

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

MEGATRADE

www.revistamegatrade.com.ar

Año XXVIII Nro. 319 Octubre 2019

Revista Megatrade

@ReMegatrade

Cómo posicionarse en materia de relaciones comerciales internacionales. Opinan los especialistas...

LIDIANDO CON LA INCERTIDUMBRE



PUERTOS, VÍAS NAVEGABLES Y MARINA MERCANTE: REFUNDAR O HACER

NAVIERAS INTERNACIONALES, ATAJANDO PENALES PERO CERCA DEL CLIENTE

EDICIÓN 28 ANIVERSARIO



GRUPO LINEAS PANCHITA G S.A.

Abriendo Bolivia al mundo a través de la Hidrovía Paraná - Paraguay, para cargas generales, proyecto, a granel, y contenedores. Ofreciendo el primer servicio fluvial de contenedores para Bolivia para exportación e importación vía Buenos Aires y Montevideo, para carga Mercosur y todo el mundo.



📞 +595 21 210355 / 214 859

✉️ info@lpg.com.py

🌐 www.lpg.com.py

Complejo Santos - Bloque "E"
Avda. Gral. Santos c/Concordia
Barrio Jara (Asunción - Paraguay)



Assekuransa



CON NOSOTROS
USTED ESTÁ REALMENTE
ASEGURADO

SEGUROS DE COMERCIO INTERNACIONAL

TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL DE MERCANCIAS
CAUCIONES • GARANTÍAS ADUANERAS • RESPONSABILIDAD CIVIL

www.assekuransa.com

#GENERANDOCONCIENCIA

BUENOS AIRES • MADRID • MIAMI

Nº de inscripción en SSN
771

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACION

MEGATRADE

Año XXVIII N° 319 Octubre 2019

Tendencias en logística de comercio exterior, según la visión de los propios operadores

Revista mensual impresa y digital. Llega a cargadores, embarcadores y operadores de comercio exterior, al mercado naviero, puertos y de logística global, junto a las plataformas: Newsletter Megatrade Virtual / Megatrade TV

 www.revistamegatrade.com.ar

 contacto@revistamegatrade.com.ar

 Tel: (+54) 911-40433288

Buenos Aires, Argentina

Registro de la propiedad intelectual 240.963

Director-Editor

 Darío Kogan

Diseño Editorial

 kogandg

 suscripcion@revistamegatrade.com.ar

Destacados

6. Informe de Situación

LA SOLUCION SIEMPRE ESTA AQUÍ

12. Puertos

RACIONALIDAD Y BUSQUEDA DE CONSENSOS

18. Diálogo con Maersk

CERCA DE LOS CLIENTES EN TIEMPOS TURBULENTOS

24. El Foro de Prácticos

LA SEGURIDAD PRIMERO

18. Practicaje

CON LA MIRA EN EL ENTRENAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN

28. Promoción

CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO
DE LA MARINA MERCANTE

34. Desarrollo del mercado interno

MAS IMPORTACION MAS COMERCIO

40. Opiniones

LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES:

LO QUE VIENE

HABLAN OCHOA, ELIZONDO, PEÑA, MAKUC, MALENA,
MANTILLA, BARTESAGHI, FERNANDEZ TABOADA

68. De un especialista

ANALISIS DE LA SITUACION DE PUERTOS, VIAS NAVEGABLES
Y MARINA MERCANTE



- Astillero modelo, 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 de plazos de reparación



Ruta XVII Villeta – Alberdi, Km 13
Km 338 Rio Paraguay, Km 1.580 Hidrovía Paraguay – Paraná
Teléf. (+595 21) 328 6020 / 328 6021
Coordenadas: 25° 36' 28" S – 57° 35' 46" O

Shipyard S.A.
Sgt. José León Gauto 395
Telf. +595 21 214 990 | Fax. +595 21 228 325
www.shipyard.com.py



Mientras algunos piensan que el mundo esta en contra nuestra..

La solución siempre esta aquí

Por Dario Kogan

Repasando los números aniversario de años y décadas atrás, parece extraño - sólo parece- que se repitan y lean y lean los mismos debates y las mismas falencias y necesidades en materia de comercio exterior, logística e intereses marítimos en el país. Lo curioso es que algunas mejoras que han permitido desarrollar ciertas facetas de la industria todavía se ponen en tela de juicio. La "nefasta" década del '90 trajo, entre otras cosas, la forzada privatización y concesionamiento de puertos y vías navegables o la transformación a consorcios de gestión. ¿Cómo estaríamos hoy con en esta materia si no se hubiera hecho tanto "daño" a la soberanía nacional?...

Se reclama incluso una nueva "gobernanza"....mientras no se sabe en qué quedará el concesionamiento de Puerto Nuevo.

En algún momento todo promete ser fundamental en la Argentina pero después de un tiempo volvemos al principio. Desde hace años tenemos un comercio exterior que se viene cayendo frente a otros países emergentes, sin un plan de transporte coherente y una marina mercante casi inexistente; aunque con un ADN que no es neutral, sino cada vez más acostumbrado a repetir errores. Como si nos gustara... Algunos avances en la logística, en la infraestructura, en los costos, llegar a los mercados mejor posicionados, quizás sean ideas tiradas por la borda porque se dice que no estuvieron bien instrumentados o porque las empresas están pensando en la coyuntura.

Se volverá a priorizar a gente sin experien-

cia porque "no está contaminada" y porque se necesita gestión o ahora saltaremos a poner gente en lugares para hacer política y esto significa sacar el dinero del comercio exterior para estrangularlo con el falso argumento de que es mejor "hacer escuelas"...como si el comercio exterior serviría a unos pocos "vivos"...

En estos meses, desde las PASO quedaron olvidados los proyectos de infraestructura, la concesión de Puerto Nuevo, el dragado de la vía troncal...El mundo se paralizó, salvo por el alza de los costos.... Lo cierto que en tiempos políticos cruciales, se repite lo que cada tantos años vemos: un carrusel sin fin ya sea de conservadores o progresistas, liberales o comunistas, viejos y jóvenes que parecen hasta regodearse de ver caer gobiernos impulsados por una dirigencia que parece ormada, pero que entre líneas hace lo mismo que cualquier empleado asalariado y como si se alquilara en Argentina y viviera en Miami: a comprar dólares que se viene "la fin del mundo"

Yváyase al tacho lo bueno que pudo haber hecho algún gobierno en el medio...a Y de vuelta: nace alguna "esperanza que nos lleva hacia..." adónde?

Pero seguramente desde estas líneas hemos vivido equivocados; parece que el negocio pasa por otro lado; promesas, el caos, sacar la plata de los bancos, default, romper las vidrieras de los bancos, pero en seis meses volvemos a depositar nuestros sueños y finanzas en sus manos....y quién se acuerda?. Hasta unos años después....

Pero el mundo sigue girando y desde

Harness the power.

With a choice of battery technology.



Our range of 5-18T eco-efficient electric forklifts deliver on power and performance, while reducing your carbon footprint and fuel costs. You have a choice of battery technology, either Lead Acid or Lithium-ion, a range of different masts, lifting capacities and attachments so we can build the right solution for you. Even though electric forklifts may cost a little more, they are much cheaper to run with an expected payback period of two years. Which is good for you and great for your business. Kalmar, making your every move count.

www.kalmarglobal.com

 **KALMAR**

afuera nos miran ya ni con asombro...Pero cuál es el problema?. Si el mundo como está...Quién nos va a decir qué hacer como se decía desde el atrio antes del 2015?. ¿Un deja vu?

Temas

Precisamente alejados de la coyuntura, hacemos en estas páginas un análisis de la situación de las complicadas relaciones comerciales internacionales, el posicionamiento de la región y el país. Una variedad de especialistas nos dan su opinión. Al mismo tiempo dialogamos a fondo con uno de los que más saben sobre temas que tienen que ver, desde el futuro del puerto de Buenos Aires, la hidrovía y la marina mercante.

**HUTCHISON PORTS
BACTSSA**

LIDERAZGO EN
OPERACIÓN PORTUARIA

25 AÑOS AL SERVICIO DEL COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO

A member of CK Hutchison Holdings

Además hablamos sobre exportación e importación, situación y drama. Por otro lado, un directivo de la naviera mundial número uno en contenedores, nos da su visión sobre la actividad.

Habrá cambios en la gobernanza portuaria?, lo hablamos con otro directivo del sector privado.

Además, el futuro del praticaje y la digitalización en la logística, entre otros temas.

Para el final, destacamos la formación de una entidad que busca promover estudios que presenten soluciones para los temas que hacen a los intereses marítimos, especialmente a la marina mercante y la industria naval, siempre asociada. Pero curiosamente esta loable idea se viene después de una fuerte división en el sector armatorial. ¿Cambiarán las cosas con una crisis de desconfianza en el sector empresario y en los gremios?

Con esta imagen de apertura al “diálogo” interno, se busca también que la autoridad tenga una sola versión de la realidad del sector. Es bueno que se trabaje y todos incluidos en esto.

Datos que no ayudan: un buque recién reacondicionado en un astillero argentino, anunciado como punta de lanza de la “nueva marina mercante” sigue con viejos problemas operativos. Será hasta que termine su período de pruebas?...Al mismo tiempo un ejemplo de desconfianza son las peleas entre armadores, sindicatos, astilleros porque el Estado decide construir afuera. Aunque parecía que se ponía paños fríos a la disputa...Y el trabajar para tener una sola voz?.

Dejamos con un signo de interrogación el tema del futuro de AGP y el fin o no de la intervención; temas que encara gente experta en este tipo de roscas en las que somos incompetentes...Ya dijimos en su momento que AGP estaba en condiciones de dejar de estar intervenida.. pero de allí a pasar a la Ciudad?...mmm....

Lo que nos queda por esperar desde un editorial de 28 aniversario de una revista especializada como Megatrade que ha visto pasar de todo; es que luego del escarceo político, el país se ponga en orden con las variables económicas y con o sin el lema de “vivir con lo nuestro”; el comercio exterior en particular vuelva a funcionar sea la efectiva forma de salir del sube y baje...

Pese a los años, la ingenuidad no se pierde.....



Intelligence. Hamburg Süd's secret.

Hamburg Süd's logistical expertise goes far beyond the transportation of merchandise and reliable navigation on the world's oceans. Our secret is an efficient networking of all services and fast connections across the globe. Capitalise on our secret for your business.

No matter what.

HAMBURG SÜD

www.hamburgsud-line.com

Opinión al paso: Qué dice Jorge Heinermann; vicepresidente primero de ALACAT (Federación de Asociaciones Nacionales de Agentes de Carga y Operadores Logísticos Internacionales de América Latina y el Caribe) y director de Transportes Universales SA.sobre el avance de los procesos digitales en la cadena logística.

"La digitalización es perfecta para la trazabilidad y el seguimiento de la huella de carbono"

Megatrade: Los agentes de carga como los integradores logísticos por excelencia están tomando en cuenta cómo avanza la digitalización en la cadena. Hay nuevas plataformas tecnológicas y desde el forwarder lo ven como una amenaza más que un aporte...Cómo lo ve en la Argentina?

Jorge Heinermann: La digitalización es un avance importantísimo, en tiempos y en costos, en gestiones que antes podían llevar 45 días ahora lo hacen en 48 hs. La implementación de la VUCE es fundamental

y hay un importante avance en la gestión electrónica pero el papel sigue estando presente en la Argentina. Por ejemplo, a la hora de ir a la terminal portuaria hay un costo y hay que seguir llevando "la carpeta". Creo que hay que seguir trabajando en los costos logísticos, por ejemplo en una mayor transparencia en la operación portuaria allí hay mucho por hacer....esto es gente, demoras, en la medida que todo este proceso ingresa a un plan digital estaríamos mejor y con un costo razonable...



M: No ve que otros protagonistas están buscando integrar la cadena y algunos pensando que se terminan quedando con toda la data del sistema, como es el caso del Blockchain?

J.H.: Son varias las opciones de plataformas digitales. No hay una única cadena, hay varias y puede haber una modalidad ajustada a cada operación. El Blockchain en su totalidad integra marítimo, puertos, usuarios

esto es un avance. Pero no sólo hay espacio para los grandes operadores o para los logísticos integrados sino también para el operador de nicho. Estos procesos generan transparencia y que los procesos no se interrumpan. El gran desafío es la trazabilidad, tener un registro de la huella es carbono, esto es crítico por lo que se viene y hay que estar preparados y los agentes de carga tienen la solución al ser los logísticos por excelencia.



BCR
BOLETA DE COMERCIO DE ROSARIO
DE ROSARIO Desde 1884

www.bcr.com.ar
f BCRoficial | @BCRprensa | @BolsadeComercioddeRosario

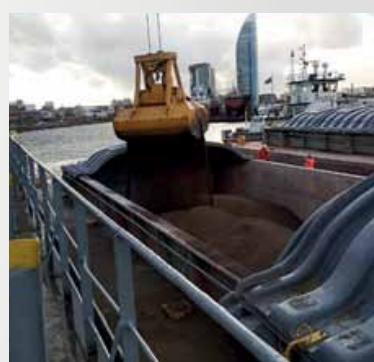
Celebramos junto a Megatrade su 28º Aniversario.



CONNECTING OCEANIC, FLUVIAL and mediterranean MARKETS



OPERADOR
Portuario
Logístico y
de Depósitos



ARGENTINA
Puerto Buenos Aires
Puerto San Nicolás
Ramallo
Villa Constitución
Puerto Gral San Martín

BRASIL
Puerto Murtinho

PARAGUAY
Villeta
Caacupe Mí

URUGUAY
Puerto Montevideo
Puerto Nueva Palmira

Luis Zubizarreta, presidente de la Cámara de Puertos Privados Comerciales y el posible cambio de la gobernanza portuaria o más intervención estatal en el sistema... “El camino es muy estrecho como para tomar medidas extremas”, dice...

Trabajar con racionalidad y buscando consensos...

Megatrade: Creen que con un nuevo gobierno puede haber una movida en el manejo del comercio exterior, donde haya mayor intervención y restricciones a los grandes exportadores, especialmente de commodities?

Luis Zubizarreta: En la posición en que está la Argentina, el camino hacia adelante es muy estrecho como para tomar medidas extremas... Creo que se debe trabajar con racionalidad, buscar los consensos necesarios y tomar políticas sensatas que generen confianza en los mercados. Todos necesitamos que haya estabilidad para que el gobierno que continúe tome medidas de fondo que vuelvan a llevarnos al desarrollo... Tenemos que apoyar y ayudar a quien sea elegido haciendo aportes constructivos. Uno de los problemas tradicionales de la Argentina es que cada uno lleva agua para su molino y se necesita un poco más de grandeza en ese sentido. Además el gobierno que continúe deberá tener la



**AGENCIA MARITIMA TRANSHIP
(URUGUAY) S.A.**



1978-2019

**Agentes Marítimos • Brokers • Freight forwarders
Servicios Logísticos y Proyectos**

**Cerrito 618
11000 Montevideo
Uruguay**

**E-mail: tranship@tranship.com.uy
Tel: (00598)2916.1707
Fax: (00598)2916.1758**

inteligencia de saber cuáles son las políticas racionales para cada sector y así remar todos para el mismo lado...

M: Desde los comienzos de la administración Macri hubo una agenda que estuvo muy enfocada en las exportaciones, especialmente en la baja de costos logísticos que Uds. apoyaron fuertemente....Qué cree que pasará ahora?

L.Z.: Creo que hay cosas que van a continuar, más allá de la forma de trabajo, es imperativo desarrollar políticas que incrementen las exportaciones y seguramente se va a trabajar en ese sentido, porque el país necesita una balanza superavitaria y hay definiciones sobre la necesidad de agregar valor a las exportaciones que generan más trabajo y confío que el próximo gobierno va a apuntar hacia allí...

M: Pero si se tienen en cuenta los antecedentes, se puede prever un mayor intervencionismo. Se habla de la necesidad de una nueva gobernanza, incluso algunos critican el sistema de los consorcios de gestión, claro que pensando en una forma de recaudación para la política. Porque no volver a una AGP que maneje todo....o es un disparate?

L.Z.: Creo que la Argentina solo puede salir hacia adelante. Volver a un sistema con regulaciones que traben un proceso natural de desarrollo sería negativo y nadie va a ser torpe a la hora de tomar decisiones... Porejemplo, en puertos se puede hablar de un sistema distinto de gobernanza, pero volver a una AGP centralista o a un control total; creo que sería un delirio. Podría haber más o menos intervención, pero insisto: el objetivo es crear exportaciones de valor agregado y para eso hay que generar confianza y es necesario seducir a los capitales nacionales o internacionales para que inviertan y que agreguen valor en industrias que tienen potencial y competitividad como ser el agro, o la minería, la energía, etc y transformar esas ventajas comparativas en trabajo para la gente. En nuestro rubro hay una enorme oportunidad para agregar valor e integrar esa grieta entre el campo y la ciudad que ya está perimida en todo el mundo y generar productos sustentables....

M: Un latigillo que repitió la actual administración fue la inserción inteligente al mundo, cómo lo ve en el futuro...?

L.Z.: Hay que integrarse al mundo y con inteligencia. Pero atención: no hay que pensar que el mundo está abierto. En muchos mercados hay fricciones y si queremos transformar nuestros productos tenemos

que generar las condiciones necesarias. Las fronteras no se abren solas; creo que lo mejor es trabajar con políticas de negociación espejo: no sirve que nos abran para exportar commodities y no nos dejen llegar con productos de valor agregado....En ese sentido avanzar en el acuerdo Mercosur UE es muy importante para el país, precisamente una de las cosas que debe hacer la Argentina es integrarse para jugar en primera y eso se logra siendo competitivos...

M: Siempre se dice que la logística portuaria, ha evolucionado hasta ser un enclave de competitividad gracias a las terminales privadas....Ahora se viene el



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



concesionamiento del mantenimiento de la vía navegable..

L.Z.: En nuestro sector de logística portuaria somos muy competitivos...Tenemos un tema muy importante que es el próximo vencimiento de la concesión en la hidrovía y las entidades vinculadas a la misma hemos y allí hemos decidido hacer un aporte no vinculante, técnico y profesional contratando a una consultora para que haga recomendaciones sobre cuál debiera ser el proyecto de la hidrovía, esto incluye desde el formato de los pliegos, hasta qué sistema la haría más competitiva. Este trabajo lo vamos a poner a consideración del próximo gobierno. Se trata de un aporte importante porque debemos trabajar para que sigamos siendo competitivos en esta materia. La concesión fue muy positiva, pero estaba prevista para determinado periodo. Una nueva licitación nos va a permitir acceder a otras opciones, siempre buscando más competitividad, bajar los costos y mejorar el sistema...

M: Qué parámetros le dieron a la consultora?

L.Z.: Apuntamos a que el armado lo hagan los profesionales; hay que ver también el costo. No tiene sentido pagar un peaje exorbitante para dragar porque iría en contra de los intereses del país. En definitiva hay que ver la conveniencia general y en base a eso que haya una recomendación que sea objetiva y así que se tome la mejor decisión ...No hay que olvidar que además está la licitación del puerto de Buenos Aires y entiendo que allí es importante que haya un proceso consensuado y coordinado....



M: En que temas pendientes se debe avanzar en cuanto a la logística vinculada al comercio exterior?

L.Z.: Hay otros rubros donde se ha venido trabajando bien como la logística interna, la optimización de flujos de transporte automotor para que rotén mejor los camiones, las inversiones ferroviarias....Todavía hay cosas para mejorar; falta resolver temas de accesos a los puertos, el manejo de los turnos de los camiones para el acceso a las terminales granarias donde se ha mejorado pero aún falta...En definitiva hubo muchos avances vinculados al tema de los costos logísticos, pero se puede hacer más....

preocupa la bandera del buque sino que le saquen su mercadería...

L.Z.: Sería bueno tener una bandera nacional, pero si al momento tenemos una bandera competitiva y eficiente no nacional, podríamos ver de qué forma aprovecharla mejor....Quizá a muchos no les gusta, pero creo que debe privar el beneficio de la mayoría y en este caso es ver cómo beneficiar a la carga y así lograr fletes competitivos para maximizar el costo...Debemos seguir trabajando para que haya una flota argentina pero si hay otra que lo hace en forma más competitiva; porque no usare esa capacidad de bodega....

M: Un tema recurrente tiene que ver con la falta de bodega nacional que por ejemplo, afecta a los puertos río arriba. En general a las entidades vinculadas con la carga y a los cargadores puntualmente no les

**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 - copractadministracion@gmail.com - copractesorero@gmail.com

www.coprac.com.ar



Nueva draga de Jan de Nul en el país con nueva tecnología

JAN DE NUL LÍDER MUNDIAL EN OBRAS DE DRAGADO, INVIRTIÓ U\$20 MILLONES EN UNA NUEVA DRAGA QUE SE SUMA A LA FLOTA DE 6 QUE SE ENCUENTRAN ACTUALMENTE EN FUNCIONAMIENTO EN EL PAÍS.

El buque draga JDN “*Giovanni Venturi*” – en la foto- cuenta con la tecnología WID, una técnica de dragado simple y natural que elimina la necesidad del dragado mecánico siendo mucho más eficiente y respetuosa con el medio ambiente.

Según fuentes de la compañía, se trata de un método de dragado que introduce gran cantidad de agua a baja presión dentro del sedimento, usando bombas inyectoras a través de un tubo horizontal y una serie de difusores. Esta metodología de transporte horizontal de sedimentos protege el medio ambiente mucho más que ninguna otra



TRANSFORMAMOS TU NEGOCIO
DE LOCAL A INTERNACIONAL

YA SEA PARA EXPORTAR O IMPORTAR, ESTAMOS
AQUÍ PARA AYUDARTE. CONTÁCTANOS.

www.mitpan.com

(507) 430-9800 | info@mitpan.com | Manzanillo International Terminal | mit_panama

MIT MANZANILLO
INTERNATIONAL TERMINAL

Un puerto colonense, sirviendo a Panamá y al mundo.

técnica de dragado, incluyendo otras técnicas de dragado hidrodinámico.

El agua inyectada varía la densidad de la capa de sedimento hasta que muestre un comportamiento fluido e inicie la corriente que sacará el material fuera de la zona de dragado sin producirse transporte vertical del sedimento, no afectando de esta manera a las capas superiores de agua y evitando la necesidad de transportar el material refulado.

Este tipo de embarcaciones son más pequeñas que las dragas tradicionales y tienen una alta maniobrabilidad y un calado limitado. Son aptas para trabajos de dragado de mantenimiento en sectores de compleja conformación de las vías navegables, en puertos pequeños y también en áreas confinadas. También informa la empresa que resultan muy eficaces para realizar servicios de perfeccionamiento como nivelación del fondo marino o para la realización de obras, bajada de cables y tuberías en el lecho marino.

La nueva draga operará en la Hidrovía Paraguay Paraná donde a través de su trabajo en los últimos 25 años JDN ha logrado llevar la profundidad de esta vía navegable desde 24 hasta 34 pies, contribuyendo de manera determinante en el desarrollo y el crecimiento de la producción agroindustrial argentina.

Acuerdo para dragar el acceso de Santa Fe

Jan de Nul celebró un acuerdo con el Ente Administrador Puerto de Santa Fe (EAPSF) para llevar adelante las obras de dragado necesarias para llevar el canal de acceso al puerto santafecino a una profundidad de 25 pies de calado. Las tareas de dragado serán llevadas a cabo por la draga Alvar Nuñez Cabeza de Vaca, - en la foto abajo- draga que obtuvo recientemente la categorización de buque de bandera nacional y que forma parte de la flota de de dragas que se encuentran actualmente operando en la Hidrovía Paraguay-Paraná.

El presidente del Directorio del Puerto de Santa Fe, Sebastián Simez manifestó tras la firma del acuerdo que “*con este convenio y la realización de esta importante obra de dragado, obtendremos un plus de competitividad que permitirá el ingreso de buques de mayor calado a nuestro puerto. Seguimos apostando a un proyecto de puerto oceánico que todos queremos tener en Santa Fe. Estamos ubicados en medio de la hidrovía Paraná-Paraguay y somos el punto natural de trasbordo de la misma*”, agregó.

Por su parte Pieter Jan De Nul, Country



manager de Jan de Nul Argentina – en la foto junto a Simez- expresó: “*nos llena de orgullo que las autoridades del Puerto de Santa Fe, una provincia que tiene una participación tan significativa en el comercio exterior del país, haya confiado en nosotros para avanzar con esta obra tan relevante para seguir impulsando su economía y favoreciendo la actividad de los productores y su conexión con el mundo. Las obras de dragado en los canales de acceso de los puertos permiten que, al contar con mayor profundidad, no sólo puedan entrar buques más grandes, sino también que puedan cargar una mayor cantidad de mercadería en sus bodegas. Así, entra en juego la economía de escala y se logran fletes más competitivos y una reducción tal de los costos logísticos totales, que terminan beneficiando directamente la rentabilidad de los productores y exportadores, así como también de las industrias en las áreas de influencia*”.



**UN PUERTO
SUSTENTABLE
EN PLENA EXPANSIÓN**

PLP
PUERTO LA PLATA



WWW.PUERTOLAPLATA.COM

Presencia de Elías en AAPA

El Presidente del Puerto de Rosario (ENAPRO) y del Consejo Portuario Argentino, Angel Elías, fue designado Chairman Elect en el marco de la segunda jornada de la 108º Convención Anual de la Asociación Americana de Autoridades Portuarias, (AAPA) que se llevó a cabo en Virginia, Estados Unidos. Elías, también forma parte de la junta directiva y trabajará en adelante con los puertos más importantes de Latinoamérica y el Caribe.

Recordamos que AAPA está presidida por Christopher J. Connor, ex-CEO de Wallenius Wilhelmsen Logistics (WWL), (en el centro de la foto junto a Elías y Rafael Díaz Balart, coordinador para Latinoamérica de AAPA) y es



MIAMI, 19 - 21 NOVIEMBRE 2019
XXVIII CONGRESO LATINOAMERICANO DE PUERTOS
LA CITA OBLIGADA DE LA INDUSTRIA PORTUARIA
+ de 40 disertantes abordarán los proyectos que se están desarrollando en la región, y presentarán las novedades y tendencias del mundo portuario, logístico y naviero

INSCRIPCIÓN + Info: www.aapalatinoamerica.com
info@aapalatinoamerica.com +54 341 527 0001

la voz unificada de la industria portuaria en las Américas, reuniendo a más de 130 autoridades portuarias públicas y privadas en los Estados Unidos, Canadá, el Caribe y América Latina. Promueve los intereses comunes de la comunidad portuaria continental y brinda un liderazgo crítico de la industria en cuestiones de seguridad, comercio, transporte, infraestructura, medioambientales y demás relacionadas con el desarrollo y las operaciones del sector.

Antares Naviera
Remolques y Salvamentos
Towage and Salvage Services

Bouchard 547 Piso 21 - C1106ABG
BUENOS AIRES - ARGENTINA
Tel./Fax (54-11) 4317-8422
Fax (54-11) 4313-8983
Cel. 15-4142-7149

remolques@antaresnav.com.ar
www.antaresnaviera.com

ABS

Tugboat: PAMPA V | Flag: Arg. | Type: Tug Harbour Ocean | HP: 4000 | Built: 2007 | BP (tons): 52/ZP

Nuevas reglas medioambientales de la OMI que generan más costos, la situación del mercado de fletes, la capacidad de bodega, la relación con los cargadores, la competencia, el cumplimiento de schedules, los costos locales y el negocio naviero y las soluciones digitales.

Todos temas que abordamos con Antonio Domínguez, director ejecutivo de Maersk para la Costa Este de Sudamérica.

Cómo seguir cerca del cliente siendo proactivos en tiempos turbulentos

Megatrade: Comenzamos hablando de un tema que urge a las navieras y que pegará en los costos de la carga: las nuevas reglas que obligan a reducir la emisión de sulfuro de los combustibles impuestas por la OMI a partir de enero.... Cómo se maneja Maersk en ese sentido?

Antonio Domínguez: Maersk ha sido muy clara en esta materia: tenemos un solo planeta y hay que cuidar de él. Es decir todo el debate sobre si hay o no calentamiento global ya pasó; no es momento de discutir. Tenemos un problema y hay que atacarlo, y existe una regulación muy clara y mandatoria a partir de enero. Una vez que la regulación fue aprobada nos concentraremos en buscar las soluciones para cumplir y en cómo dar a los clientes la mejor información posible antes de la instrumentación. En ese sentido estamos haciendo una gran política de comunicación en cuanto a cuál será el incremento en los costos a nuestros clientes...



M: Acá hay un tema no muy difundido que tiene que ver con que el costo de la reconversión de los buques para cumplir con un combustible más amigable y más caro y que van a tener que pagarlos en parte los clientes....

A.D.: Es claro que va a haber un incremento en los costos para las navieras para cumplir con las exigencias y eso va a derivar en un incremento en los costos para la carga; pero no tomamos un valor previamente determinado sin hacer un



Cámara de Puertos Privados Comerciales

Bouchard 454, piso 7, C.A.B.A.

Tel.: 4311-4477

análisis. Para Maersk esto no es un tema de hacer dinero, sino de cubrir costos. Varios especialistas estiman un impacto a la industria naviera de US\$11 mil millones de dólares de costo adicional. Es muchísimo y de ello sólo para Maersk sería de US\$2 mil millones. Por eso le hemos dado a nuestros clientes visibilidad completa sobre cuál va a ser el impacto en cada tráfico con el movimiento de contenedores, la distancia recorrida y cuál es el uso del combustible en esa ruta. Esto nos da un índice diferente en cada tráfico y a partir de ello la carga contribuirá en parte con este costo...

M: Quiere decir que para mercados más alejados el costo va a ser mayor...

A.D.: Claro...no es lo mismo el costo de aquí a África que a Asia. Mientras haya un mayor recorrido más se va a pagar. Pero nos interesa que los clientes se saquen todas las dudas y que con total visibilidad y transparencia, entiendan la fórmula. Queremos ser claros con esto, e incluso ellos mismos la pueden calcular porque los indicadores son abiertos...

M: Este incremento figura claramente aparte del flete...

A.D.: Exacto. Por ejemplo, nosotros comenzamos hace año y medio separando el cargo del bunker del flete marítimo, con un índice que varía cada trimestre a partir del costo del combustible y que también se hace con completa visibilidad...

Pero el compromiso de Maersk con el medio ambiente no queda sólo pensando en el tema del dead line del uso de menor sulfuro para el combustible de fin de año. Hace pocas semanas en una reunión de la OMI nuestro CCO Soren Toft presentó un compromiso de la empresa que para el 2050 tendrá cero emisiones. Esto significa que al menos para el 2030 deberemos contar con una propulsión distinta en nuestros buques....Aún no está definida, pero la estamos buscando.

M: Pero cómo va a actuar Maersk en cuanto a la utilización de combustible en el dead line de fin de año o con la instalación de los llamados scrubbers...

