substandard, mantener un sistema centralizado de inspección con intercambio de información y exigencias mínimas, aprobado por la OMI en cuanto a que cumple con sus normas y asimismo produce informes. De hecho existe una guía de inspecciones, dijo Damico - en la foto a la derecha- y en las mismas se analiza la estructura del buque, la documentación, situación de la tripulación, seguros, entre otros. Precisamente en el ámbito del edificio Guardacostas - sede del Convenio- de Buenos Aires, se encuentra el centro de información donde figura la base de datos del sistema. Este centro genera un perfil de riesgo de acuerdo a la bandera, clasificación, tipo de buque, empresa, que va a servir para no ser redundantes con las inspecciones y concentrar el esfuerzo en los más problemáticos. Hay distintos niveles de deficiencias, con necesidad de resolución inmediata o en un período mayor de tiempo. Los controles de los buques que llega al sistema se realizan en la zona de rada La Plata. Hoy, la bandera panameña es la que más buques tiene en registro, aunque la liberiana la superó en tonelaje. *“Buques seguros hacen más fluido el comercio”*, dijo Damico.

Recordamos que el sistema establece una ventana de seis meses para que la inspección no se superponga. Resaltó el funcionario, que de acuerdo a las normas de la ley de navegación, el práctico está obligado a denunciar cualquier anomalía o infracción a bordo del buque. Uno de los puntos que se deben controlar son los medios de trasbordo y de embarque y desembarque de prácticos. En el futuro se quiere aplicar este sistema a los pesqueros, advirtió. Un punto que destacó es la falta de recursos humanos para este tipo de inspecciones que requieren de una buena formación y eso puede pegar en la calidad de las

mismas. La integridad es esencial. Por otra parte, Pineda señaló que el sistema del servicio de practica de competencia de empresas en Argentina es muy bueno, aunque recordó que IMPA - voz de unos 8000 prácticos en la comunidad marítima que se unen e intercambian



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



información y participa de varios comités de la OMI y donde están representados 50 países - no está de acuerdo con ese tipo de esquema, de allí que del país están representadas sólo algunas empresas. *“Tanto IMPA como OMI trabajan en la defensa del práctico y destacan la importancia del practicaje como servicio público”*, dijo y agregó que frente a la idea de que el práctico sirve al comercio también hay que destacar su servicio a la seguridad y la protección del medio ambiente. En ese sentido, dijo, hace tiempo se vienen adoptando la recomendación R960 de la organización marítima.

Recordó que hoy hay mucha tecnología en el ámbito naviero, con el avance de proyecto de buques autónomos y algunos armadores lo quieren tomar como forma para reducir la participación de los prácticos. Mirado de ese modo no va a funcionar, dijo.

Pineda - arriba en la foto-, agrega: *“Tanto IMPA como OMI dicen que el sistema autónomo debe garantizar estándares de seguridad iguales o superiores a los actuales”*, dice.

Una tarea muy fuerte de IMPA es el seguimiento de los sistemas de traslado y el embarco y desembarco seguro de los prácticos. De hecho, tiene un informe anual sobre la situación de las escalas de los buques. Otro de los puntos donde trabaja es cooperar en la reducción de emisiones de CO2 que fijan las organizaciones como OMI.

Por su parte, Matusalem Pimenta, - en la foto abajo-abrió su presentación con una foto de un gran petrolero acompañado por cuatro remolcadores. Incluso así, dijo, ese buque no puede operar sin un



práctico especializado abordó. Es para reafirmar este concepto que la OMI publicó la R960 que agregó: *“debe estar en la mesa de todos los prácticos”* y que resalta la importancia que ejerce el practicaje en materia de seguridad y protección del medio ambiente. El especialista recordó aquél tremendo incidente del Exxon Valdéz que generó un desastre ecológico en Alaska y que vino de la mano de una relajación en el sistema, que excluyó al práctico, y no tuvo un capitán experto en la navegación del área. También hizo referencia a otro desastre, el del Sea Express con 72000 tons de petróleo volcado, generado en parte, a partir de que la autoridad portuaria no aceptó las recomendaciones del práctico y obligó a continuar con la operación. Esto motivó después la recomendación de la OMI sobre que el práctico no puede ser obligado a hacer una navegación que cree que pone en riesgo la seguridad y el medio ambiente; o sea el principio de independencia funcional. Asimismo el concepto de servicio seguro, en cuanto a que el práctico tiene derecho a rechazar la operación de un buque que considera inseguro. Por ejemplo, en Brasil no se puede rechazar una operación y se tiene el riesgo de ser suspendido si lo hace o dado de baja si lo reitera. Pimenta resaltó además la condición de que el práctico tenga experiencia reciente en la navegación. No basta tener experiencia sino se debe estar en el lugar, y para alcanzar ese conocimiento también debe haber un número limitado de profesionales en cada zona. Recordó que en países como la UE, Reino Unido, la R960 es obligatoria y que es necesario internalizarla en las legislaciones nacionales de la región.

Para Pimenta, al contrario de lo que muchos piensan, el cliente del practicaje no es el contratista del servicio, sino el interés público y es así como el práctico brinda un inestimable servicio de seguridad para la sociedad. Esta a bordo para protegerla de accidentes que puedan provocar una grave contaminación ambiental, muertes, daños a la propiedad pública y privada y el cierre de un canal o un puerto, vitales para la economía. Además es un eslabón vital en la cadena comercial de un país y por ende para su desarrollo, dijo.

Por su parte, el prefecto Reyes, como responsable del control de tráfico, dio algunos datos del trabajo que hace la PNA en esa materia, así como los convenios de cooperación, por ejemplo, con la Cámara de Practicaje.

De Santa Fe a Recalada hay 43 zonas de fondeo con capacidad para 150 buques; 18 estaciones costeras - 5 en la VTN- y que se necesita certificar a nivel IALA a más gente. En la zona agroexportadora hay 37 instalaciones portuarias en 130 kms de costa y 61 muelles y donde en temporada de cosecha

ingresan 800 mil camiones, donde descargan 2500 barcasas y recalcan 1900 buques graneleros por año con impacto para la gestión del tráfico de buques. Asimismo, Reyes, - en la foto a la der.- detalló el SIGA, plataforma lanzada el año pasado que apunta a optimizar la gestión del tráfico, más allá de que hoy cuando se ingresa al sistema, es necesario contar con un giro asignado. Ahora este proceso se hace vía digital y además ingresando a la web se puede saber el estado de cada zona y obtener más datos que permiten agilizar el tráfico. También Reyes tuvo un aparte para comentar algunos aspectos del control de la pesca, señalando que es erróneo hablar de “pesca ilegal declarada no reglamentada”. Eso no existe. Hay una flota asiática de 500 barcos que ahora está en Perú y Ecuador y que a partir de noviembre pescará fuera de la ZEE argentina. Pero advirtió que es la flota argentina la que más infracciones comete. “Hay 880 pesqueros argentinos, 200 de ellos trabajan día a día y en los últimos tiempos se sancionaron 128 infracciones a las zonas de veda hechas por buques argentinos”, advirtió.

Movimientos

Tomado un día al azar, por el tramo Santa Fe-Confluencia, se puede ver navegando 1 buque aguas arriba y cinco aguas abajo, 63 convoyes activos, 600 barcasas en viaje y 721 fondeadas. En el tramo Santa Fe-Océano, en cambio, se puede ver 53 buques en puerto, 29 en espera, 32% ocupación en zonas de fondeo, con 7 buques aguas arriba y 12 aguas abajo.

Por su parte, Fiducia puso el foco en el tema fatiga de los prácticos. Esto a partir de comentar un caso de incidente en EE.UU. que fue generado



precisamente por la situación de fatiga de uno de los prácticos y la relajación respecto a la normativa. El especialista señaló los efectos de la fatiga que puede generar incapacidad de concentración, - la falta de sueño puede equivaler a un grado punible de alcohol-, situaciones de microsueño, falta de seguridad para adoptar decisiones, problemas para la percepción de distancias, reacciones lentas o nulas, falta de concentración en los movimientos, cambios de actitud. Situaciones que se dan más habitualmente de lo que se supone, dijo. Y a la que hay que ponerles el ojo.

Inspecciones

En el informe estadístico de las inspecciones realizada a los buques al ingreso al sistema en 2022, se señala que: hubo casi 12000 arribos, más de 7700 (65%) fueron inspeccionados, 22% con deficiencias y 0,82% detenidos. Casi la mitad de los arribados fueron graneleros, con más de 18% de contenedores.



En la foto a la izq. el titular de la Cámara de Actividades de Practicaje y Pilotaje John Ryan le entrega un reconocimiento al ex presidente de la entidad en dos períodos, Sergio Borrelli.

En la foto a la derecha, el reconocimiento para el presidente del Centro de Capitanes de Ultramar y Oficiales de la Marina Mercante, Jorge Tiravassi por el apoyo constante del Centro a la Cámara



En la foto a la izq. el titular de la Corporación Uruguaya de Prácticos del Río Uruguay, Río de la Plata y Litoral Marítimo Océánico, Sergio Gorriarán y a la der. el Dr. Edison González Lapeyre quien estuviera en las negociaciones y como redactor del Tratado del Río de la Plata.

Posiciones respecto a las relaciones internacionales

Elección polarizada, ideas contrapuestas en ambos lados, dolarización, hacer fuerte la moneda, destruir el Banco Central, cuidar el Banco Central, sí a los BRICS, no a los BRICS y mientras tanto... ¿Quién piensa en los mercados y el comercio exterior?

Con esa pregunta como disparador, es que traemos en estas páginas, un debate que se dio hace unos días con la temática Relaciones Exteriores, organizado por el Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI), la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI) y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Con el eje de dar -o intentar dar- visibilidad a ciertos temas que, tal vez deberían ser fundamentales teniendo en cuenta los cambios que se están produciendo en el comercio internacional, pero que hoy la mirada está puesta en otro lugar. Esbozamos aquí las ideas principales de Gustavo Martínez Pandiani, embajador argentino en Suiza y potencial canciller por Unión por la Patria - en la foto arriba- y Diana Mondino, diputada electa por la Libertad Avanza - en la foto abajo-. El encuentro también contó con la participación de Federico Pinedo por Juntos por el Cambio que quedó -supuestamente?- fuera de carrera.

Martínez Pandiani, indicó lo que es obvio, la Argentina necesita básicamente divisas. Para ello, la intención es poner en marcha un programa de política exterior pragmática que apunte a desarrollar más socios, más mercados, más oportunidades para "nuestros productores y para los trabajadores".

Agregó que existen tres maneras para que ingresen divisas, a saber, más exportaciones con más valor agregado, más inversiones productivas que generen una modernización en el aparato productivo con innovación tecnológica y turismo receptivo como una importante fuente también de atracción de recursos.

Sobre las relaciones con China y Brasil, señaló que ambos países, representan el 25% de las exportaciones, y defendió el ingreso a los BRICS.

"Solo en BRICS hay un 33% de las exportaciones argentinas. El 57% de las exportaciones de la provincia de Buenos Aires, van a Brasil, los hila-



dos de la empresa FiberCord van solo a ese país y la lechera Tonutti de Entre Ríos, envía el 75% de la producción hacia allí", dijo.