A.D.: Hay que avanzar en esta materia, no es cuestión de querer o no querer. Hemos visto lo que hay en el mercado y tenemos la responsabilidad de estar 100% cumpliendo con la norma. Una minoría de los barcos estarán con los



scrubbers y la mayoría trabajará con el combustible de bajo porcentaje de sulfuro que esté disponible...Precisamente hoy el combustible con 0,5% no está disponible; entonces vamos al de 0,1% que sí está disponible y además se sabe su precio. Allí la fórmula que ideamos en cuanto al mayor costo es, por ejemplo, si a Maersk le sale 100 por contenedor, le descontamos la mitad al cliente ya que la idea no es cargarlo con todo el peso, sino compartir los costos. A partir de ese número se multiplica por la distancia y el recorrido...

Latin America/Africa-ESA

Route Detail



Latin America/Africa-ESE

Route Detail



Highlight: 2000TEU allocation per week
Transfer service to VITORIA and Salvador from Santos & to ROSARIO/ASUNCION from Montevideo.

COSCO SHIPPING Lines (Argentina) S.A.
Contactos: impo@coscoshipping.com.ar
expo@coscoshipping.com.ar
Teléfono: (+54 11) 4343-0607
Av. Paseo Colón 221, Piso 1,
Buenos Aires, Argentina (C1063ACC)

M: Esto no es neutral en la competitividad de cada país. El que está más lejos queda en desventaja...

A.D.: Nuestra fórmula toma las millas náuticas recorridas y el trade imbalance. Si el tráfico es equilibrado entre carga de subida y bajada, el costo va a ser menor, si tengo que traer muchos vacíos el costo sube... Creo que es una fórmula muy justa...

Es verdad, que la economía en Sudamérica no está en su mejor momento y ese es mi temor. Hace cinco años que estoy a cargo de la región y estamos atravesando una coyuntura preocupante. Pensábamos que este sería un año de crecimiento especialmente en Brasil y no se dio y en Argentina hay mucha incertidumbre sobre lo que pasará después de las elecciones...

M: Algunos señalan que las grandes navieras han dejado servicios y llamadas pegando en las opciones para la carga.. esto continuará?

A.D.: Hemos tenido mucha confianza en la Costa Este de Sudamérica. De hecho pasó una gran recesión y hemos continuado con los servicios. Por ejemplo, somos los únicos que tenemos un servicio directo al Mediterráneo y aunque lamentablemente en este semestre el buque está viniendo con poca carga, continuamos creyendo que las cosas en un momento se van a dar vuelta. No vamos a tomar ninguna decisión por el momento; veremos los anuncios del nuevo gobierno en cuanto a la dirección que tomará la economía del país. Pero la caída de las importacio-

nes entre 40/50% resulta preocupante e impacta en nuestro negocio ya que sube mucho el costo de las operaciones. Esperábamos que en exportación con una devaluación tan fuerte, iba a haber una gran recuperación, pero esto se ha visto en algunos sectores y en otros no... Las restricciones con el dólar generan incertidumbre en las reglas de juego y hay empresas que prefieren ver y esperar, como es el caso de equipos para energía donde tenemos muy buenos clientes.

Brasil no ha ayudado demasiado. Repito, nuestros principales clientes pensaban que la economía iba a crecer 2.5% y crecerá menos del 1%. En el primer semestre del año en Brasil las importaciones cayeron 30%. Hay expectativas por cambios en la normativa de pensiones y reforma tributaria...

M: Un fenómeno que se está dando a nivel internacional es el conflicto entre EE.UU. y China, como pega en el negocio y en oportunidades locales?

A.D.: Recién ahora se puede ver alguna limitante a nivel de los tráficos principales. Pero aliviamos que la región tiene una oportunidad, porque crecen las exportaciones de nuestros países a partir de la lucha entre esas dos grandes potencias. Incluso vemos que aparecen compradores que llegan a esta parte del mundo especialmente para lo que son los rubros con ventajas comparativas como son los alimentos. Hay oportunidades para este país por la calidad de sus productos donde hay gran demanda. También hay más posibilidades de que carga a granel vaya al contenedor...

M: Esta era una tendencia que se dio hace unos años por el alto valor de ciertos commodities y la baja del precio de los fletes en contenedores....

A.D.: Si, pero puede haber una vuelta a aquello porque a futuro una vez que se incremente el precio del bunker el transporte en buques graneleros se va a incrementar. Los bulkcarriers son buques que tienen más años y van a tener que invertir más para cumplir con las reglamentaciones vinculadas con el cuidado del medio ambiente. No hay que olvidar que las navieras de contenedores tienen una flota que ya cumple en mucho con las reglamentaciones de la OMI que comienzan a regir en enero. Estamos muy cerca de los clientes que nos preguntan si hay opciones para mover carga que antes no se pensaban mover en contenedores. Estamos viendo carga llegando a nuevos destinos y eso es muy bueno...

M: Cómo está la relación capacidad oferta de espacio en la región?

A.D.: El gran cambio se dio en 2014 donde hubo una subida de fletes y reducción de espacios a partir de la fuerte recesión en Brasil y esto se extendió a toda la Costa Este. No hay que olvidar que a nivel global la capacidad de espacio se redujo 40% y aún tenemos capacidad ociosa... La última reducción de espacio que hicimos en la Costa Este fue en 2016 y desde allí no hemos hecho un cambio radical. Los servicios están con mucha capacidad ociosa, salvo con China que se ha recuperado y está más balanceado ahora, pero en la primera mitad del año también venía mal... De



PUERTO MADRYN
Administración Portuaria

**INTEGRADO COMO
PROTAGONISTA FUNDAMENTAL
DEL DESARROLLO NACIONAL**

www.appm.com.ar  appmprensa



todos modos aprendimos a no tomar decisiones tan rápidas, porque volver a poner en marcha la máquina y recomponer un servicio toma su tiempo. Así que seguimos con la capacidad instalada... De todos modos hay mucha incertidumbre en el Río de la Plata; aquí están las elecciones, Paraguay entró en recesión técnica y Brasil no despegó. Siempre hay momentos con fuerte demanda con picos, como se da en Brasil y estamos

pensando para esos momentos incorporar algún buque especialmente para exportación, pero depende mucho del acceso que se pueda tener de barcos en la zona. Antes era más fácil chartear un buque en Asia y que viniera lleno de allá y salir con otro, pero en estos momentos no hay carga de bajada y no cierra traerlo vacío por eso se pueden buscar buques en el área o se puede esperar tener un buque para hacerle un dry dock en Asia,

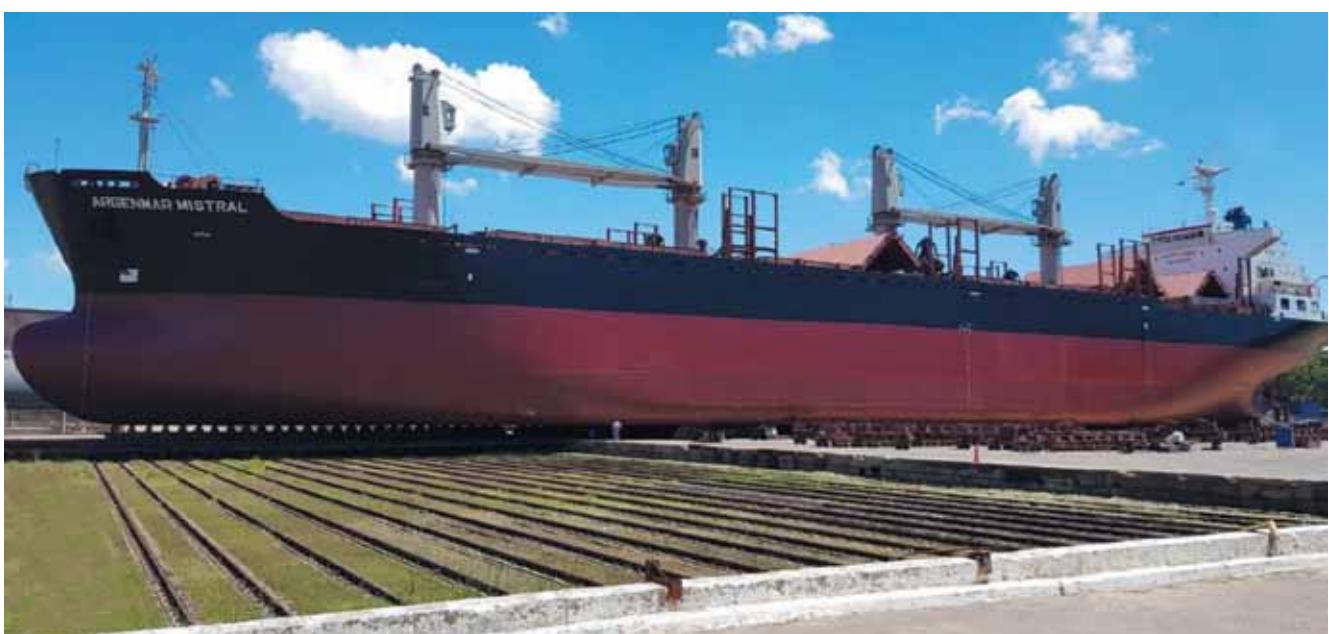
entonces se aprovecha para llevarlo con carga... Es decir buscar soluciones creativas...

M: Uno de los problemas que se reclaman a nivel global es la necesidad de mejorar la confiabilidad de los schedules...

A.M.: Hay reportes mensuales de la reconocida consultora Drewry donde miden cada naviera y cada trade. Y si se compara este año con el año pasado estamos mejor, hay más confiabilidad en los schedules con respecto a 2018. Uno de los elementos que afectan las llegadas es el clima. Esto impacta mucho en los servicios en la costa porque hay situaciones que no se pueden controlar. Esto sucede tanto en la región como en Europa o Asia. De todos modos hemos hecho grandes esfuerzos, incluyendo la incorporación de navíos extras para cumplir con esa confiabilidad

M: Maersk encaró toda una integración entre sus diferentes divisiones, cómo les viene resultando?

A.D.: A principios de año se hizo la integración de Damco en Maersk que tiene



ARGENMAR S.A.

Especialistas en Cargas a Granel

Carlos Pellegrini 1363 – 2º
C1011AAA Buenos Aires
Tel: +54 11 6314-0000

que ver con la logística y ya en agosto integramos y esta bajo el control de Maersk todos los servicios de los depósitos antes tercerizados. Así se controla la logística, la reparación de contenedores, los depósitos, todo bajo un sólo manejo de Maersk y esto permite darle al cliente un solo punto de contacto.... En Argentina hemos encontrado oportunidades interesantes al respecto, aquí hay distancias importantes y problemas de infraestructura, y controlando los depósitos que ahora están cerca del cliente. Incluso estamos llevando power packs para darle energía al cliente en el lugar. En definitiva dando soluciones entendiendo lo que necesita el cliente, tanto en Buenos Aires como en otras regiones como la Patagonia y funciona muy bien. Al mismo tiempo hemos encarado alianzas muy positivas con en el hinterland con los ferrocarriles y tenemos varios ejemplos muy positivos de forma de que la carga ingresa directamente por tren al puerto....Tenemos clientes fieles y seguimos trabajando con muchos de las economías regionales más allá de las dificultades. Hay un compromiso total con ellos de parte de la empresa.... Tenemos servicios directos con Puerto Madryn, Deseado y Mar del Plata y con servicios contratados a Ushuaia. Estamos muy dedicados allí, continuamos liderando y esto más allá de problemas de infraestructura que es parte de trabajar en el área. Contamos con mucha experiencia en esos puertos, a veces resulta una operación muy cara y entiendo que no todos los operadores están dispuestos a competir allí....

M: El gobierno apuntó fuerte a la baja de costos logísticos y portuarios.

Cómo han visto esta lucha?.

A.D.: Cada cosa que el gobierno nos pidió la compartimos. Siempre fuimos muy claros en cuanto a que el gran problema de la Argentina es el costo de la operación en el país, hay muchos temas que atacar: las necesidad del dragado un tema gravísimo ya que necesitamos más espacio. Si queremos que los nuevos barcos ingresen hay que dragar... El país debe ser competitivo y hay que buscar formas de ayudar a compañías como la nuestra que apuestan por la Argentina....

M: Ha habido una concentración en el mercado internacional naviero. Esto quiere decir que hay menos opciones para la carga?

A.D.: Ninguna naviera tiene el monopolio, esta es un actividad que está abierta a la oferta y demanda. Aún con la concentración y las alianzas hay opciones, El mercado establece el flete y la naviera define si ese flete le conviene o no, lo mismo la carga.

M: Parece como si a nadie en la cadena logística le cierran los números, siempre se habla de rentabilidad marginal. Algunos con buques cada vez más grandes prefieren parar como última escala en Brasil. Cómo les va en ese sentido?

A.D.: Cada día tenemos que ver la operación en forma matemática y muchas veces quizás no cierra en un lugar pero si en otro y vemos cómo puede compensar en toda la Costa Este. No podemos



ver la operación puerto por puerto. Lo que buscamos es que el número final quede en negro, es decir la red es la que tiene que generar rentabilidad...Es verdad que cada vez más se van derivando buques más grandes y cada vez hay más capacidad ociosa. A veces se pueden tomar buques más chicos, pero atención: un tema muy interesante es que después de que se abrió la nueva esclusa del canal de Panamá, ya casi no hay barcos panamax, la capacidad es de buques grandes y a veces al final del día quizás los números no dan... Hay varias navieras que han tomado la decisión de hacer trasbordo en Brasil.. Nosotros seguimos trayendo buques a la Argentina, a un alto costo ya que la operación es cara y tenemos capacidad ociosa.

M: Cómo viene la fusión con Hamburg Sud?

A.D.: Cumplimos con la promesa de

PUERTO SANTA FE

Terminal Multipropósito
Agrograneles
Combustibles

www.puertosfe.com

manejar Hamburg Sud como una marca y en forma comercial independiente y ya llevamos dos años y se despejaron todos los temores. Tenemos dos marcas en el mercado. Hay una integración operativa en el network y en equipos, pero comercialmente repito nos manejamos por separado y los clientes de Hamburg tienen a su contacto de siempre. Hemos tenido un crecimiento interesante en materia logística, con un target agresivo y estamos 30% por arriba de lo que pensábamos. Hacemos más transporte en carretera, en tren, bodegaje y distribución de cargas y aquí aparecen oportunidades...

M: Un mundo cada vez más interconectado y la digitalización un proceso que se expande en las cadenas globales y en el sector naviero...En alianza con IBM crearon Tradelens apuntando al blockchain y se vienen otras soluciones digitales...

A.D.: No hay marcha atrás en la digitalización de la industria. Estamos en un contexto de la cuarta revolución industrial, el desarrollo de la inteligencia artificial, machine learning, robótica, etc. y no se puede ir en contra de la corriente.

Quizá veníamos siendo una industria muy retrasada en ese sentido... Avanzamos con Tradelens pensando en el futuro del blockchain, que da seguridad, visibilidad, transparencia, menos papel. Esta es una plataforma abierta, Maersk no quiere hacer un gran lucro de esto y de hecho otras líneas se han sumado. Pero también hay otras novedades en este marco como Maersk Spot. Como forma de "*democratizar*" el mercado, Maersk pone además de la tarifa tradicional, una tarifa on line a un precio promocional y desde el cargador más chico al más grande puede entrar y comprar espacio. Es decir que tiene garantizado espacio a bordo porque como armador nos interesa que el barco salga lleno y el cliente puede conseguir quizás un flete a U\$150 más bajo... En la Argentina ya está funcionando muy bien. En Brasil ha sido un éxito total con 750 contenedores por semana por esta víaNo hay ningún tipo de discriminación, es abierto y puede hacer la reserva alguien que ya tiene un contrato o no. Es como si fuera a buscar un avión o un hotel. Es una promoción que se lanza todos los días...

Además tenemos dos servicios más. Por un lado Twill que ya está en Brasil y llega aquí a partir de enero. Se trata de un servicio que busca llevar de la mano

a aquél cliente que no exportó nunca o abrió un mercado para ayudarlo a coordinar las operaciones, desde aduana hasta ayudarlo a incursionar en el mercado internacional... Otro servicio que ya estamos dando en Brasil apunta a darle visibilidad a los inventarios del cliente ya desde la salida del producto en origen conectando nuestro sistema con el de él con información on line y en tiempo real.

Además para el año que viene tendremos tres o cuatro nuevos servicios en esta materia siempre apuntando a la transparencia....

Una Nueva Forma de Brindar Soluciones

Foro Latinoamericano de Prácticos en Montevideo
Advierten sobre el error de manejar la seguridad y la protección del medio ambiente en la navegación como un tema meramente comercial

La seguridad primero

TUVO LUGAR EN MONTEVIDEO EL X FORO LATINOAMERICANO DE PRÁCTICOS BAJO EL PARAGUAS DE LA IMPA, INTERNATIONAL MARITIME PILOTS ASSOCIATION. EL MISMO, ORGANIZADO EN EL SOFITEL CARRASCO, POR LA SOCIEDAD DE PRÁCTICOS DEL PUERTO DE MONTEVIDEO Y LA CORPORACIÓN DE PRÁCTICOS DEL RÍO URUGUAY, RÍO DE LA PLATA Y LITORAL MARÍTIMO OCEÁNICO – LAS DOS ENTIDADES DE PRACTICAJE DEL URUGUAY-CONTÓ CON LA PRESENCIA DE GRAN PARTE DE LA CÚPULA DE IMPA Y MÁS DE 100 PROFESIONALES ENTRE LOCALES Y DE DELEGACIONES DE VARIOS PAÍSES DE LA REGIÓN DESDE MÉXICO HASTA CHILE, PASANDO POR PERÚ, COLOMBIA, PANAMÁ, BRASIL, ARGENTINA, ENTRE OTROS....

Allí se intercambiaron experiencias y analizaron diversas problemáticas como la relación práctico – capitán y su importancia para una maniobra eficiente; los cruceros y su estrecha relación con el practicaje en Uruguay; la eficiencia profesional del práctico en los puertos y vías naveguables ante el crecimiento del tamaño de los buques; la profundidad en los puertos y vías naveguables y su relación con los calados estáticos y dinámicos de los buques; la tecnología en las embarcaciones y los capitanes y los Prácticos y los sistemas de control de tráfico marítimo. Además, el Puerto de Montevideo

y su proyección a los 14 metros de profundidad; el comercio marítimo internacional y los puertos y terminales marítimas en un progreso constante ajustándose a las necesidades del mercado; el practicaje en estrecha relación con la Autoridad Marítima, brindando eficiencia y seguridad al medio ambiente, la vida humana en el mar, puertos, buques, mercadería y las nuevas tecnologías para embarque y desembarque de prácticos.

Expusieron, entre otros, el presidente de IMPA, Simon Pelletier y el secretario de la entidad, Nick Cutmore; el presidente de la Sociedad de Prácticos del Puerto de Montevideo, Eduardo Boubet, así como Fernando Adaime, Sergio Gorriarán – de la Sociedad de Prácticos de Río- Caracé Albornoz y José Oliveira por el practicaje de Uruguay; Carlos Negreti por Perú, Pablo Pineda y Julio Longa por Argentina, Porthos Lima y Gustavo Martins por Brasil, Alvaro Moreno por Panamá, Harry Klenner por Chile, Pedro Duque por



Colombia y Mario Camacho por México. El Foro Latinoamericano de Prácticos, fue creado en 2004 en el contexto de uno de los Congresos de Prácticos de IMPA -entidad que tiene presencia activa en la OMI- que tuvo lugar en Estambul. En esta oportunidad del X Foro en Montevideo, tuvo al trabajo del práctico y su relación con el medio ambiente como título. Según Fernando Adaime, de la Sociedad de Prácticos del Puerto de Montevideo y uno de los responsables de la organización, precisamente el encuentro apuntó a la prevención visto que la profesión de manio-



OSPatrones
Sabemos cómo
cuidarte

info@ospatrones.com.ar | www.ospatrones.com.ar

[f](https://www.facebook.com/ospatrones) [i](https://www.instagram.com/ospatrones/)

0800-222-1480

brar buques de gran porte puede generar daños a vidas, infraestructuras y también al medio ambiente y esto último no se puede reparar para volver a su escenario original. Mostró su satisfacción por haber recibido no sólo a una gran cantidad de prácticos de la región sino gran parte del Comité Ejecutivo de IMPA, que encabezan asociaciones en Canadá, como el presidente de la IMPA Simon Pelletier, uno de los vicepresidentes, de Francia, Jean Philippe Casanova - ambos en la foto arriba-, Inglaterra, EE.UU, España y Nueva Zelanda

El Foro ha sido un éxito, nos dice Amiune – en la foto arriba-. “*No quisimos limitarlo a lo técnico profesional y avanzamos en temas de medio ambiente y fue algo muy bien recibido. Nos enorgullece ver que a partir del 2005 cuando se organizó el primer Foro aquí en Montevideo se ha diversificado el número de países latinoamericanos que lo fue organizando cada dos años y al mismo tiempo se han ido sumando nuevas delegaciones*”, dijo.

Precisamente en su exposición hizo hincapié en lo que IMPA recomienda en forma constante: un practicaje independiente de los intereses privados. En nuestro diálogo señaló: “*En el practicaje, el principal cliente es el Estado. El práctico le asegura, primero al Estado, luego a capitanes y buques que no se van a poner en riesgo instalaciones o buques*”, explica.



Esto es importante aclararlo, dice, ante las dudas que surgen, ya que bajo el sistema argentino se piensa que es el armador el cliente. “*En Uruguay es el Estado el que insituye al práctico que es el que le da garantía de cumplir con su trabajo. El armador no hace un contrato directo con el práctico, sino que lo solicita al Estado a través de la Prefectura Nacional a la oficina de pilotaje dependiente del Poder Ejecutivo y verifica que se cumpla el proceso que precisamente es recomendado por IMPA: que haya una lista de prácticos y ningún armador o práctico se elija entre sí y que todos estén capacitados para hacer maniobras de un*

buque dentro de una misma zona y no haya competencia entre ellos”, dice. Recordamos que en su país está la Sociedad que nuclea a los prácticos de Montevideo por un lado y la Corporación de prácticos de Río y que este sistema logra algo que es clave: el Fondo Común. Es decir que toda maniobra que se haga, sea con un buque más grande o más chico lo recaudado va a un fondo común que se reparte en partes iguales garantizando transparencia, dice. “*Lo mejor que le puede pasar a un práctico es que a otro colega le vaya tan bien como él*”, advierte.

De todos modos en el propio Foro se pudo ver que en Latinoamérica hay varios sistemas que no respetan este esquema y reconoce que estas diferencias complican la búsqueda de estandarización a la que apunta IMPA: que no haya competencia



Trayectoria y compromiso al servicio del Comercio Exterior

- Reducción de costos portuarios
- Experiencia en cargas fuera de medida

entre prácticos, la existencia de una lista para que los prácticos en cada zona tengan capacidad de maniobrar cualquier buque, dando seguridad al Estado de que sus puertos y vías naveгables son recorridos de la forma más segura. "Hay ejemplos de sistemas que han privatizado el servicio y han tenido que volver atrás por el índice de accidentes y esto más allá de los problemas de seguridad para el país, pega mucho en materia de costos de seguros", agrega Amiune.

Lo consultamos sobre la alternativa de que el armador quiera elegir por la confianza que le genera, a un práctico en particular. Uruguay contempla esta alternativa, más allá de que debe respetar la lista. La excepción de que algún armador requiera de un práctico exclusivo, implica un recargo de 100% de la tarifa que también va a ir al fondo común. De todos modos el práctico elegido va a tener que cumplir con los turnos y los tiempos de descanso. Amiune reconoce que es un sistema que se utiliza a menudo y también es un modo de medir el costo del practicaje uruguayo, dice. "Teniendo en cuenta el ínfimo índice de siniestralidad del

practicaje, lo que habla de la excelencia de los profesionales, incluso hay armadores que utilizan un práctico exclusivo cuando no hay un tema de seguridad que lo justifique y llegan a pagar el doble de la tarifa; lo que asimismo marca que nadie pueda decir que el practicaje uruguayo es caro", advierte.

Comparativa

Pablo Pineda, de Practicaje Río de la Plata de Argentina, - en la foto a la derecha- enfocó el practicaje en la región, haciendo una comparativa entre los sistemas de Uruguay, Argentina y Brasil, analizando sus coincidencias y asimetrías. En el marco legal, señaló, una gran asimetría y desventaja para la Argentina es que el marco regulatorio del practicaje es un decreto, que reemplazó a otro decreto: "siempre con la finalidad de lograr mayor agilidad operativa y administrativa para el usuario, así como una mayor economía", dijo. En cambio en Brasil, son leyes las que regulan el servicio, "siempre dando prioridad al cuidado del medio ambiente, seguridad de la navegación y salvaguarda de la vida humana en el mar", advirtió; algo similar a lo que ocurre en Uruguay.

Pineda también analizó el criterio de designación de las autoridades de aplicación del sistema de practicaje en los tres países y allí señaló que a diferencia de Uruguay y Brasil, donde, dijo, la cadena de autorida-

des está constituida por personas que se formaron en el ámbito marítimo y por ende comprenden la esencia del servicio de practicaje, que es pura y exclusivamente ofrecer seguridad; "en cambio, en la Argentina, las autoridades de aplicación, sobre todo en los últimos cuatro años, han tomado al practicaje como una variable de ajuste para que los usuarios -traders, exportadores, armadores, etc- logren un mayor rédito económico y a partir de ello, han enfocado su empeño en tomar medidas que disminuyan significativamente los márgenes de seguridad", argumentó. Incluso agregó, "ahora las autoridades tienen una novedosa forma de publicitar -por twit- los exabruptos que vulneran la seguridad de la navegación, jactándose siempre del objetivo de alcanzar mayor competitividad".

En síntesis, hizo referencia a que cuando las autoridades de Brasil y Uruguay resaltan lo fundamental que resulta el trabajo del práctico para la preservación del medio ambiente, "en Argentina las autoridades están preocupadas solo por optimizar la competitividad, desconociendo totalmente que la seguridad no necesariamente va de la mano con el interés económico de un cargador o un armador". Por último, exhortó a los colegas a trabajar mucho en la docencia y la importancia de la tarea del práctico y el valor agregado que genera al Estado, concientizando a la comunidad en general como con las autoridades y funcionarios de los distintos gobiernos.

Durante el encuentro hubo varias apostillas para destacar, por ejemplo, el sistema de practicaje en Perú es totalmente abierto, un práctico de una zona puede trabajar en otras y la tarifa la fija el mercado. Además hay un número mínimo de prácticos pero no máximo y no existe una asociación madre que regule turnos.

Por el lado de Brasil, el director técnico de



PRODUCTOR DE SEGUROS

Damian Kogan

Matrícula 90443

11 5156 7041 | kogandamian@gmail.com

CLÁUSULA PANDE

CASCO

TRANSPORTE DE MERCADERÍAS



CONAPRA, Consejo Nacional de Practicaje, Porthos Lima detalló el enorme trabajo de esta organización, hoy líder en Latinoamérica, y que trabaja fuerte en el reconocimiento de la labor de los prácticos e investigar las mejoras necesarias en materia de seguridad tanto para la navegación como para la protección de la tarea del práctico. Desde cursos para operadores de estación de practicaje, instrucciones para los operadores de lanchas que transportan a los prácticos, embarcaciones con distintos sistemas de transferencia, el sistema "rumbo cierto" con aplicaciones para informar irregularidades a la hora del embarque que llevan a una black list de buques que no cumplen con las normas, cursos sobre equipos y procedimientos de seguridad y rescate, aplicar estudios en base al HRA,

o análisis de la confiabilidad humana de forma de mitigar el riesgo con prácticas de performance – en especial en el práctico la calidad del sueño, por ejemplo- entre otros. Estudios que incluso puede probar que incluyendo más prácticos esa confiabilidad mejora y esto se traslada a una ecuación costo beneficio mucho mejor para el sistema.

Recordamos que para los prácticos el proceso de transferencia de la lancha al buque es crítico y que se han generado perdida de vidas. Por ejemplo IMPA organizó en la primera quincena de octubre una campaña de seguridad donde los prácticos registraban irregularidades en ese proceso. Es muy importante la capacitación de quienes tripulan las lanchas, y que los prácticos tengan confianza en el servicio. Esto a veces implica una presión desde los agentes marítimos. *"Es difícil tener un criterio objetivo cuando se quieren bajar los costos pero la seguridad no es un bien negociable"*, se dijo.

Por ejemplo Lima resaltó que el sistema tiene ciertos agujeros como que hay equipos que no son adecuados y de allí que la entidad que representa trabaja en investigar mejores instalaciones o indumentaria

de emergencia superadora y cuenta con gente especialmente dedicada al tema. Presentó un trabajo que resalta lo positivo que es para la economía de un país tener buenos pilotos, de hecho se ha medido los enormes ahorros que se generan para los países el trabajo de los prácticos producto de la prevención a través del trabajo de los prácticos.



Algunos de los representantes del practicaje argentino en el Foro. De der. a izq. Claudio Tubio, Eduardo Blanco, Jorge Machado, Daniel Arce y Rubén Oliva

FUTURO EN EXPANSIÓN

PUERTO
BAHÍA BLANCA
CONSORCIO DE GESTIÓN
DEL PUERTO DE BAHÍA BLANCA

Reminiscencias a modo de lo que se hizo en los '80

Lanzan Centro de Estudios para la promoción de la Marina Mercante

Necesidad de que estos temas estén en la agenda de las autoridades a través de una versión unificada de una realidad de la actividad golpeada hace años.

UN ENCUENTRO DE REPRESENTANTES EMPRESARIOS, GREMIALES, ACADÉMICOS DEL SECTOR NAVIERO, DE LA INDUSTRIA NAVAL Y LA LOGÍSTICA EN GENERAL, SE REUNIERON EN EL TIMÓN CLUB, PARA CONSTITUIR EL CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PROMOCIÓN Y EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD MARÍTIMA, PORTUARIA Y DE LA INDUSTRIA NAVAL – CEPROMAR-.

El objetivo primordial, se dijo, es ofrecer a las autoridades del área los lineamientos consensuados para el desarrollo y el fortalecimiento de la Marina Mercante, la Pesca, la Industria Naval y la Actividad Portuaria y de las Vías Navegables del país. *“El objetivo es encontrar un amplio acuerdo sobre el rumbo a seguir que interprete y abarque las políticas básicas y fundamentales a aplicar a un sector que*



25 AÑOS INVIRTIENDO EN INFRAESTRUCTURA PARA CONTRIBUIR AL DESARROLLO DEL PAÍS.

A large industrial ship, named "AFONSO DE ALBUQUERQUE", is shown sailing on the ocean. The ship is white with yellow and blue structural elements. It has a complex superstructure with multiple levels and various pieces of equipment. The water around the ship is slightly choppy.



JAN DE NUL ARGENTINA
WWW.JANDENUL.COM
argentina.office@jandenu.com

viene soportando una prolongada crisis a través de los años, sin encontrar un camino virtuoso que coadyuve al sostenimiento del comercio y la economía nacional y el fortalecimiento de su quehacer”, dice en su proyecto de acta constitutiva. Precisamente se decidió formar la sede en el Timón Club entidad tradicional que precisamente tiene entre sus fines ya expresados hace muchos años “estimular el conocimiento recíproco entre empresarios y entidades públicas del sector y apoyar las iniciativas tendientes a promover la industria y el comercio naviero en la Argentina y el desenvolvimiento y el progreso de los puertos del país, además de convertir a sus reuniones en una tribuna para la exposición doctrinaria de temas navieros, portuarios, de la industria naval, de la Armada y la Prefectura Naval Argentina” entre otros.

En la presentación se señaló que para darle mayor fuerza a la iniciativa se hará una amplia convocatoria a profesionales, ONG, instituciones públicas y privadas, cámaras empresarias y gremios. Un tema altamente necesario dado que siguen existiendo diferencias especialmente en el ámbito empresario respecto a cómo se debe manejar institucionalmente la actividad y la relación con los gremios y autoridades. De hecho, varios

protagonistas del sector no estuvieron en el encuentro y aún al menos hasta ese momento no habían sido invitados. De todos modos, representantes presentes que son parte de la iniciativa resaltaron que la convocatoria se hace sin restricciones. De hecho ya están llegando a distintas instituciones las invitaciones para comenzar a trabajar en talleres y comisiones específicas y para acercar propuestas.

En la mesa de lanzamiento del CEPROMAR, en el Timón Club, estuvieron el presidente del Timón – y a su vez titular de la Cámara Naviera- Jorge Alvarez, el vicepresidente de la entidad, Gustavo Nordensthal, junto a Miguel Alvarez – además titular de CASIN y secretario de la entidad que reúne a los usuarios de Zonas Francas- Eduardo Rosenthal – secretario de la CN- y como invitados el secretario general de la FEMPINRA, Juan Carlos Schmid y el histórico representante de la industria naval en la UIA, Horacio Martínez; así como el director de Protección Ambiental de la Prefectura Naval Argentina, Miguel Bartorelli (todo en la foto arriba). Entre los asistentes



estuvieron el secretario general del Centro de Patrones, Julio González Insfrán o el director de la Asociación de Usuarios de Zonas Francas, Marcelo Leite; así como miembros destacados de la actividad que son socios del Timón Club.

“Tenemos los antecedentes de los '80 cuando se lanzaron varios centros de estudios para el desarrollo del sector como el Cedepormar, el Cemarflu o la Fundación de Estudios de la Marina Mercante. Recogemos el guante desde el sector empresario, reconociendo que nos hemos dejado estar y así nos ha resultado. Es lamentable ver el poco espacio que ocupa no sólo el sector naviero sino el transporte en general entre las propuestas de los candidatos”, argumentó Alva-

Si comercia con el mundo, o planea hacerlo, podemos ayudarlo a lograr los mejores resultados.

Sus proyectos de Comercio Exterior requieren de Expertos

Somos un conjunto integrado de empresas, creado para dar soluciones en comercio exterior.

GRUPO GLOBAL
Expertos en Comercio Exterior

Villa María / Gral. Deheza / Buenos Aires / Montevideo
www.grupo-global.com.ar

rez. Agregó que es un momento para el sector de estudiar, planificar y proponer medidas con el fin de promover la actividad. *"Hemos tenido un largo período sin normativas legislativas en el ámbito de la marina mercante. Desde 1973 en que tomó vigencia la ley de Marina Mercante y en 2017 donde salieron dos leyes de promoción, tanto de Marina Mercante como de Industria Naval; el sector se movió a través de DNU y con parches. Esto más allá de que en mi opinión personal estas dos últimas leyes además de salir vetadas parcialmente no llegaron a los objetivos propuestos. Es necesario que todos los sectores propongamos la forma en que esas leyes puedan ser útiles y trabajar sobre qué otras medidas podríamos aportar. Por eso invitamos a instituciones y a personalidades del sector a sumarse a esta iniciativa"*, señaló Alvarez.

Quien más se explayó durante el encuentro fue el líder gremial Juan Carlos Schmid, que por primer vez, dijo, tuvo este especio en el Timón y agradeció la convocatoria. *"Los sindicatos del área están interesados en que los temas que hacen a los intereses marítimos argentinos estén*

en el radar de los funcionarios y de la sociedad", dijo y destacó que la situación ha llevado a una inestabilidad en cualquiera de las áreas, lo que ha llevado a una subvaloración de las propias instituciones del sector. Por ejemplo, durante esta gestión de gobierno, se reconoció internacionalmente la extensión del espacio marítimo argentino, algo reclamado por años, pero que no podemos controlar. *"En*

todos estos años, las medidas que se han tomado, aparecen como fósforos, así como se prenden, se apagan en poco tiempo y eso tiene que ver con que no hay política de Estado con una idea a largo plazo, un día se dice una cosa y al otro día otra. Por ejemplo, durante esta gestión desapareció el organismo específico centenario que tiene que ver con las vías navegables; pero la culpa es de esta gestión o del declive a modo de tobogán de un área que hace que hoy se termine disolviendo ese organismo sin pena ni gloria? En esto tenemos algunos ejemplos que se repiten. En definitiva no hay una discusión a fondo de estos temas que son complejos y exigen un debate serio, pero en muchos casos la política exige rapidez y captación de votos y entonces cuando hay problemas de coyuntura estos temas quedan



relegados", explicó Schmid. También puso la responsabilidad en los dirigentes en la medida en que el sector no tiene una sola voz y en muchos casos va por separado a presentar los temas ante las autoridades o al mismo tiempo no se trabaja sobre el verdadero nervio decisivo o frente a los verdaderos intereses que están detrás. *"Necesitamos actuar juntos ante la autoridad. Lógicamente hay un interés mediático mucho mayor que ejerce presión sobre las autoridades cuanto hay problemas con los colectivos, trenes o subtes, sin embargo un problema con el sector marítimo portuario puede generar consecuencias económicas mucho mayores. Si contamos con esa fortaleza, la tenemos que utilizar de otro manera para que estos temas estén en el radar y no que en la coyuntura estemos ubicados al final de la agenda"*, advirtió. Un punto sustancial, agregó es que en el medio de un panorama muy difícil, lo primero que se tendrá que recuperar es la confianza entre los actores en muchos casos perdida y para eso debe estar claro cómo y con quién llegar a los consen-



 **Boskalis**

CREANDO NUEVOS HORIZONTES



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

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



sos necesarios. “*Debemos empujar las dos leyes que se sancionaron para que funcionen tal como fueron pensadas. La confusión y la desazón, a veces hacen que cada uno vaya por su lado y no lograremos nada. Para resolver los problemas propios y ajenos debemos tener una voz potente y única sobre determinados actores, sino ganan sectores que empujan hacia soluciones que no nos favorecen. Si nosotros no empujamos para poner estos temas en el radar no los va a poner nadie porque la coyuntura siempre lleva el foco hacia otra cosa. Debemos hacerles entender a los funcionarios la problemática de la actividad porque es verdad que la mayoría no entiende de lo*

que hablamos; pero hay que concientizar de que esta es una actividad vital para el desarrollo del país y usemos ese elemento para aportar propuestas que diseñen el norte que debe tomar la Argentina”, finalizó Schmid.

En el mismo encuentro ya se plantearon cuestiones que pueden generar mejoras en la actividad como la necesidad de un organigrama distinto para el Ministerio de Transporte que tenga a la logística como un eje independiente de otros temas y además de proponer desarrollos de negocios en el ámbito naviero que puedan generar un despegue inmediato como encontrar un régimen especial para la marina mercante, entre otras cosas,

tomar en forma eficiente y sin extracostos una parte de la carga granaria que maneja la Argentina.

El mismo González Insfrán planteó apuntar al desarrollo tecnológico con la construcción en el país de buques y embarcaciones que estén a la vanguardia con la protección del medio ambiente y que puedan recorrer nuestras vías fluviales tanto con la utilización de LNG como de hidrógeno. Propuestas que debieran tener una respuesta inmediata para que no suceda lo que a menudo pasa: ideas que surgen aquí se aplican en países vecinos y por ejemplo sigamos viendo a las embarcaciones pasar luego frente a nuestras narices.

Facilitación del Comercio
Operador Económico Autorizado
Economía y Comercio Digital
Simplificación Infraestructura
Cadenas de Valor Integración
Competitividad
Comercio Internacional

CIRA 
Cámara de Importadores
de la República Argentina

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



Se viene en noviembre el XVIII Congreso Latinoamericano de la Asociación Americana de Autoridades Portuarias (AAPA) en Miami. Las expectativas según Rafael Díaz Balart, coordinador para América Latina de AAPA.

Todo el foco de las tendencias en puertos, esta vez con la atracción de Miami

Megatrade: *Qué expectativas tienen ante este nuevo Congreso Latinoamericano de AAPA que por primera vez se realiza en EE.UU. y porqué Miami?*

Rafael Díaz Balart: PortMiami siempre ha apoyado a los Congresos Latinoamericanos de Puertos en las diferentes ciudades en las cuales los hemos llevado a cabo a través de América Latina. Realizar el congreso en Miami, reconoce al apoyo que siempre hemos recibido por parte de PortMiami pero también evidencia la importancia de Miami como centro estratégico para el comercio con toda América Latina. Realizando el Congreso allí buscamos seguir integrando a todos los países del hemisferio occidental a través de la divulgación de información y un mejor conocimiento de los proyectos portuarios que se están llevando a cabo a través del hemisferio.

M: *El año pasado se realizó el Congreso Latinoamericano en forma conjunta en Val-*



paraíso con el encuentro Continental...qué balance puede hacer de esa experiencia?

R.D.B.: El evento de Valparaíso logró que más de un 25% de los asistentes procedieran de los EE.UU. y Canadá, cifra superior a lo normal

en los congresos Latinoamericanos. El haber unido fuerzas con la Convención Anual de AAPA aumentó la visibilidad de los congresos Latinoamericanos a nivel de toda la membresía de la asociación, pero también logramos incrementar visibilidad a nivel internacional.



Servicios de Pilotaje en el Río Paraná

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

Comunicación y coordinación

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

Traslados acuáticos y terrestres

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

Prácticas

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

M: Se están dando a nivel de comercio internacional una serie de elementos que generan incertidumbre como las restricciones comerciales, especialmente entre EE.UU. y China...AAPA ha advertido sobre las consecuencias negativas de esta situación...Cómo afecta este tema a los puertos al comercio latinoamericano?

R.D.B.: La incertidumbre nunca es buena, en ningún ámbito y especialmente en las relaciones comerciales. El incremento de aranceles puede crear consecuencias económicas negativas a nivel mundial y puede traducirse en una disminución de la actividad portuaria. Sin embargo, países como México pueden beneficiarse del incremento de los aranceles impuestos a productos chinos por la administración del Presidente Trump. Puede comenzar una migración de empresas que hoy manufacturan sus productos en China a México, Centroamérica y otros países Latinoamericanos que pueden aprovechar de la cercanía a EE.UU. y en algunos casos por tratados de libre comercio con los EE.UU.

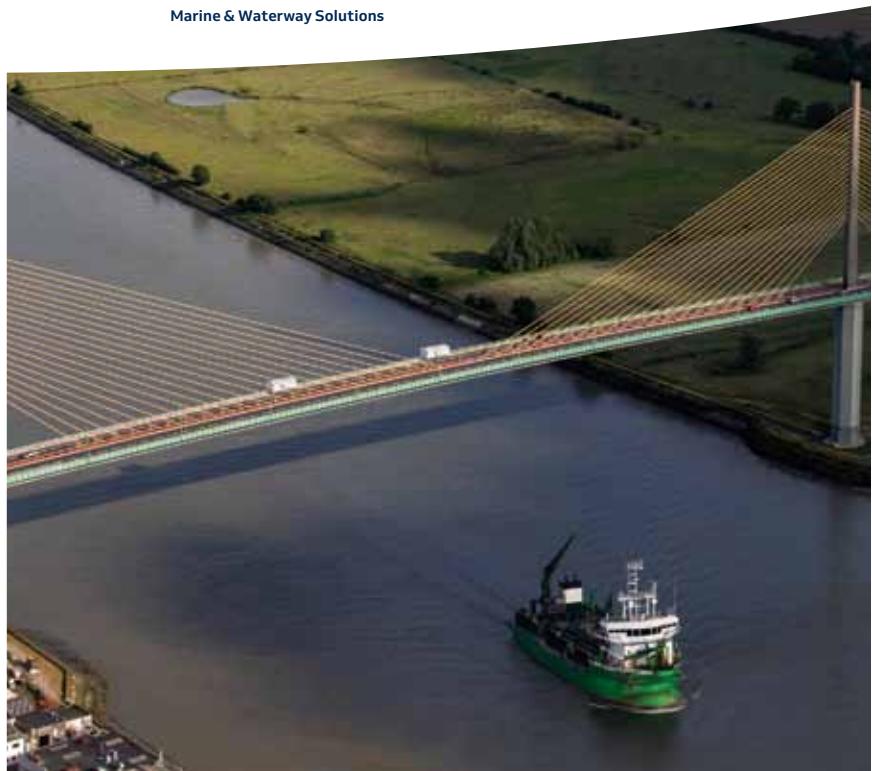
M: Cómo viene trabajando AAPA y especialmente la Delegación Latinoamericana para lograr más capacitación y eficiencia en la gestión portuaria frente a los desafíos que se vienen como el desarrollo de la digitalización y el seguimiento de la huella de carbono...

R.D.B.: Uno de los objetivos primordiales de la AAPA y por lo tanto de la Delegación Latinoamericana, es la capacitación de los mandos gerenciales de los puertos e instituciones portuarias nacionales que son miembros de la asociación. Mensualmente se llevan a cabo seminarios o conferencias sobre temas que afectan a la industria portuaria, siempre concentrándose en temas de alta relevancia. Además los miembros de AAPA pueden participar en el programa PPM Latino (por sus siglas en inglés de Professional Port Manager). El PPM Latino es reconocido por su excelencia y relevancia. La digitalización y los efectos del cambio climático como consecuencia del incremento de la huella de carbono, sin duda alguna son temas que se analizan a fondo en muchos de nuestros programas porque son temas que afectan a todos nuestros socios; en fin a toda la industria portuaria. Precisamente, en el Congreso de Miami tendremos paneles dedicados a temas relacionados al cambio climático y también a la transformación que la digitalización y avances tecnológicos están produciendo en el sector portuario.

M: Justamente. Qué destaca tiene este Congreso en Miami tanto a nivel de programa de conferencias como en networking?

R.D.B.: La Delegación Latinoamericana está desarrollando como objetivo integrar los intereses del sector privado portuario con el sector público. Es decir, queremos que la AAPA y dentro de la asociación- la Delegación Latinoamericana, juegue un importante papel en incrementar sinergias entre los operadores de terminales privadas, las autoridades portuarias y las navieras. El programa académico que hemos creado para el congreso de Miami atiende a ese objetivo. Además, los eventos sociales que se llevarán a cabo crearán la plataforma necesaria para que se produzca el networking que apoyará el objetivo mencionado.

Díaz Balarty un Congreso de Puertos que buscar generarsinergias



Presente en los cinco continentes, DEME 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

Diálogo con el presidente de la Cámara de Importadores de la República Argentina (CIRA), Rubén García y los problemas en la macro y la micro que afectan a las importaciones.

El crecimiento tendrá que ver con traccionar el mercado interno

Megatrade: Desde hace tiempo, la Cámara de Importadores ha venido advirtiendo sobre la caída del consumo que pega en las importaciones. Esto se acentuó en los últimos meses, tuvo que ver con las variantes en el tipo de cambio, los resultados de las elecciones o va más allá...?

Ruben García: A través de nuestro equipo de trabajo hemos presentado las recetas para los problemas que enfrentamos...pero el problema real está centrado en que el mercado interno no existe....Argentina no tiene mercado interno, desde hace más de un año la importación cae a pasos agigantados. La importación es sinónimo de crecimiento. Siempre decimos que 80% de la importación va a la producción. Las fábricas a las que la importación provee están trabajando al 45/55% de su capacidad cuando lo normal es que lo hagan entre 85 y 90% y eso se ve reflejado en la situación social con despidos o suspensiones masivas. Sectores industriales fuertes hace tiempo no resisten los costos internos actuales y se cierran plantas y eso compromete la estabilidad social del país...No hay que olvidar que los números que se muestran de supe-

ravit comercial del país no está dada tanto en la mejor exportación sino por la caída de la importación....Aquí no hay mucho misterio...Si la gente no tiene plata se va a concentrar en comprar los artículos de primera necesidad y dejará de lado otros no prioritarios y esto es lo que se ha visto... Hay que pensar en una sociedad más igualitaria y de qué manera recomponer el tejido social hoy destruido...La situación argentina es grave y el próximo gobierno no va a tener la suerte de contar con los "Seis meses de enamoramiento", el problema está en la calle y la gente expresa su disconformidad. En ese marco, los movimientos que haga el próximo gobierno van a tener que ser rápidos, calmando la ansiedad de vastos sectores de la sociedad. Hay que generar trabajo privado y que se agrande la torta, y aquí es clave una reforma impositiva seria, revisando la cantidad de impuestos regresivos. Tenemos 163 impuestos nacionales, provinciales y municipales....

M: No tiene que ver también con la incertidumbre que ha generado la devaluación, lo que hace a los productos o insumos importadores mucho más caros....



R.G.: El nivel del tipo de cambio es un ingrediente más en una torta, si el mercado interno funciona y el consumo se activa, un dólar alto se va licuando con el consumo

An advertisement for Nautica del Sur S.A. The top half shows a large industrial port with several cranes and shipping containers against a bright sky. The bottom right features a logo with the letters "NDS" in a stylized font inside a diamond shape, with the tagline "we know how." below it. The company name "Nautica del Sur S.A." is at the bottom right, along with the text "Consultoría y Servicios de Practicaje en Río de La Plata y Puerto de Buenos Aires." At the very bottom right, there is small text providing contact information: "A. Moreau de Justo 1720 - 2º "A" - C.A.B.A." and "Adm: 4313.1177 / 1168 Op: 4893.5533".

constante. Importa más que el consumo interno traccione. Pero además hoy se suman a esta situación macro, todas la problemática de las trabas al comercio exterior que siguen estando vigentes y quizás son aún más fuertes que antes...

M: Pero el gobierno viene hace años hablando de un proceso de facilitación, agilización de los procesos, digitalización, especialmente en el comercio exterior....

R.G.: Necesitamos que se respalden esos avances teóricos en la práctica. Esto más allá de los problemas macroeconómicos. Cómo hacemos para producir con el 70% de interés? Pero por ejemplo, los valores criterio siguen estando, así como cuestiones como el estampillado que es de la época de las cavernas; se ha mejorado un poco el canal rojo pero al achicarse, entra todo valor criterio; el forzoso sigue siendo de 5 días corridos, sigue el doble IVA, que en algún momento esta administración intentó sacar y volvió; la tasa de estadística que supuestamente a fin de año deja de existir; cuando Aduana pide un documento consularizado, cada uno cuesta U\$250... Hemos hecho los reclamos y propuestas.... Además, tenemos un tipo de cambio diferente de las navieras al forwarder. Puntualmente las marítimas cobran un dólar por encima del oficial para pagar los fletes, supuestamente porque no consiguen dólares. Más allá de que sea o no así, nos trasladan un problema que es de ellos. En este tema hemos hecho un fuerte reclamo ante la AACI y el Centro de Navegación y tanto desde el Banco Central como desde la subsecretaría de Puertos nos han apoyado..... Además, continua el recargo por el high cube; organismos que intervienen en las operaciones y que no tienen nada que ver. Un ejemplo: el Renar en la importación de baterías.... Podemos hacer una larga lista de problemas puntuales que no se solucionan y es alarmante lo que sucede en el ámbito del Mercosur donde siguen sin converger las normativas, tenemos dos aduanas para despachar, problemas logísticos donde la vía marítima y fluvial no se desarrollan....

M: Uno puede pensar que están peor que en la época del cepo o las DJAI donde había gran discrecionalidad para importar...

R.G.: Estamos trabajando en muchos temas con el gobierno. Llevando propuestas, como el certificado de origen, normas técnicas que están mal armadas o que están publicadas pero no reglamentadas que pegan de lleno en la importación, se generan reglas que se chocan, etc... Los Trámites a Distancia han sido una mejora y en el OEA hay algunos avances de aduana; pero la VUCE todavía no la hemos visto efectiva, especialmente en la impo donde la estamos esperando. No hay que

olvidar que el Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC exige la formación de un Comité nacional de facilitación formado por sectores públicos y privados que está vigente pero nunca fue convocado y si es allí donde podríamos debatir todos estos temas... De todos modos hay que ser claros: El comercio exterior es un camino de doble vía..pero hoy lo que limita al sector industrial y agroindustrial son los costos internos. Esto es lo que no les permite jugar en el mundo....En los últimos años unos 6000 productos argentinos fueron aceptados en los mercados pero hoy por costos no se puede exportar; lo que demuestra que no es un problema de producto: hoy es inviable producir en la Argentina, basta ver los niveles de las tasas de interés y ni pensar

en la prefinanciación de exportaciones...

M: Cómo ven el acuerdo entre el Mercosur y la UE?...

R.G.: La embajadora de la UE en la Argentina nos invitó a varios directivos de cámaras de cúpula donde también estuvieron legisladores del parlamento europeo y allí pudimos tomar contacto real con lo que piensan sobre este acuerdo... Tener un Acuerdo es mejor que nada... Pero aún desconocemos la letra chica con lo que sería arrogante opinar sobre algo que se desconoce. El acuerdo seguramente va a dejar lesionados en el camino, pero aún no lo tenemos en claro.... Hay presentaciones parciales, las listas de desgravaciones todavía no

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

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



PATAGONIA SHIPPING LINES



PATAGONIA
Shipping Lines

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

están y cada país tiene que adaptarlo en ambos bloques. Lo que si decimos, es que nos parece muy preocupante hacer un acuerdo con la UE cuanto todavía hay mucho por arreglar y poner en orden en el Mercosur. Un ejemplo: Venezuela si bien está suspendido, es un miembro activo, qué pasará si allí cambian las cosas con respecto al Acuerdo?...Por otro lado, debemos consolidar el bloque del Mercosur, hay temas básicos que aún no están resueltos como la libre circulación de las personas, también sería interesante buscar un mayor acercamiento a la Alianza del Pacífico.....Si no entendemos que tenemos que empezar a trabajar seriamente para dar propuestas serias, en 20 años vamos a estar igual.... Hay un signo de interrogación sobre cómo va a seguir la relación con Brasil. Creo que hasta la misma UE tiene sus dudas y hay muchas diferencias respecto al acuerdo con el Mercosur. Por otro lado, no hay que olvidar que a nivel global no estamos navegando en las mejores aguas...

M: Lo que se ve, es que ante un acuerdo de este tipo enseguida surgen los que dicen, "nos van a inundar con productos y cerrarán las empresas locales" ...

R.G.: Creo que antes de cerrar el acuerdo cada sector con su problemática debe opinar. Hay muchos industriales que se



han adaptado a los cambios tecnológicos y otros no. A los que quieren cazar en el zoológico hay que decirles que tendrán que cambiary hacer el esfuerzo...

M: Normalmente aparece un funcionario que se apoya en lo “políticamente correcto” y en los medios masivos sigue con esa muletilla del peligro de un acuerdo con otro bloque por la “pérdida de puestos de trabajo” y lo curioso que tiene éxito aunque no tenga datos que lo respalden....

R.G.: Es difícil revertir lo que dice un funcionario o un intendente que quiere tener visibilidad con estos temas aunque no tenga argumentos. Nosotros no sólo decimos, predicamos lo que pensamos. Hemos hecho un estudio sobre lo inviable de la sustitución de importaciones que refrenda ese pensamiento (publicado en Megatrade hace unos meses), que es claro y pega más que mil palabras con un montón de elementos que lo prueban...Pero antes hay muchos temas que quedan por definir. Por ejemplo, se esta focalizando el futuro en

Capacitación

M: La Cámara viene trabajando hace tiempo en lo que es capacitación..hoy hay novedades cambiarias por ejemplo que exigen actualizaciones....

R.G.: Dado el nuevo contexto en materia de normas vinculadas al comercio exterior, como las nuevas comunicaciones del Banco Central, este año replanteamos las tareas de capacitación, tanto en la sede de la Cámara como en el interior. Avanzamos con una dinámica distinta, incluso capacitando in company, a medida en que lo necesitan las empresas..La demanda es muy fuerte y vemos reuniones con más de 250 personas. La necesidad de información es importante porque todavía va a haber cambios y además los bancos piden cosas distintas...

SEGURIDAD Y EFICIENCIA EN TRANSPORTE FLUVIAL-MARITIMO

**COMPAÑÍA NAVIERA
HORAMAR**

NAVIOS SOUTH AMERICAN LOGISTICS INC.

- TRANSPORTE FLUVIAL DE CARGAS SECAS, LIQUIDAS Y LPG
- TRANSPORTE MARITIMO DE COMBUSTIBLES LIVIANOS Y PESADOS
- ALMACENAMIENTO Y DESPACHO DE COMBUSTIBLES, GRANOS Y MINERALES



Vaca Muerta pero qué vamos a hacer con el litio o con el desarrollo de la industria minera....Hay muchas afirmaciones que se hacen al voleo, pero es necesario indagar para dar solidez a lo que se habla porque quizás detrás no hay nada....Tenemos temas muy serios que se tocan de oído..La importancia de las economías regionales, la industria pesquera, la hidrovía, el futuro del puerto de Buenos Aires...

M: Hablando de puertos, tenemos la próxima licitación de las terminales en Puerto Nuevo y el futuro de Tecplata....

R.G.: Con Tecplata se presenta el dilema del huevo o la gallina...Si está el buque o está la carga...Si Tecplata ofrece una tarifa acorde y 7 días para el forzoso y más y más ventajas, vamos a defender eso, frente a un puerto de Buenos Aires que no lo hace...

M: Hace tiempo Tecplata viene tratando de atraer a las cámaras empresarias y a la carga...

R.G.: En principio, el problema de Tecplata es la salida....Tenemos una idea sobre ese tema y hemos realizado un ofrecimiento desde la carga; pero para lograr una salida ágil se tienen que sumar muchas voluntades y allí se encuentran dificultades...

M: Es que hay participantes en la cadena que prefieren seguir con los canales habituales....

R.G.: Hay muchos jugadores que adoptan una posición cómoda y no quieren cambiar...Por ejemplo con el tema de la falta de turnos, si el importador no reacciona puede perderlo y la Cámara interviene muchas veces hablando con las terminales con las que tenemos buena relación más allá que discutimos, por ejemplo con el costo del high cube, porque perder el forzoso es un costo enorme...

M: Hace un tiempo la Cámara viene tomando contacto con entidades colegas de la región, como es el caso de Brasil...

R.G.: La CIRA ha salido al exterior este año. Empezamos a hacer un trabajo firme y sólido con Brasil...En marzo nos encontramos con la dirección de la FIESP, en un momento donde había dudas sobre algunas movidas del ministro de Economía de Brasil en cuanto al futuro del bloque; en el medio hubo un acuerdo parcial de EE.UU. con Brasil que le vendió 7 millones de toneladas de trigo que tuvo poca repercusión y que generó incertidumbre....Además estamos en contacto con la cámaras paraguayas..Queremos promover encuentros con entidades empresarias colegas de Brasil, Paraguay y Uruguay...

M: Hay dudas sobre cómo seguirá la rela-

ción desde nuestro vecino hacia la Argentina...

R.G.: Brasil no le va a dar la espalda al 50% de sus ventas al exterior que es lo que representa la Argentina; una importancia similar que tiene el mercado brasileño para nosotros, después se puede negociar sectores más o menos trascendentales....

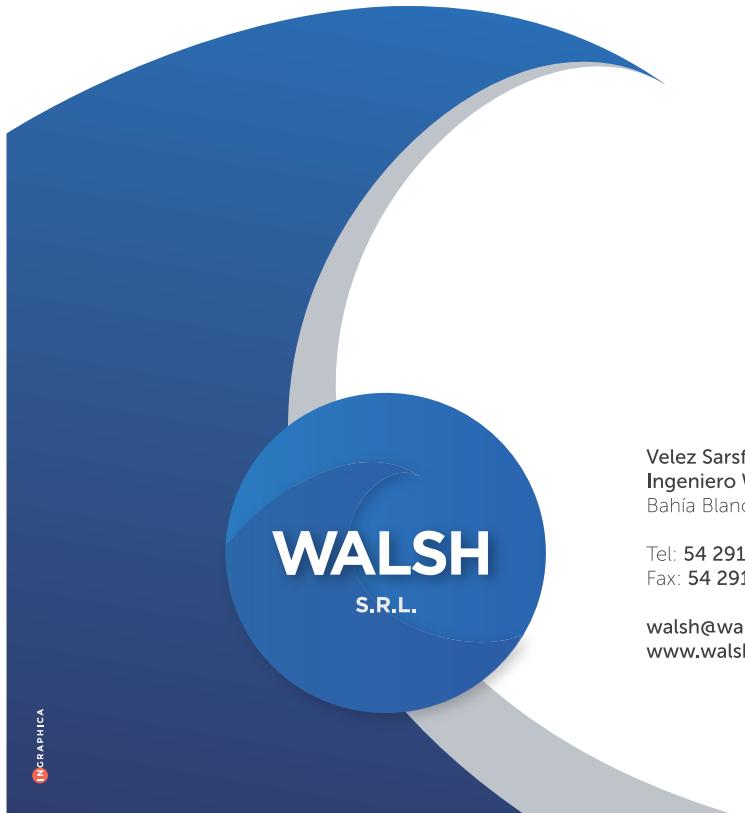
M: Cuál es el objetivo de estas reuniones entre los privados, piensan que puede haber un Mercosur más sólido empujado por fuera de los gobiernos?

R.G.: Hemos cambiado la idea; al Estado no hay que pedirle sino exigirle. El sector privado tiene que dejar de estar bajo el

calor oficial para que todos trabajemos en un bien común y no particular...Incluso ir más allá del Mercosur buscamos hacer una integración con la Alianza del Pacífico para tener una región que termine consolidando las ideas en un núcleo. Tenemos una agenda positiva a partir de estudios con varios elementos que le vamos a proponer a nuestros colegas, desde la convergencia normativa, la promoción comercial conjunta, yendo al exterior como bloque, por ejemplo, llegando a un "producto Mercosur". Estudio y agenda que buscamos coordinar con el resto de los países...queremos que nos escuchen....

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

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



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

Dock Sud: el Puerto anunció una inversión de 400 millones de pesos para obras de dragado. La operación es parte de un acuerdo entre el Ministerio de Producción bonaerense, el Consorcio de Gestión del Puerto y el sector privado

Dock Sud poniéndose cada vez más a punto

COMO PARTE DE LAS OBRAS QUE SE LLEVAN A CABO PARA MEJORAR LAS VÍAS NAVEGABLES DE LA PROVINCIA E IMPULSAR LA EFICIENCIA DE LOS PUERTOS, EL MINISTERIO DE PRODUCCIÓN BONAERENSE EN JUNTO AL CONSORCIO DE GESTIÓN DEL PUERTO DE DOCK SUD Y EMPRESAS DEL SECTOR PRIVADO ANUNCIARON UN DRAGADO CON UNA INVERSIÓN DE 400 MILLONES DE PESOS.