Agregó que los BRICS tiene a la segunda, la quinta y la décima potencia mundial y que, además, son los tres principales mercados para la exportación de la Argentina

Además, advirtió que quieren transformar la Cancillería argentina en un centro de promoción del trabajo argentino en el exterior: *"Cada embajador, cada cónsul, cada diplomático, va a tener que agarrar el maletín, dejar los cócteles y dedicarse fundamentalmente a vender trabajo argentino en el exterior".* Y eso no es



todo, señaló que van a reorganizar los recursos humanos de la Cancillería para poder hacer este trabajo ya que, según Martínez Pandiani, hay muchos embajadores y diplomáticos en países centrales de Europa y no tanto en lugares importantes del sudeste asiático, por ejemplo, en África o en Asia en general: *“Hay que ir a buscar los recursos donde están. No aparecen por arte de magia”*.

Mondino a su turno, señaló que Argentina, si bien ha tenido una trayectoria internacional con baches en los últimos tiempos, supo ser representativa en el área de relaciones internacionales y en donde no hay que abdicar de esa posibilidad. Pero más allá de ser confiable en lo económica y en lo político, debe tener una voz sensata, con sentido común y que pueda traer tranquilidad en una negociación.

Indicó que el país está alejado geográficamente de muchos de los conflictos, pero que no hay que estar alejados de la posibilidad de contribuir de distintas maneras a resolver muchos de estos problemas. *“Creemos que tenemos que hacer un esfuerzo muy grande, para que el sector privado tenga un rol preponderante, en donde el Estado cumpla sus funciones básicas y el sector privado pueda generar la mayor cantidad de actividades”*, dijo. Advirtió, además, que las divisas no son del gobierno, ni del Banco Central, sino de quienes las producen.

Un poco más enfocada en al comercio internacional, destacó que Argentina – y Sudamérica en general-, al estar alejada de los focos de conflictos actuales, puede ofrecerle al mundo, una posibilidad de potenciar y brindar herramientas

económicas, sociales, culturales, que hay que desarrollar. *“Argentina puede desarrollar una cantidad de actividades por clima, por capacidad, por sociedad, que prácticamente ningún otro país del mundo tiene”*, dijo.

Política regional

Para Mondino, la política regional es extremadamente importante y Argentina tiene con sus vecinos, una complementariedad y sobre todo una raíz cultural prácticamente idéntica. Mencionó que existe la posibilidad de trabajar en conjunto en muchísimos elementos. A pesar de que algunos hayan sido conflictivos en los últimos tiempos como la Hidrovía, hay otros que nos ofrecen oportunidades como es el mercado de cereales, oleaginosas, carne, textiles...

Celebró que exista una enorme capacidad conjunta de producir entre los países de la región, ya que Argentina, Chile y Bolivia comparten recursos minerales similares, generando una posibilidad de complementación.

Un tema a revisar, dijo, es que Argentina vende recursos y trabajo, pero también impuestos. Este tema debería haber tenido una solución en los últimos años, pero no ocurrió. *“Tenemos un bloque regional donde deberíamos hacer hincapié en lograr la complementariedad y la facilidad de comunicación. Uruguay y Paraguay han manifestado cierta disconformidad en algún momento, pero nosotros tenemos una carga impositiva muy alta y queremos imponerla sobre los demás”*, sentenció.

Además, para Mondino, se necesita una política



RN
RN-SALVAMENTO.COM

LÍDERES EN SALVAMENTO Y SERVICIOS EN LA HIDROVÍA PARANÁ-PARAGUAY

OFICINA CENTRAL
25 de mayo 355 Piso 7, CABA (1002)

OFICINA PUERTO SANTA FE
María Zambrano N°45 Dique 1

contacto@rn-salvamento.com
basesantafe@rn-salvamento.com



para el Atlántico Sur de seguridad y defensa, y también para todo lo que es el espacio exterior que Argentina no tiene y está actuando y trabajando como si el mundo fuera igual, que hace más de 30 años. *"Es que las relaciones entre los países han cambiado extraordinariamente y en Argentina todavía, solamente están pensando en el comercio exterior bajo el concepto si da o no una SIRA"*, explicó.

Martínez Pandiani, en su intervención sobre política regional, indicó que Argentina tiene lo que el mundo necesita y está pidiendo, a saber, proteínas, energía, cobre, litio, recursos humanos, pero hay que hacerlo de la mano del sector privado. *"Nosotros creemos en una relación virtuosa entre el sector público y el sector privado. Ni endiosar al Estado, ni endiosar al mercado. Trabajar juntos. Un mercado que aprovecha las oportunidades y hace los negocios y un Estado que se ocupa de negociar las condiciones y los acuerdos comerciales"*, explicó. Lamentó que Argentina, quizás y solo quizás, está atravesando un momento crítico: *"Nosotros no ignoramos algunas insatisfacciones en el marco del Mercosur, de hecho, las registramos y lo que vamos a hacer es tomarlas, para salir adelante juntos"*. Explicó que el bloque tiene una sola regla básica que se llama consenso y que las decisiones en el Mercosur se toman juntos. Solicitó un Mercosur que se adapte a los tiempos modernos y que las negociaciones extra regionales, permita un crecimiento, sin hacer nada que atente contra la estabilidad de la que, para el funcionario, es la principal plataforma de inserción que tiene la Argentina en el mundo.

"No nos pongamos a discutir solo un arancel o un negocio, entendamos que el Mercosur significa muchas otras cosas, vamos a sostenerlo modernizándolo, vamos a fortalecerlo actualizándolo", sentenció.

Geopolítica

Para Mondino, el multilateralismo implica muchísimas cosas, no solamente los otros países, sino, qué otras actividades o sectores o mecanismos hay para trabajar con otros países del mundo. *"Estamos en una situación donde el comercio de bienes, es sustancialmente menor que el comercio de servicios, y que, la posibilidad de brindar servicios requiere una logística, una infraestructura o un andamiaje, que es bastante diferente"*, explicó.

Manifestó que este año se han presenciado grandes cambios en los costos logísticos en el mundo, se vieron problemas en el Canal de Suez, en el Canal de Panamá hubo serios problemas por la baja en la cantidad de agua, problemas de sequías y de lluvias. *"El costo del transporte ha aumentado enormemente y, no sabemos, pero si la ruta transpolar que requiere enormes inversiones, no se desarrolla al ritmo que estaba previsto y volviera a haber problemas en el Canal de Panamá, definitivamente nuestras rutas por el sur tendrían una importancia que ahora está absolutamente abandonada o descuidada"*, señaló sorprendentemente.

Se refirió a otros sectores en donde Argentina podría participar como el caso de los semiconductores que hoy tienen una enorme concen-

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

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

COPRAC

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

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

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

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

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

www.coprac.com.ar



tración en el mundo donde se fabrican, pero para tener semiconductores hacen falta muchas cosas. Agregó que se podría avanzar sobre las baterías de litio, pero sus fábricas están en dos o tres lugares del mundo y requieren USD 5 billones cada una para poder levantarlas. *“Nosotros tenemos que tratar de integrarnos en esas cadenas y no competir a ese nivel”*, señaló.

Respecto a la minería, explicó que el país tiene yacimientos de tierras raras, pero sucede que, para obtener un pequeño gramo, hay que mover una cantidad de tierra extraordinaria teniendo cuidado de no generar un desastre ecológico. *“Esos son los nuevos recursos que a van a ser valiosos en el mundo”*, indicó.

Agregó que, si Argentina va a tener energía, proteínas y una gran cantidad de cosas, también existen otras en las cuales debe poder, por lo menos, entender cómo funcionan. Sin tratar de generarlas o crearlas porque sí, sino tratar de ver que puede hacer y que rol puede ocupar, dentro de esa enorme cadena. *“A lo mejor solamente como usuarios, proveedores o intermediarios, pero estamos ausentes completamente de lo que es el nuevo mundo, y, por ejemplo, de lo que es la*

inteligencia artificial”, dijo.

Señaló que quedarse contento por estar lejos de los problemas, pero no pensar en qué soluciones se pueden ofrecer, dificultará el crecimiento y el desarrollo. *“Nosotros estamos utilizando categorías mentales, que a lo mejor eran buenas hace 20 o 30 años. Lo que tenemos que pensar es lo que va a ser necesario dentro de 20 a 30 años. Ese es el trabajo de Relaciones Internacionales que tiene que hacer Argentina”*, dijo. Agregó que existen posibilidades de que haya otros espacios que puedan ayudar al país, como, por ejemplo, formar parte de organismos como la OCDE.

Martínez Pandiani, indicó, respecto a los acuerdos comerciales, que Argentina no tiene que ser mero proveedor de materia prima, sino un socio comercial.

“Argentina tiene que poner su interés nacional por encima de los caprichos de los líderes de turno y por encima de las ideologías propias de un sector de la política. No hay mucho margen de maniobra”, cerró.



AGENCIA MARÍTIMA OCEANWAY

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

E-mail: commercial@oceanway.com.ar

Rosario: +54 (341) 529 9890
San Lorenzo: +54 (3476) 61 0172

Buenos Aires: +54 (11) 5032 2025
San Nicolás: +54 (341) 527 5497



OCEANWAY

La formula para dar vuelta el déficit energético y convertirse en exportador puro

Más allá de la macro, los problemas del tipo de cambio, el congelamiento de tarifas o las dificultades para importar, el negocio de la energía hoy aparece notablemente mucho más virtuoso que otros en la Argentina.

De hecho, es un nicho central de desarrollo con presente y futuro. Para algunos, la situación en cuanto a que la renta se reparte entre Nación, provincias, municipios, empresas, sindicatos, empleados y proveedores, hace que “se cuide más”. También es un negocio que está más concentrado y el propio peso que tiene YPF, hace que se “proteja” en comparación de otros, como el caso de los agronegocios, donde desde las distintas administraciones nacionales se hace todo lo posible para sacarle plata, sin recibir nada a cambio.

Si bien los gobiernos quieren “extraer” plata de la renta petrolera y de los negocios de la energía en general, hoy se da una oportunidad para aprovechar con Vaca Muerta y la situación mejora aún más, en la medida en que hay un contexto internacional y nacional muy positivo. Por lo pronto, en 2024 Argentina tendrá una balanza energética positiva, cuando en 2022 tuvo un déficit de U\$7.000 millones.

Respecto a estos temas, dialogamos con Adolfo Storni, gerente general de CAPEX, empresa argentina integrada, dedicada a la generación de energía eléctrica, térmica y renovable y a la exploración y explotación de hidrocarburos en las provincias del Neuquén, Río Negro y Chubut. Luego de más de tres décadas liderando empresas en la actividad frutícola y láctea en la región, Storni pasó hace poco tiempo a la actividad petrolera y nos cuenta de las muy buenas perspectivas.

“De todos los sectores productivos de Argentina,



hoy el más interesante es el energético. Si bien todos deben invertir para su desarrollo, este sector ya tiene un buen presente y a futuro va a ser mejor todavía”, dice.