Se trata de una operación que estará dividida en dos etapas. La primera comprenderá 810.000 metros cúbicos de sedimentos en la zona del canal Sur, que va desde el kilómetro 7,2 (en el empalme con el Canal Norte), hasta el interior del Canal de Acceso al Puerto de Dock Sud, en el kilómetro 0,9. Asimismo, se dragará la Dársena de Propaneros. La obra tendrá un costo de 6,9 millones de dólares.

En tanto, en la segunda fase se prevé un trabajo por aproximadamente 500.000 metros cúbicos más, lo que permitirá ope-

rativizar la navegación en la zona de Cuatro Bocas y el Canal Dock Sud. La misma será financiada por el Consorcio, por un valor de 5 millones de dólares.

"Seguimos trabajando para mejorar nuestros puertos y volverlos competitivos, queremos que las empresas confíen en la actividad portuaria. Esta obra le va a dar más operadora a Dock Sud, era necesaria y además demuestra que formar Consorcios para la administración fue una buena medida", resaltó el titular de la cartera de Producción, Javier Tizado.



El ministro Tizado con Semmarlin y autoridades de la subsecretaría de Puertos de la Nación junto a la draga

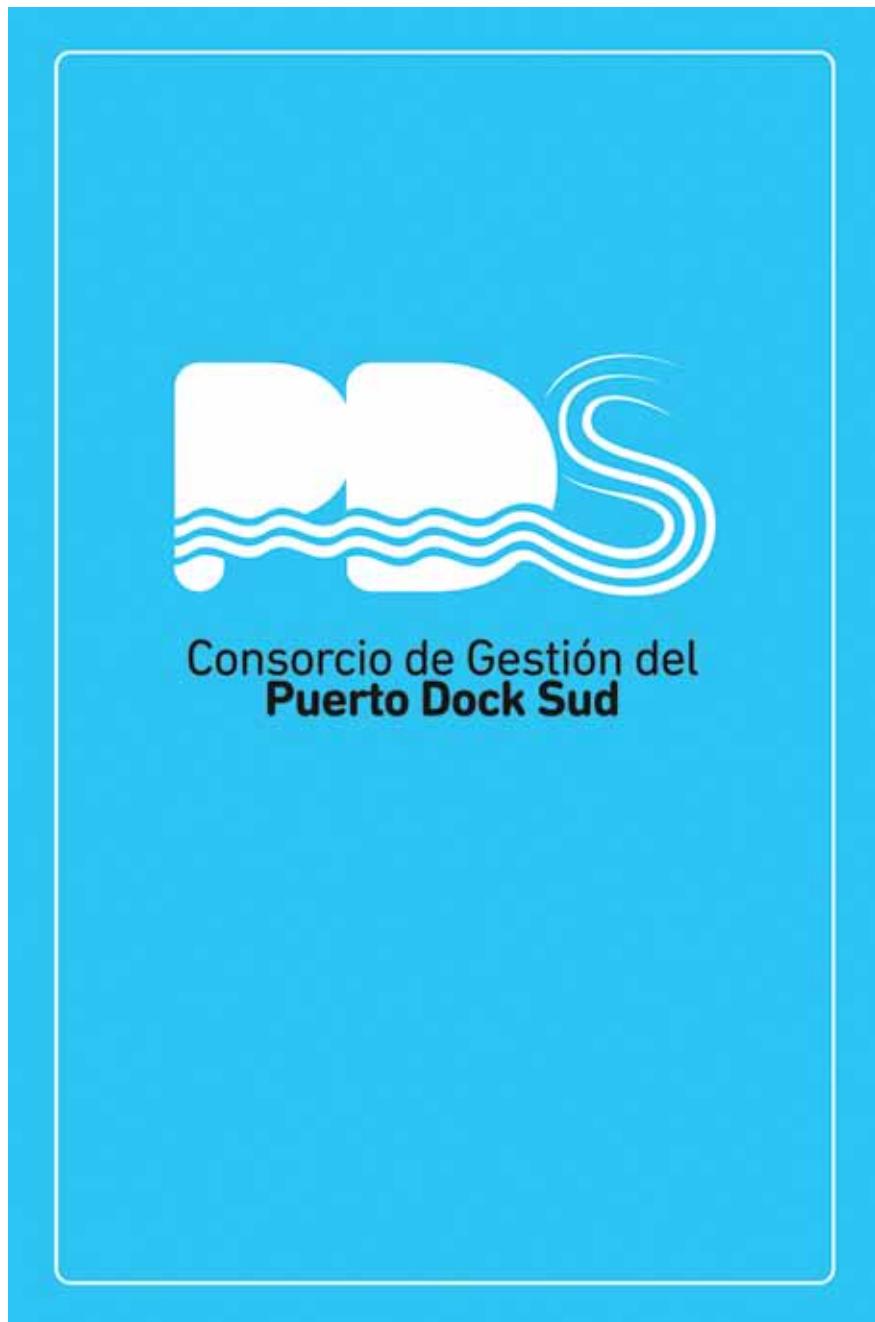
**ESTUDIO JURIDICO
NELIDA BEATRIZ ANGELOTTI**

ESPECIALISTA EN DERECHO MARITIMO
RECUPEROS- RECLAMOS- DAÑOS

DRAANGELOTTI@GMAIL.COM 0054 911 6517 5308 0054 11 4544 0266



Por su parte, el presidente del Consorcio, Alejandro Semmartin - en la foto abajo- sostuvo que se formalizó "un dragado de 810 mil m³ a un precio histórico, por debajo de los 8.46 dólares el m³ -antes se pagaba a 20 dólares el m³-, y con una contratación transparente que apuntó a la previsibilidad: todo se vota en un directorio, y el presidente del puerto responde ante el Tribunal de Cuentas. Dock Sud es un puerto indispensable para el abastecimiento de combustibles del área metropolitana, pero tenemos que seguir trabajando en esta línea para que sea sustentable y pueda seguir creciendo". Una vez culminadas ambas etapas, se deberá encarar el Dragado de Mantenimiento del Puerto para hacer sustentable su operativa para los próximos tres años. Del acuerdo fueron parte las empresas YPF, Shell, Dapsa, Logintery Exolgan.



**Consorcio de Gestión del
Puerto Dock Sud**

RELACIONES INTERNACIONALES: LO QUE VIENE

Varios especialistas en comercio exterior dan interesantes definiciones sobre la situación de las relaciones comerciales internacionales, sobre el multilateralismo; la relación EE.UU/China y la posición Argentina y su competitividad frente a ese nuevo mundo de incertidumbre y en ese sentido la relación con el Mercosur y el acuerdo con la UE.

Hay quien dice que uno de los problemas de la Argentina es que no está en condiciones de competir ni siquiera con el país más chiquito de la UE que es Malta recuerda Raúl Ochoa, especialista en comercio exterior, recordando la frase de un par de colegas. Definiciones que no tienen desperdicio sobre los temas que hacen a las relaciones comerciales y las estrategias geopolíticas.

Lo difícil de reducir el nivel de incertidumbre

Megatrade: Más allá del ambiente de incertidumbre en las relaciones internacionales, cómo manejarse en un contexto mundial donde con un twit las grandes potencias pueden cambiar los posicionamientos sólo con anunciar un aumento en los aranceles... Y allí tenemos a EE.UU. causando revuelo en esta materia, pateando el tablero del multilateralismo....

Raúl Ochoa: EE.UU. hoy hace acuerdos a modo de trajes a medida. Por ejemplo, vemos que concretó un acuerdo bilateral con Japón sector por sector y producto por producto; intercambiando facilidades de acceso... Por ejemplo, más allá del acuerdo regional, el nuevo acuerdo con México y con Canadá lo maneja bilateralmente y hasta sigue aplicando medidas unilaterales como los derechos de importación sobre aluminio y acero o sanciones por inmigración hasta la apro-

bación legislativa del nuevo acuerdo. En ese sentido, Trump parece atrasar 40 años, pero es lo que es y además EE.UU. es potencia y el resto se tiene que adaptar...

M: Desde la región parece haber cierta confusión en cuanto a la relación con EE.UU. y siempre hay un coqueteo desde Brasil o Uruguay con el gran país del Norte...

R.O: Brasil quiere un acuerdo con EE.UU. pero no necesariamente de libre comercio. Un acuerdo de facilitación puede ser muy importante y se puede hacer sin problemas más allá del Mercosur. No hay



que olvidar que el problema de acceso a EE.UU. no es tanto a nivel arancelario frente a mucha regulación sanitaria, de normas técnicas, por ejemplo, reconocimiento de laboratorios, temas de seguridad etc. Esta es una agenda que en Brasil no es nueva. Los intereses americanos allí son muy grandes e históricos...

As ONE We Can! Nuestros clientes el mayor valor agregado, nuestro staff el mejor activo.

Ocean Network Express Argentina
Bouchard 680 18th Floor - CABA - Argentina - Tel.: +54-11-5172-5919
www.one-line.com

ONE
OCEAN NETWORK EXPRESS

Construimos experiencias
a través de canales personalizados.

Esa, es nuestra mayor
ventaja competitiva; ese,
nuestro mayor
intercambio de valor.



M: Algunos hablan de una futura relación de Argentina con Brasil más complicada en la medida en que cambie el signo político a partir de las elecciones...

R.O.: Más allá de las declaraciones públicas, dos elementos van a ser de una enorme importancia para la Argentina en la relación con Brasil: por un lado tener un canciller pragmático que sepa de la importancia estratégica que tiene nuestro vecino y por otro que el embajador en Brasil sea muy conocedor y que a su vez cuente con una relación amplia allí con todo un espectro de personalidades desde los que están en niveles de gobierno, empresarios hasta académicos.

M: En el caso de un cambio de color político en la Argentina, es posible pensar en revés la política de acuerdos comerciales con otros bloques y países?

R.O.: Pueden cambiar ciertas cosas pero no preveo que quien venga diga “*no firmamos acuerdos con nadie*” porque Argentina necesita estar en el mundo.. El tema de la refinanciación de deuda implica contar con buenas relaciones con EE.UU y Europa, de hecho un acuerdo con el FMI requiere del visto bueno de ellos y de Japón, por ejemplo...

M: Quizá alguno pueda volver a pensar en alinearse más con China....

R.O.: Para China, la Argentina es un país interesante por recursos, más aun que por la soja...Pero esa relación exige un planeamiento a mediano y largo plazo y sabemos que allí estas complicado por nuestra vocación por la coyuntura. Pero no veo a China como opción y metiéndose a reemplazar a nadie. De hecho a China le viene bien un acuerdo del Mercosur con la UE, porque en cierta medida es un contrapeso al poder de EE.UU.

M: Pero incluso la oposición relativizó el acuerdo con la UE....

R.O.: Desde la oposición se puede decir que hay mucho por revisar del acuerdo con la UE, y eso también tiene que ver con que el proceso de una elección y de bajarle puntos a una de las políticas más activas del actual gobierno que fue el frente externo y que pone como logro llegar a este acuerdo después de 20 años. Uno dice que quiere revisarlo y el otro, de alguna, advierte que la actual oposición ha participado y en verdad, ahora no puede decir que no lo conocía....De todos modos, hay dos o tres años de tiempo para que tenga vigencia, ya que se viene la revisión del texto jurídico – de hecho quedan las traducciones por los distintos

idiomas-, más el tratamiento parlamentario en cada país...

M: Hay una discusión respecto al punto de si el Congreso de un país del Mercosur aprueba el acuerdo con la UE ya queda vigente para ese país, aunque los demás no lo hayan hecho...

R.O.: Hay quien sostiene que eso iría en contra del artículo 2 del Tratado del Mercosur...no hay que olvidar que el acuerdo está pensado para que nadie “*se escape*”. Pero en la práctica, si el resto de los países del Mercosur ratifica el acuerdo y nosotros los observamos o de pronto reclamamos una mayor cuota de carne o no estamos convencidos de que las Pymes o las economías regionales reciben lo suficiente; no sería extraño que alguno de nuestros socios siga adelante. Podrían argumentar de que se trata de una razón de Estado, como ser que el acuerdo abre las puertas a ese mercado e incluso a encarar acuerdos con otros bloques como la Alianza del Pacífico, con Chile, Perú, Colombia, Ecuador más Centroamérica, que a su vez tienen acuerdos e ir a la Aladi y llegar a la acumulación de origen lo que es un salto enorme. Es decir, un producto originario en los porcentajes que se establezcan de varios países, tendría tratamiento de producto nacional con lo que se arman cadenas de valor regionales y globales. Ese es un dato muy importante porque se entraría en otra dimensión. Es verdad que el Tratado del Mercosur habla de trato recíproco en materia de comercio e inversiones y que si uno de los países se va, eso se paga y podría llevar a una instancia mayor o a un tribunal pero que de hecho no existe. Si bien en la Argentina los tratados tienen rango de norma constitucional, para otro país están al mismo nivel de la ley y allí se puede entrar en un litigio de mucho tiempo y mientras tanto a ese otro país le pueden llegar las inversiones y aumentar el comercio gracias al Acuerdo con la UE....

Al respecto, no se puede dejar de mencionar que las experiencias comparadas de los acuerdos de distintos bloques con la UE vienen siendo positivos desde el punto de vista del comercio e inversión y esto no me resulta extraño por el tamaño de ese mercado y la cantidad de lazos y empresas europeas que ya están instaladas en la región y es muy común que aparezcan nuevos negocios de plataforma....

M: Pero apenas se anunció el Acuerdo ya saltaron distintos sectores hablando de “avalancha importadora” porque las empresas europeas están en mejores condiciones y se habla de la necesidad de protección por los problemas de competitividad...

R.O.: El problema de la Argentina es propio...Esto me recuerda la definición de Makuc y Rozemberg en un artículo que decía que el problema de la Argentina es que no está en condiciones de competir ni siquiera con el país más chiquito de la UE que es Malta...

Vemos por ejemplo que en los últimos años que estamos teniendo desvíos de comercio con Brasil que prefiere comprar en Chile, por ejemplo frutas que ya entra a o porque está en Aladi...Si no se puede competir con Chile en frutas, cómo competir con la UE?...En la Argentina se da el “dilema del duraznero” y para el que no lo conozca allí hablamos del sistema bimonedario y del capital hundido...Para el productor de duraznos el dilema es que cada año debe renovar 10% de las plantas más viejas con plantines que recién van a dar sus frutos en cinco años. Es decir, tiene que invertir en activos y mantener capital hundido. La otra opción es que lo que ganó ese año pasarlo a dólares y esperar que su vecino que se encuentra con el mismo dilema se caiga antes. Lo más probable es que elija esa última opción y esto es lo que ha pasado históricamente en varios sectores y economías regionales y así, entre otras tantas cosas, se ve afectada la competitividad...

M: En estos últimos años comenzando por EE.UU. se viene atacando a la OMC, sinónimo del multilateralismo...Cómo ve esa tendencia?

R.O.: El multilateralismo tal como funcionaba no va a continuar...A EE.UU. no le interesa. Siempre tuvo una postura contraria a perder soberanía respecto a este tema, algo que quedó subsumido bajo la figura de apoyo al sistema después de la post guerra. Esto era porque a EE.UU. le convenía que el resto de los países creciera. Pero siempre pensó que primero estaban sus propias leyes de comercio. Posteriormente veía diferencias con los números que manejaba el Organismo de Solución de Controversias de la OMC y cuando salía algún fallo desfavorable porque entendía que su ley le daba atribuciones suficientes...Siempre planteó que era mejor un sistema de aplicación volitivo y no estrictamente obligatorio con posibilidad de que le llegue una demanda. Pero EE.UU. tiene razón en una cosa: la OMC tal como está hoy no tiene instrumentos para enfrentar el fenómeno chino, es decir lo que tiene que ver con las actuación de las empresas estatales, el financiamiento a la industria siderúrgica, los fondos para prestar e integrar capital en miles de proyectos ahora en start ups o desarrollos más avanzados de high tech que le interesan a China para su plan 2025. Esto la OMC no lo puede frenar. En este contexto EE.UU.

dice "yo retomo mis facultades, me han estado estafando y robando por muchos años por error de las administraciones anteriores". El America First, y un EE.UU. nuevamente grande, que pueden parecer slogans, tienen que ver, entre otras cosas, con esa situación. De allí que plantea relaciones bilaterales....

M: Pero que le queda al resto?

R.O.: El resto tiene que buscar mantener a la OMC y en los casos de cuestiones de mayor importancia que sean tratados por países que representen un nivel destacado en la relación PBI comercio internacional e inversiones, buscando acuerdos básicos. Si EE.UU. no entra, habrá que seguir, pero no podemos quedarnos mirando, porque si no esto termina en un G2 o a lo sumo un G3. En ese sentido el acuerdo Mercosur UE me pareció muy importante más desde el punto de vista geopolítico que comercial, aunque también lo sea en esta materia. Argentina no puede quedar sujeta a lo que decida un G2. Tendremos países que serán abanderados de la OMC como China, India o Japón. Claro que el sistema multilateral tendrá cambios; por ejemplo, siempre estuvo el tema de las decisiones por consenso, pero hoy con tantos países no es posible. Algunos plantean que no se puede poner en el mismo nivel a EE.UU. y a Mali.

M: En su momento alguno podía pensar que estas movidas sólo tenían que ver con la impronta de Trump y no de la diplomacia americana...

R.O.: Error..Esto va mucho más allá que las movidas de Trump. Muchos demócratas están de acuerdo, pero lo que



sorprende es que muchos republicanos también lo estén porque rompe con una tradición republicana de libre comercio global multilateral...

Pero atención: Un tema donde Trump puede quedar aislado y que puede cambiar la situación es el del medio ambiente. Hay que ver que viabilidad tiene la política negacionista de Trump y en estos días se está dando una presión internacional que ya está pegando internamente lo que lo puede dejar expuesto...Manifestaciones en contra en la misma casa, reconocidos inversores de EE.UU. apoyando la necesidad de concientizar por el cambio climático son cuestiones no menores....

Además algunas cosas que planteó Trump son dañinas al comercio global, por ejemplo las que pegan en la cadena automotriz y esto genera incertidumbre, la demanda de que empresas americanas dejen China y "vuelvan a casa", el conflicto con Huawei, todo esto puede terminar destruyendo sistemas de comercio integrados...Pero estas situaciones se están dando en otras partes del mundo y que también producen mucho daño. Veamos el caso del Brexit, que creo no va a terminar bien....

M: Allí hubo una falla de prospectiva del entonces primer ministro Cameron que terminó en un desastre...

R.O.: Cameron cometió un grosero error... y resulta paradójico que en lugar de recibir algún tipo de castigo por ello, además publicó un libro al respecto por el que cobró una fuerte suma de dinero. Insólito....

M: Este chicaneo entre Trump y Jinping puede derivar en algo más peligroso?

R.O.: La disputa entre Trump y Xi Jinping puede desembocar en otro tipo de problema...Tecnología es defensa y seguridad..China sabe sobre sus limitaciones frente a EE.UU., pero se prepara para tener un potencial defensivo importante y especialmente el dominio de los mares...En ese sentido también hay que ver cómo juega con Rusia. Contrariamente a la época donde dominaban los dos PC y había un tema de necesidad o conveniencia, hoy China y Rusia son aliados y por ejemplo, es probable que Rusia en lo inmediato sea proveedor de soja de China y ambos trabajan en la apertura de



CAMARA DE ACTIVIDADES DE PRACTICAJE Y PILOTAJE

Llegó el piloto: la seguridad y la confianza a bordo....
Joseph Conrad



Bolívar 382 - Piso 9º
Tel/Fax: (00-54-11)4342-2459
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentina

ruta ártica. Nada es casual...En ese sentido me preocupa mucho que EE.UU. se aleje de sus aliados como Corea del Sur o Japón, porque deja campo libre. Todo el desarrollo de la ruta de la seda más allá de inversiones e infraestructura, muestra a China con un posicionamiento geoes-tratégico que incluso lleva a alianzas con países europeos como es el caso de Italia para el desarrollo de sus puertos....

M: Y cómo nos posicionamos nosotros con China...se dice que con idas y vueltas no hemos tenido una posición clara y proactiva, sino más bien siempre reactiva a lo que quiere hacer China, que no nos entiende mucho....

R.O.: Por su carencia de visión de largo plazo, a la Argentina le cuesta mucho trabajo posicionarse con una estrategia clara...Lo que deja la experiencia Macri es que si se cuenta con gente dedicada al tema con liderazgo y que ve con valor las cuestiones internacionales, se puede trabajar a largo plazo más allá de la coyuntura...

M: Sin embargo los temas de relaciones internacionales no da votos....

R.O.: En este tipo de temas a la gente en general le impactan cuestiones negativas...

M: De allí que es políticamente correcto decir que hay que aislarse del mundo y “vivir con lo nuestro”, más allá de que exportar sea tan complicado y sea mejor venderle al de al lado....

R.O.: Solo la ventana al mundo permite generar comercio e inversiones....La gente prefiere venderle al de al lado y

esto es lógico porque ¿cómo va a ver el mundo si tiene una coyuntura local tan complicada?....Hay empresas grandes y medianas con enormes problemas; qué se puede esperar de las chicas....Venimos de experiencias muy malas en materia de pymes exportadoras, perdimos un tercio de las pymes y les hablas de exportar y no quieren saber nada...Esta administración tuvo una buena visión externa, pero una mala visión en lo interno....Esta bien promover emprendedores, pero hay que cuidar a las pymes que emprendieron antes con mucha mano de obra....Una cosa no quita la otra...Es muy bueno facilitar la exportación de pequeños emprendedores pero hay que atender las necesidades de los que vienen exportando y allí se falló...

M: Con la actual oposición en el gobierno parece querer volver el privilegio al mercado interno....y el mundo “que se arregle”....

R.O.: Creo que puede haber una visión muy “mercado internista” pero eso no es incompatible con la exportación...Es más si no se trabaja el tema de la exportación muy activamente generando capacidad competitiva se va a complicar...Hay reformas estructurales indispensables y el tema impositivo es clave; especialmente en las provincias y por otro lado tiene que haber una clara decisión de bajar la inflación rápidamente....

M: Desde afuera no entienden cómo se pierden tantas oportunidades....

R.O.: No hay mucha paciencia estratégica con la Argentina y en muchos hay cierto “cansancio” de ver su potencial y que no termina de salir... Mucho se habla del potencial de Vaca Muerta, pero creo que

hay que estar atentos a este tema pero en otro sentido: requiere un cuidado especial para que no termine generando una “enfermedad holandesa”....Hace unas semanas hubo un escándalo porque el gobernador de Chubut se quiso aumentar el sueldo y en comparación, es de los que menos gana en la función pública. Habría que preguntarse cuánto gana un juez o los funcionarios de los municipios en esa provincia a partir de la renta petrolera y de gas...

Por otro lado, pensar una salida “fuera del mundo” puede tener el riesgo de que terminemos siendo un país paria....El de Argentina es un caso único en el mundo: pasamos dos hiperinflaciones y seguimos teniendo inflación...otros países que han tenido situaciones similares no quieren saber nada con la inflación....Una cosa es clara: Argentina no tiene más espacio para el “vivir con lo nuestro”... solo sale exportando...

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

Jorge Malena, es especialista en relaciones internacionales y coordinador del Grupo de Trabajo sobre China del CARI; Doctor en Ciencias Políticas por la Universidad Católica Argentina, Magíster en Estudios sobre China por la Universidad de Londres, profesor invitado de la China Foreing Affairs University, y en carreras especializadas sobre China en primerísimas universidades públicas y privadas del país. Es una de las personas ideales para sumergirnos en la visión china sobre la situación de las relaciones comerciales internacionales y el desafío con EE.UU; además de cómo posicionarnos desde la Argentina.

Hasta donde llegará la fricción?

Moldeando el destino común de la humanidad, al estilo chino

M: Cómo ve la disputa entre EE.UU. y China y hacia dónde se encamina?

Jorge Malena: Somos testigos de una etapa de transición en materia de poder internacional. Algunos hablan de transición hegemónica internacional, aunque no estoy de acuerdo porque quien piensa que alguien termine venciendo en esta dinámica implica que va a pasar ser actor hegemónico y realmente no visualizó que esta puja resulte así. Podemos ir no necesariamente a un mundo unipolar, sino multipolar. En esta puja, la principal nota característica que es el conflicto o controversia entre EE.UU. y China, presenta una serie de facetas. Si bien comenzó vinculado a lo comercial, a partir de allí se volcó a lo tecnológico, monetario y geopolítico. De seguir profundizándose la lucha en cada una de estas facetas o abrirse hacia otras; este conflicto puede generar un choque aún mucho mayor. Tomo el caso la faceta

geopolítica centrada en Hong Kong: pasó de ser una situación donde los manifestantes se oponían a una ley de extradición a ser una demanda de una facción focalizada y minoritaria de independencia de China; demanda que es impracticable ya que Hong Kong no es como las repúblicas bálticas de la ex URSS que habían sido estados preexistentes que fueron ocupados; Hong Kong fue parte del territorio chino, luego fue convertido en británico y posteriormente devuelto a China. La independencia no tiene asidero jurídico ni político, pero por lo que se vio de algunas acciones de funcionarios de EE.UU. y Reino Unido; tienen una idea de que este proceso termine afectando a China...

M: Cómo ve la reacción de China ante esta situación?

J.M.: La propia Cancillería china se ha expedido en público dando a conocer evidencia



sobre esta intervención extranjera en este movimiento de protesta. Esto incluso está teniendo un efecto en Taiwán donde en

enero van a darse elecciones presidenciales. Si bien el gobierno actual no tuvo un buen desempeño en lo económico; como levanta la bandera de independencia respecto a China, el electorado, viendo lo que sucede con Hong Kong y el efecto de la intervención china, está mostrando según las encuestas que el partido gobernante podría ser electo nuevamente. Con esto se corre el riesgo de llamar a un referéndum para que la ciudadanía taiwanesa se expida a favor de la independencia. Recordamos que Taiwán tiene de facto su propio gobierno y fuerzas armadas, pero aún se sigue llamando la República de China en Taiwán; pero dentro del oficialismo quieren proclamar directamente la República de Taiwán separada de China continental. Es bueno señalar que hace más de un lustro China aprobó una ley llamada de antisecesión por la cual existe el derecho otorgado al ejecutivo de movilizar a las fuerzas armadas en caso de que cualquier parte del territorio chino proclame su independencia...

M: Resulta curioso porque hace unos años se dio un período de cierta flexibilización en las relaciones entre China continental y Taiwán....

J.M.: Así es, antes de que llegue el partido que gobierna actualmente que apunta a la independencia; estuvo el Kuomintang renovado, que dejó de ser el rival del partido comunista, y entre sus banderas estaba el diálogo con Pekín, no solo para garantizar la seguridad, sino para tener más relaciones comerciales que incidieran en lo político y muchos pensaban que en algún momento la reunificación se iba a dar....

M: Se piensa que esta rivalidad en parte esta generada por las ideas de Trump, pero van mucho más allá....

J.M.: En el arco político conservador vinculado al partido republicano, existe una real preocupación en cuanto a lo que se puede convertir China en el corto/mediano plazo. Como visualiza que China ha sido una mega potencia emergente y desafía la preeminencia de EE.UU., considera que ha llegado el momento de ponerle freno a esas aspiraciones. Así Donald Trump, más allá de que puede ser o no un accidente como presidente por el partido republicano; esta encarnando ese movimiento para detener el mayor poderío de China....

M: Del lado de Xi Jinping, es el nuevo Mao?

J.M.: En China, el partido comunista ostenta el poder absoluto, ejerciendo el control político, social y económico del país y existe un entrelazamiento entre partido, gobierno y fuerzas armadas. El partido apoya a Xi Jinping para que vaya más allá de sus dos mandatos. El año pasado a través de una

reforma constitucional quedó abolida la cláusula de una sola reelección. Lo que explican en China es que en la actual etapa de incertidumbre internacional, es conveniente que el país cuente con un líder que pueda tener tiempo suficiente para atravesar esta tormenta... Otros más críticos señalan que esto tiene que ver con el surgimiento dentro de una nueva facción del partido comunista de Xi Jinping que ha decidido licuar a dos facciones preexistentes *"porque en el actual escenario internacional han quedado caducas"*. Por eso, en el último congreso partidario Xi habló de construir el socialismo con peculiaridades chinas en la Nueva Era. Esto es la impronta de una china de cara al siglo XXI con la nueva dirigencia. Internamente, el concepto chino apunta a conseguirlo a partir de los objetivos del siglo 21: por un lado acceder una sociedad moderadamente próspera en todos los aspectos y reducir la pobreza para el 2021 y por otro llegar al 2049 -vinculado con los 100 años de la fundación de la República China- con la construcción del país socialista, moderno, próspero, fuerte y democrático. En lo que hace al ámbito internacional, Xi habla de la construcción de una comunidad de destino común para la humanidad. Esto hay que desgranarlo a partir de la lectura de los textos que habla de un nuevo orden económico a nivel mundial. Esto reúne las banderas de las otras dos facciones preexistentes y agrega la mirada hacia el siglo XXI....

M: Muchos hablan de que ese desarrollo chino en el comercio internacional y en el desarrollo de tecnología tiene que ver con



la intervención del estado compitiendo deslealmente y por otro la dualidad de libertad económica con una democracia que tiene otra connotación a lo que se conoce en occidente...

J.M.: Como sugiero en clase; hay que ponerse los anteojos chinos, es decir no ver la realidad china según los patrones occidentales. Para lo que para nosotros puede ser una incongruencia: la existencia de una economía de transición de mercado con poder político autocrático; en China es en general, algo entendible y comprensible... Allí se considera que en Occidente se practica la democracia electoral, es decir se tiene derecho a votar, pero una vez elegidos los gobiernos tienen poco o nada en cuenta los intereses de quienes los eligieron. En cambio en China, dicen que practican una democracia consultiva: el partido comunista, como vanguardia de la revolución, consulta a otros partidos y fuerzas sociales y económicas que son parte de lo que en su momento Mao denominó el *"frente común"*

China Desk?

No sólo China tiene think tanks que hacen prospectiva sobre las relaciones internacionales y que son fuente de conocimiento para políticos y empresarios y que sirven a la hora de planificar y tomar decisiones a mediano y largo plazo. En el este de Asia hay una serie de iniciativas que reúnen los ámbitos gubernamentales, empresarios y académicos a la hora de definir políticas internacionales, y por ejemplo se ha tomado a nivel regional a partir de lo que es la APEC, donde hay organismos que integran a esas tres patas.

Señala Malena que en nuestro país en los '90 se estableció el comité nacional para el Asia Pacífico donde participaban los tres sectores y en 2015 el mismo fue relanzado por la entonces canciller Malcorra, aunque no ha sido muy activo. Precisamente en un reciente encuentro en el CARL, se habló de la necesidad que un próximo gobierno establezca una suerte de *"China Desk"*. Se concretará?

y que está plasmado en uno de los órganos de gobierno. Es decir, además de los tres poderes, hay una conferencia consultiva política del pueblo chino, primer órgano de gobierno que se reúne con el partido comunista, los ocho partidos democráticos y las asociaciones intermedias. Allí deliberan y le presentan al gobierno un programa o plan de acción. Por eso allí se dice que la democracia que tienen contempla todas las opiniones y es más real con todas las fuerzas políticas, sociales y económicas involucradas...

M: Pero esas propuestas se reflejan concretamente o son una "puesta en escena"?

J.M.: Es una realidad que previa a esa conferencia, hay una reunión del congreso nacional del partido comunista que define también las líneas de acción. Esa conferencia toma previamente lo que estableció el partido y le suma alguna cuestión más. Es decir que hay un agregado a lo que ya definió el partido, pero no una contradicción...

M: En cuanto a la política exterior, cuánto de real tiene la política de expansión china. Vemos por otro lado que se ha convertido en el defensor del multilateralismo y el libre mercado, frente a tradicionales defensores del capitalismo que se vienen cerrando...

J.M.: Así como el gobierno de EE.UU.; el de China a su manera es revisionista y conservador en cuanto al status internacional...China procura mantener el orden económico internacional porque se ha beneficiado con él en los últimos 40 años. Por eso se presenta como el campeón de la globalización y el libre comercio; pero al mismo tiempo quiere cambiar el orden económico internacional porque lo ve como un producto de la post segunda guerra mundial diseñado a medida de EE.UU. y sus aliados y que es injusto. Mientras que sostiene el orden económico, en paralelo plantea una serie de iniciativas para incidir en su transformación; como el lanzamiento de la nueva ruta de la seda, el Banco Asiático para la inversión y la infraestructura, el fondo de la nueva ruta de la seda e incluso un nuevo banco de desarrollo.

En definitiva China en lo discursivo busca mantener el orden económico al mismo tiempo que en la práctica busca cambiarlo....

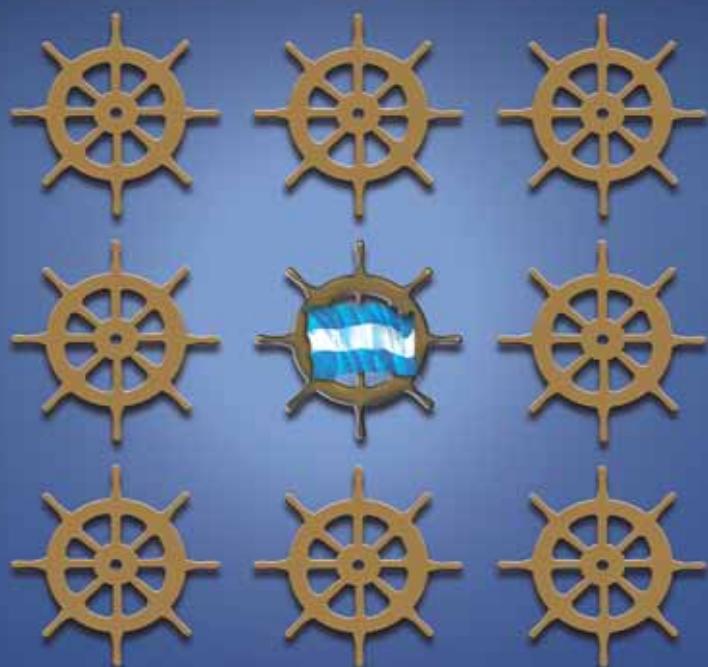
M: Cómo se posicionan el resto de los países frente a esta disputa entre las dos potencias y en particular la Argentina?

J.M.: Coincido con alguna opinión respecto a que esta controversia no solo va a ser por lo comercial, tecnológico y monetario, sino por las alianzas. Ambos actores van a presionar para ser apoyados. Lo propios chinos han percibido esta circunstancia y

tienen el concepto de evitar que otros países caigan en el modelo australiano. Por ejemplo, mientras Australia en materia económica depende de China; en lo político se define dentro del área de acción de EE.UU. China dice que los países deben tener una coherencia en la posición internacional y ven que nuestro país se acercó mucho a ese modelo australiano. Es decir que un eventual nuevo gobierno va a



UN VALOR FUNDAMENTAL NOS DIFERENCIA ENTRE LAS EMPRESAS TRANSPORTISTAS



El emblema nacional, siempre enarbó 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

Carlos Pellegrini 179, Piso 13°, (C1009ABC) Buenos Aires, Argentina

Teléfonos (+5411)4322-5504 al 08 / www.argentina-consorcio.com.ar

tener que tener muy presente el posicionamiento internacional en el marco del conflicto entre esas dos potencias...

China aspira a que el acercamiento en lo comercial y financiero, debiera ser soportado por un lineamiento político. Claro que por una cuestión histórica, nuestro posicionamiento ha estado en occidente, pero por una cuestión económica gradualmente se ha orientado hacia China. En lo personal entiendo que lo más prudente sería mantener un equilibrio expresando a cada parte que por sobre todo tipo de cuestión, tenemos nuestros intereses y así practicar algo

similar a lo definido como “*inserción internacional inteligente*”.

M: Falta una posición más clara en cuanto a nuestra relación con China, más allá de vaivenes que tienen un interés económico?

J.M.: Si tomamos los casi 50 años de relación bilateral con la república China, reconocemos que independientemente de la existencia de gobiernos de iure y de facto, se han intercambiado varias visitas de Estado de presidentes y altos funcionarios y ninguno desatendió las relaciones con China.

De todos modos creo que hemos sido reactivos y no proactivos en esa relación. Siempre fue China la que tomó la iniciativa y en la medida en que es cada vez más notoria la presencia económica, cultural y social de China respecto a la Argentina, es la hora de prestarle la debida atención, es decir apoyar más a esa relación bilateral....

Los negocios con China: avances y temores

ERNESTO FERNÁNDEZ TABOADA, DIRECTOR EJECUTIVO DE LA CÁMARA ARGENTINO CHINA DE LA PRODUCCIÓN, LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO, DESTACA

EL CRECIMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS QUE SE ESTÁN EXPORTANDO A CHINA DESDE LA ARGENTINA RESPECTO A OTROS AÑOS Y ALLÍ DESTACA EL TRABAJO QUE HA HECHO LA EMBAJADA ARGENTINA EN ESE PAÍS A CARGO DE DIEGO GUELAR, COMO EL TRABAJO DE LAS ÁREAS DE COMERCIO EXTERIOR A CARGO DE MARISA BIRCHER Y DEL MINISTRO DE AGROINDUSTRIA MIGUEL ETCHEVEHERE. “*ELLOS HAN ESTADO EMPUJANDO MUCHO PARA CONCRETAR EL INGRESO DE PRODUCTOS NUEVOS PORQUE PARA PODER INSERTARSE EN CHINA, MÁS ALLÁ DE LOS PRODUCTOS DE VOLUMEN O BÁSICOS HAY QUE PASAR POR UNA SERIE DE PASOS EN DONDE SE DESTACAN LOS PROTOCOLOS QUE AVALEN LA SANIDAD Y CALIDAD ENTRE LOS DOS PAÍSES*”, DICE.

Allí se puede mencionar entre otros el inicio de la exportación de carne de cerdo a partir de que hace poco tiempo China se vio envuelta en una epidemia de gripe africana porcina, lo que obligó a utilizar el rifle sanitario y sacrificar unos 120 millones de cerdos -casi un tercio del rodeo-. Esta situación, siendo China el principal productor y consumidor de cerdos, provocó un gap que trata de salvar con la compra en países que tengan buena producción de cerdos y así la Argentina, aunque no tiene mucho volumen, se insertó en esa corriente, especialmente a través de la asociación de varios productores. “*Ese es el camino que debe-*

mos recorrer en otros productos, pequeños y medianos productores con un objetivo en común”, dice Fernández Taboada, aunque reconoce que en general a las empresas les cuesta asociarse.

Es común escuchar al embajador Guelar decir que se pueden abrir los mercados chinos a los productos argentinos, pero se da vuelta y no ve una fila de empresarios locales por acceder a China. “*Guelar repite que hay que salir de la zona de confort y se lo ve siempre activo buscando generar contactos para las empresas, pero no es fácil*”, agrega Fernández Taboada..

Insiste en que China no es “*un mercado*”, sino muchos y a las empresas argentinas en general les cuesta exportar, más a un mercado lejano y diferente en materia cultural. “*La mayoría de nuestras empresas son pymes y la gran mayoría son familiares con gente grande que las maneja y que pueden exportar a la región o a un mercado más conocido pero no se quieren embarcar en un proyecto de exportar a China. Pero si se tiene en cuenta que el futuro del país está en exportar mucho más de lo que exportamos, es necesario que las nuevas generaciones que toman el control de las empresas se den cuenta que hoy el mercado está en Asia; más allá de China están Indonesia, Malasia, Vietnam, Tailandia; etc.; todos están creciendo a través de las clases medias. En particular la clase media China es más grande que la de EE.UU. y está consumiendo muchos productos que sus padres no consumían*”, argumenta.

Destaca el trabajo de la Agencia Argentina



de Inversiones y Internacional y de la FICBC, en la formación de consorcios de exportación, tanto verticales y horizontales, que hacen negocios a través de un coordinador. “*Hay que vencer esa inercia de concentrarse sólo en el mercado interno o en la región y aprovechar las oportunidades que nos ofrecen los diferentes mercados de China*”, agrega. Precisamente destaca que en China hay por lo menos son 10 mercados geográficos diferentes. A simple vista están los del norte, sur, este y oeste, con sus particularidades. Por ejemplo, en el oeste con muchos musulmanes no comen cerdo pero si al norte – necesitan mucha proteína por el frío- y en el sur hay zonas muy húmedas y demandan comidas livianas. Además consumen mucha comida agridulce – recuerda que China es el mayor importador de azúcar pero para utilizarla en las cocinas de los productos.

Si bien desde Argentina la venta de carne de cerdo es novedad, el producto que más ha crecido es la carne vacuna. En 2018 se

duplicaron las exportaciones. El directivo señala que también hay gran potencial en el mercado de cereza que puede generar una fuente impresionante de ingresos. China consume 190 mil toneladas al año, y ya Chile se posicionó muy bien vendiendo 100 mil toneladas o sea más de 1000 millones de dólares, valor similar a lo que hoy exportamos en carne vacuna. Es curioso, dice Fernández Taboada, porque la clase media china toma el consumo de cereza con un valor de "diferenciación" en cuanto al poder adquisitivo. También hay gran potencial con arándanos y arvejas secas o miel purificada. Asimismo se abrió el mercado del aceite de soja. Otro mercado con gran potencial es el de las leches maternizadas. En China nacen 17 millones de bebés por año. Se trata de un mercado que por ejemplo, vio Sancor hace unos años llegando con leche en polvo pero después tuvo problemas internos y con su distribuidor allí. Pero para el directivo es un mercado interesante que hoy lo está aprovechando Suiza, Alemania, EE.UU, Australia y Nueva Zelanda. Aquí además hay un punto a destacar: los padres no quieren darle a los bebés leche china ya que en 2008 hubo una intoxicación con leche local, - estaba contaminada con melanina- donde internaron a unos 5000 bebés y murieron más de 60, situación que se repitió dos años después. Así que los padres que pueden le dan leche importada y allí hay un nicho grande en dos tipos, en polvo para generar lecho fluida y para regenerar y hacer yogur. Por ejemplo, en Shanghai en los colegios le dan un yogur todos los días, dice el directivo.

China tiene una cultura diferente y pautas de consumo diferentes....también viene creciendo el mercado de vinos. El grupo Wines of Argentina viene trabajando mucho y quiere imponer el malbec, aunque los chinos consumen más cabernet sauvignon – porque es "francés"-

Y aquí el directivo advierte sobre las diferencias de cultura y pautas de consumo en China.

Por ejemplo, una bodega portuguesa abrió un pequeño local en el centro de Shanghai y colocó las etiquetas de los vinos en mandarín y fracasó porque los chinos que querían ver el producto con la etiqueta original pensaban que no era realmente portugués, es decir un error de marketing total. El mercado del vino sigue creciendo; hace 10 años los chinos consumían un vaso per cápita por año hoy consumen un litro. Claro que nosotros consumimos 30 litros o Francia 100 litros, mientras que el consumo promedio mundial es de 3,7 litros, es decir que queda mucho por crecer en China....

Le decimos que muchos de los que llegan a China recomiendan tener un socio local. Para Fernández Taboada todo depende de cómo sea el sistema de comercialización. Vender a cadenas, exige tener un local que hable el mismo idioma. Pero resalta que últimamente un elemento clave es tener stock en China y allí se han abierto centros para almacenar mercaderías en zonas especiales. Tanto para los productos perecederos como el langostino como por el desarrollo de la venta a través del e-commerce, no se puede esperar que el producto llegue; hay que estar allí como están haciendo otros países...En la zona franca de Shanghai, por ejemplo, se ha abierto un pequeño pabellón de productos argentinos que mientras están allí no pagan derechos..

Importaciones

Fernández Taboada reconoce que en estos meses las importaciones desde China se redujeron mucho. Las limitaciones a la importación y el tipo de cambio pegaron además de la baja del consumo local con empresas que han parado las compras del

Actividades

La Cámara Argentino China de la Producción, la Industria y el Comercio, cuenta con unos 300 socios mayormente empresas argentinas. Entre las principales actividades, recibe una o dos veces por mes a delegaciones comerciales de China donde llegan entre 5 y 20 empresas que vienen a vender, comprar o asociarse para invertir. *"Conectamos a las delegaciones con nuestros socios o si no hay partners en determinado rubro también a empresas no socias"*, dice Fernández Taboada. Destaca que normalmente las delegaciones chinas se componen de empresas, cámaras, funcionarios de la provincia o municipio y de la academia. Por otro lado la entidad da cursos de mandarín para los socios. En este caso el objetivo es que cuenten al menos con un vocabulario para mantener la relación comercial. Se sabe que muchos chinos no hablan inglés, pero advierte el directivo que ya aquellos de mediana edad para abajo la situación es distinta. Además se dan cursos prácticos para nuevos exportadores sobre cultura, protocolo, formalidades, por ejemplo el trato que es más formal y con mucho respeto a los mayores, cómo hacer una reunión de negocios y se observa un creciente interés. Además se preparan charlas en distintos ámbitos universitarios, tanto en Buenos Aires como en el interior del país donde, señala, hay una gran avidez por conocer más sobre China.

exterior hasta que la situación económica se aclare. Al consultarla sobre las reacciones negativas que tiene la sociedad respecto a la importación, por ejemplo, el nuevo acuerdo con la UE, recuerda que en verdad sucede todo lo contrario, mientras más importación hay quiere decir que hay más actividad económica: 12% de lo que se importa es productos de consumo, lo demás son insumos y equipos para la industria...

“Eso de que se corre el riesgo de inundar el mercado es una falacia. Desde que ingresé a la Cámara los industriales argentinos dicen lo mismo. Fíjese como en Brasil hay otra mentalidad. Ellos dicen vamos a invadir China con productos brasileños y de hecho Brasil tiene superávit con China. El único país de la región que tiene déficit con China es Argentina. Además allí se abren las puertas para nuevos productos de valor agregado”, explica.

Precisamente advierte China no limita sus compras a commodities, sino que tiene una apertura cada vez mayor a los productos de valor agregado de otros países. Tal es así que en Shanghai se repite del 5 al 10 de noviembre la China International Import and Export donde empresas del exterior pueden mostrar sus productos y donde el propio gobierno impulsa a los importadores a comprar y va a haber un pabellón argentino.

Para el directivo, el consumo va creciendo e incluso más población rural llega a las ciudades acción promovida por el gobierno chino. Si bien en su momento retenía a la gente en los pequeños minifundios de media hectárea, ahora ve que se debe trabajar el campo en unidades más grandes y el campesino o bien vende el permiso o permuta el alquiler de esas tierras y se va con un pequeño capital, por lo que se genera una nueva oleada de consumidores entrando a

trabajar en el sector servicios y enviando a sus hijos a estudiar. *“Con una clase urbana de 700 millones de habitantes y 350 millones de ellos de clase media, vemos una muy importante fuente de consumo que move la economía china”, dice.*

Presencia en los dos frentes

En una presentación en el CARI, Fernández Taboada señala que ya en 2015 China plantea proyectos de cooperación práctica con América Latina basados en el enunciado de Xi Jinping: 1+3+6, donde: 1 es la cooperación China-América Latina-Caribe; 3 son los motores: comercio, inversión y finanzas y 6 son las áreas: energía y recursos, cultura, manufactura, infraestructura, innovación científica y tecnológica. Además entre 2014 y 2018 China invirtió u\$s 22.000 millones en la región en el marco del *“Fondo Especial para la cooperación en materia de capacidad productiva”*.

Además hizo una descripción de la llegada de empresas argentinas en China y viceversa.

EMPRESAS ARGENTINAS EN CHINA

TENARIS/SIDERCA

Planta de terminación de tubos de acero en Quingdao

BODEGAS NORTON

Viñedos y bodega elaboradora de vinos con uvas locales

BODEGAS SAN HUBERTO

Bodega al norte de Beijing

BIOGENESIS BAGÓ

Planta de producción de vacunas antiafosa en JV con empresa farmacéutica china.

ARCOR

Centro de distribución de caramelos y otras golosinas

RIZOBACTER

Centro de distribución de inoculantes para leguminosas

BANCO DE LA NACIÓN

Oficina de representación en Beijing

FACYT ARGENTINA

JV con empresa china en Linyi, Shandong.

GRUPO INSUD

de Hugo Sigman, a través de GARRUCHOS AGROPECUARIA y su Cabaña

“Los Murmullos”, centro genético en Yinchuan, Prov. Ningxia.

ATANOR

Desde 2005 JV en Prov. Anhui con Anhui Huaxing Chemical Industry Co. Ltd. produciendo PMIDA, intermediario para Glifosato.

INDELVAL

Pisos de goma no direccionales para hospitales, transporte público, etc. 54% de la producción se exporta a China. Ya equiparon 35 hospitales chinos. Pisos sin pvc, lavables. No acumulan bacterias ni hongos. Varios centros de distribución. Caso curioso porque importan el caucho desde un mercado lejano lo transforman e igual son competitivos.

WET BLUE

Exporta cueros. Oficina y depósito en Guangdong

LENOR

servicios de homologación y certificación. Of. en Guangdong

BELATRIX SOFTWARE FACTORY

JV con empresa china en Parque Tecnológico

AGENDUO (SANTIAGO VOLTA)

Beijing, distribuidora de varias marcas de vinos argentinos

DELTA COMPRESIÓN

(ASPRO) compresores de gas para estaciones de servicio. JV

75 EMPRESAS CHINAS EN ARGENTINA

Algunas de ellas: SHANDONG KERUI HOLDING GROUP CO. ; CHINA RAILWAY CONSTRUCTION; COSCO SHIPPING LINES; FIBERHOME ARG.; SYNGENTA AGRO SA; CSR QINGDAO SIFANG CO. LTD.; BLACK BAMBOO ENTERPRISES; CHINA PETROLEUM PIPELINE BUREAU, SINOCHIM AGRO; BEIJING CHENGDONG INTL. MODULAR HOUSING CORP.; CHINA RAILWAY FIRST GROUP CO. LTD.

En el sector financiero y seguros: BANCO ICBC; CHINA DEVELOPMENT BANK (CDB) – equipo de trabajo-; BANK OF CHINA; PEOPLE'S INSURANCE COMPANY OF CHINA (PICC); CHINA EXIMBANK (oficina de enlace para América del Sur). En Telecomunicaciones: HUAWEI TECHNOLOGIES CO. LTD. Y ZTE CORPORATION. En el sector

petrolero: CHINA NATIONAL OFFSHORE OIL CO. (CNOOC) en sociedad con Bridas ; Panamerican Energy y Axion (compraron operatoria de British Petroleum; SINOPEC EXPLORATION AND PRODUCTION INC – (compró operatoria de Occidental Petroleum); PETRO AP COMPANY LIMITED (TCL GROUP); JHP INTERNATIONAL PETROLEUM ENGINEERING LTD.; CHINA PETROLEUM PIPELINE BUREAU SUC. ARG.; CHINA PETROLEUM TECHNOLOGY & DEVELOPMENT CORP.; DEL PLATA PETROLEUM EQUIPMENT & ENGINEERING; SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO. LTD.. Ensambladoras de productos electrónicos en Tierra del Fuego: TCL – Mayor fabricante chino de aparatos de TV; CARRIER FUEGUINA – Aire Acondicionado;- AMBASSADOR FUEGUINA – Televisores; GALANT – asociada a la local GRUPO APEX (OLIMPIC) y LENOVO – computadoras personales.

En el sector agropecuario: COFCO INTERNATIONAL – (compró Nidera y Noble Grain); LA MURALLA CHINA S.A. – Frigorífico Tomás Arias (Corrientes); FORE-SUN GROUP – Compraron : Frigorífico Estancias del Sur, Frigorífico Vivoratá en Prov. Bs.As. y Hughes (Sta. Fé); COMPAÑÍA CENTRAL PAMPEANA – Joint Venture de empresas chinas y argentinas y tercer exportador de carne bovina a China (trabajan con 3 frigoríficos); TRACEABILITY TECHNOLOGY SERVICE SA.- CCIC - (inspección y trazabilidad); CHINA TOBACCO INTL CO – Perico (Jujuy); HONGTA TABACO LATINOAMERICA ; ORO ESPERANZA AGRO SA – Santiago del Estero.

En Minería; CHINA METALLURGICAL Co – Minera Sierra Grande (Río Negro); SHANDONG GOLD MINING – mina Veladero (San Juan), asociada con Barrick Gold: “MINERA ANDINA DEL SOL”; TIBET SUMMIT RESOURCES – CHENGDU CHEMPHYS CHEMICAL INDUSTRY y JIANGXI GANFENG LITHIUM - (Litio) – Proyecto Mariana: JIANGXI GANFENG LITHIUM – Salares Caucharí (Olaroz, Jujuy).

Sector pesquero: SHANGHAI FISHERIES; UNIVPESCA (China National Fisheries Group Corp.); ASUDEPES; FUBAO FOOD CO. ARG. SA (“Centenario”) – procesamiento de pescado en tierra.

Obras de infraestructura: CHINA MACHINERY ENGINEERING CORP (CMEC) – Ferrocarril Belgrano Cargas (renovación de vías, comunicaciones, señales, locomotoras, vagones, etc.); CHINA NATIONAL NUCLEAR CORP. (CNNC) – IV Central Nuclear, en Lima (Atucha; POWER CHINA - Parque solar Cauchari, en Jujuy – mayor parque de energía solar (1,2 millones de celdas solares en 120 Has.), en sociedad con Shanghai Electric Power; Montaje aerogeneradores en Parque Eólico Miramar S.A. –PEMSA-; GOLDWIND INTL. (Aerogeneradores, Parque Eólico Miramar –PEMSA-); CHINA STATE CONSTRUCTION ENGINEERING CORP – Ruta 5 en sociedad con Green S.A.; CHINA GEZHOUBA GROUP CO. LTD. (con socios locales – 2 represas hidroeléctricas en Provincia Santa Cruz: Condor Cliffy y la Barrancosa); SHANGHAI DREGGING CO.(SDC) – asociada con Servimagnus (filial de China Communications Construction Company –CCCC- dragado del canal de acceso al puerto de Buenos Aires; CHINA ENERGY ENGINEERING CORP. LTD. INTL. COMPANY; TIANJIN ELECTRIC POWER CONSTRUCTION CO. LTD.; SILK ROAD FUND – a través de General Electric compró acciones de YPF LUZ (50% del 25% que tenía GE); CHINA RAILWAY CONSTRUCTION CORP. LTD; CHINA RAILWAY FIRST GROUP CO. LTD.; CHINA RAILWAY No. 10 ENGINEERING GROUP CO. LTD; CHINA STATE CONSTRUCTION ENGINEERING CORP. LTD.; CITIC CONSTRUCTION (ARGENTINA) SA; CRRC SIFANG AARGENTINA SRL; HYDROCHINA CORP.

Más datos

Hay 13 marcas de vehículos chinos en el mercado argentino: CHERY, GEELY, LIFAN, BAIC, CHANGAN, DONGFENG, JAC, HAVAL, GREAT WALL, SHINERAY, etc. (En breve también el Ford TERRITORY, desarrollado en conjunto con JMC –Jiangling Motors Corp, China-); PONY INTL. y GGM –trabajan en el ensamblado de zapatillas en Coronel Suarez (Provincia de Buenos Aires)-; la Provincia de Yunnan abrió oficina en Buenos Aires y son muy activos. La provincia de Henan y la provincia de San Juan efectuaron un Memorandum de

Cooperación en minería, inversión mutua, comercio, energías limpias, ciudades inteligentes, etc . DIDI CHUXING –(principal plataforma de transporte compartido, taxis y viajes privados, una suerte de Uber), podría instalarse en Buenos Aires en los próximos años. Ya están en Chile, Brasil, Colombia y México. La Ciudad de Xuhou y la ciudad de Salta afianzan las relaciones con vistas a más inversiones en minería, turismo y lazos culturales. Participan la Secretaría de Minería, la Univ. Católica de Salta y la Univ. de Minería y Tecnología de China. Se hizo un primer Acuerdo Agro Biotecnológico entre la empresa BIOCERES, según desarrollos hechos por el CONICET y la Universidad Nacional del Litoral, con la empresa china BEIJING DABEI NONG TECHNOLOGY GROUP CORP, para la producción de semillas de Soja y Maíz resistentes a la sequía, a la salinidad y a las plagas. SATELOGIC, empresa argentina, firmó un contrato con la empresa china ABDAS, para proveer servicios de una constelación de pequeños satélites (NuSat) para captura de imagen y video, de utilidad para la inteligencia de negocios en, por ejemplo, el sector petrolero y el agrícola, según informó el CEO de Satelogic, Emiliano Kargieman. SEMILLERO DON MARIO, asociado con GDM, sembró en la Provincia de Heilongjiang soja de variedades propias en una prueba de 3 años.

En materia de Turismo: 160 millones de ciudadanos chinos salen al exterior anualmente. 72.000 turistas chinos llegaron a nuestro país en 2018 (datos de IMPROTUR); se han mejorado las condiciones de otorgamiento de Visas para turistas. Los destinos preferidos en la Argentina son: Calafate – Ushuaia – Cataratas del Iguazú – Bariloche y Cruceros a la Antártida.)

China y Argentina comercio bilateral 2018

| | 2017 | 2018 |
|----------------------|--------------------|--------------------|
| Exportaciones | U\$S 4.413 mill. | U\$S 4.488 mill. |
| Importaciones | U\$S 12.320 mill. | U\$S 12.085 mill. |
| Saldo | - U\$S 7.907 mill. | - U\$S 7.597 mill. |

Un diálogo sin desperdicio con Marcelo Elizondo, especialista en relaciones comerciales internacionales, director de la consultora DNI. Desde la apertura de mercados, la promoción comercial, los problemas para exportar, lo que viene con Brasil y la relación EE.UU. con China y el viejo verso de la “inundación de importaciones”

Después de normalizar las variables, más comercio para más desarrollo

Megatrade: En materia de apertura de mercados, uno de los puntos que se señalan es que luego de ese duro proceso de negociación con los distintos países, quizás las empresas – incluso las grandes-salvo excepciones, no responden a la hora de exportar y el funcionario se queda “bicicleteando” en el aire... Es tan así?

Marcelo Elizondo: Son muy pocas las empresas argentinas que tiene capacidad de acceso internacional. De hecho son menos de 500 las empresas que exportan regularmente por más de U\$10 millones. Esto obedece a muchas razones; una de ellas es la coyuntura que no permite acceder a financiamiento, se hace difícil la inversión; es difícil acceder a dólares para la importación, la dificultad de no poder planear a largo plazo, inflación, volatilidad cambiaria, stock de regulaciones con las que convivir; todo esto que es muy desalentador influye para que la empresa se contente con el mercado local. Para salir al mundo se necesita mejores costos, previsibilidad, competitividad, socios en el exterior, financiamiento, la existencia de un mercado de capitales que aquí no hay y además de golpe se le exige al exportador liquidar y pesificar; no hay certeza del nivel de retenciones que el producto va a tener. No hay que olvidar que hoy el comercio internacional se desarrolla en cadenas de valor, que exige un rol de constancia, no de negocios spot, alianzas, inversión conjunta, planes y proyectos con una arquitectura vincular. Al comprador le importa la capacidad que puede tener el exportador para responder frente a los cambios en el mercado y es más, le importa la empresa más que el producto. Estamos en un mundo de evolución tecnológica, con cadenas internacionales de valor con empresas que están en diversos países y actividades a la vez.

M: Pero pasa el tiempo y las gestiones y volvemos al punto de partida, al final algunos sectores lloran tanto que parece que estaban mejor con el “vivir con lo nuestro” en el mercado interno.

M.E.: Insisto. Cuando el entorno económico local no ayuda, tasas de interés alarmantes, sistema financiero que no existe, conflictividad constante tanto sindical como política, cambios en las regulaciones, inflación, variabilidad cambiaria, entonces sólo son algunos grandes que exportan... Se pueden abrir mercados pero después hay que conceder a las empresas capacidad para desarrollarse. Así, muchas empresas exportan muy poco y no tienen escala internacional y si dificultades para generar capacidad exportadora y entonces se tienen los resultados: En los últimos 10 años en el mundo las exportaciones crecieron 54%, mientras que desde el 2011 las exportaciones argentinas cayeron en U\$20 mil millones, sólo algo arriba del 2009 -porque fue un mal año después de la crisis-, pero entre 2009 y 2018 crecieron 10%, cuando el mundo crecieron 54%. Es un problema estructural no coyuntural.. Las exportaciones en la Argentina rara vez han pasado 20% del PBI cuando en el mundo están en 30% hace tiempo y aquí están en el 15%.

M: Se habla de salir exportando pero parece que ni el tipo de cambio que en otras épocas era “la variable” ahora ayuda tanto... Por dónde empezar...?



M.E.: Primero es necesario estabilizar la economía, luego avanzar en un conjunto de normas y sostenerlas. Es indispensable reducir la carga que el sector público genera en las espaldas de las empresas, la presión fiscal y el peso del Estado de la economía. Particularmente en el sector externo, hay que mejorar la calidad de la prestación de los servicios públicos para el comercio exterior, desde el Senasa hasta la Aduana, se ha mejorado pero todavía falta. Es necesario internacionalizar más la economía, hay que importar más para acceder a insumos con más alta tecnología, promover la inversión internacional que está muy poca hundida en el país; necesitamos multinacionales argentinas afuera e internacionales en el país. Las empresas deben contar con atributos competitivos, productos con diferenciación, certificados en calidad, un mayor conocimiento e información incorporadas a la oferta exportadoras, con alianzas inter-

nacionales estables y virtuosas, generando elementos de reputación; cumplimiento de normas, con oferta diferenciada y diseño con elementos intangibles que marquen la diferencia y obviamente avanzar en negociaciones económicas internacionales para lograr más acuerdos para que el ingreso a otros mercados sea más fácil y aquí hay mucho pendiente....Argentina y Venezuela son los países donde las exportaciones crecieron menos en Latinoamérica desde que empezó el siglo XXI.