Reconoce que la buena realidad y perspectivas, van más allá de problemas de la macro que le pegan a todas las economías en el país, y en particular a este sector con el precio congelado del petróleo local, de los problemas de distribución y de transporte, la falta de oleoductos y de red eléctrica, problemas de importación, tipo de cambio desdoblado y cepo, de no poder utilizar las divisas como las empresas necesitan, retenciones a la exportación, regalías muy altas, entre otros. *“Pero aún en este contexto, Argentina ya se transformó nuevamente en exportador y con el potencial de ser un exportador importante más que nada de la mano de Vaca Muerta, el gran ganador”, resalta.*

Cómo se podría crecer en el futuro aún más si la industria manejara otro tipo de cambio y otro régimen impositivo y se promovieran de ese modo más inversiones. En algunos de estos años de déficit energético se gastó en importaciones prácticamente la mitad del superávit del agro, y de acá al 2030 Argentina puede ser un importante exportador de petróleo y gas -ya sea por gasoducto o por licuefacción- e incluso hasta de energía eléctrica.

Y no todo a partir de Vaca Muerta. Hay un yacimiento importante que va a empezar a producir el año próximo en Tierra de Fuego; además del proyecto de largo plazo off shore a la altura de Mar de Plata. En este campo hay mucho potencial a futuro. Recuerda Storni que últimamente países como Brasil, Guyana; Surinam, Angola, Namibia – en las mismas formaciones- han hecho importantes descubrimientos de yacimientos de petróleo y de gas y Argentina

tiene muy buenas oportunidades, con buenas chances de éxito, aunque requiere de mucha inversión y son pocas las empresas que pueden hacerlo.

Hoy la Argentina puede sacar el gas y el petróleo, hay precio y demanda asegurada. Si bien falta infraestructura, “la base está”.

Vaca Muerta viene siendo una gran aspiradora de talento en recursos humanos y de inversiones.

Es más, hoy el sector de energía, incluso con pocas condiciones y un precio desvirtuado, está invirtiendo U\$10.000 millones anuales. Sacando el agro, son pocos los sectores que invierten tanto. Se podría mencionar también a la minería, pero está más rezagada esperando mejores condiciones.

Además de gente especializada, Vaca Muerta atrae empresas de servicios muy importantes. Todo a partir de la iniciativa privada, dice Storni. No hay que olvidar que en su momento, las empresas petroleras encabezaban el ranking de exportación del país que podían generar entre U\$3.000/4.000 millones de exportación.

Pero la intervención en el precio desde los distintos gobiernos durante estas décadas para contener la fluctuación del precio internacional y que no pegue en el costo del consumidor, terminó generando un déficit enorme.

En este tema, la lógica a futuro para los especialistas, sería manejar el precio del petróleo y el de los combustibles alineando el precio local con el internacional, porque de otra forma se genera una enorme brecha que desincentiva la inversión. Por ejemplo, hoy con el conflicto en

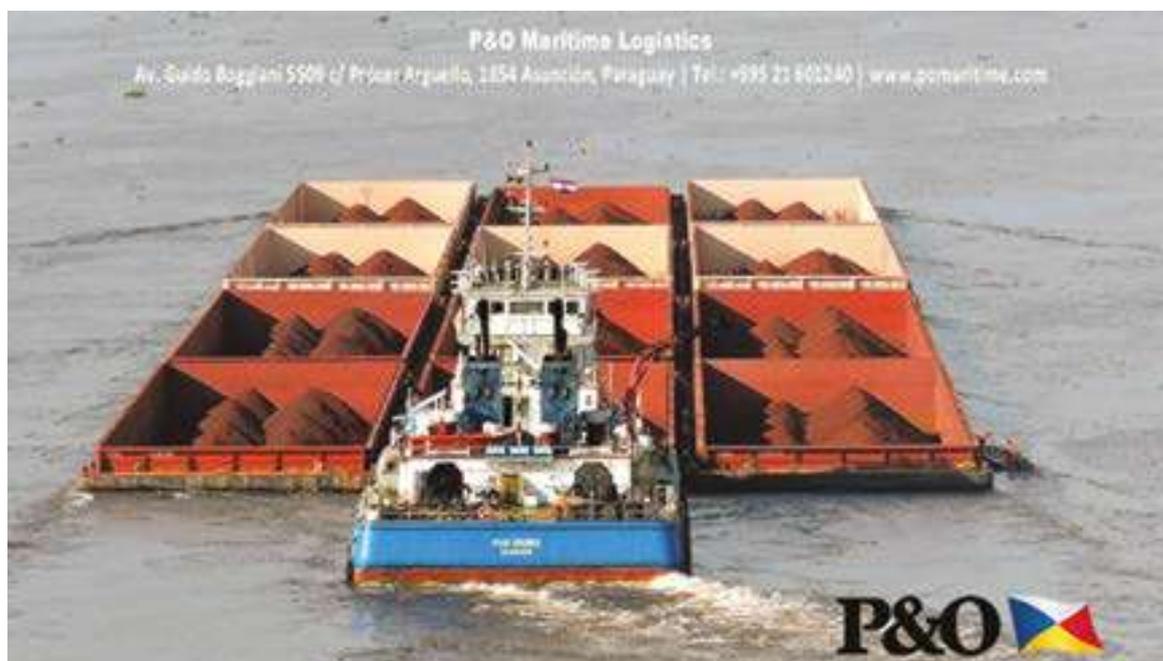
Medio Oriente, el petróleo está en U\$90 mientras en Argentina se paga U\$56. Toda esa brecha se la queda el consumidor – y en algunos casos las refinerías- por un lado a costa de menos inversiones y menos producción futura. En ese sentido, advierte Storni, que la variable de ajuste tiene que ser el componente impositivo del combustible que es la mitad del precio. Es decir que el productor exporte al precio internacional y las refinerías argentinas pagar el petróleo a ese precio. A su vez, el precio del combustible local tendrá que ir de acuerdo a los costos de la refinería, al mismo tiempo que el Estado negociar una reducción del componente impositivo.

Fósil o renovables

Se habla de que hay que aprovechar Vaca Muerta ahora porque los combustibles fósiles tienen un límite dadas las restricciones medio ambientales que ya pegan en muchos mercados y aparecen los renovables. Es tan así?.

Storni entiende que en 20 años la demanda de combustibles fósiles no va a desaparecer, pero seguramente la situación energética a nivel mundial será distinta. De hecho, en los últimos 150 años se han generado alternativas. Storni advierte que la matriz energética es algo vivo que se va transformando.

Hay desarrollos como el hidrógeno, donde CAPEX es pionera con una planta que tiene más de 15 años. La única que produce el hidrógeno y por ejemplo, lo mezcla con gas y a través de unos generadores alimentan todo un yacimiento en Chubut. De todos modos, para Storni, el negocio del hidrógeno en la Argentina



está limitado por temas de almacenamiento y transporte. En el futuro podría desarrollarse en forma interesante, pero para exportación, pues Argentina no tiene las instalaciones para poder consumirlo localmente.

Advierte, por otro lado, que producir hidrogeno es caro al lado de otros combustibles, por ahora. Mucho se habla de los nuevos tiempos de sustentabilidad y de energías renovables, pero la diferencia de precio todavía juega. *“Hay opciones más verdes, pero más caras y muchos no están dispuestos a pagarlas. Con el hidrógeno estamos en ese momento de transición”*, dice. Si bien mercados como el europeo diseñan políticas con fuertes restricciones a combustibles fósiles, cuando se le plantea a los compradores la diferencia de precio ya no miran la situación con tan buenos ojos. *“Se trata de políticas públicas deseadas. De a poco empezarán a demandar energías como el hidrógeno. Y aquí hay que pensar en infraestructura y puertos y la forma de transporte. Es algo a futuro pero que se viene”*, señala.

Lo cierto es que para la Argentina la oportunidad es ahora donde el petróleo y el gas tienen precio y mercados. *“Vaca Muerta se conoce hace 15 años y recién ahora es una realidad. No quisiera esperar 15 años más para que se desarrolle, cuando se den todas las condiciones, creo que el momento es ahora y Argentina tiene que aprovecharlo”*, insiste.

Por ejemplo, el caso del gas ha sido muy exitoso en los últimos cinco años con la explotación en Vaca Muerta, a través del desarrollo de empresas como YPF, Tecpetrol o Pampa Energía.

Cuencas tradicionales

“Hay que desarrollar Vaca Muerta ahora y al mismo tiempo darle a las cuencas tradicionales las herramientas y políticas públicas para continuar siendo competitivas. Porque allí hay mucha gente e infraestructura y si no se hace nada distinto, va a haber una declinación importante”, advierte. Y en ese sentido, resalta la mano de obra calificada y muy bien remunerada que trabaja en Pico Truncado, Caleta Olivia, Comodoro o Mendoza y que sin cuencas va a tener que migrar a Vaca Muerta u otros países.

La ventaja de la explotación de Vaca Muerta, dice, precisamente, está en que tiene el costo de producción más bajo, frente al resto de las cuencas en donde se tendrá que hacer algún trabajo a medida, para darles más competitividad, añade.

Advierte que el negocio del petróleo convencional en las cuencas convencionales no se puede

medir, ni puede tener las mismas condiciones y reglas de juego que el no convencional, pues el primero tiene costos de producción mucho más altos, como las que están en Santa Cruz, Chubut, Mendoza o Salta.

“La explotación de los pozos no convencionales crece en forma explosiva en los primeros años, hay más productividad y masificación como ocurre hoy en Vaca Muerta, donde se da un proceso masivo casi industrial que se va desarrollando de a varios pozos juntos. Eso genera ahorro, a partir de la continuidad y productividad”, apunta.

Por ejemplo, un pozo tipo de Comodoro Rivadavia produce 70 barriles por día y en Vaca Muerta el primer año estamos hablando de 600/700 barriles; es decir 10 veces más.

Asimismo, resalta Storni que el repago de un pozo en Vaca Muerta es mucho más rápido que el de los convencionales.

En la medida en que avanza la vida de un yacimiento, para mantener la producción aparecen tecnologías diferentes, como la recuperación secundaria, por ejemplo, inyectando agua o terciaria con polímeros con otra densidad. Pero son sistemas más caros. De allí que no es posible pretender que con esa diferencia de productividad y de costos, ambos sistemas tengan las mismas condiciones. En ese sentido, señala Storni que las empresas están solicitando para todas las cuencas tradicionales la baja de regalías, la exención de Ingresos Brutos, en ciertos casos un tratamiento laboral distinto. A diferencia de la extracción no convencional, en los pozos tradicionales hay mucha mano de obra, se necesita más gente por las reparaciones, por ejemplo.

Infraestructura y logística

Storni destaca lo positivo de la construcción del nuevo gasoducto, la ampliación de un oleoducto propiedad de varias petroleras que terminarán pagando los usuarios; la ampliación de la capacidad del puerto de Bahía Blanca para poder exportar más petróleo, algunos proyectos de instalaciones para licuefacción para exportar más gas; los gasoductos a Chile, Uruguay y Brasil y el potencial de la reversión del gasoducto que baja gas de Bolivia, aunque queda mucho por definir.

Por ejemplo, el crecimiento de la producción local y la caída de la demanda ha ido reduciendo la necesidad de importar y utilizar los grandes barcos de licuefacción instalados en Escobar y Bahía Blanca y el enorme gasto que ello implica. Seguramente seguirán operando por un tiempo en picos importantes que puedan aparecer. Todavía la Argentina no está pudiendo

autoabastecer 100% en los períodos de mucha demanda, pero son pocas semanas al año. El gasto será mucho menor.

Uno de los temas claves en la competitividad de Vaca Muerta es la logística. Para el directivo, si se mira la salida de la producción de Vaca Muerta por Bahía Blanca, por más que hay ampliaciones del oleoducto, todavía es insuficiente. De hecho, hoy se sacan volúmenes de Vaca Muerta en camión. Por otro lado, se abrió el oleoducto que no estaba operativo para exportar crudo a Chile. Serán unos 40.000 barriles diarios, que suman. Aún están en agenda, los proyectos de YPF para encarar un puerto importante en Río Negro para incluso desarrollar una planta de licuefacción.

Para que la salida por Bahía Blanca crezca, opina, tendría que hacerse otro oleoducto o también se puede repotenciar el actual, pero esto no permite saltos importantes sino marginales. Evidentemente es necesario invertir en más infraestructura.

“Argentina necesita inversiones importantes en oleoductos, gasoductos y en redes de transmisión eléctrica. De hecho, hoy la red de transmisión eléctrica está totalmente tomada. Estamos corriendo de atrás”, afirma Storni. Esto se ve con la imposibilidad de instalar una planta de generación térmica base gas o una eólica o solar porque no hay infraestructura de transporte y así el negocio de renovables está congelado porque Argentina no tiene capacidad de transporte. Si llegara a venir una reactivación de la demanda de energía eléctrica muy importante, se podría producir más pero no hay cómo transmitirla.

Por esta razón, por ejemplo, hoy hay parques eólicos que no pueden inyectar toda la energía que producen.

Advierte finalmente, que Argentina cuenta con el segundo reservorio de gas del mundo y con la expansión de la producción de gas a nivel local, puede generar una baja de costos para mucho consumo residencial e industrial en el país y especialmente en lugares remotos donde no existe red de gas natural. Hoy se manejan centrales con fuel oil y con gasoil y a partir de distintos componentes. El gas podría ser la matriz energética por excelencia de Argentina y hay que aprovecharla hoy, no esperar 20 o 30 años.

Y más allá de las trabas y limitaciones locales oficiales o la presión impositiva, el precio internacional ayuda. No es lo mismo encarar un proyecto de inversión con un precio de U\$90 que a U\$30.

En ese sentido, Storni entiende que los candidatos presidenciales ven al sector como una enorme oportunidad. “La naturaleza y el mercado nos han puesto frente a este desafío y hay que aprovecharlo ahora, generando las condiciones para que se desarrolle aún más en forma inmediata. El de la energía es hoy es uno de los sectores estratégicos. Es una realidad y con que hagamos las cosas en forma inteligente, va a desarrollarse todavía más en el futuro”, cierra.



GRUPO EUROAMERICA
COMPLEJO PORTUARIO Y LOGISTICO

Terminales Multipropósito Servicios Multimodales



Complejo Portuario Euroamerica S.A.
Empresa Certificada

Tres Terminales Portuarias



Flota de Camiones



ECO Equipos ecológicos
Control y seguimiento
de emisión de carbono

Centros Logísticos



Logística Ferroviaria





Web Euroamerica

Centros logísticos : Otamendi, Campana, Bs. As. | Gualaguaychú, Entre Ríos | Güemes, Salta | Perico, Jujuy | Estación Chenaut, Buenos Aires



EUROAMERICA
COMPLEJO PORTUARIO



EUROTRUCKS
TRANSPORTE Y LOGÍSTICA



EUROCONS
CONSTRUCCIONES



FERROLOG
LOGÍSTICA FERROVIARIA

Web: euroamerica.com.ar | Mail: info@euroamerica.com.ar | Phone: +54 3489 400 400 | [in](#) [yt](#) [@grupoeuroamerica](#)

Hasta dónde avanzan las energías renovables en el shipping?

Nuevas energías para los buques con plazos de implementación de aquí a 2030 o al 2050. Cómo adaptarse?.

El especialista en mercados del shipping, Jan Kok, recuerda que pensar al 2050 implica dos ciclos de vida útil en los barcos que normalmente son de 15 años, a los efectos contables, más allá de que tengan la posibilidad de seguir navegando. Buena parte de la flota ya va a aparecer renovándose a partir de la obsolescencia de los buques anteriores y serán más eficientes en el consumo de combustible a partir de las mejoras que se han dado en las últimas décadas, por ejemplo, en la reducción de emisiones o la captura de azufre o los óxidos nítricos. Pero para el especialista el uso de energías alternativas está en un inicio en donde algunas grandes empresas que tienen mayor exposición, se ven en la obligación de generar noticias mostrando avances en la materia, como ser el uso de embarcaciones a metanol o amoníaco. Todo esto con un soporte muy reducido en esta etapa de transición. *“Si vemos, el GNL hace tiempo es un combustible más accesible y eficiente y donde la infraestructura ya existe con lugares donde abastecerse, mientras van madurando las otras energías con pocos armadores trabajando con esfuerzos individuales e infraestructura de soporte todavía casi inexistente”*, dice.

Agrega que el abastecimiento de los buques con combustibles alternativos como hidrógeno, amoníaco u otros no se van a resolver en pocos años. En particular en el caso de hidrógeno o el amoníaco, su producción implica gastar energía para la producción de otra energía, lo que no es muy eficiente, recuerda. Evidentemente aún se esta en una fase experimental y no lo suficientemente madura como para decir que en 10 años vamos a tener el 20% de la flota funcionando sin el fuel tradicional, insiste.

Algunos hablan de que esta región de Sudamérica pueda ser proveedora de hidrógeno verde, por ejemplo. De todos modos, la cantidad de volumen que podría generarse sería muy reducida. Argentina podría desarrollarse en ese sentido, pero a partir de GNL o de gas y allí ya no sería un hidrógeno verde.

De todos modos, hay bloques regionales que están imponiendo regulaciones en ese sentido, como la UE que quizá puede subsidiar con fon-



dos este tipo de desarrollos. Claro que se necesita mucha plata. En un mundo ideal se podrían poner paneles solares en el desierto de Sahara y grandes plantas de producción de hidrógeno. Pero eso no va a pasar, dice Kok, porque además la escala es impresionante y las empresas no están en condiciones de sostenerlo.

El especialista entiende razonable que en la UE se estén definiendo políticas que enfoquen hacia dónde seguir en materia energética, pero que se lleven a la práctica es distinto. Si bien el bloque trabaja mucho sobre programas para desarrollar la energía no convencional, allí se siguen utilizando “energías sucias”. Además, insiste Kok, se requiere de una infraestructura importante. Las medidas en materia de reducción de emisiones y “hacer todo verde” tienen que ir a la par de la capacidad o la infraestructura necesaria que hoy no existe. Esto más allá de que en los países más desarrollados se hacen planes, pero no es tan fácil implementarlos, agrega.

Menciona el caso de una ciudad del centro de EE.UU. donde el gobernador de un estado cuestionaba las intenciones de una empresa con un centro logístico que planeaba modificar toda su infraestructura y vehículos hacia la electricidad. *“Lo que van a consumir en electricidad multiplicará lo que estamos consumiendo en materia residencial o industrial en esa ciudad”*, decía el funcionario.

En la Argentina, por ejemplo, están los problemas de transmisión. Hace unas semanas, Cammesa licitó energías renovables y superó la oferta por varias veces. El problema es que no hay cómo transportar la electricidad ya que el sistema de alta tensión no tiene mayor capacidad. Es necesario instalar varias líneas y eso implica inversiones gigantescas, dice Kok. Esto además, en un contexto donde la actividad – como sucede en todo el mundo – está muy regulada y resulta muy difícil conseguir inversiones

del sector privado a riesgo.

Si bien, por ejemplo, Uruguay tiene mucho potencial porque tiene 98% de su matriz energética con electricidad, salvo países como China o Rusia, en países como la Argentina, los estados no están en condiciones de hacer grandes obras de infraestructura y para que los privados intervengan; tiene que haber reglas y objetivos muy claros y ser una política estable de varios gobiernos.

El futuro de CAMMESA

Qué pasará en el futuro con la participación de Cammesa, con el crecimiento de la producción de petróleo y gas y así disminuya la contratación de barcos para importar combustible y que está en la cabeza de dicho Ente?

Recuerda Kok que la empresa estatal que maneja el mercado eléctrico, empezó a importar en 2005 cuando no era su función original y en ese momento sin infraestructura -antes había una sola planta de almacenaje en Zárate y algo en Dock Sud-. *“Para manejar las licitaciones de los combustibles líquidos Cammesa nunca tuvo problemas. Si pudieron haberse dado inconvenientes dado el contexto que tuvo que atravesar, cuando su función original no es comprar ni distribuir combustible”, dice.*

A futuro, en la medida en que se hagan inversiones en transporte de gas, es dable pensar que el país no tenga que importar combustibles líquidos y que el gas sea autosuficiente como para abastecer el mercado eléctrico todo el año. Esto podría hacer desaparecer una de las funciones que ejerce Cammesa, reduciendo la actividad de una docena de buques de líquidos que trabajan en cabotaje. Pero quizá se trasladen a un mayor movimiento en otro trabajo vinculado a la producción local



TUS PROYECTOS EN MOVIMIENTO

EL MUNDO TE ESPERA

TERMINAL ZÁRATE

Tenemos la mayor infraestructura portuaria del país, especializada en la exportación e importación de vehículos, contenedores, carga general y carga proyecto. Somos Terminal Zárate, somos argentinos.

TERMINAL ZÁRATE

Una empresa del **GRUPO MURCHISON**

Vaca Muerta y el potencial que se debe liberar para aprovechar una oportunidad que es hoy

Para Kok, Vaca Muerta es una realidad, pero con mucho más potencial de lo que algunos entendidos estiman. Últimamente, algún ex funcionario señalaba que cuantificar las reservas comprobadas tiene que ver con prospecciones concretas, lo que puede llevar a un análisis conservador respecto al potencial exportador. Claro que para Kok, las estimaciones de reserva aumentan en la medida en que se “pincha” e insiste en que el potencial está y es mucho más grande de lo que es Argentina. Eso sí: aprovechar ese potencial requiere de muchas inversiones. Dice que desde hace tiempo las petroleras van acompañando lo que les permite el contexto local. *“En la práctica, al menos desde hace casi cinco décadas en el país nunca hubo una política que defina que se quiere hacer con el petróleo o el gas, más allá de que se tengan buenas intenciones desde un escritorio. Debe haber una definición política, ir hacia un sentido y facilitar las inversiones y eso significa en la Argentina no poner trabas, evitar cortocircuitos e impedimentos y que esa política dure años”,* señala

Pero de hecho, pese a todas las restricciones, hay varias noticias buenas para el futuro en cuanto a infraestructura, como la ampliación importantísima en Bahía Blanca para poder recibir mayor cantidad de crudo y exportar en barcos más grandes; además del proyecto de YPF para hacer un oleoducto al Atlántico y una nueva boya de exportación a partir de petróleo. Hoy Bahía Blanca tiene el oleoducto que termina en la planta de Puerto Rosales, hay infraestructuras y planes aprobados por los accionistas de incrementar fuertemente la capacidad de recepción con lo cual se va a poder mandar más crudo a Bahía Blanca y también mejorar las instalaciones para que lleguen barcos más grandes para más de un millón de barriles, en lugar de los panamax o aframax, de forma de que la logística sea más efectiva y beneficiosa para toda la cadena.