M: También está el tema de la promoción comercial. Empresas que no saben que se las puede ayudar pero mejor no abandonar la zona de confort....

M.E.: La promoción comercial externa hay que hacerla a través del Estado o a través de las mismas cámaras empresarias. Pero hay que tener en cuenta que la promoción ha cambiado, ya no es más un viaje de negocios o un contacto en la sala de un hotel con cinco contrapartes. Hoy es necesario estudiar el mercado al que se quiere llegar, las regulaciones, demanda, usos y costumbres, situación económica financiera del país, la política, tipo de empresa con la que se va a vincular y como dije, hay que contar con una oferta exportable muy moderna. Hoy la diferencia la hacen los intangibles, no vendes el producto por lo físico sino por el diseño; alguna prestación adicional surgida del conocimiento incorporado en su producto, por el estándar de calidad, una marca comercial generada y que significa una garantía o preferencia y reputación. El potencial comprador quiere tener confiabilidad de que la empresa que le vende tiene no solo el producto, ahora sino dentro de un tiempo y quiere saber cómo es el que le vende. Todo esto exige recursos humanos nuevos, saber que va a haber una opera-

ción estable en el tiempo. Es decir, la promoción se tiene que encarar de un modo muy distinto a lo que sucedía antes. Se trata de una inmersión en un mercado en forma integral, más que un mero hecho de promoción...Promover es poner a alguien algo delante, es decir un stand en una feria; esto se hacía antes, ahora todo comienza mucho antes del viaje de negocios, hay mucho más alrededor del producto y tiene que continuar mucho después...

M: Pero esto exige trabajar mucho más y parece que hoy en día las soluciones tienen que ser inmediatas...

M.E.: Si no hace de un modo más profundo, las posibilidades de éxito son menores. La Argentina tiene una economía por la que es muy difícil competir por menores costos y así ganar mercados por mejores precios. Tiene una enorme cantidad de costos productivos que alejan la posibilidad de competir por precio. Tiene que hacer otro camino....

Creo que ha habido un buen trabajo de las agencias de promoción, pero el Estado no lo hace con la intensidad con la que creo lo tiene que hacer...Hay algunas experiencias bastante buenas en el interior, como el trabajo de ProCórdoba y algunas cosas que la AAICI ha desarrollado pero como sistema falta mucho... Hay empresas privadas que pueden asesorar pero eso tiene un costo que se debe pagar especialmente también cuando una empresa forma parte de una cadena internacional de valor pyme y dentro de esa cadena, es el propio cliente el que ayuda para mejorar la performance del exportador. Hay que trabajar en esto, de otro modo tenemos los resultados que tenemos: el año pasado Argentina fue el país con el menor ratio comercio exterior



PBI en toda Latinoamérica después de Cuba, y seguido por Brasil...

M: Extraño Brasil que es un fenómeno en exportaciones....

M.E.: Es que el Mercosur es una economía muy cerrada que no mira afuera. El Mercosur como bloque es el más cerrado del mundo...

M: Venimos perdiendo tantas oportunidades que hace rato uno se puede preguntar si ya perdimos el tren.....

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 PUERTO

Una empresa del **GRUPO MURCHISON**



M.E.: Las expectativas influyen, pero están basadas en realidades, en el contexto, en las políticas, en la capacidad productiva. Cambiar las expectativas supone cambiar la realidad y salir...

Se puede volver, pero cada crisis te deja más atrás. Hablando con gente del exterior ves que ya no los sorprende lo que sucede aquí, las van computando y cada crisis agrava un poco la visión....

De todos modos, no creo que sea tarde, porque el cambio tecnológico es tan grande que la configuración del mercado siempre puede cambiar y hay oportunidades de entrar y sacar provecho frente a los que están liderando en un momento y se les pueden cambiar las condiciones. Pero es obvio que venimos desde atrás...Además el comercio internacional es una gran oportunidad, pero exige una constante predisposición a evolucionar y cumplir la batalla nunca termina, siempre corren el arco y hay que adaptarse y esto exige de las empresas tolerancia, capacidad y que las ayuden en lo que es financiamiento, provisión de insumos, recursos humanos, políticas públicas, todo un mix....En ese sentido vuelvo a lo del principio: Hay que bajar la presión impositiva, financiamiento amplio, trabajar sobre la legislación laboral, simplificación de la relación del sector público con el sector privado más compatible con el dinamismo del comercio internacional....

M: Hay momentos en que parece necesaria una medida que obligue a las empresas a exportar...

M.E.: Más que darle más auxilios artificiales a las empresas, es necesario quitarle las trabas que se les están generando como consecuencia de errores de políticas públicas....

tidumbre...Más cerca puede ser que Brasil quiera flexibilizar el Mercosur y acercarse a EE.UU. Brasil tiene una visión distinta del Mercosur respecto a la Argentina pero aquí necesitamos inserción internacional, generar escala, acceder a dólares y jugar en ese terreno....

M: Hay espacio en este contexto para el vivir con lo nuestro o el First Argentina?

M.E.: Los que piensan en seguir “viviendo con lo nuestro” y cerrarse lo están pagando caro. Quién vive con lo propio?... Venezuela o Cuba?...Vuelvo a los números. En Latinoamérica todos los países tienen un ratio de comercio exterior/PBI más alto que la Argentina. Ese ratio es 29% en el mundo, 24% en Latinoamérica y 14% en la Argentina. Cómo te vas a cerrar si necesitas dólares, conocimiento, insumos, información y tecnología para producir, y la mayoría son importados. Nadie habla de una política indiscriminada de importaciones, pero si las importaciones están cayendo 30%, respecto al año pasado que ya eran bajas. La Argentina importa 25% menos que hace 7 años. Entonces dónde está la “avalancha importadora”. Pero mientras se hace esa lectura, seguimos con problemas de tensión cambiaria y distintos tipos de cepos, no se generan ni dólares por exportaciones ni por inversión externa directa. Es que muchos hacen una lectura muy inadecuada de la realidad.

El mundo incierto

M: Cómo ve esta tendencia al unilateralismo en las relaciones internacionales y en cierta forma un momento oscuro de la OMC y los foros regionales....

M.E.: En el mundo está en vigencia el “*com-petitivismo*”; es decir se ha abandonado la tendencia de cooperar en ámbitos multilaterales, creado para avanzar en una comunidad integrada. Ahora el imperativo es competir desde quienes tienen las mejores condiciones para prevalecer. En este marco aparece esta guerra comercial entre EE.UU. y China, son las dos potencias mundiales y compiten por el liderazgo. La economía hoy está muy “*tecnologizada*”, entonces EE.UU. acusa a China de que hace trampa, que se queda con propiedad intelectual americana, subsidia la producción contrariamente a lo que la legislación internacional prevé y manipula la moneda....

Existe una tensión que al parecer va a continuar y esta para quedarse, son dos modelos muy distintos y vamos a tener que acostumbrarnos...Por otro lado, la globalización pervive. La suma de las exportaciones mundiales fue de U\$25 billones en el año, récord nominal absoluto en la historia, claro que en un escenario más conflictivo y de disputas, y todos se van a tener que adaptar, lo que significa tensiones habituales, volatilidad de las cotizaciones o de pronto tener una ventaja de que China nos comere más soja porque no le compra a EE.UU. pero que al mismo tiempo el precio baje porque sobra soja americana....

El escenario idílico de los ‘90 no está más en el mundo, basta dar un pantallazo, tienes el Brexit, se levanta Hong Kong contra China, hay tensiones desde Rusia, Siria y hasta Europa está en problemas. Es la incer-

La supervivencia de la OMC en el nuevo contexto

Un especialista vinculado a distintas actividades de la OMC, nos dice que no es un momento en que la voluntad de los gobiernos sea cooperar en el comercio internacional y que la búsqueda de soluciones comunes es menor que hace 20 años, salvo las acciones que no sean estrictamente unilaterales.

La historia nos marca que con la caída del Muro de Berlín apareció un clima de cooperación. En los '90; EE.UU. se sentía como que había ganado la guerra fría; se hablaba del “*fin de la historia*”, ganaron el capitalismo, la democracia y el liberalismo. Claro que en ese momento no se contaba con la aparición de China en el escenario como un poder que buscaría la hegemonía. Luego apareció la crisis financiera y los temas muy duros surgidos de la mala distribución de la riqueza en el mundo. Más recientemente la agenda está en la inmigración y el cambio climático que implican nuevos desafíos. Algunos entienden que la política lleva a buscar protección y soluciones cerca de casa. El especialista de Ginebra consultado entiende que hoy en día la pelea entre las potencias es más por las nuevas tecnologías que por un tema de comercio...

Esta incertidumbre fue la que llevó a la elección de líderes fuertes. Así ahora la tendencia es menos cooperación internacional y más búsqueda de volver a una soberanía unilateral.

“Decir que no hay espacio de cooperación no es verdad, en la OMC hay voluntad de buscar acuerdos, como por ejemplo en lo que tiene que ver con comercio electrónico porque hay una percepción de que la verdadera búsqueda de hegemonía está en la

tensión por las tecnologías digitales. Es allí donde se darán las peleas más duras y sin embargo hay una negociación”, nos dice la fuente. Que la OMC no existe en la práctica es una gran exageración, agrega, frente a quien dice que con el bloqueo del órgano de solución de controversias por parte de EE.UU. dicha organización se ve parada. “*La OMC es un gran conjunto de normas con aranceles, servicios y propiedad intelectual que tienen una gran consecuencia para el comercio internacional. Es verdad que hay grandes problemas y es el momento de mayor tensión y stress desde su creación. Incluso si en el ámbito del órgano de solución de controversias, EE.UU. sigue bloqueando la designación de jueces, se buscarán dentro otras soluciones, como por ejemplo que en el arbitraje las partes se pongan de acuerdo y adopten las recomendaciones del panel. Claro que va a ser un mecanismo mucho menos “jurídico” de lo que existe hasta ahora*”, argumenta....

“*Es un momento de introspección. Si el mundo ya está complicado por qué le va a ir mejor a la OMC con 164 países miembros*”, nos dice.

Pero además de los países que tensionan el sistema multilateral de comercio, hay muchos europeos, o de otras regiones del mundo como Australia y Nueva Zelanda, Japón o Corea del Sur que siguen creyendo en el sistema. Quizá se vaya a acuerdos plurilaterales con negociaciones entre muchos países pero no multilateral con todos los miembros de la OMC?.



En cuanto a la relación entre EE.UU. y China por más que lleguen a un acuerdo comercial, la fuente señala que sólo sería una tregua. La tensión entre estos dos grandes países no se ve como las que se daban a principios del siglo pasado. “*Mientras que la tensión entre EE.UU. y la URSS fue geopolítica y militar, aquí se agrega la económica*”, agrega.

Para los países emergentes el sistema multilateral sigue protegiéndolos frente a los más grandes y se corre el riesgo que EE.UU. y China pongan al resto en el dilema de “*estar conmigo o contra mí*”, especialmente en el contexto de un conflicto en la economía digital. Pero hay algunos países – como Japón- que no quieren ser parte de ese dilema, y para ellos que no les interesa un alineamiento total, lo mejor es seguir poniendo fichas en la OMC y en alianzas. En ese sentido nuestra fuente ve hoy por hoy a Brasil alineándose mucho con EE.UU.; lo que puede poner en riesgo el Mercosur.

Será tan así?

**“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



La Argentina y el “Grupo Map”. Su inserción comercial en un mundo con cambios profundos

Escribe:
Félix Peña

Los cambios profundos que inciden en la competencia comercial internacional

Un error recurrente de quienes compiten con bienes o servicios en otros mercados -pero incluso también en el propio-, es el de no anticipar los cambios profundos que suelen producirse en las condiciones que inciden en los resultados que se obtienen al competir. Son condiciones que hacen, por ejemplo, a la calidad, funcionalidad y precio del respectivo bien o servicio, en la perspectiva de quienes podrían eventualmente demandarlos.

Tal error lo suelen cometer las empresas que compiten, pero también los países en los que ellas están basadas. En una larga historia, hay muchos ejemplos de los desplazamientos que empresas pero también países, han tenido en los mercados en los que fueron exitosos hasta que apareció un factor de cambio que no supieron detectar a tiempo.

Entre otros factores de cambios profundos sobresalen los que inciden en el número, en las cualidades y en la conectividad de quienes participan en la competencia global - consumidores, empresas o países-, tanto del lado de la demanda como del de la oferta de bienes y servicios. Quizás un factor que sobresale en muchos casos, sea el cultural. Entender los efectos de la diversidad cultural en la competencia por los mercados mundiales, no es un dato menor para empresas y, por cierto, para quienes quieren interactuar en forma sostenida en otros países.

La actual es, por cierto, una época de profundas transformaciones en la competencia por los mercados internacionales. Imaginar que todo está igual que hace sólo pocos años, sería quizás no entender mucho de lo que está ocurriendo en el mundo. Abundan hoy los factores de cambios profundos, que muchas veces se anticipan en *“hechos cargados de futuro”*, que

no siempre se detectan a tiempo.

Por el lado de la demanda, por ejemplo, hoy hay muchos más consumidores de clase media urbana, especialmente en regiones emergentes -o re-emergentes, según sea la perspectiva histórica-. En muchos casos han accedido a esa condición en años recientes. Son consumidores que están mejor informados sobre quiénes y dónde se produce lo que necesitan, y sobre las condiciones para acceder a los bienes y servicios de su preferencia.

Pero a la vez, por el lado de la oferta, hay un mejor conocimiento de quienes son los que pueden demandar los bienes y servicios que pueden producir, así como sobre sus preferencias o prioridades, y sobre cómo llegar a ellos.

Por ende, unos y otros están más empoderados a la hora de decidir cuáles son los bienes o servicios que necesitan, o se les puede ofrecer con expectativa de éxito. Y sobre las condiciones, incluyendo precios, que permitan concretar no sólo operaciones aisladas, pero también corrientes de intercambio comercial que sean sostenibles en el tiempo.

En una época de cambios profundos debería ser siempre prioritario detectar a tiempo, en la perspectiva de los intereses ofensivos de un país o empresa, aquellos que más pueden incidir en la competencia futura de lo que se produce o se está en condiciones de producir. Tener una visión dinámica de la competencia económica por los mercados mundiales, tiene que ser por lo tanto prioridad de cualquier país, incluyendo la Argentina.



Ello supone saber articular requerimientos de corto y largo plazo en las respectivas estrategias de inserción internacional del país y de sus empresas. Y es obvio que en una época en que se observan y sobre todo, se anticipan otras profundas transformaciones en la competencia económica mundial, no tener o no hacer el esfuerzo por tener tal estrategia, es de por sí algo que puede conducir a un fracaso competitivo.

La necesidad de una estrategia actualizada para la inserción comercial internacional

Las anteriores son sólo algunas de las consideraciones a tener en cuenta en un ejercicio, que tiene que ser permanente, de análisis de las perspectivas futuras de la inserción comercial de la Argentina en el comercio mundial.

Es éste un ejercicio que sólo puede ser efectivo si se realiza movilizando la potencial capacidad de inteligencia competitiva disponible en el país. Tal disponibilidad puede darse ya sea, por ejemplo, en el gobierno nacional o en los respectivos gobiernos provinciales, en cualquier tipo y tamaño de

empresa, en entidades no gubernamentales y, en especial, en las instituciones académicas y de investigación.

Y es un ejercicio que requiere, para ser eficaz, la inserción de quienes procuran entender desarrollos futuros que incidan en la competencia mundial, en redes de análisis prospectivos existentes en otras regiones y países, especialmente con los que nuestro país tiene vinculaciones más estrechas e intereses compartidos.

En un ejercicio prospectivo como el sugerido, nuestro país no tendría motivo para excluir ninguna región en el mundo, ni tampoco ningún otro país. El cómo tener una cobertura geográfica amplia es un problema más de organización que sólo de recursos disponibles. En muchos casos, incluir países menos vinculados comercialmente a la Argentina puede lograrse, por ejemplo, a través de la asociación con instituciones de otros que estén vinculados con ellos y con los cuáles el nuestro comparte intereses.

Los cambios que hoy se observan en el mundo y, por ende, en el sistema de relaciones internacionales –en especial en sus instituciones y reglas de juego–, requerirán asimismo que nuestro país desarrolle estrategias acorde con las diversidades de protagonistas y situaciones que formen parte del mapa de su inserción global.

La Argentina y el potencial “Grupo MAP”

En tal perspectiva, dos espacios políticos y económicos y, a la vez culturales, sobresalen a la hora de definir prioridades de cooperación internacional. No quiere decir que sean los únicos. Pero sí que por proximidad geográfica y múltiples factores de afinidad histórica, suelen tener entre sí una relación



especial. Son, a la vez, el de los países del actual Mercosur y el de los de la Alianza del Pacífico.

Es lo que podríamos llamar el “**Grupo MAP**”, con fuerte incidencia en términos de porcentaje de población, territorio, producto bruto, producto industrial, comercio exterior e inversiones de la región latinoamericana. Sin utilizar esa denominación, en los últimos años, especialmente a partir de la reunión de Puerto Vallarta, se ha avanzado en la concertación de acciones orientadas al trabajo conjunto de los países miembros de esos dos grupos subregionales de integración latinoamericana.

Cómo colocarlos en el marco de una estrategia de integración regional, de geometría variables y de múltiples velocidades, compatible con los intereses y los requerimientos derivados de otros espacios asociativos de los países miembros, es uno de los objetivos prioritarios de todo ejercicio de reflexión y análisis que desarrollemos en

nuestro país, especialmente si los hacemos en forma conjunta con los otros países miembros del Mercosur y con los de la Alianza del Pacífico.

Una ventaja es que para trabajar juntos en la coordinación de sus respectivas estrategias de inserción comercial internacional, no se requiere que se fusionen formalmente como a veces se ha sugerido o que se cree una nueva organización. Tanto los países de la Alianza del Pacífico como los del Mercosur, son miembros de la ALADI.

En el Tratado de Montevideo que creó precisamente la ALADI, el instrumento de los acuerdos de alcance parcial, en sus distintas variantes, brinda el marco que puede requerirse para una acción concertada de aquellos países miembros que estuvieren interesados en compartir el desarrollo, por ejemplo en sectores específicos o hacia regiones concretas, de sus respectivas estrategias de inserción en el comercio internacional.



25 Aniversario
Puerto Quequén

Consorcio de Gestión de Puerto Quequén
Av. Juan de Garay N° 850 | Quequén
Buenos Aires | Argentina
Teléfono: +54 9 2262 450006
puertoquequen.com

@puertoquequen
pueltoquequenARG
PuertoQuequen
PuertoQuequen

La situación de Brasil y la relación con Argentina, mirando el futuro del Mercosur

No hay milagros



Escribe:
Enrique Mantilla

Presidente de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA)

CUANDO SE ANALIZA EL PROCESO DEL MERCOSUR, LA DISTANCIA ENTRE LAS EXPECTATIVAS Y LAS REALIDADES ES UNA CONSTATACIÓN DE HECHOS.

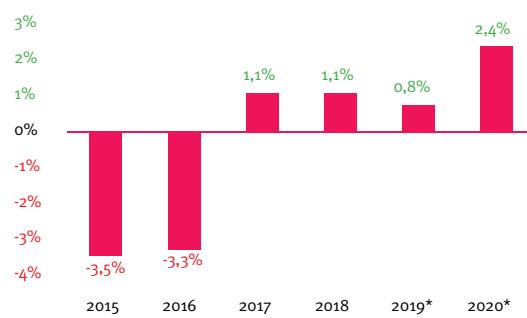
Como ejemplo, basta reparar que en los pasaportes, que son la acreditación de ciudadanía, aparece la palabra MERCOSUR en el de la República Argentina.

Por otra parte, tenemos el Parlamento del MERCOSUR que de Parlamento sólo tiene el nombre. Esto nos recuerda que entre lo dicho y lo escrito, lo escrito y lo leído, lo leído y lo efectivamente realizado hay amplias diferencias.

Esta es una prueba de que el déficit de calidad institucional no es sólo un problema de Gran Bretaña y el Brexit. También es un desafío tanto en Argentina como en Brasil. Detengámonos aquí y miremos qué está pasando en la economía brasileña. No nos ocuparemos de Argentina donde la pregunta clave es: ¿estamos condenados a un estancamiento secular? Si la respuesta es “no”, ¿cuál es la estrategia para alcanzar un desarrollo sustentable e inclusivo?

La evolución del PIB de Brasil en 2015-2020 es poco atractiva:

Variación del PIB de Brasil, 2015-2020 (%)



Cuando miramos los componentes de la oferta de los últimos años el resultado es:

| Δ% | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---------------------|-------|------|------|------|------|
| Agro | -4,8 | 11,6 | 0,5 | 0,2 | 1,5 |
| Minería | -1,2 | 4,2 | 1,0 | -3,0 | 2,0 |
| Industria | -4,6 | -0,5 | 0,6 | 0,4 | 1,2 |
| Construcción | -10,1 | -7,2 | -2,7 | 1,3 | 2,0 |
| Servicios | -2,3 | 0,5 | 1,3 | 0,2 | 1,8 |

A su vez, la demanda doméstica se mantiene débil:

| Δ% | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--------------------------|------|------|------|------|------|
| Demanda doméstica | -4,6 | 0,3 | 1,9 | 0,7 | 1,4 |

Los datos del sector externo también son frágiles:

| Δ% | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|----------------------------|-------|------|------|------|------|
| Sector externo neto | 1,4 | 0,1 | -0,5 | -0,2 | 0,5 |
| Exportaciones | 0,9 | 5,2 | 4,1 | 0,5 | 1,3 |
| Importaciones | -10,3 | 5,0 | 8,5 | 1,0 | 1,0 |

La tasa de inversión en Brasil es baja pero se está empezando a recuperar. Recientemente, se ha verificado un aumento de la salida de inversión de portfolio con incremento de volatilidad cambiaria pero se constata un ingreso de capitales por inversión extranjera directa. El consumo crece desde 2017 a baja velocidad y las perspectivas de crecimiento se están estabilizando.

El riesgo país está disminuyendo, pasando de 265 puntos básicos en 2018 a 220 estimado para 2019, y con una proyección de 180 para 2020.

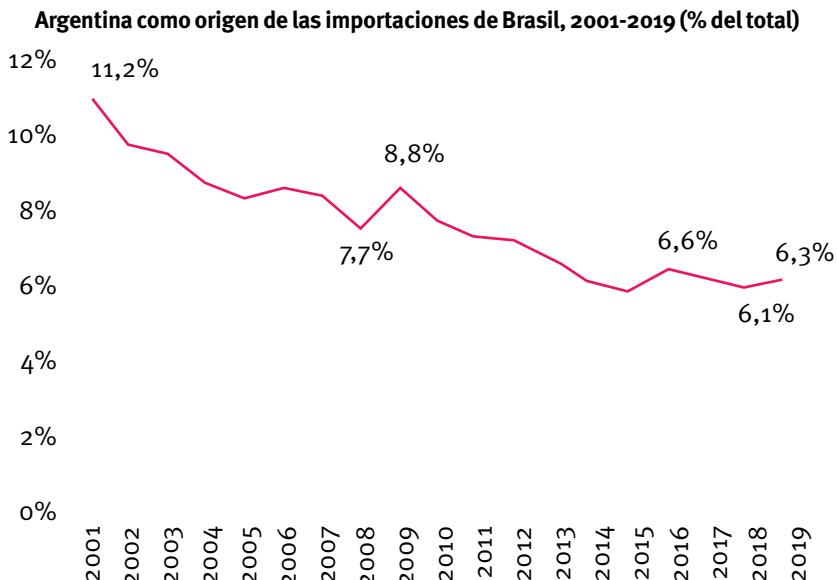
Si miramos el estado del comercio bilateral

en los últimos años, los datos muestran una pérdida de participación de Argentina como origen de las importaciones brasileñas.

Teniendo en cuenta que la OMC pronostica una desaceleración del comercio internacional en 2019 y 2020, principalmente por la incertidumbre en torno a la disputa comercial China-EEUU y al Brexit, las perspectivas no son muy alentadoras. Por eso, el uso de derechos de exportación, el control cambiario y el marco de restricciones financieras que tiene Argentina deberán ser reanalizados a la luz de un plan económico consistente.

Está claro que, para que aumente el consumo en Argentina de manera sostenible, la tasa de crecimiento de la inversión y de las exportaciones debe ser mayor. En vista de la situación económica actual de Brasil, no podemos esperar un fuerte incremento de las exportaciones a ese país. Hay que competir en el mercado mundial.

Y como es el caso del MERCOSUR, no basta desear un futuro y sólo ponerlo en el pasaporte, hay que hacerlo posible. Esto requiere contar con una sólida estrategia exportadora ofensiva.



IV ENCUENTRO MULTISECTORIAL DEL CPA

Lo que viene: Logística global, respuestas locales

ORGANIZA
CONSEJO PORTUARIO ARGENTINO
ASOCIACIÓN

DICIEMBRE 5, 2019
SALÓN DEL COLEGIO PROFESIONAL INMOBILIARIO (CUCICBA)
Alsina 1382 Bs. As.

CUPOS LIMITADOS
INSCRIPCIÓN GRATUITA

Guerra comercial EE.UU. China, los acuerdos internacionales y el futuro del Mercosur

Dudas que generan preocupación general



Diálogo con Ignacio Bartesaghi; Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica de Uruguay y doctor en Relaciones Internacionales.

M: Cómo ve la situación de las relaciones comerciales internacionales. Especialmente la relación EE.UU. y China, una tensión que parece que vino para quedarse y cómo quedan plantados nuestros países...

Ignacio Bartesaghi: La guerra comercial la estoy siguiendo con preocupación, ya que la misma está teniendo impactos muy claros en el comercio y la economía internacional. No solo tiene que ver con la desaceleración del crecimiento de China, sino que todo indica que de sostenerse esta política, también se verá afectado el propio Estados Unidos a partir del próximo año. Los impactos negativos son notorios en la Unión Europea y en otras economías asiáticas que tiene un marcado perfil exportador. El caso de Alemania es claro y las proyecciones de crecimiento para la zona euro este año muestran un panorama muy adverso, el que se verá afectado aún más si se concreta un Brexit duro.

Más allá de que Trump no podrá sostener la guerra comercial en la campaña electoral, además que está debilitado por los escándalos en el marco de las polémicas conversaciones que mantuvo con el presidente de Ucrania, preocupa que el conflicto se expanda a la Unión Europea. Ahí ya estaríamos frente a un escenario de difícil cuantificación en términos de sus impactos negativos.

De cualquier forma, la mayor preocupación que me genera la guerra comercial no tiene tanto que ver con el comercio, sino con el fondo. No se trata de una guerra comercial sino de una puja por el liderazgo tecnológico mundial y geopolítico, con lo que eso implica. Entonces, acotar las diferencias entre Estados Unidos y China solo al comercio es un error, aquí hay mucho más que eso. Además, toda esta nueva coyuntura internacional se da con liderazgos muy particulares en varias de las principales poten-

cias mundiales, lo que por cierto inquieta y somete al sistema internacional a muchos riesgos en el futuro cercano.

M: Qué queda del multilateralismo y cómo cree que se van a manejar desde ahora los acuerdos que apuntan a ser más bilaterales o regionales?

I.B.: El multilateralismo no va a desaparecer. Ahora, todos los organismos internacionales creados en la posguerra deberán reformarse. La reforma de la OMC es un tema central y en eso sí Trump tiene cierta razón. Todos los países medios y pequeños deben velar por evitar un quiebre del sistema, ya que sin reglas estaremos frente a la ley de la selva donde ganan las potencias.

Además, si bien hoy hay algunas visiones erráticas sobre los beneficios del libre comercio, no se puede desconocer lo que se logró desde el año 1947 hasta la fecha. Son muchos logros y acuerdos que permiten que el comercio mundial esté regulado y en funcionamiento. Aquí lo principal es evitar un golpe de muerte al Sistema de Solución de Diferencias, que es a lo que aspira la actual administración estadounidense. Ese pilar es el corazón del sistema y sin eso, la OMC se transformará en un foro intrascendente.

M: Ya más en lo regional. Cómo ve la inserción del Mercosur, tanto en la relación con el resto del mundo como en la situación interna, teniendo en cuenta los cambios políticos que se están dando....Cómo ve el acuerdo con la UE.. y si existe la posibilidad de que cada país terminará negociando en forma independiente en la medida en que el Mercosur termine siendo un corset...Por otro lado es posible en este contexto de más protección desde la región insertarse en las cadenas globales de valor?

I.B.: Los logros del Mercosur en esta área han sido muy escasos, si bien debe reconocerse que desde el año 2015 en adelante la situación ha cambiado sustancialmente. En 2019 se cerró el acuerdo con la Unión Europea y el EFTA, además están en curso negociaciones con Canadá, Singapur y Corea del Sur. Esto hay que resaltarlo, así como algunas mejoras en la agenda interna del bloque.

El problema es que estamos llegando tarde a una película que empezó hace mucho tiempo, eso no quiere decir que los acuerdos que se cerraron no tengan impacto, pero sí que hay cada vez menos para repartir. Eso tiene que ver con que los competidores del Mercosur avanzaron mucho más rápido que nosotros en los últimos 15 años. Aquí la mayor preocupación tiene que ver con la puesta en vigencia de los acuerdos, en especial el del bloque con la Unión Europea, especialmente por los posibles cambios que se den en Argentina en la conducción del país. Esta nueva realidad podría llevar a cierto retroceso del Mercosur respecto a la visión aperturista donde se habían alcanzado ciertos consensos en los últimos años.