“Se puede incrementar la producción pero hace falta más infraestructura, de otro modo no hay posibilidad de sacar el gas. De allí también la importancia de los proyectos para eventualmente hacer una planta de licuefacción para exportar gases como GNL”, dice Kok.

En cuanto al mercado, señala: *“Hay un incremento de exportación de petróleo muy grande*

partiendo casi desde la nada que teníamos hace pocos años. Contamos con una producción de todo tipo y color, se está exportando y de aquí a poco tiempo el sector de petróleo y derivados generará más divisas que la de los agronegocios”, augura. Pero insiste en que hay que evitar que la política meta la cola como ser las movidas de sucesivos “congelamientos de precios y después vemos qué pasa” para proteger el consumo interno y otras movidas que no le dan señales claras a los inversores para que tomen decisiones de incrementar la producción en Argentina. Uno de los temas claves, entiende Kok, es abandonar el concepto de vender excedentes de producción para exportación y pasar a pensarse como un país exportador. *“Si se exportan grandes volúmenes y se genera un esquema jurídico claro pensando de aquí a 30 años y sin trabas, el mercado doméstico estará cubierto a la vez que se generarán ingresos de divisas notables. Si a las inversiones nuevas, se les da la garantía de que las van a poder ejecutar y así poder mantener en el tiempo seguridad jurídica, fiscal, entre otras, automáticamente se soluciona el problema del mercado interno, y habrá sobreoferta de producción. Incluso se pueden manejar los precios domésticos, mientras no se interfiera en las exportaciones. De otro modo, nunca se va a poder tener el mercado interno cubierto, porque el riesgo es muy alto. La politización, incluso en la gestión de YPF, genera frenos e imposiciones que hace que el resto de las empresas tengan que ir a la cola de la petrolera de bandera y todo esto no llega a generar las condiciones de estabilidad y previsibilidad para que las inversiones se incrementen”,* explica Kok.

Advierte que no es tiempo de demoras porque hoy ese petróleo y gas tiene mercados, pero en el 2050 el tema medioambiental puede cambiar la ecuación y la incidencia de los hidrocarburos en la matriz energética de los países consumidores cambie. Los inversores no van a estar esperando a ver lo que decide hacer la Argentina.

Puerto de Barcelona, más Smart que nunca

Visitamos uno de los puertos líderes del Mediterráneo, el Port de Barcelona es un Smart Port en el contexto de la ya reconocida Smart City. Asistimos a sus desarrollos in situ en una recorrida por su frente marítimo. Allí dialogamos con el gerente de relaciones internacionales, promoción y relaciones públicas del Puerto; Manuel Galán, quien nos comentó sobre los logros y los nuevos desafíos de este puerto líder.

En un contexto de baja en los volúmenes de los puertos a nivel global; en principio hablamos sobre el carácter de los puertos españoles públicos, con fuerte relación con las comunidades locales y que dependen de un organismo de Madrid: Puertos del Estado, más allá de sus autonomías y desarrollos en cooperación con los operadores privados.

“Para el puerto privado el interés central es que el negocio vaya bien, incrementar volúmenes y beneficios, pero la misión de los puertos públicos, en primer lugar, es generar prosperidad en las comunidades del hinterland o de proximidad, de sus industrias y comercios y su importación y exportación e incrementar también la competitividad de los propios usuarios. Es decir, a través de diseñar una cadena logística eficiente y ofrecer mejores soluciones en esta materia, se reducen costos y de ese modo los usuarios del puerto son más competitivos respecto de otros puertos que a lo mejor no tienen esa capacidad”, dice Galán. Agrega, que, en materia de generar soluciones, por ejemplo, Port de Barcelona



desarrolló emprendimientos líderes en una Zona de Actividades Logísticas donde se han instalado tanto grandes empresas distribuidoras como puede ser Decathlon; Lidl o Carrefour y grandes operadores logísticos, como DHL o Kunhe & Nagel. *“Al mismo tiempo, el puerto utiliza las palancas de la innovación, la digitalización y la sostenibilidad para poder avanzar en los cambios que se requieren”,* explica.

Un factor fundamental que están manejando los puertos europeos es el de la sostenibilidad. En Barcelona, dice Galán, este concepto se maneja en tres ámbitos, en valor económico, social y



“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





En la foto a la izq. la atracción de los cruceros, en el centro carga de graneles secos que viene creciendo, a la derecha, una de las terminales de contenedores

ambiental.

En lo económico; con un movimiento por un valor de 68 mil millones de euros, el puerto de Barcelona se mueve desde hace 40 años de acuerdo a Planes Estratégicos por tramos totalmente coordinados y con la implicación de la Comunidad Portuaria. *“Marcamos un objetivo que es compartido y apoyado por la comunidad portuaria, que es partícipe”*, dice Galán. Precisamente entre los objetivos del Plan Estratégico del 2021-25 está llegar a los 70.000 millones de Euros, *“apuntando al beneficio del puerto para darles competitividad a sus clientes”*, añade.

En el valor social, no hay que olvidar que el movimiento del puerto supone una interesante proporción del PBI de Cataluña. Con 500 empresas y unos 37.000 trabajadores en lo que es el recinto portuario y entre directos, indirectos e inducidos vinculados, el impacto de mano de obra es de más de 250.000 personas. El Plan al 2025 es llegar a los 40000 trabajadores directos. En el valor ambiental, el puerto está alineado con los ODS y los de las organizaciones internacionales, que apuntan a reducir las emisiones. Entre otras acciones, el puerto está enfocado a desarrollar el proyecto de electrificación de muelles para la operación de los buques. Recuerda que Barcelona es un puerto altamente diversificado, con un foco principal en los contenedores, con sus dos terminales, APM del grupo Maersk y Hutchison, los vehículos y con un papel muy importante en todo lo que son los graneles líquidos sobre todo derivados del petróleo y el gas, precisamente con la planta de regasificación más grande de Europa, más allá de otra serie de tráficos interesantes como cruceros, ferries o ro-ro.

También destaca la conectividad ferroviaria. *“Al final, la batalla entre los puertos, no se libra en el mar, sino en tierra, con la penetración en el mercado. Entonces el ferrocarril, aparte de ser una solución medioambientalmente muy buena en cuanto a reducción de emisiones, nos permite llegar a largas distancias”*, agrega Galán.

Precisamente el Port de Barcelona tiene una red muy buena apoyada con terminales marítimas interiores, en Zaragoza, Madrid, Navarra o en Perpignan y cuentan, entre otros, con dos representantes en Francia, - Toulouse y Lyon- que también dan apoyo para la captación de carga desde allí.

Claro que la última etapa del Plan Estratégico tuvo que ser recompuesta por el tema del Covid 19, cuando por ejemplo, el movimiento de cruceros y vehículos cayó a cero, y la carga bajo 70%. El objetivo es reforzar el hinterland y las exportaciones, las relaciones y los lazos con los mercados estratégicos. El principal cliente del puerto es el Far East, con países como China, Vietnam, Tailandia, Indonesia y Malasia. Estos últimos están creciendo enormemente y compensan de alguna manera, el mayor costo de la producción de China. Todo esto en un contexto que viene de varias disrupciones provocadas por la pandemia o por casos como el de la paralización por varios días del Canal de Suez que ha generado en parte de las empresas repensar la logística en cuanto a tener mercados de mayor proximidad para poder atender la demanda. Reconoce Galán que hoy por hoy, se ve una caída en el comercio mundial en varios de los principales mercados y esto pega en los

La terminal de contenedores automatizada Best de Hutchison



movimientos en los puertos. Entiende que esta situación puede ser fruto de que en su momento, a partir de la pandemia y también en la post pandemia inmediata, se generó una demanda enorme con acumulación de stocks que luego no se ha podido colocar al ritmo esperado. Y esto ha afectado, por ejemplo, a los puertos en general y a los españoles del Mediterráneo en particular.

Smarter Port

Otro de los objetivos que se ha puesto el puerto es ser el Smarter Logistic Hub del Mediterráneo, y esto significa ser sostenible, multimodal, resiliente y transparente. La figura se encuadra en el concepto de Barcelona como Smart City, lo que incluye la economía, las personas, el gobierno, el medio ambiente y la movilidad. *“Allí añadimos la logística dentro de este desarrollo y la ponemos en valor”,* dice Galán.

Precisamente en esta materia, Barcelona es fuerte impulsor y forma parte de un nuevo grupo “Smartports pulse of the future”, junto a otros como Amberes, Busán, Hamburgo, Los Ángeles, Montreal y Rotterdam – se está incorporando Gotemburgo- creado para compartir las experiencias de proyectos o realidades que han puesto en marcha los diferentes puertos en la materia. En estos días, estas iniciativas se presentan en el marco del Smart City Expo World Congress de Barcelona. Allí se ha incluido un apartado de Smartports y Galán confía en que esta idea se extienda a otras regiones, como por ejemplo a Latinoamérica. *“Creo que sería muy interesante poder compartir experiencias en esta materia con países de la región que hoy no están en este grupo, más allá de que no sean*

grandes puertos pero con iniciativas al respecto y que puedan implementar”, advierte.

Subraya la orientación del puerto al cliente con los diferentes ejemplos de lo que ha ido haciendo en todos estos años en ese sentido. Por ejemplo, el Efficiency Network, la marca de calidad del puerto y de los operadores especializados en mercancía contenedorizada y de los servicios al buque y que se comprometen a ofrecer fiabilidad, información y transparencia y seguridad a sus clientes.

Las organizaciones calificadas con el Efficiency Network cumplen con los compromisos establecidos y adquiridos, en caso contrario, el cliente es compensado. *“Queremos asegurar que los servicios logísticos que ofrecen las empresas en el Port de Barcelona se mantenga y más allá de la media. Esto ya se convierte en una herramienta comercial para ellas y además los certificados son auditados mensualmente para comprobar de que los procesos se siguen. Además del servicio de calidad, generamos un adicional de atención al cliente para que tengan una vía de comunicación por si se producen incidencias”,* agrega Galán.

Otra de las “marcas” del puerto es el ya reconocido Portic, el Port Community System. Además, desarrolla otras actividades para tener un contacto estrecho con los clientes. Para Galán, el puerto tiene tres tipos de clientes; la naviera, el operador logístico y los shippers -importador y exportador- y se reciben inquietudes en los tres ámbitos; información muy valiosa para establecer procesos de mejora; *“queremos conocer sus necesidades, dificultades, sus incidencias y así plantear también proyectos de mejora en cada uno de estos ámbitos. Esto es lo que nos hace liderar en los diferentes ámbitos”,* añade.

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

Asociación de Capitanes de Ultramar
Oficiales de la Marina Mercante

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

Barcelona...mucho más que el puerto

Más allá de las iniciativas del puerto; Barcelona desarrolla su Blue District que deriva de la Blue Economy, con toda una serie de actividades. Desde iniciativas del Consorcio de la Zona Franca – que está ubicada en la jurisdicción portuaria- concesiones de las terminales ferroviarias, el Pier One, con actividades como el TEC Barcelona, con start ups de todo tipo, entre otros.

En este esquema de innovación, el puerto creó la Fundación para la Innovación, que apunta a implantar startups para que efectúen sus desarrollos dedicados exclusivamente al sector portuario marítimo y logístico y donde se está poniendo un foco muy relevante.

Todo esto más allá del trabajo de todos los días y la planificación y los proyectos de infraestructura que se analizan y desarrollan, con la variante, reconoce Galán, de un contexto muy volátil y donde aparecen nuevas cargas y tendencias. Así se tiene que adaptar el puerto. Por ejemplo, en estos meses se vio una fuerte recuperación del movimiento de graneles secos.

Además, se planifica el traslado de una de las terminales de contenedores; un fuerte movimiento en cuanto a regasificación, a partir de la nueva realidad energética europea, nuevos esquemas para el tráfico de ferries, traslado de las operaciones de cruceros, entre otros.

Uno de los temas que también ocupa al puerto, es la relación con la ciudad y el aprovechamiento de antiguas zonas portuarias que han dejado de ser operativas por sus características físicas por calado o proximidad física a determinadas áreas céntricas de la ciudad y el impacto ambiental.

Es el caso del puerto de Barcelona va creciendo cada vez más hacia el sur. Así, el Port Vell, sigue teniendo nuevos desarrollos – lo que por ejemplo, inspiró Puerto Madero en Buenos Aires- y todas las actuaciones que va a seguir desarrollando la ciudad y el puerto específicamente. En ese sentido, un hito fundamental por estos días, es la elección de Barcelona como host para la 37 edición de la Copa America, la principal regata a vela a nivel mundial y el evento deportivo más antiguo con 174 años de historia y que tendrá lugar en el segundo semestre del 2024. Semanas atrás ya se instalaron en los distintos predios de la zona portuaria, las bases de los equipos que se preparan para las regatas finales que irán desde agosto hasta octubre del año



próximo. Son seis equipos, Nueva Zelanda – con su Emirates Time que defiende el título-, EE.UU., Reino Unido, Suiza, Italia y Francia. En las fotos -arriba y en las de la página siguiente-, se ve la presentación del Alinghi Red Bull Racing suizo, con sus embarcaciones y el enorme predio. Allí conversamos con la gente del equipo sobre las características de las embarcaciones y de la cantidad de gente que participa detrás y el dinero que se invierte.

Se trata del tercer evento de mayor impacto mediático después de las olimpiadas y los mundiales de fútbol, dice Galán. Y esto le da a la ciudad y al puerto una promoción invaluable. Además, agrega, esto se da con ejemplos claros



de innovación y sostenibilidad. Un caso, es el de las embarcaciones de apoyo a las grandes que compiten, y que están alimentadas a hidrógeno. *“Más allá de la publicidad, todo esto deja también un legado que interesa a la ciudad”*, dice Galán. Así Barcelona será la única ciudad en el mundo que celebra los tres grandes eventos globales: ser la sede donde se inauguró el mundial de fútbol de 1982, las olimpiadas del 92 y ahora la regata Copa América 2024. Y Galán no deja de mostrar su orgullo....

UN VALOR FUNDAMENTAL
NOS DIFERENCIA ENTRE
LAS EMPRESAS TRANSPORTISTAS



El emblema nacional, siempre enarboló nuestros buques, por convicción y fe, más allá de intereses económicos o políticos. Nuestra bandera nos da identidad, por eso también es nuestro nombre.



ARGENTINA
CONSORCIO DE COOPERACIÓN NAVIERO
NAVIERA SUR PETROLERA SA - NATIONAL SHIPPING SA
Calle San Pellegrini 179, Piso 17, (C1008ABC) Buenos Aires, Argentina
Teléfono (+54) (0)22 55084126 / www.argentina-consorcio.com.ar

El desafío de la descarbonización en el shipping

Un reciente documento de la UNCTAD pone blanco sobre negro sobre la situación de las energías renovables en el sector marítimo, hoy en un momento crucial, enfrentando el enorme desafío de la descarbonización mientras navega por vientos económicos y geopolíticos en contra.

Las emisiones de gases de efecto invernadero de la industria, que representan el 3% del total mundial, han aumentado un 20% durante la última década. Si no se toman medidas, las emisiones podrían alcanzar el 130% de sus niveles de 2008 para 2050, dice el informe.

Lo que complica las cosas es una flota mundial envejecida. A principios de 2023, la edad media de un barco era de 22,2 años. Dado que más de la mitad tiene ahora más de 15 años, muchos barcos son demasiado viejos para modernizarlos o demasiado jóvenes para desguazarlos.

“La urgencia de la descarbonización es evidente, pero el sector enfrenta inversiones multimillonarias en medio de la incertidumbre sobre los mejores métodos de transición. Los combustibles alternativos son prometedores, pero su adopción aún se encuentra en las primeras etapas: el 98,8% de la flota todavía navega con combustibles fósiles. El lado positivo es que el 21% de los buques encargados operarán con alternativas más limpias como gas natural licuado, metanol y tecnologías híbridas.

Otro nivel de complejidad es la cuestión de quién es responsable de la transición. Los principales estados de pabellón, Liberia, Panamá y las Islas Marshall, que representan un tercio de las emisiones de carbono del transporte marítimo, serán responsables de hacer cumplir las nuevas normas de transporte marítimo ecológico. Pero la responsabilidad de invertir en combustibles alternativos, instalaciones de abastecimiento de combustible y barcos más ecológicos recae en gran medida en los propietarios de buques, los puertos y la industria productora de energía”, explica.

Navegar por esta compleja maraña de prioridades económicas, regulatorias y ambientales es la próxima gran prueba de la industria, sentencia.

Asimismo, la UNCTAD destaca que la pesada carga financiera que supone hacer avanzar el sector marítimo hacia energías más limpias, podría afectar desproporcionadamente a las naciones más vulnerables.

Las estimaciones muestran que descarbonizar la flota mundial para 2050 podría requerir entre 8.000 y 28.000 millones de dólares al año. La infraestructura para combustibles 100% neutros en carbono podría necesitar entre 28.000 y 90.000 millones de dólares aún más cada año. Si se logra, la descarbonización total podría duplicar los costos anuales del combustible.

El enorme precio genera preocupación, especialmente para los pequeños Estados insulares en desarrollo (PEID) y los países menos desarrollados (PMA), que ya están agobiados por mayores costos del shipping.

El informe de la UNCTAD aboga por un apoyo específico para mitigar los impactos, incluido un impuesto o contribuciones sobre las emisiones de combustible, que podrían utilizarse para ayudar a que los puertos de esos países estén más preparados para el clima, sean más eficientes y estén más conectados digitalmente. Tema polémico.

También exige una colaboración global a través de corredores marítimos ecológicos (rutas designadas para embarcaciones sostenibles), lo que subraya la importancia de garantizar que tales iniciativas beneficien a las economías vulnerables. Este apoyo financiero y técnico es esencial para garantizar que la transición energética del sector marítimo sea justa y equitativa, agrega la organización. Y en ese proceso estamos....

Autopartes, sufriendo los avatares del minuto a minuto

Situación de incertidumbre como pocas veces vista en el sector autopartista. Al respecto conversamos con Juan Cantarella, gerente general de la Asociación de Fábricas Argentinas de componentes (AFAC), quien explicó que desde hace tiempo en la actividad no existe el largo plazo, que la situación está en el minuto a minuto y que, si bien al día de hoy la demanda es muy firme, hay algunos elementos que ya marcan cierto enfriamiento y cierta caída en la misma.

Pero la complicación se da más a la hora de producir con las restricciones en el comercio exterior, sobre todo para las importaciones e indirectamente para las exportaciones. *“Tenemos un menú de situaciones: que aprueben la SIRA, que no rechacen el CEF, que no aparezca un error F24 o bloqueo 46, 47. Y luego, que permitan acceder al mercado de cambios y con qué plazo”,* dijo. Y, si todo sale bien hay que esperar, en el mejor de los casos, 30 días, pero pueden ser



60, 90 y algunos, de 180 días. Así, el problema, además de las trabas, es la incertidumbre. Por ello, es que si se puede efectivamente importar, hay que decidir que se hace con ese producto: ¿se vende o se guarda?. Si se guarda, tiene un costo de oportunidad por tener capital inmovilizado, capital físico porque aún no se abonó. Si se vende, ¿a qué precio?. Ya que no se sabe cuánto van a ser los dólares que se van a tener que pagar por esa mercadería que se está vendiendo.

“Estamos viendo situaciones tanto en el mercado de reposición como en el caso de las terminales, con proveedores que traen los insumos, que tienen que pagar dentro de 60, 90 días y en algunos casos en 30. Le venden a la terminal que, a los 15 días, le paga en pesos”, señaló. El problema para el proveedor es que se queda con esos pesos asumiendo un riesgo muy elevado por la deva-



SEGURIDAD Y EFICIENCIA EN TRANSPORTE FLUVIAL-MARITIMO

 <p>COMPAÑÍA NAVIERA HORAMAR</p>	 <p>NAVIOS SOUTH AMERICAN LOGISTICS INC.</p>		
		<p>-TRANSPORTE FLUVIAL DE CARGAS SECAS, LIQUIDAS Y LPG</p>	
		<p>-TRANSPORTE MARITIMO DE COMBUSTIBLES LIVIANOS Y PESADOS</p>	
		<p>-ALMACENAMIENTO Y DESPACHO DE COMBUSTIBLES, GRANOS Y MINERALES</p>	

Av Juana Manso 205 - 6to Piso - 1107 - C.A.B.A. - Argentina - Tel.: +54 11 48917700 - Fax: +54 11 43130987
www.horamar.com.ar - info@horamar.com.ar

luación, que luego tiene que girar al exterior. Lo que sucede, además, y más allá de la artimaña burocrática, es que existe una relación comercial con el proveedor del exterior y conforme se sigan incluyendo trabas, esa relación se va deteriorando. Y no hace falta hablar de friend-shoring, es simplemente comparable con un comercio de barrio que no le paga a su proveedor... ese proveedor no le vende más.

“Cada vez es más difícil y estamos muy al límite. Las empresas han estado haciendo de todo. Las que son multinacionales han conseguido que la filial en exterior le paguen a sus proveedores, en otros casos, filiales de sus clientes le pagaron a sus proveedores en el exterior y en algunos casos no han podido pagar”, lamentó. Agregó que hubo casos donde pagaron sus casas matrices o sus filiales del exterior, tocando un punto límite. *“Hay casos que no le están mandando material, con lo cual se están comiendo los stocks”,* sentenció.

La buena es que las terminales vienen operando con un buen nivel de actividad y se espera que este año se llegue a producir un poco más de 600 mil vehículos, un aumento importante con respecto al año pasado.

Respecto al mercado de reposición, según el ejecutivo, está un poco más complicado, aunque la situación es bastante heterogénea.

La cadena de provisión de terminales local tiene la desventaja, en el caso de importar insumos, que no cuenta con una filial en el exterior que puede pagarle con urgencia y descomprimirle un envío.