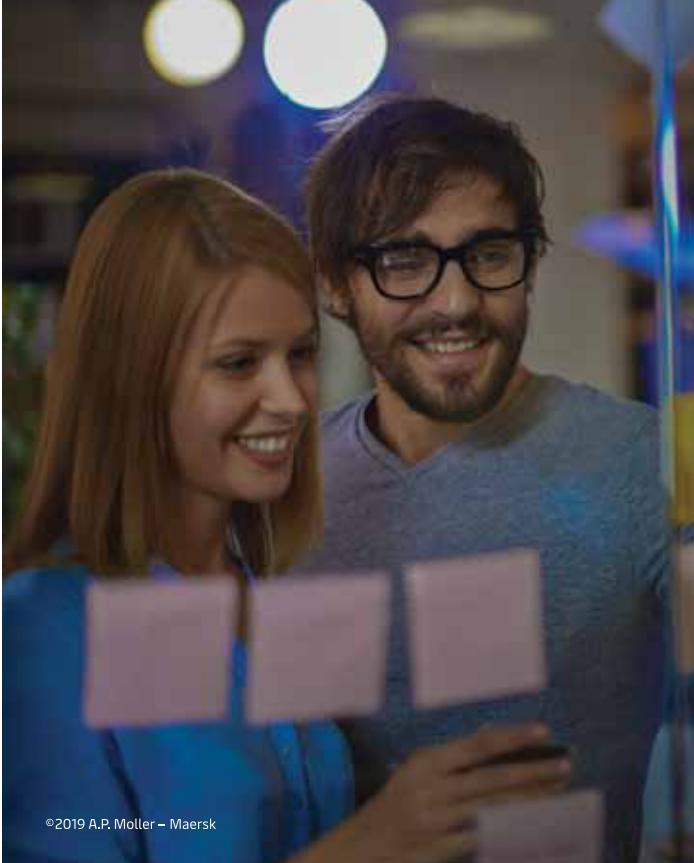
Otro aspecto tiene que ver con las flexibilidades. Más allá de los logros recientes, sigo pensando que es clave recuperar la soberanía para comercial acuerdos de forma independiente. Para eso, el Mercosur

debe reconocer que no es una unión aduanera y que mucho menos pretende ser un mercado común. Una vez reformados los tratados originarios, siempre existe la posibilidad de seguir negociando en conjunto como en oportunidades lo hace la ASEAN, pero cuando se quiere negociar un acuerdo de forma bilateral, como podría ser el ejemplo de Uruguay con China, no es razonable que se le prohíba a un miembro seguir ese camino debido a la decisión 32/00 o por decir que se es una unión aduanera. Al final la decisión de bloquear esta opción no es técnica, ni jurídica, ni económica, es claramente política. Por otro lado; es muy difícil que la región se inserte a las cadenas globales de valor en bienes, pero sí existen oportunidades en servicios. De cualquier forma, el camino debe ser mejorar la competitividad, lo que será posible si la región avanza en las reformas estructurales que aún están pendientes. Existen déficits en infraestructura, en educación y también se debe avanzar en facilitación del comercio. Sí podrán expandirse los encadenamientos



productivos regionales (lo que no es una cadena global de valor) a partir de la inversión local y extranjera, para lo cual será necesario mantener mayores estabilidades políticas en los países latinoamericanos. La falta de madurez institucional y política, ha afectado el crecimiento económico de largo plazo de la región, donde al primar las políticas de gobierno sobre las políticas de Estado, no se generan las certezas necesarias para poder sostener fenómenos de esta naturaleza.

M: En definitiva teniendo en cuenta la situación del contexto de las relaciones internacionales, cómo posicionarse como



 MAERSK

Un aliado. Muchas posibilidades.

Ahora en Maersk hacemos más que transporte marítimo para usted y su negocio. Hemos elaborado cuidadosamente una amplia variedad de soluciones que se adaptan a sus necesidades logísticas y que aportan un valor agregado en cada punto de su cadena de suministro de comienzo a fin y de punta a punta.

Ya sea soportando su agenciamiento aduanero, manejando su cadena de suministro, protegiendo su carga o adaptando soluciones de almacenamiento y distribución, estamos aquí para proveerle soluciones integrales que le permitan a su negocio mantenerse en movimiento.

©2019 A.P. Møller – Maersk

país o región Mercosur cuando los cambios a nivel global son tan brutales, con un twit se afectan acuerdos y el multilateralismo está en franca crisis. Hay que crear una nueva gobernanza?

I.B.: De cierta forma China ya está creando una nueva gobernanza mundial, que irá en paralelo con la clásica ya constituida, de la que si bien también forma parte, no lidera. Este camino no tiene retorno y también lo observaremos con el rol que con el tiempo adquirirán economías como India, Indonesia, Irán o Nigeria. Vamos hacia un poder cada vez más atomizado, donde lo que primará es una política internacional flexible y muy pragmática. En este nuevo mundo, los países que tendrán mayor éxito en su inserción en los sistemas de gobernanza paralelos que regularán las relaciones internacionales, serán aquellos más preparados en prospectiva y que puedan manejarse con rapidez para reaccionar a los cambios.

El poder duro basado en ejércitos fuertes y en tecnología avanzada en esta área seguirá jugando un rol. La equiparación de fuerzas, independientemente de la amplia ventaja que aún sostiene Estados Unidos, pasarán a ser el garante de un delicado equilibrio donde nadie querrá dar el primer paso. Mientras todo eso ocurre, los organismos internacionales deberán reformarse y actuar en consecuencia, ya que en caso contrario, quedarán obsoletos.

M: Cómo afecta al Mercosur la relación Brasil-Argentina. Se pueden generar dudas en el futuro?

I.B.: No hay Mercosur sin Brasil y Argentina. Por eso desde Uruguay observamos con mucha preocupación las posibles tensiones que se podrían generar de darse un cambio de gobierno en Argentina. Las declaraciones cruzadas entre Bolsonaro y Fernández dejan muy mal parada a la región en el mundo. No estoy imaginando como amenazó Bolsonaro, que Brasil se retire del Mercosur, se trata de un socio clave en términos geopolíticos para Brasil además de ser su tercer socio comercial.

Ahora bien, sí podrían romperse los consensos alcanzados en estos últimos años respecto a algunos temas como la inserción externa, la despolitización del Mercosur, la visión sobre Venezuela, la necesidad de bajar el arancel externo común o la necesidad de seguir adelante con el proceso de desburocratización del bloque. Este posible retroceso y la falta de un liderazgo claro, no es bueno para el futuro de la región y para un Mercosur que debe emprender reformas centrales para afrontar la delicada coyuntura internacional. Al final, es como estar en la mitad del mar en una severa tormenta y te quedás sin capitán.

M: Acuerdos con otros bloques, por ejemplo una alianza con la Alianza del Pacífico, manejarse con acuerdos en forma independiente con EE.UU. o China...qué es lo que se viene y cómo encarar estas relaciones?

I.B.: El proceso de convergencia entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico es muy bienvenido, pero lo cierto es que hoy es más un deseo de interés que una realidad. Para dar comienzo realmente a este camino, Argentina y Brasil deberán cerrar sus acuerdos con México. Es cierto que el cierre del acuerdo con la Unión Europea, equipara a todos los miembros de los dos bloques en un nivel mínimo de normas, pero de cualquier forma se ha avanzado poco en este último tiempo.

Es muy buena idea que comenzó por el interés de Chile, tuvo un componente más político que económico y comercial, especialmente alineado a los intereses de la política exterior de Chile. Si bien no tengo muchas expectativas, la agenda con ese objetivo debe seguir abierta y existe potencial para avanzar en áreas más modernas del comercio internacional, lo que sería especialmente importante para el Mercosur que está mucho más atrasado que la Alianza del Pacífico en este sentido.

No veo posibilidades de avanzar con Estados Unidos en el corto o mediano plazo, por más que el cierre del acuerdo con la Unión Europea ejerce más presión a dicho país. No veo ni a Argentina ni a Brasil interesados en avanzar con China, sí Uruguay (Paraguay tiene relaciones con Taiwán). Por esto la necesidad de flexibilizar, ya que para Uruguay sería muy positivo avanzar en ese sentido y hoy el Mercosur lo debería permitir, ya que opera como una zona de libre comercio y no como una unión aduanera (esto implica que no es posible triangular mercaderías si un país del bloque cierra un acuerdo y los otros no). Dadas las dinámicas actuales del comercio mundial, para los países Mercosur seguirá siendo clave avanzar en las negociaciones, no solo incorporar el acuerdo con la Unión Europea y el EFTA ya cerrados, sino también culminar las negociaciones con Canadá, Singapur y Corea del Sur. De estos acuerdos, avanzar en el caso de Corea del Sur será lo más complejo, ya que Argentina ha mostrado ciertas reticencias. Por otro lado, no se podrá olvidar a Japón, los otros países del Sudeste Asiático o India, entre otros. No se trata solo de acuerdos, también todos los países deben especializarse en promoción comercial y las empresas deberán dar saltos en competitividad para obtener más ganancias de las preferencias comerciales y poder identificar las oportunidades comerciales.

M: En definitiva, se viene un Mercosur donde cada integrante pueda relacionarse sólo con otro bloque...o país...qué quedaría del acuerdo?

I.B.: No debemos pensar con una lógica de blanco o negro, hay grises en todos estos temas. Me refiero a que contar con la posibilidad de negociar acuerdos comerciales de forma independiente, no supone romper con el Mercosur o retirarse. Pienso que los tratados originarios pueden reformarse y reconocer que somos una zona de libre comercio que debemos perfeccionar (aún cuenta con sectores excluidos y tiene muchas restricciones al comercio intrarregional), dejando de lado metas que nunca alcanzamos como la unión aduanera y el mercado común. A ese objetivo se le debe adicionar una agenda interna más dinámica, que incorpore el comercio de servicios y los nuevos temas del comercio internacional que hoy siguen ausentes.

Mirar primero cómo ponemos la casa en condiciones, luego ver qué hacemos con el Mercosur y de allí la relación con el mundo, donde EE.UU. y China quieren manejar las reglas. La visión del economista y especialista en negociaciones internacionales, Adrián Makuc.

Tan inteligente es la inserción internacional?

Megatrade: Aparecen nuevos tiempos políticos y se vuelve con aquello de abrirnos al mundo con las exportaciones y algunos se vuelven a atrever a pensar en vivir con lo nuestro...

Adrián Makuc: El mundo atraviesa circunstancias particulares e imprevisibles y las relaciones comerciales internacionales resultan difíciles. Por otro lado en el contexto argentino, en un mercado deprimido y empresas con dificultades en el mercado interno, se hace complicado pensar en desarrollar las exportaciones. Por otro lado, hace rato no se puede pensar en “vivir con lo nuestro”, es algo ilusorio. EE.UU. puede pensárselo porque es la primera potencia mundial, pero no un país como la Argentina. Atención: tampoco ha sido tan inteligente la inserción internacional

de estos últimos años. Por ejemplo, si vamos al caso del acuerdo Mercosur UE, si es razonable pensar en terminar de cerrar el acuerdo porque ya era casi una vergüenza estar tantos años con esta negociación; pero inclusive no es bueno cerrarla por cerrarla ya que hasta cierto punto no se sabe que tan conscientes somos de lo que se termina aceptando y cuál es el costo. Ser inteligentes es por ejemplo, estudiar un poco más con quien vamos a negociar...Los acuerdos con el EFTA y Corea del Sur venían de arrastre y con Singapur, hoy se puede comerciar sin problemas ya que no impone aranceles; si la idea es utilizarlo como hub o base para llegar a otros mercados no necesitas un acuerdo comercial. Inteligente es moverse por ejemplo, para profundizar una relación más estrecha con la Alianza del Pacífico.



ENTE ADMINISTRADOR PUERTO
VILLA CONSTITUCIÓN

El Puerto de Villa Constitución está ubicado en el Kilómetro 367,5 de la Hidrovía Paraná-Paraguay. Se accede a través de un canal de aprox. 3000 metros de longitud, con una profundidad de 32' libre de navegación y 70 metros de ancho. Cuenta con una zona de rada con capacidad de fondeo de hasta 5 buques de ultramar.

El objetivo del EAPVC es potenciar el puerto para alcanzar niveles de movimientos mayores, con la expectativa de que el mismo se integre con mayor fuerza a las operaciones que se desarrollan a lo largo del eje de la Vía Navegable Troncal.



Aunque allí tenemos una limitante que es que México mira siempre primero a EE.UU.. No obstante con Chile, Perú, Colombia y América Central se puede hacer mucho. También con China y el resto de Asia hay mucho para trabajar...

M: Hablando de China, no parece que tengamos una idea clara de cómo relacionarnos...

A.M.: La relación de China con los países de Sudamérica está armada de acuerdo a lo que a China le interesa. Volvemos a aquello de la inserción inteligente y para eso hay que ver qué pasa en el mundo y claramente cómo plantarse en esa relación. Alcanzar una vinculación equilibrada entre ambos países no resulta fácil, además desde dónde, ¿en forma individual o a través del Mercosur?....

M: Allí incluso hay chisporroteos que ponen duda la relación Argentina y Brasil...

A.M.: Mas allá de los dichos entre los presidentes y candidatos; Argentina tiene que tener una posición respecto del mundo; qué queremos ser y dentro del Mercosur que ya existe y somos parte. Definir también si se quiere seguir con el Mercosur tal como hasta ahora, si seguir siendo una unión aduanera u otra cosa, qué hacer con el arancel externo común, etc...

M: Incluso hay dudas sobre cómo queda la entrada en vigencia del acuerdo con la UE,

A.M.: Es posible que el acuerdo pueda comenzar a tener vigencia de a uno, lo que por otra parte violaría la normativa del Mercosur, que está armado de una forma donde las decisiones se toman por consenso. Hasta ahora los pocos acuerdos que se firmaron se pusieron en vigencia cuando los ratificaron los cuatro países. Hacer algo distinto ahora en lo normativo es un problema para el "*Mercosur normativo*" y tiene consecuencias económicas y comerciales. Si el acuerdo con la UE entra en vigencia en un país y no en los otros, va a tener un tratamiento a nivel europeo distinto, se le va a exigir cumplir con lo acordado y podrán entrar productos europeos en aquél país que lo aprobó y competirán con el mismo arancel con nosotros....Esto hay que definirlo....

M: Durante estos últimos años se revitalizó de alguna manera el Mercosur, pero siempre está la idea de determinados sectores que hay que permitir cierta capacidad de negociación individual fuera de él...

A.M.: Hay que ver que se quiere hacer, más allá de relaciones personales entre los presidentes...Se podría seguir con el Mercosur tal como está e ir haciendo otra cosa con



parches y olvidando los objetivos iniciales, sin alterar el acuerdo; o hacer un cambio fundamental. Esto no es tan fácil, alguno puede denunciarlo, pero en la práctica lleva tiempo y además tenés todo el tema de si queda políticamente bien hacerlo...

M: También está la Alianza del Pacífico como foco...

A.M.: En un acuerdo con la Alianza del Pacífico hay que ver cuáles serían los términos. Hasta ahora solo se trabajó en determinados temas, hay un programa de acción, en parte en cuestiones aduaneras o facilitación de comercio....

M: Se habla también de aprovechar la acumulación de origen para ganar otros mercados desde estos países que tienen buenos acuerdos...

A.M.: El tema de la acumulación de origen es importante por la posibilidad de generar cadenas de valor regionales. Pero atención; ninguna de estas cosas te habilita para que el Mercosur puede aprovechar los acuerdos que los países del Pacífico tienen con otros bloques o mercados...Chile nos puede decir, "manden materia prima que nosotros la elaboramos y exportamos". Esto le conviene a Chile...No hay que olvidar que el Mercosur y la Alianza del Pacífico tienen distintas características...Si el Mercosur se mantiene como unión aduanera, no podemos hacer mucho más en materia de comercio de bienes. Es un rompecabezas difícil de armar pero depende de lo que quiere hacer la Argentina en su economía y cómo quiere adaptarse a la economía mundial....

M: Es increíble cómo pasan los años y los políticos y empresarios no tienen una visión sobre las relaciones internacionales a mediano y largo plazo o tener un ámbito donde se haga prospectiva y lógicamente que lo escuchen..

A.M.: El político y el empresario normalmente están en el día a día...Si la empresa tiene problemas para sobrevivir lo primero que piensa es en cómo salir de esa situación...

M: Pero ese desinterés también se da en los buenos momentos...

A.M.: Siempre fue difícil instalar una visión que apunte al mediano y al largo plazo y esa visión se deja de lado por problemas de corto plazo y las razones tienen que ver con las dificultades de la Argentina con sus vivenes de un extremo al otro. En cierta forma hemos visto que cuando nos va bien pensamos que no tenemos que tener relaciones con el resto del mundo y cuando nos va mal nos acordarnos.

Es una buena idea de tener un grupo de gente que piense más allá del corto plazo y más allá de la incertidumbre para saber adónde se quiere ir. No alcanza con una sola persona; hace falta gente de distintas disciplinas para analizar qué pasa en el mundo; desde lo económico o lo geoestratégico hasta lo que sucede con el cambio climático. Se trata de una visión que también sirve para manejarse en el día a día...

M: Cómo cree que seguirá el sistema multilateral de comercio ahora que con un twit se tiran abajo acuerdos previos....

A.M.: Creo que al paso que vamos, el sistema multilateral basado en reglas de post guerra y/o de la Ronda Uruguay, parece difícil que sobreviva, al menos con esas características....Pero el sistema multilateral va a seguir; para que desaparezca habría que matarlo.... Siguen habiendo acuerdos comerciales, bilaterales o multilaterales, como los regionales en Asia que son muy importantes, más allá del America First de Trump o de sus reacciones. Habría que ver cómo evoluciona la OMC por una parte y por otro cómo lo hacen los acuerdos comerciales y en qué deriva el conflicto entre China y EE.UU. que tiene que ver con las empresas

por la tecnología; incluso se habla de limitar los movimientos de capitales e inversiones de empresas americanas en China o la participación en la bolsa en ambos países... De todos modos esa suerte de "*separación completa*" de ambos países es muy difícil porque están vinculados en lo productivo, en servicios y en capitales.

M: El conflicto entre EE.UU. y China no parecen afectar el comercio, puede haber desvíos, pero hasta dónde cree que va evolucionar...

A.M.: Esto es relativo; la OMC redujo el cálculo de aumento del comercio a 1% y la economía internacional crece muy poco... En cuanto a la relación entre ambas potencias, creo que en el corto plazo habrá diferencias con variantes; me cuesta pensar en que haya un ganador, pero veo a China que está reaccionando frente a EE.UU. e invirtiendo y promoviendo más en lo interno aprovechando su enorme población y allí entra lo de la economía digital, el internet de las cosas, la tecnología artificial... De todos modos, no creo que sea un enfrentamiento donde uno gane y otro pierda, será una convivencia con subas y bajas... Ambos países



tienen una estrecha vinculación pero no es exactamente cooperativa. Por ejemplo China cumplió 70 años de la Pepública y el mismo día Trump envió una felicitación, pero al otro día hizo referencia al conflicto de Hong Kong...

M: En general parece haber un ambiente de "deconstruir la globalización". Cómo nos paramos ante esto..?

A.M.: No es fácil. Puede ser que más países se dediquen al mercado propio y tener relaciones con sus vecinos. Hoy se da una suerte de "*simplificación de la globalización*" donde hay tres partes: EE.UU. Europa y Asia. Uno puede pensar esto sin la vinculación entre ellos? . Insisto: Desde Argentina primero hay que ver cómo se define un programa económico y esto dentro de todas las limitaciones que existen. Después, qué vamos a hacer con el Mercosur, por ejemplo, pensando en alimentos, cómo trabajamos en conjunto para llegar a otros mercados, que era una de las ideas originales cuando se puso en marcha este acuerdo. Aquí dependerá del interés de las empresas que vean que hay un negocio. Será necesario el Mercosur como está o adaptarlo?. El paso siguiente es pensar una visión de mediano plazo respecto a la relación con el resto del mundo; qué es lo que se quiere y allí tener una relación lo más conveniente posible y no pelearse con nadie. Claro que todo esto se dice muy fácil, pero exige trabajar mucho para llevárselo adelante...

El exitoso caso de la barcaza FNLG en Bahía Blanca

La empresa Siport21, referente dentro de la ingeniería marítimo-portuaria internacional, ha sido invitado por SIGTTO (Society of International Gas Tanker and Terminal Operators) a presentar, durante el 5th South American Regional Forum, los estudios de viabilidad de instalación de una barcaza FLNG (Floating Liquefied Natural Gas) en la Terminal Mega de Bahía Blanca (Argentina).

Se trata de la primera instalación de este tipo en América Latina, fruto de la colaboración de las compañías YPF y Exmar y que ha permitido a la Argentina convertirse en poco tiempo en exportador de gas.

Este trabajo ha recopilado los estudios náuticos realizados para analizar la viabilidad de las operaciones de carga de GN desde las instalaciones terrestres a la barcaza Tango FLNG amarrada al jetty, donde se realiza el proceso de licuefacción y transferencia de GNL desde ésta a un buque gasero ubicado a su lado.

Según la empresa, los diferentes estudios han verificado la seguridad de las operaciones desde el punto de vista de las condiciones de amarre de ambos buques, siguiendo los estándares de

Bureau Veritas y su normativa "Posa Jetty". Estos estudios muestran la eficacia de la metodología diseñada por Siport21, utilizada en sus numerosos proyectos que, convenientemente aplicada, evalúa la viabilidad y garantiza la seguridad de las operaciones de transferencia de GNL en escenarios diferentes. Esta metodología ha incluido estudios de compatibilidad, amarre y efecto de buques pasantes frente a la terminal, tanto de la barcaza amarrada en solitario como para el conjunto barcaza y gasero abarornado. Los resultados han permitido establecer los límites de operación y permanencia, así como recomendaciones sobre las velocidades y distancias de paso para la flota de buques que transitan por el canal.

Esta metodología ya fue utilizada en la instalación de la primera FSRU a nivel mundial en 2008, también en Bahía Blanca, donde Siport21 realizó los estudios de viabilidad de las operaciones. Actualmente, la compañía ha trabajado en 59 terminales de GNL -28 convencionales, 30 con tecnología FSRU y la nueva barcaza FLNG- repartidas por 28 países. Pionera en la instalación y aplicación de

modelos matemáticos de maniobra de buques y simuladores de maniobra en una empresa privada en España. Desde 1999, Siport21 han realizado más de 1.000 estudios repartidos por prácticamente toda la costa española y trabajado en otros países. Además, ha formado a más de 1.400 marinos de 50 navieras internacionales en su Centro de Entrenamiento.



Las legumbres, con una oportunidad histórica para crecer

El presidente de la Cámara de Legumbres, Sergio Raffaeli, destacó que estos alimentos son señalados por los científicos como la fuente más sana de proteínas. También habló sobre los desafíos y reclamos de la cadena.

En la ciudad de Córdoba, se desarrolló la Jornada de Actualización Técnica y Comercial de Legumbres Secas, organizada por la Cámara de Legumbres de la República Argentina (Clera).

El presidente de la entidad, Sergio Raffaeli, - en la foto- abrió el encuentro con un discurso en el que hizo foco en los desafíos que tiene el sector para consolidar su crecimiento, fundamentalmente apalancado en el mercado internacional. “*Los desafíos se renuevan y aún más si se trata de nuestro país*”, subrayó Raffaeli, tras recordar las trabas que significaron la reimplantación de las retenciones y la reducción de reintegros, entre otros factores que afectaron al negocio en el último año.

De todos modos, ante las elecciones reconoció que “*tenemos un panorama más complejo por delante, porque no sabemos qué nos depararán los próximos meses. Cuando uno no sabe a dónde va, casi ningún viento es propicio. Deberríamos ocuparnos sólo de producir más y mejor*”, remarcó Raffaeli.

El dirigente subrayó que estas continuas trabas internas y cambios en las reglas de juego que afectan a los negocios en Argentina, significan perder competitividad, en un momento histórico para las legumbres, que son resaltadas por científicos de todo el mundo como el alimento más saludable e ideal para reemplazar a las proteínas cárnicas. “*Es una oportunidad histórica que el conoci-*

miento nos pone sobre la mesa”, resaltó Raffaeli, pero se lamentó que las competencias que tenemos en el mundo evolucionan y son cada vez más agresivas en los mercados.

El titular de Clera sugirió, en este contexto, mirar las experiencias de otros países, como Brasil, que pasó de importador a incipiente exportador, gracias a “*un Estado que da apoyo a su producción sumado a las capacidades de sus institutos técnicos. Somos una de las economías regionales más relevantes, pero tal vez de las menos reconocidas y de las más relegadas*”, reclamó Raffaeli.

Entre otras cuestiones que resta resolver, el dirigente hizo referencia al costo logístico, en un sector en que los fletes terrestres son muy caros y tienen mucha incidencia sobre la rentabilidad, debido a que las legumbres en general se producen lejos de los puertos. También pidió que se implemente un seguro agrícola adaptable a este tipo de producción y que se intensifiquen las gestiones para que China avale el ingreso de arveja, garbanzo y porotos. “*Entendemos que en el orden de prioridades hay otros productos antes que los nuestros y no estamos de acuerdo. El mercado que puede incrementar la demanda de legumbres de forma inmediata es China*”, enfatizó Raffaeli.

De la apertura de la jornada participaron también el subsecretario de Mercados Agropecuarios de la Nación, Jesús Silve-



ra; y el ministro de Agricultura y Ganadería de Córdoba, Sergio Busso.

Silveyra señaló que China procederá próximamente a habilitar siete plantas de procesamiento de arvejas, mientras que los protocolos para garbanzo y porotos están iniciados, pero el avance de los mismos depende de los tiempos que manejen las autoridades asiáticas. Coincidio, de todos modos, con la “oportunidad histórica” que tienen las legumbres, debido a la necesidad que tiene la población china de proteínas debido al impacto de la peste porcina africana en ese país. Busso, por su parte, hizo foco en la producción de garbanzo y dijo que puede ser una cadena modelo de exportación desde el norte de Córdoba, siguiendo los pasos del maní que se consolidó como un polo de referencia mundial desde el sur de esa provincia.

Una buena ingeniería comercial para sortear los vaivenes de los mercados y crecer

Para el analista Enrique Erize, los productores tienen que “colgarse de Chicago” para aprovechar el horizonte alcista que muestran los granos y evitar una probable suba de retenciones a nivel local.

Producir cultivos de invierno, como las legumbres, no puede desconectarse de lo que son los cultivos de verano; principalmente, soja y maíz.

Por eso, en la jornada de actualización técnica y comercial de legumbres secas que se desarrolló en Córdoba, el socio de la consultora Nóvitas, Enrique Erize, expresó su visión sobre la realidad actual y futura de los mercados de granos, qué

puede esperarse en materia de precios y cuáles podrían ser las mejores estrategias que adopten los productores. Erize estructuró su charla en dos planos, uno internacional y el otro, local. Sobre el primero, fue muy optimista. Sobre el segundo, todo lo contrario.

Desde su punto de vista, hay tres grandes factores que auguran un escenario alcista tanto para la soja como para el

maíz. El primero, es la posibilidad de un acuerdo que acabe con la “guerra” comercial entre Estados Unidos y China. “*Donald Trump dijo hace unos días que están llegando a un acuerdo. Ya lo dijeron tantas veces que hay que tomarlo con pinzas. Pero aparentemente se está avanzando y eso empujaría a los precios*”, indicó. El segundo es la peste porcina en China, que si bien muchos operadores lo

interpretan como un factor bajista, ante la posibilidad de que el gigante asiático reduzca fuertemente su demanda de soja para producir las harinas que alimentan a su menor stock de cerdos; Erize interpreta lo contrario. “Es cierto que China va a demandar menos soja, pero los chinos siguen siendo 1.350 millones que no van a volver al arroz. Por eso están aumentando de manera muy fuerte las importaciones de carne, tanto porcina como vacuna. Y para producir esa carne, se necesitan soja y maíz. Es decir, los granos que compre China los comprará otro. Es un juego de suma cero”, resumió. Por último, citó a los inconvenientes climáticos que viene atravesando la producción agrícola estadounidense y que, según Erize, no están siendo reflejados fielmente. “Los americanos son fanáticos de las estadísticas, se pierden sin ellas. Y en este caso, no hay estadísticas de semejante retraso en la siembra como ocurrió

este año. ¿Cuándo les pasó esto? Nunca. Entonces, no hay parámetro para saber qué puede pasar. Sin estadísticas están perdidos, por eso el USDA no termina de reflejar el recorte productivo que van a sufrir”, dijo el consultor - en la foto.

Esta menor cosecha que debería esperarse en Estados Unidos no se refleja aún en los mercados porque hay mucha oferta por las excelentes producciones que tuvieron el último año Argentina y Brasil. En cambio, para febrero este efecto se terminará y ahí Erize observa un escenario de subas. “El productor tiene que mirar la coyuntura sabiendo que el mercado internacional tiene viento a favor entre febrero y mayo del año que viene”, agregó.

En lo que respecta al mercado doméstico, el pesimismo que expresó Erize tiene que ver con la posibilidad de que se incrementen las retenciones. “El consejo es que este año, más que nunca, hay que



hacer buenas ingenierías comerciales”, dijo Erize. En concreto, recomendó: “Colgarse de Chicago y sacarse el riesgo local de encima. El mercado internacional está bueno y en el local lo más probable es que te pongan trabas. Es la mejor manera de defender tu patrimonio”.

El garbanzo mira de reojo lo que pasa en los mercados

En el marco de la Jornada de Actualización Técnica y Comercial de Legumbres Secas que se desarrolló en la ciudad de Córdoba, especialistas analizaron las perspectivas sobre el garbanzo.

Las cosechas de los principales países productores no son tan buenas como el año pasado pero los stocks son elevados y por eso asoma difícil una rápida recuperación de los precios.

Tras una campaña 2018/19 perjudicada por las heladas y por bajos precios internacionales, la siembra de garbanzo se redujo notoriamente este año en Córdoba, principal productora del país de esta legumbre.

Según la Bolsa de Cereales de esa provincia, se implantaron 49.300 hectáreas, un 42 por ciento menos que el año pasado y el área más baja en cinco campañas.

En paralelo, el cultivo está llegando a cosecha en general en buen estado aunque las estimaciones de rendimientos no son alentadoras debido al impacto de la falta de lluvias durante el invierno.

Todo esto, mientras los operadores miran de reojo un mercado deprimido en materia de precios y que tiene algunos incentivos para subir, aunque es un repunte que asoma difícil a corto plazo.

José María Lázara, ex presidente de la Cámara de Legumbres de la República Argentina (Clara) y de la Confederación Internacional de Legumbres (GPC), fue el moderador del panel del sector. El espacio de debate reunió a ejecutivos de firmas exportadoras: Jorge Reynier, Matías Macera, Pablo Campo, Mercedes Amuchástegui y Nicolás Karnoubi, quienes dieron su visión sobre qué se puede esperar del mercado de legumbres en este final de 2019 y durante 2020. Para Lázara, algo alentador es que en muchos países se espera una caída de la cosecha, como Estados Unidos, donde se redujo un 20 por ciento; o Canadá, principal exportador, donde se achicó 80 por ciento. Sin embargo, ambas naciones tienen un amplio stock disponible: 250 mil toneladas en Estados Unidos, más que las 240 mil que cosechó este año; y 100 mil en Canadá, el triple de las que obtuvo en

la última campaña. A eso se suman 160 mil toneladas en la India, 100 mil en Rusia y 40 mil en México. “Estados Unidos y Canadá tienen una cosecha completa guardada. En ese contexto, si Argentina produce cinco mil toneladas más o menos no mueve la aguja”, reconoció Amuchástegui, de la firma cordobesa Tecnocampo. Actualmente, dijo que el precio, en campo, se sitúa entre 250 y 300 dólares la tonelada, uno de los peores de la historia, y lejos del récord de hace sólo dos años cuando trepó a 1.000.

Un dato para destacar en este contexto, y que suele favorecer a Argentina - aunque este año no ayudaría tanto- es que la producción local siempre entra al mercado global en un momento en que no hay gran oferta: entre noviembre y diciembre. India ingresa en marzo; México, en abril; Rusia, en agosto; y Estados Unidos y Canadá en septiembre y octubre.