Inversión

Para poder crecer, tanto en una familia, como en una pyme o empresa, hay que poder invertir y contar con facilidades para ello. Cantarella dijo que por el lado de las terminales, Argentina tiene capacidad instalada para bastante más de los 600 mil vehículos que se esperan producir. Respecto a las inversiones de los proveedores, señaló que estarían faltando, entre otras, maquinaria, -las prensas y las inyectoras-, para poder hacer una cantidad de piezas; contar con los moldes y matrices para las piezas específicas, inversiones solventadas por las terminales quienes son las dueñas de esos moldes y esas matrices. *“Hay inversiones que se están dando pero que están más vinculadas con los proyectos nuevos”,* explicó. El inconveniente que se presenta es la falta de herramientas (elemento que permite la fabricación específica de la pieza de un modelo en particular) para avanzar con esos proyectos nuevos que salgan al mercado. Señaló

Cantarella, que cuando aparece un proyecto nuevo hay que invertir en desarrollar los proveedores de esos productos.

La complicación es que, por ejemplo, un proveedor que tiene que estampar el capot de un modelo nuevo de un vehículo, si bien tiene la prensa para realizar el trabajo, el herramental es para un modelo anterior. Por ende, no va a poder fabricar la pieza.

“Esos herramientas en una alta proporción son importados y también están enfrentando estas restricciones”, dijo. De esa manera, tenemos la paradoja argentina: Aparecen proyectos nuevos con un contenido importado más alto que el anterior y a la vez que tenemos las restricciones para importar ese bien de capital -el herramental-. *“Ese bien por ahí vale USD 500 mil, y se están generando importaciones por USD 2 o 3 millones en un plazo de dos años”,* indicó. Cabría preguntarse si la visión cortoplacista por ahorrar dólares hoy o durante el próximo mes, no estaría generando mayor demanda de dólares para esos próximos dos años.

El directivo explicó que otra inversión, está vinculada con el capital de trabajo. *“Si tenemos capacidad instalada, las máquinas y los herramientas, pero se informa que va a bajar la producción y por día van a demandar más piezas, se necesita mayor inversión en capital de trabajo”,* dijo. Agregó que de esta manera se tienen más stocks de materia prima, se contrata más gente o más horas extras. Esto también es inversión, pero más operativa y variable.

De todos modos, confía en que haya voluntad política, pero otra cosa es lo que se puede hacer dada la coyuntura

Verde que te quiero

Como en toda industria, también aquí se trabaja en descarbonización. Al respecto, Cantarella indicó que, más allá de los temas de coyuntura, hay que pensar en paralelo en el tema medio ambiente, algo que las empresas mismas hacen, al corto, mediano y largo plazo.

“Hay muchas preguntas cuyas respuestas no están del todo claras, sobre todo con respecto a los tiempos”, dijo. Si bien Europa ya fijó el horizonte al 2035, fecha en la que no se van a poder producir más vehículos a combustión interna; todavía hay resistencia. Además de la fecha, porque habría otras tecnologías que podrían permitir cumplir el objetivo de reducir las emisiones de carbono y no necesariamente pasa por los vehículos eléctricos. *“De hecho en la última normativa se incluyó a los vehículos con combustibles sintéticos. Todavía hay ciertas*

preguntas que no tienen respuesta, pero Europa posiblemente sea el que más marcadamente indicó cuál va a ser el horizonte”, dijo.

Explicó que va depender mucho de los apoyos gubernamentales que den a la demanda. Si bien los vehículos son más caros en la adquisición, no necesariamente lo son cuando se mide el costo total durante el período que van a tener el vehículo bajo su propiedad, teniendo en cuenta que requieren un menor costo de mantenimiento y un menor costo de combustible obviamente.

“Cuando se hace la cuenta completa, el mayor costo que tienen los vehículos eléctricos se compensaría, al menos gran parte, por el menor costo que en el flujo tendría el consumidor después. Pero el impacto en el costo inicial está”, indicó.

Añadió respecto a las regiones, que EEUU va un poco atrás, no tan marcado como la Unión Europea pero también la tendencia es clara, aunque es menos claro a la hora de ver cómo y cuánto de acelerado va a ser el proceso.

Con respecto al Mercosur, Cantarella indicó que - si bien Argentina no es de los países que más contamina, y, además compensa, en parte, lo que contaminan los países más desarrollados-, sí va a estar más atrasada. Esto por varias razones: “Primero porque estamos atrasados con respecto a la normativa. Después, tenemos una demanda con menor poder adquisitivo y sobre todo tenemos capacidades instaladas para fabricar vehículos a combustión interna donde todavía las inversiones no fueron amortizadas en su totalidad”. Probablemente se intenten estirar los plazos.

Una estrategia de transición que plantean algunos países es la de “fin de serie” de los vehículos

de combustión interna. Esto es, explicó, porque va a haber países que van a tardar mucho más en ir a la electrificación o al hidrógeno o a las combinaciones que surjan en el futuro y ahí, el Mercosur y dentro del Mercosur, Argentina, se podría posicionar. Mientras los desarrollados estén produciendo vehículos híbridos enchufables y eléctricos, el Mercosur puede seguir proveyendo a ciertos países de Asia, África y Latinoamérica, vehículos a combustión interna. “Todavía el signo de pregunta más grande es cómo pueden llegar a ser los tiempos en el Mercosur”, dijo.

Estado de situación

Cantarella mencionó que los directivos del sector se han reunido con los equipos técnicos de los principales candidatos en las próximas elecciones presidenciales, planteando la visión del negocio y de la actividad automotriz de manera integral. Trataron de destacar todo lo positivo que ha aportado el sector al país en términos de niveles de actividad, empleo de alta calidad y divisas. “Si bien puede haber cierto desequilibrio comercial, sería mayor si no tuviéramos industria automotriz y tuviéramos que importar todos los vehículos y sus repuestos. La necesidad de divisas sería mucho mayor, sin el empleo y sin la cantidad de empresas que la actividad genera”, dijo.

Si bien hay muchas urgencias que la macro requiere para poder ordenarse, lo que AFAC plantea es una visión pragmática. “El sector de autopartes, en particular, no tiene una alta protección arancelaria”, dijo. Explicó que el promedio ponderado está en el orden del 5% y todo lo que viene de Brasil es al 0% y lo que

ALEJANDRO KALFAYAN SERVICIOS NAUTICOS

Relevamientos y estudios Batimetricos

Trabajos, estudios, informes, y dictámenes sobre todo cuanto se relacione con la utilización de las vías navegables, sus canales de acceso, radas, vías secundarias o alternativas.



RELEVAMIENTOS PARA ESTUDIOS DE VARADURAS CON PRESENTACION DE INFORMES EN EL DIA

RELEVAMIENTOS EN BUSQUEDA DE OBJETOS SUMERGIDOS

TRABAJOS EN CONJUNTO CON EMPRESAS DE SALVAMENTO Y BUCEO

RELEVAMIENTOS DE PUERTOS A PIE DE MUELLE Y CANALES DE NAVEGACION

RELEVAMIENTOS PRE Y POST DRASAJADOS · CONTROL DE OBRAS

www.alejandrokalfayan.com

+54911 -40695197 info@servicios-nauticos.com.ar

viene de extrazona, que después se exporta en los vehículos, también es al 0%. En un promedio ponderado, el sector que les vende a las terminales, tiene una protección arancelaria del 5%. *“Yo creo que es de los sectores menos protegidos en toda la actividad industrial”,* señaló.

Desde AFAC, señalan que el sector autopartista, en sí, tiene una protección arancelaria bajísima, con costos de una industria que no se condice con esa situación. Además, indican que las empresas pagan aranceles de insumos mucho más altos, al igual que la carga impositiva de todo el proceso productivo y las leyes laborales están muy desactualizadas con un convenio del año 1975.

“Hablamos de electrificación, conectividad de vehículos y sus grados de autonomía, y a la hora de organizar el trabajo dentro de la fábrica, la regla es de un convenio del año 75. Esas son claramente las cosas que como país hay que hay que encarar”, señaló.

Cantarella explicó que si no se genera competitividad y estabilidad, no se va a generar el flujo de inversiones necesarias para ir hacia una transición ordenada de cambio tecnológico.

“Cuando digo competitividad es la de verdad, la estructural, la que no se consigue por una cuestión cambiaria. Hay que trabajar en una menor presión impositiva, que impacte menos en la actividad productiva y más simple”, dijo el ejecutivo. Además, señaló la necesidad de estructuras laborales más modernas, acordes a los tiempos actuales y mucha inversión en infraestructura para facilitar todos los procesos logísticos, tanto por el lado de la importación como la exportación.

Respecto a la cuestión sindical, Cantarella indicó que más allá del inconveniente del año pasado con el gremio de neumáticos, no hay grados de conflictividad en el sector. *“Hay buenas relaciones con paritarias cada vez más frecuentes por la alta inflación”,* dijo.

Tal vez la cuestión gremial, no pase tanto por una cuestión de conflictividad ni por la celeridad en los procesos de negociación salarial, sino más por los convenios. Los tiempos cambiaron del 75' hasta ahora, y tanto el just in time, así como las flexibilidades, requieren algún “retoque” de cómo están estructurados algunos convenios.

“No tiene que ver con las maquinarias que son las tecnologías duras, máquinas y las instalaciones. El punto son las tecnologías blandas, la organización de los equipos de trabajo, las células de trabajo, que son formas de trabajar hoy, que no tiene nada que ver con el 75', incluso con máquinas antiguas”, indicó.

Un tema coyuntural al que hizo mención es el impuesto país del 7,5%. *“Si bien nosotros tenemos un sector exportador bastante dinámico, sobre todo lo que es el mercado de reposición, hay muchas empresas cuyo principal negocio es la exportación y, el impuesto país, no acompaña”,* señaló. Esto es, que tienen que pagar el 7,5% por los dólares, para abonar las importaciones, lo que encarece los costos que no pueden trasladarle a los clientes al exterior porque son contratos en dólares. El resultado: un ingreso al dólar oficial y un costo que es, ese dólar oficial más el 7,5%, quitando, según el directivo, gran parte de la rentabilidad que hace sustentable esa exportación. *“Ahí tenemos un problema bastante grave sin resolver. Esperemos que no sea como tantas cosas que son transitorias y después quedan enquistadas en la estructura impositiva”,* sentenció.

Lo positivo es que está contemplada la admisión temporal, es decir, que los dólares para pagar importaciones vinculadas con la exportación, no tengan que pagar este impuesto. Lo negativo, es que nunca se hizo operativo.

Tecnología

Dentro de la evolución tecnológica, desde AFAC están impulsando hace tiempo el sistema SUAP (Sistema Único de Gestión de Auto Partes), una plataforma de catálogo unificado de autopartes con el objetivo de dar soporte a los fabricantes en la homologación de la información sobre las aplicaciones de las piezas.

Al respecto, Cantarella manifestó que viene muy bien, y es un sistema que se va a ir generalizando cada vez de manera más acelerada. Lo que se buscan es que un fabricante tenga un solo catálogo, digitalizado y que, desde esa plataforma pueda comunicarse con todos sus clientes.