Dr. J.M. Lázara (J.M.Lázara S.A.), Pablo Campo (Cono S.A.), Jorge Reynier (Primore) Nicolás Karnoubi (Olega S.A.) Matías Macera (Desdelsur S.A.) Mercedes Amuchástegui (Tecnocampo S.A.)

Un repaso en profundidad por los temas la situación de las vías fluviales, puerto de Buenos Aires, los costos logísticos y la marina mercante frente a lo que se viene, con el capitán Sergio Borrelli, uno de los profesionales que más conocen de la actividad y referente permanente en la materia.

Un buen momento para replanteos serios y no quedarse en la superficie

Megatrade: Por estos días no se habla mucho del concesionamiento del puerto de Buenos Aires programado en medio del cambio o no tanto de la administración nacional... Hay quienes insisten en que la licitación tiene que venir de la mano de una definición sobre el concesionamiento del dragado de la vía troncal...

Sergio Borrelli: Los trabajos que se exijan en la concesión del puerto de Buenos Aires tienen que estar vinculados al futuro de la vía troncal. Es decir que la autoridad del puerto de Buenos Aires tiene que estar muy segura de lo que va a ser la vía troncal para exigir determinados trabajos al concesionario. Por ejemplo, si no se profundiza, hay obras que no tiene sentido exigirse, con esto no quiero decir que se tiene que profundizar mañana, pero dentro de los proyectos de modernización del puerto de Buenos Aires tiene que estar coordinada la profundización, de otro modo va a haber un canal hacia el exterior que el puerto no va a poder aprovechar o viceversa... Además el tema para el futuro concesionario es central ya que debe saber si debe o no pilotear los muelles. Doy por descontado que esto estaba previsto por los funcionarios... Si se estudia qué y hasta dónde profundizar la vía troncal, debe ser complementado por otro análisis sobre el puerto respecto a este tema...

M: Ya con la concesión actual se habló de que la división de las etapas de la vía sufrió una fuerte presión de la exportación granaria para conseguir que la carga contenedoraizada de Buenos Aires cargue más con el peaje. Qué pasaría ahora?

S.B.: Son dos universos distintos. El puerto de Buenos Aires en cuanto a cargas está vinculado más a cómo se mueve el producto bruto y a la marcha de la economía general del país y no se puede escindir de ella; mientras que la concesión de la hidrovía tiene un tráfico que tiende a independizarse de la marcha de la economía. Allí en general el gran volumen está garantizado y ademáns una parte del volumen no es local, sino regional y después está la exportación granaria y la importación de fertilizantes o el movimiento de combustibles que también está poco afectado por la marcha de la economía en general. El candidato a la concesión de la vía troncal que se presente tiende a concentrarse en esa hidrovía.

M: Es viable en el contexto actual continuar con el proceso de licitación de Puerto Nuevo?

S.B.: Cualquier empresa argentina hoy vale mucho menos que hace dos años y aún menos que hace varios años, cuando se alcanzaron los picos máximos de volumen en el puerto, alrededor del 2013. Es decir que hoy vender una empresa es más difícil y existe una expectativa menor, tanto desde una compañía de energía hasta una telefónica; y por ende sucede lo mismo con "vender" una concesión del puerto de Buenos Aires. Si fuera el dueño de esas empresas especularía con que este no es momento para vender, y en el caso de la concesión del puerto, cuando vas a hacerlo por 30 años, es casi una venta, porque supera a una generación. Podría pensar en desensillar hasta que aclare, buscando de la forma más transparente de que se puedan presentar a una licitación las empresas en un momento con la mayor actividad posible para encarar esas inversiones. En estos momentos hay muchas dudas sobre cuánto puede redituar tomar una terminal en buenos aires, incluso al no tener resuelto el tema general de la hidrovía.... Va a tener una canal que le permita competir y ponerlo en el itinerario de 40 pies como Montevideo y los puertos brasileños o quedará con menor calado y la amenaza de ser puerto feeder?. No es lo mismo una cosa que la otra al calcular el retorno...

M: La licitación quedó fuera de timming.....

S.B.: La realidad la puso en una situación que si es posible esperar es conveniente esperar....

M: También está la ventaja para el operador de quedarse con más de la



Experience the progress.



Lag-gruasportuarias
Av. Ing. Huergo 953 Piso 12, Capital Federal
Buenos Aires, Argentina
LAG-Gruasportuarias@liebherr.com
facebook.com/LiebherrMaritime
instagram.com/liebherrmaritime

LIEBHERR

mitad del comercio exterior en contenedores del país....

S.B.: Darle todo a un solo operador no lo termina de ser atractivo....Si quiero hacerme cargo del puerto quizás podría ser bueno en este momento porque puedo sacar el mejor precio, pero este punto de vista queda devaluado por la situación general. Pero son dos cosas que no se mezclan aunque una resta y otra suma. Si bien hoy todo vale menos tampoco hay un plan del panorama general...

M: Pero también puede pasar que haya "flexibilidad" y el que está pueda decir primero me quedo con el puerto y lo demás se arregla con la marcha...

S.B.: Los que ya están aquí probablemente si piensen de ese modo, pero los que no están probablemente no lo vean así...De hecho se da ese fenómeno que es para "baqueanos" que saben dónde están los remolinos y las piedras en la Argentina.... De todos modos, la incertidumbre devalúa, por un lado en lo económico y por otro en lo sistémico, voy a poder o no ofrecer un calado de 38 pies?. Hay determinadas líneas que pugnan por un mayor calado y que sea uniforme y la decisión de profundizar, especialmente el Río de la Plata, no puede pasar de más de un año....

M: La postergación no generar reclamos o no le quitaría seriedad a un próximo proceso?

S.B.: Creo que se debería postergar y eso no generaría un reclamo, hoy no se ve que haya gente que parezca interesada que no conozca el mercado y los que están podrían seguir un tiempo más...

M: Claro que podría llegar otra administración y decir "tengo otra idea" o "hagamos de Puerto Nuevo emprendimientos inmobiliarios para nuestros amigos"

S.B.: Ese riesgo existe; pero creo que el puerto de cargas va a seguir. Claro que en 35 años nadie puede decir qué va a pasar. La longitud en materia de años tiene que

ver con la expectativa de inversiones; cuánto hay de repago y en esos años las variables pueden cambiar....

Hay una cuestión que es clara: Hoy el puerto de Buenos Aires no se encuentra hiper demandado y pensando en el negocio del puerto, - por un minuto no pensemos en el inversor- hoy con lo que hay sobra y no hay una urgencia, no se necesita un gran cambio operativo más allá de que hacen falta mejoras. Pero de todas las urgencias del puerto, este no es el momento más urgente porque el sistema portuario en general está ocioso y se puede tomar un tiempo para encarar algo coordinado con el sistema general...Creo que debe haber un plan portuario nacional antes de licitar puerto Nuevo. Hoy los puertos tienen que tener proyectos flexibles y más aún Buenos Aires. En medio del debate, entre los que dicen que hay que borrarlo y otros que dicen que tiene que volver a ser lo que era en los '50; tendría que tomarse ese tiempo y no veo tantos riesgos....

Para mí Buenos Aires es la marca portuaria de la Argentina y tiene que estar atado a un plan general...

M: Otro tema clave es la situación de las vías navegables y especialmente lo que viene en cuanto a la nueva concesión del mantenimiento de la vía troncal...Sin embargo, tanto como las obras, se necesita una mejor gestión del tráfico ya que los cuellos de botella no tienen que ver con una "superpoblación" de buques...

S.B.: Desde un punto de vista técnico, el Río de la Plata debiera tener más profundidad. Desde la época que me embarqué en un buque - en ese entonces llevando combustibles desde Dock Sud a San Lorenzo o granos a Brasil desde la zona de Rosario y trayendo mineral de hierro a San Nicolás- muchos de los problemas que tiene la vía navegable continúan hoy, la necesidad de ensanchar en áreas de cruce, el embotellamiento que tiene que ver con la espera de la marea...Es decir siempre se cuenta con profundidad extra que da la marea en el Río de la Plata, pero se genera un escalón al dejar el Paraná...En épocas normales – no de bajante en el Paraná como ahora- si el

Río de la Plata tuviera un par de pies más se resolvería el problema y algunos problemas de los puertos metropolitanos que necesitan insertarse en un itinerario que responde al buque de carga general de contenedores de hoy. Al viaje punto a punto, también le interesarán porque le importará cómo sale



Tripulaciones

El régimen de vida en los barcos se volvió muy hostil, reconoce Borrelli. Antes el marino mercante iba a un puerto estaba dos o tres días ... "Es verdad que la marina mercante tiene un problema global de falta de trabajadores. Creo que habría que pensarsi no son demasiado hostiles las condiciones de trabajo en los buques que hacen que la gente esté menos interesada en navegar. La gente formada y que puede elegir se baja de los barcos, especialmente en las sociedades con mejor pasar. Es verdad que la tecnología ha generado algunos problemas para los tripulantes como la reducción de las estadías, pero por otro lado les facilita mucho el trabajo a bordo. Creo que a la larga se van a ir reduciendo más las tripulaciones de los buques; pero en el medio lo que ocurre es que se nota que la oferta general es muy baja", explica Borrelli.

Así aquellos días del marinero visitando varios días los puertos del mundo no va a volver, pero advierte que es posible mejorar otras condiciones. Por ejemplo, que las estadías en los barcos sean más cortas. "Un caso que se da en nuestro país como el transporte de boyas a boyas: 30 días a la boyas y 30 días de descanso es lógico; pero un crucero que toca todos los días un puerto quizás no lo necesita. En el medio hay que ver cada forma de trabajo y una solución en particular", explica.

de Rosario y llega a destino y también va a generar menos zonas de fondeo ya que no deberá esperar la marea....Habrá 18 horas por día a lo largo del año donde el buque tendría marea suficiente para que no necesite esperar la pleamar sin detenerse y sin necesidad de programar la acumulación de barcos en Escobar, Recalada, el Km99 o Zona Común como hoy porque no hay profundidad sin la marea. Incluso Buenos Aires podría especular un poco más si tiene 36 o 38 pies y el buque poder salir a 40 pies porque puede manejar mejor el calado. No hay que olvidar que en la época que no estaba la concesión de la Dársena F con 28 pies asegurados al cero salían cargados con 32 pies y del Paraná bajaban con 26 pies....

En cuanto al ensanchamiento, ya se sabe técnicamente hacia dónde hay que ir...Hay dos esquemas: hacer dos vías independientes con by pass en lugares críticos. Es un buen momento para estudiarlo pero es más caro o un ensanchamiento proporcional al aumento de la manga del buque de diseño. Tenemos un canal con un buque de diseño de 230 mt. por 32 mt.. Probablemente puede haber dos buques de diseño, uno para el Río de la Plata, pensando en buques de 350 mts. por 50 mts teniendo y eso debe volcarse a la hora del ensanchamiento de los canales, lo que puede incluir alargar y/o agregar zonas de cruce. En ese sentido creo que el reclamo de más cantidad de zonas de fondeo es importante, pero más importante es si se sigue trabajando en el dragado del Paraná y el Río de la Plata para que haya más fluidez y menos zonas de "*estacionamiento*" de buques.

Por la ruta troncal circulan 12 buques por día....esto implica que se fabricó una cultura operativa y al mismo tiempo restricciones estructurales de cuellos de botella a lo largo de la vía. Con el ensanche, las reglas se van a modificar y la gestión va a tender a agilizarse. Lógicamente hay cruces que nunca se van habilitar como un gasero con un crucero, salvo hacer una separación de



tráfico, algo que vengo proponiendo hace muchos años...

M: Hay un problema de gestión del tráfico?...por ejemplo un problema es que se dan las limitantes de la vía una vez por día...

S.B.: La Prefectura trabaja muy bien en un contexto donde tiene que generar muchas reglas que restringen la vía en forma proporcional a la obsolescencia de la infraestructura frente a los buques que se agrandan. Si no tengo soluciones físicas, tengo que ir a reglas.....Si sería muy bueno mantener a la gente de Prefectura a modo de lo que existe con los controladores de vuelo en los aeropuertos. Es decir que aquellos que están en el día a día del control sean totalmente estables evitando relevos para que no se tenga que volver a capacitar siempre a gente nueva...La Prefectura cuenta con especialistas con un conocimiento profesional bastante grande y que vienen estando alrededor del control del tráfico. Quizá en algún momento generar un staff permanente en esta materia tanto de PNA

como de la marina mercante entrenada... Hoy la Prefectura es primer mundo en lo que tiene que ver con la modernidad en materia de estadísticas....

M: Cómo romper con este esquema donde como vimos a partir de la concesión por falta de decisión resulta difícil cada vez que se debe adecuar la vía a las nuevas necesidades. Así pueden pasar años y no hay cambios....

S.B.: La hidrovía debiera tener un ente autosustentable que maneje el tema de la concesión como se hace con el canal Martín García. Sería un ente descentralizado de decisiones alejadas de la verticalidad de la política y que pueda desarrollar proyectos con una mejora progresiva e ir adecuando la hidrovía y no pensar en que deben pasar tantos años para hacer una obra fundamental. Por ejemplo, permitiría desarrollar la cartografía, los planes de profundización, inclusive plantear trabajos progresivos; es decir salir de la obra fundacional y dejar de ver por 15 años pasar los barcos con el mismo problema. No digo que el concesionario deba durar dos años, ni atomizar la vía navegable porque resentiría el esquema de la concesión, pero es necesario contar con formatos en el pliego que permitan resolver problemas con más facilidad, como ser los canales de acceso de los puertos. En ese sentido, que no sea una obligatoriedad pero este previsto en el contrato de que un puerto pueda acceder a la ventaja de una draga de la concesión coordinando los tiempos y que lógicamente pague por eso...Un problema es que hoy en día hay bastantes instituciones que se



ocupan de la hidrovia con funciones superpuestas

M: Porqué se sigue priorizando en esta etapa de Rosafé al océano cuando las provincias del litoral del NEA reclaman que se mire toda la vía....

S.B.: Es razonable que se tenga una prioridad en el oceánico porque eso influye en todos los puertos, incluso los de río arriba. Si me ocupo del oceánico no es que no me estoy ocupando de la problemática del Chaco o de Salta o Santa Fe; me ocupo de todo porque resolver el oceánico le resuelve el problema a todas las provincias y a los países de la hidrovía y el Alto Paraná. Desde la zona de Rosafé es la urgente. Si hace 50 años no se mejora del todo desde Santa Fe al Norte porque se concessionó hasta Confluencia, trabajar desde allí al mar igual le permite operar mejor a los puertos río arriba. Aquí hubo una revolución en ese sentido. Desde Santa Martín al Océano no se puede descuidar y si se hace más profundo y económico, eso leva a traer beneficios también a todas las económicas regionales que están más alejadas y que defienden esos puertos río arriba... Después hay un tema de costo/beneficio. Sería bueno encontrar una fórmula que le defienda el costo del dragado a los canales de acceso de todo estos puertos que están afectados por cuestiones como la falta de oferta de bodega...

M: Ese es un problema. Los puertos del interior fluvial pueden mejorar su capacidad, pero si no hay bodega....

S.B.: Debe encontrarse una forma más ágil para resolver este tema, porque si no estos puertos a veces no tienen dónde poner un contenedor....eso es importante que se aborde....

Costo logístico

M: La actual administración llegó con la impronta de bajar los costos logísticos del comercio exterior sin disimular cierto desprecio por algunos operadores de la cadena...Es la forma de bajar los costos?

S.B.: Se puede tomar este tema de una manera, por ejemplo, exigir decir “bájeme 20% los precios de los productos de la góndola”. Pero es un tema más complejo... Quién puede estar en desacuerdo con que bajen los precios de la logística?...Ahora bien, es tan fácil lograr el objetivo así?. La Argentina es un gran exportador de logística y ese negocio debiera tratar de retenerlo...En cada precio de los productos básicos va implícito una parte de logística muy importante, especialmente mucha logística terrestre, todo lo que pasa hasta que la carga llega al buque es servicios.

Por ejemplo, la piedra del mineral de hierro de Corumbá, vale un tercio de lo que sale puesto en destino, dos tercios del valor en destino es logística....

Creo que este tema se abordó un poco en forma liviana, cada aspecto requiere de una solución en particular...Es bueno como título o como meta, bajar el costo logístico. Decir quiero 20% de baja y después ver en cada rubro qué se hace. Es bueno mejorar las rutas, elegir el medio más adecuado y no solo quedarse con los títulos. El sector privado que maneja mucho del tema, siempre trabaja apuntando al precio más barato, todos saben que existe la barcaza y difícilmente no la utilicen aunque sepan que es la opción más barata..Evidentemente hay otros temas en el medio...Querer bajar los precios de los fletes oceánicos es otra cosa, estos responden a mercados internacionales y a la oferta de barcos. No es mucho lo que se pueda hacer para que sea más barato desde aquí. Si se presiona para que el algún servicio conexo baje el precio, allí habría que fijarse a quién se le resolvió el problema: a Doña Rosa, al productor o se le da más rentabilidad a quien no tributa en Argentina.

Por ejemplo, una línea extranjera viene con un precio de la imposta competitivo de U\$1500 por contenedor, pero para exportar tiene equipos vacíos, promueve la expo a U\$500 de forma de poder competir con otra línea y sacarse los equipos al menos compensando. Si le doy mejores condiciones para bajar sus costos, no los va a trasladar a la carga, se los quedará para él porque ya bajo sus costos a los precios para pelear en el mercado. Es decir interferir en ello no le genera un beneficio a alguien que tributa en la Argentina. En definitiva la baja en el remolque o en el practicaje no tiene efecto sobre el cargador o sobre el consumidor...

M: Pero si le bajo el costo al armador también es una forma de atraerlo. De otro modo, va a reducir el schedule o se va a ir y eso genera menos oferta de bodega y más costo....

S.B.: No es que el armador va a dejar de venir al país porque no le bajan los costos, porque son líneas que se manejan por una cuestión de volumen que les cierran los números o no entre la carga de subida y bajada. Por supuesto, que hay que mirar el tema de los costos, pero si se genera una medida que va a generar más un problema y ningún beneficio, no sirve tanto. Hubo errores en la forma en que se abordó al principio el tema del practicaje y el remolque, que entiendo que espero que sean capitalizados.....Por ejemplo, si se baja la participación de una empresa local en los servicios de remolque, frente a otra empresa que tributa en el exterior; por ende se genera una baja de aportes e impuestos y no se beneficia el país. Es decir hay que ver no

Tecnología

Hoy la tecnología en el río es mucho más accesible, por ejemplo un práctico embarca con su propio sistema de navegación...Un barco puede llegar con todo su instrumental averiado o incendiado – como ha sucedido-y con los instrumentos del práctico – un GPS, un sistema de navegación electrónico con cartografía; con prudencia y un remolcador a la orden puede ingresar a puerto. Hoy en día estos profesionales embarcan con un nivel de tecnología importante. El pilot plug se enchufa al puente y les aparece todo el instrumental del buque, dice Borrelli.

“Creo que se necesita sostener esa tecnología con cartografía actualizada en toda la vía fluvial, desde Encarnación o Corumba y que no sólo la tengan las empresas en sus bases. Más allá del boca a boca de los capitanes fluviales; es mejor que eso pueda servir en forma más dinámica e incluirlo en la cartografía. Si se dan novedades en el río y existe la tecnología, se debe convertir en información actualizada casi on line en forma abierta. Eso debe ser parte de lo que se llama Smart River..Más tecnología en la navegación y en el control de safety y security. De esa manera, por ejemplo, además todos saben cuándo salió un barco de Paraguay y que tiene, además de su plan de navegación con la documentación que viaja por sistema, con información que llega a la aduana y el aviso a la Prefectura”, explica el especialista.

Hoy eso está, advierte, pero por ejemplo, no es tan clara la correspondencia entre los contenedores y las cargas en el río, advierte. Señala además que el concepto de Smart River debe ser abarcativo en toda la vía fluvial, incluso es superador desde el punto de vista ambiental...

tanto el propósito nominal sino el beneficio efectivo ...

En el caso del practicaje, al principio se entró con una idea de que todo era cuestionable y los prácticos tenían una ventaja corporativa y no era así. Hubo mucho de prejuicio y luego la realidad mostró que esa gestión no generó que los fletes bajaran... Creo que en estos temas hay que hacer pequeñas correcciones tomando medidas más homeopáticas que fundacionales y para que tengan un beneficio efectivo, porque el mercado es complejo y encuentra su equilibrio con intervenciones puntuales. El Estado tiene que supervisar todo y meterse lo menos posible en las cosas, tratando de no refundar las cosas porque se arriesga mucho...

Marina Mercante

M: Otro de los temas pendientes es el desarrollo de una marina mercante..No hay acuerdo entre los protagonistas..los gobiernos no entienden el tema y la torta es cada vez más chica...

S.B.: Desde que venció el decreto 1010 que tenía un status por dos años, se pensaba que luego se sancionaría una ley...Cosa que no ocurrió y luego venció; al momento en que se veía la avanzada de otras banderas. Eran tiempos en que todavía había armadores locales y poco a poco se fue cayendo la bandera argentina y se fueron casi todos a Paraguay. En ese momento ya pensaba en un régimen alternativo para que nuestra marina mercante fuera competitiva, aunque nunca desde los costos laborales de las tripulaciones, porque eso afecta mucho a las personas que trabajan, sino desde que el Estado que quiere recaudar algo sobre lo que no existe. Además de no recaudar, se pierden puestos de trabajo tanto de la administración de los armadores que se fueron, como de los propios puestos para tripular y finalmente en lo que se puede generar construyendo embarcaciones. Hablo de un régimen especial y no de un segundo registro. De hecho Paraguay no tiene un segundo registro y es ultracompetitivo. Se trata de un régimen especial alejado de los conflictos políticos...

M: Pero pasan tantos años y parece que no se entiende desde las autoridades de qué se está hablando...

S.B.: Creo que hay una dificultad de interpretar la actividad que puede llevar a preguntar a quien está alejado de estas cosas: por qué razón este sector reclama un régimen especial?, es mejor dársele a una fábrica de juguetes...Pero hay que seguir intentando. Por ejemplo, la idea es que los buques podrían estar registrados en el puerto de Ushuaia y tener la administración del registro allí. Hablo de Ushuaia



porque Tierra del Fuego ya tiene un régimen especial de promoción y se podría adaptar a un régimen que tiene connotaciones muy especiales y así darle competitividad. Se podría tomar como el régimen que tienen los aviones. Tanto un buque como un avión tienen una actividad internacional, ya que navega por todo el mundo. No puede dar una vuelta y volver al mismo puerto, tiene que ir y buscar carga allí o en otro puerto. Podría haber todavía alguna diferencia con el costo de las tripulaciones pero menos porque impactaría mucho menos el impuesto a las ganancias. Esto permitiría la gestión de una marina mercante internacional promocional con bandera nacional, logrando tener un flete de ida y vuelta que por ejemplo, salga con granos y vuelva con fertilizantes. Este ida y vuelta maximizaría los costos y en lugar de hacer cuatro viajes de buques cargados por año de ida sólo, tendría ocho con un ida y vuelta.

M: Y así habría más trabajo...

S.B.: Esta bodega completa en los dos sentidos puede compensar y no tener que insistir con la idea de tripulantes que sean precarizados. El objetivo no es que los tripulantes pasen cuatro años seguidos navegando sin descanso. Como experiencia personal al embarcar como práctico en algún buque que llegaba a cargar en el país he visto casos de gente que no estaba en condiciones de navegar en casi ningún país del mundo. La marina mercante a nivel global se nutrió por mucho tiempo de tripulantes de las economías más castigadas para conseguir mano de obra barata. Sin embargo, hay países con regímenes particulares que sin pauperizar a sus tripulaciones, han conseguido ser competitivos. Paraguay es

un ejemplo, tiene una menor carga impositiva y entre otras cosas, eso le dio una flota enorme y tiene una incipiente industria naval que corre paralelo con el crecimiento de la flota...Porque si no se genera marina mercante no se generan puestos en la industria naval...

La Argentina está en un punto tan bajo en esta materia que duplicar la marina mercante no demanda tanto...Por otro lado, en lo que tiene que ver con el río si bien la mayoría de las cargas son de terceros países, nuestro país brinda mucho en servicio portuario oceánico, lo que no hace un actor importante en la hidrovía. Pero como estamos plantados somos muy espectadores, y podríamos estar mucho más involucrados....

M: Pero en materia de granos, los grandes traders no tienen resuelto el transporte?, parece difícil meterse en ese negocio...

S.B.: En el marítimo si bien las grandes traders tienen servicios contratados de largo alcance o propios, no tienen el 100% resuelto y también toman barcos de compañías que tienen flotas medianas en el circuito. Así esas grandes compañías que llevan por ejemplo 70% de la carga con sus propios barcos se quedan con los mejores fletes, pero hay lugar para otros proveedores. Si esto es así y siendo que tenemos millones de toneladas de granos que se exportan desde la Argentina, podría ser competitivo tener una participación como armadores independientes que no pertenezcan a las traders, siempre que se ofrezca un flete similar. Eso se consigue con medidas promocionales como las que comentaba y no cabe duda que se podría mejorar el flete con el factor de ocupación de bodega completo..Estamos

hablando de que sólo poniendo 10 barcos en el sistema se generaría una revolución tremenda, serían unos 50 viajes al año. Si se tiene en cuenta que las exportaciones e importaciones de buques de Rosafé generan unos 2000 viajes, no se tiene una incidencia tan tremenda en el sistema en general y estamos hablando de la participación en un negocio que hoy está. No es que nos tenemos que poner a fabricar relojes que ya hacen bien los suizos o los japoneses y que quizás ya ni se usan....

M: Siempre está el temor de los cargadores de que les exijan cargar con bandera nacional y tengan que pagar un mayor costo....

S.B.: No digo que como argentinos tenemos que llevar nuestra mercadería si o si, esa no es mi visiónEl único miedo del cargador hoy es que se le genere una situación forzada que le implique un sobreprecio a partir de medidas que no tengan que ver con un plan que nos vuelva competitivos; sino la obligatoriedad de pagar un sobreprecio porque sí... Hay que cambiar esa visión de que la carga va a estar obligada a pagar un sobreprecio para trabajar con una naviera argentina por el “*podes trabajar conmigo porque estamos aquí y te doy un precio similar y el negocio lo haces aquí*”. Si en lugar de pagar 30 por un flete, tiene que pagar 45 para soportar todas las inefficiencias locales, la carga – y nadie- no lo va a querer ...

Repite que este esquema no requiere inversión del Estado, salvo que resigne a gravar lo que hoy no cobra, pero tiene gravado en teoría, es lo que se le pide al Estado que deje de hacer....

M: Repito: Estos temas son difíciles de asimilar para los funcionarios que no entienden la mecánica del shipping...

S.B.: Es probable que no se entienda...Hace poco tiempo que en ciertos ámbitos tengo que explicar que la marina mercante no es la Armada...es razonable que no entiendan este tema quienes no conocen la actividad....

M: No tiene que ver también con que la actividad está dispersa, algunos prefieren que la torta siga chica y se manejan de acuerdo a intereses personales y así el funcionario recibe “versiones” distintas y se espanta?

S.B.: Hay una deuda de la comunidad de encontrar un discurso unificado, fuera de algunos egos y tensiones sectoriales, hay una falla en transmitir su problemática... Puede haber una retro alimentación entre la decisión individual de cada actor del sector, lo que propone la política y el pensamiento de los que vienen manejando las instituciones del área. Quizá también que alguien del sector a la hora de tomar una decisión se eche para atrás porque lo van a

perjudicar en algún nicho de negocio.... eso puede ocurrir....

M: También las desinteligencias entre los propios empresarios y con los gremios...

S.B.: Por eso mi propuesta. Creo que en varias etapas en las últimas décadas lo que se buscó es anular al otro y allí estas perdido porque se lo puede hacer por un tiempo pero no por siempre; como pasó con la idea de anular a los trabajadores del sector...Me interesaría saber si los que hablan sobre el personal embarcado, cuánto tiempo pasaron embarcados. Hay que estar 90 días embarcado.... y lo puedo decir por experiencia propia....

seguir con la misma marina mercante pauperizada sostenida por todas las variables que hacen que sea inviable y dejamos todo como está?; o modificamos esas variables con un plan integral y convocamos a los que trabajan a poner el hombro...?

M: Si este régimen que propone avanza, hay oferta de trabajadores en esta actividad?

S.B.: La marina mercante tiene un problema de desempleo, cualquier programa que genere empleo genuino con condiciones lógicas será bienvenido.....

M: Este gobierno trató de hacer un reordenamiento pero al parecer no encontró respuesta...

S.B.: Es posible hacer un reordenamiento, pero no es lo mismo que querer ser fundamental. Los tripulantes quieren una solución, ven que no tienen barcos para navegar pero no se pueden poner al hombro todas las soluciones de la marina mercante y precarizarse a un nivel paupérrimo....Si es así se van a ir a trabajar de otra cosa... Nadie va a querer ganar como si hiciera una changa en tierra, si tiene que pasar 60 días embarcado sin ver a su familia. Sobre todo porque hoy los barcos ya no tienen aquél romanticismo de antes.

M: Creo que es un problema global...

S.B.: Puede haber cierta vocación...por ejemplo, me encanta la temática del agua y me dedico a esto en diversas facetas; pero creo que ya no es lindo estar 60 días encerrado en un barco porque el operador no quiere pagar una lancha para desembarcar a la tripulación..No hay mucha gente dispuesta a hacerlo por el equivalente a un “*plan trabajar*”. Con ese criterio se puede llegar a ser “*competitivos*” poniendo la bandera de un país cualquiera, con pigmeos que trabajen por una ensalada y un plato de arroz....

M: Allí nos estamos yendo a un extremo...

S.B.: Lo planteo porque eso se pensó en la Argentina cuando se tenía el concepto de: “*que venga el que pinte y el que no se acomode...mala suerte*”...

Creo que a partir de contar con un régimen especial que promueva una flota, después se puede pensar si el régimen de francos se puede cambiar, porque no todas las actividades demandan el mismo esquema. Una cosa es tener 60 días corridos navegando y otro 45...El tema es que esa no puede ser la única herramienta o desde donde comience toda discusión. ¿Queremos que los tripulantes bajen sus pretensiones para



Your reliable **Feeder Solution**
In the HPP waterway and River Plate ports

Featuring our new
Zárate - Montevideo service

Weekly calls with reliable schedules

Zárate operation - Wednesdays

Montevideo operation - Thursdays through Sundays

Large transport capacity (~500 TEUs / barge)

Leaders in reefer cargo transportation

~100 reefer plugs per barge





TERMINAL DE CARGAS ARGENTINA

Es la dirección de Cargas de Aeropuertos Argentina 2000 y el principal centro logístico del país donde se articula el transporte de cargas aéreas con el transporte terrestre. A través de la innovación, la incorporación de tecnología y la optimización de los procesos operativos, TCA potencia el comercio internacional de la Argentina.