“De esta manera lo pueden ver en tiempo real, tenerlo en el celular, el fabricante puede vender en su propio e-commerce o en su plataforma. Esa misma plataforma también permite vender en Mercado Libre, Amazon, E-bay y, a su vez, del otro lado le va a permitir a los consumidores ingresar y buscar las referencias cruzadas, para ver las diferentes alternativas que puede encontrar en el mercado”, dijo.

Al día de hoy, ya se puede ingresar con la patente del vehículo y el sistema cruza con la pieza específica. *“Esto reduce o prácticamente elimina las posibilidades de error a la hora de tener que buscar una pieza para reparar un vehículo”,* cerró.

El potencial del litio y el límite con las celdas

Si bien hay un enorme potencial en la producción de litio en el país y debiéramos ser los pioneros en el aprovisionamiento de vehículos eléctricos. Es tan así?

Lo que se dice, es que del litio a la batería hay un larguísimo camino con muchísimos pasos intermedios y esos pasos no son nada fáciles. Requiere de muchas inversiones que, para ser amortizadas, se necesita una escala altísima. Como que Argentina tendría capacidades en los dos extremos, en la producción y en el armado de la batería, pero en el medio todavía no hay inversiones que se estimen redituables, dicen los especialistas. El tema, es que los recursos naturales están y existen las capacidades industriales y tecnológicas para armar la batería, pero no tanto para las celdas, que es el componente que lleva el litio. Esto más allá de que hay una iniciativa por el lado de YPFLitio y que habría que ver cuán viable va a ser la escala de la demanda que pueda llegar a tener. Puede haber oportunidades en los dos extremos, de hecho, ya hay algunas iniciativas de armado de baterías para vehículos eléctricos en Argentina, pero



más vinculado con el armado y con el software, lo que se llama el BMS (Battery management system), que tiene capacidades de desarrollo local. Pero para las celdas aún hay muchas dudas de qué escala sería la necesaria para que los proyectos sean viables.



login.

¡Tenemos la solución personalizada que usted necesita en Brasil, Argentina y Paraguay!

Entre en contacto con nuestro equipo.

+54 11 4119 9100
comercial.regional.bue@loginlogistica.com.br

Emisiones: cómo están las principales banderas

En el cuadro a la derecha, se pueden ver las emisiones de carbono en toneladas en 2012 y 2022 de las 10 principales banderas de registro, analizadas por la UNCTAD.

De un total de 33 analizadas, Panamá, es la única entre las primeras que en ese período bajó las emisiones, aunque aún son enormes por la cantidad de buques registrados allí. También bajaron más atrás en el ranking, Grecia, Chipre, Italia, Países Bajos, y muy fuerte reducciones en el caso de Reino Unido, Bermuda, Alemania, Isla de Man y Antigua y Barbuda, con Francia y Turquía con emisiones algo menores. Brasil, el único registro latinoamericano de peso, después de Panamá y que ocupa la posición 29, más que duplicó las emisiones en el mismo período

	Country	2012	2022
1	Liberia	84,234,822	116,604,626
2	Panamá	133,942,472	113,640,750
3	Marshall Islands	45,270,368	89,611,254
4	China, Hong Kong SAR	46,350,802	63,030,145
5	Singapore	40,511,064	55,007,389
6	Malta	27,002,673	46,599,011
7	China	18,441,308	34,892,234
8	Bahamas	32,054,270	33,102,919
9	Japan	14,084,980	22,207,515
10	Denmark (Dini)	11,734,910	16,887,869



LO PRIMO
COMPANIA DE SEGUROS Y REASEGURADORA

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

Estuvimos en el norte de Irlanda, en la celebración de los 25 años de Combilift, líder en equipos de manipulación de carga a medida

I+D la clave para llegar desde Monaghan al mundo

Mostrando sus nuevos desarrollos en materia de equipamiento, Combilift el mayor productor mundial de equipos articulados a medida para la manipulación de cargas; desde elevadores, apiladores y hasta los straddle carriers y gantries; celebró sus 25 años en su sede Monaghan, Irlanda del Sur. Y allí estuvimos....

Con la presencia de clientes y prensa de todo el mundo, desde Argentina o Brasil, hasta Bangladesh, India o Australia, pasando por EE.UU., México, Canadá y toda Europa; la empresa encabezada por sus fundadores, Martin McVicar y Robert Moffett, realizó una impresionante presentación en su importante planta.

El acto central contó con sus directivos y personal, tanto en lo comercial como operativo, y de diseño - entre ellos, Iñigo Cámara, responsable de Combilift para América Latina, España y Portugal y que tiene base en Panamá-.

Del encuentro, participó la ministra de desarrollo comunitario y rural de Irlanda, Heather Humphreys.

Además de la recorrida por la planta y sede administrativa de Combilift en Monaghan, mostrando todo el proceso -desde el diseño hasta los distintos pasos de la producción y los nuevos productos-; la celebración tuvo su cierre en Castle Leslie, un castillo del 1600 convertido en lujoso hotel.

Durante el evento, la ministra Humphreys - en



la foto abajo junto a todo el personal de Combilift- señaló entre otras cosas: *“Durante más de 25 años, Combilift ha tenido un impacto muy importante en la economía de Irlanda. Se trata de una compañía visionaria en todo sentido y estoy satisfecha de que el gobierno irlandés, la*



Centro de Navegación
ARGENTINA



haya apoyado en este increíble camino”.

Por su parte Martin McVicar , en la foto arriba a la izq.- señaló: *“Hemos tenido un camino récord de innovación en Combilift. Invertimos 7% de nuestros ingresos anuales en investigación y desarrollo y la celebración de hoy es la culminación de muchos años de duro trabajo. Estamos encantados de haber continuado esta tradición de innovación de 25 años. Ahora empleamos a 800 personas en Monaghan y otras 200 alrededor del mundo. El éxito de Combilift es un legado para nuestra gente, nuestros clientes y nuestros representantes de venta en el mundo. En la compañía estamos mirando al futuro, hacia nuestros próximos 25 años”.*

Más allá de la producción a medida de los equipos articulados de manipulación de cargas, Combilift se ha convertido en una empresa de ingeniería. Antes de recorrer la zona de producción, como en nuestra visita en 2018, pudimos acceder al área de diseño de los equipos - foto arriba a la der.- donde se muestra que esta empresa con docenas de ingenieros, hoy es una compañía integral de soluciones de ingeniería y la inversión en investigación y desarrollo es evidente. En el área de diseño se analiza, por ejemplo, la capacidad de los espacios de los depósitos o yards de los clientes y se les recomienda entonces los equipos a la medida de las necesidades, lo que posibilita maximizar esa capacidad.

Combilift cumplió los 25 años, tiempo en el que llegó a vender 80.000 equipos en 85 países con el lema de innovación, flexibilidad y servicio.



En 2022 vendió unos 8000 y hasta el tercer trimestre de este año tenía 6000 pedidos para entregar. Recordamos que exporta 98% de su producción y 70% de los equipos demandados son eléctricos. Se adapta tanto en diseño hasta en la pintura – que se hace en la propia planta- a las exigencias de los clientes. La producción en su planta de casi 50.000 m2, con fuerte cuidado del medio ambiente, es de 175 equipos por semana, con mucho desarrollo en hidráulica más que en electrónica, implica consumir e importar 600 tons de acero en ese mismo lapso.

Acompañados por distintos responsables del área operación, se pudo ver todo el proceso industrial, desde el soldado manual y electrónico sobre el acero, hasta la línea de montaje con el armado de distintas piezas en forma artesanal, y después el control de calidad, apreciando la gran cantidad de equipos elevadores multidireccionales adaptados para todo tipo de carga y espacio. La muestra incluyó hasta una “danza de forklift” con el fondo de música típica irlandesa.

Entre las novedades presentadas durante el encuentro, la empresa anunció su ingreso al sector del eólico offshore, con el lanzamiento de un nuevo producto para responder a las demandas de los fabricantes de estos equipos tanto en el movimiento de torres, aspas, como de grandes turbinas, y sus componentes.

Así se presentó el Combi-LC, diseñado en Monaghan en alianza con Siemens Gamesa,





que permite el movimiento de estos equipos – algunos de hasta 115 metros de largo y 70 tons.- con un concepto basado en dos unidades totalmente a medida a control remoto con camas de carga bajas y con dimensión y configuración de neumáticos que pueden variar de acuerdo al tipo de carga y peso.

Siemens Gamesa, uno de los proveedores líderes a nivel mundial de equipos offshore eólicos, se convirtió en la primera compañía en apalancar la nueva tecnología con una orden multimillonaria por este tipo de equipos y Combilift está en conversaciones con otras compañías con demandas similares y espera generar más



de €50 millones por año en este segmento del mercado al 2026.

Durante la celebración de los 25 años de la empresa, Combilift lanzó también otros dos nuevos productos, el Combi-AGT y Combi-Connect.

Ya en operación en algunos centros de servicios líderes en materia de acero en EE.UU. el AGT, equipo guiado automatizado, está diseñado para el manejo de cargas fuera del rango normal. Se trata de un equipo líder en el manejo autónomo de carga con mucha flexibilidad para el uso. Este modelo eléctrico de cuatro ruedas, es una apiladora lateral de producción autónoma – sin chofer-. La idea del equipo, consensada especialmente con los distribuidores de aceros especiales, apunta a mejoras en seguridad, por ejemplo, evitar la presencia de personal en corredores- o bien maximizar la atención de pedidos. También puede ser usado en modo manual, si así se requiere por alguna pérdida de conexión en una planta. Tiene una capacidad de elevación de 5.000 kg con varias alturas.

En cuanto al Combi-Connect, se trata de un software que le da a los clientes mejores niveles de percepción del manejo y la utilización de sus



Servicios de Pilotaje en el Río Paraná

Servicios de Pilotaje 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.

Practillaje

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

equipos, ofreciendo la performance de los mismos en tiempo real, incluyendo seguimiento de ubicación, analítica y alertas de mantenimiento para manejar mejor la información y las decisiones.

Entre los equipos que sorprenden está el Combi-CSS para carga y descarga de contenedores que puede cargar más de 30 tons. El sistema que utiliza una gran plancha de base y tiene control electrónico permite cargar ese tonelaje en seis minutos sin la utilización de múltiples elevadores. Asimismo, los straddle carriers y gantries para los patios de contenedores intermodales o para equipos sobredimensionados como el Combi SC o MG, todos multidireccionales, no dejan de sorprender. También el Combi-Cube, nuevo modelo con dirección Dynamic 360 que permite un rápido cambio de dirección. Unico....



Arriba los directivos de Combilift junto a la ministra Humphreys.

Abajo, momentos de la cena de celebración de los 25 años de Combilift en el imponente ámbito del Castle Leslie, con danzas y música típica.

Asimismo el reconocimiento a ejecutivos en distintas áreas que trabajan y trabajaron en la empresa



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



FOUNDED 1970
PILOTS' ASSOCIATION



LA SOLUCIÓN PARA ESTAR **BIEN ASEGURADOS**

TRANSPORTE DE MERCANCÍAS - CAUCIONES Y GARANTÍAS IATA
RESPONSABILIDAD PARA AGENTES DE CARGA - CONTENEDORES.

www.assekuransa.com +54 11 5254-5254

SSN

www.ssn.com.ar
0800-665-8400

Adrian
La Barca
del Pescador



Astillero 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.