

Newsletter

Ingresa a nuestra web

Envianos un mensaje

Seguinos en nuestras redes



Nos acompañan

PLATAFORMA DE OPERACIONES MULTIMODALES



EXOLGAN
CONTAINER TERMINAL

Alberti 1780 (B1871ESF)
Dock Sud - Avellaneda
Buenos Aires - Argentina
Tel.: (54.11) 5811.9100

www.exolgan.com.ar

Es una Empresa del Grupo  **INTERNACIONAL TRADE LOGISTICS**




ONE
OCEAN NETWORK EXPRESS

"AS ONE, WE CAN."
Promovemos la calidad
como una herramienta de
gestión para la mejora.

La calidad, nuestra filosofía de trabajo.

Ocean Network Express Argentina S.A.
Boulevard 680 18th Floor (C1106ABJ) CABA - Argentina
Phone: +54-11-5172-9919
www.one-argentina.com




Nuestro trabajo es su tranquilidad



San Lorenzo 1333, 3º Piso, Of. "A"
(2000) Rosario, Santa Fe, Argentina
Tel/Fax: (54-341) 448-3628
(54-341) 421-5983
E-mail: pilots@rosariopilots.com

**30 AÑOS
DE PASIÓN POR
NUESTRO TRABAJO**




COMERCIO INTERNACIONAL

Estudiá en ICBC  Fundación



Mientras pasa la pandemia, la gran estrategia argentina para el bloque es que se caiga Bolsonaro?

Da la sensación que Argentina le va a meter el freno a todo lo que sea tener contacto comercial con el mundo; pero que seguirá con rienda corta las movidas de sus socios del Mercosur, adormeciendo cualquier intento de llegar a otros acuerdos, movida que volvió a ratificar por estos días en una nueva reunión de coordinadores nacionales del Mercosur en formato videoconferencia- ver foto-. Allí Cancillería, presentó formalmente una propuesta, para que el bloque avance en conjunto en las negociaciones comerciales “*teniendo en cuenta la defensa de su tejido productivo y el empleo*”. En el comunicado de Cancillería se ve claramente repetir conceptos del Coordinador Nacional argentino, Secretario Jorge Neme, quien destacó que el Mercosur debe estar conectado con el mundo, con flujos de inversiones, de transferencia de tecnología y con los mercados globales, pero protegiendo sus sectores sensibles, el trabajo y la creación de valor agregado en la región. No se trata, sostuvo Neme, de una apertura frívola – parece que le gustó el concepto- que exponga su estructura de producción a la competencia externa.

Por lo menos no metió el tema de la política de “los gobiernos neoliberales”...como lo hizo antes....

La situación económica internacional presenta un panorama de incertidumbre, con indicadores a la baja en las economías desarrolladas y una fuerte caída del comercio, agregó. La Argentina se enfrenta al desafío de normalizar la enorme deuda externa heredada y niveles muy críticos de su actividad económica, dice el comunicado. En este contexto Neme informó a los socios del Mercosur que el Canciller Felipe Solá suscribió un convenio con el Rector de la Universidad de Buenos Aires, Alberto Barbieri, “*para realizar estudios que midan el impacto socioeconómico*



de los acuerdos de comercio en nuestro país en función de la demanda realizada en ese sentido por los representantes de los sectores productivos nacionales, y ofreció la posibilidad de hacer acuerdos con universidades de los países de la región para hacer esos estudios en conjunto”. Entre otros puntos, la delegación argentina destacó que las negociaciones comerciales con la Unión Europea y EFTA se encuentran en su etapa final mientras que para los demás escenarios de negociación - Corea del Sur, Singapur, Canadá y El Líbano – corresponde avanzar conjuntamente pero protegiendo a los sectores vulnerables de la economía Argentina - *seremos todos?*. En ese marco, Neme reiteró el interés argentino en ampliar sus oportunidades comerciales con los países de América Central. Asimismo, consideró imprescindible profundizar la agenda interna del Mercosur, elemento clave para el desarrollo de la competitividad de los países del bloque y su proyección internacional, sustancial.

“Debemos abordar todos los desafíos de manera conjunta, tal como lo hemos hecho en innumerables ocasiones a lo largo de treinta años: como países hermanos, como socios, como un bloque que aspira a profundizar no solo su integración comercial sino también sus lazos económicos, políticos y culturales”, concluyó Neme. Y a seguir durmiendo la siesta....

Mercosur

Revirtiendo la pifiada

Mientras que en principio parece lógico en un contexto como el de hoy pensar en salvar a la gente de la pandemia y dejar que pase el vendaval para cerrar acuerdos comerciales con el resto del mundo; lo del Mercosur no parece tan naif...

Recordamos la metida de pata de hace unos días de la diplomacia argentina, que anunciaba que se retiraba de las negociaciones más allá de la UE y EFTA – agravó el papelón que la comunicación vino de la Cancillería paraguaya- respaldadas por las coherentes declaraciones del secretario de Relaciones Comerciales Internacionales reafirmando la estrategia de una política de relaciones exteriores “nacional y popular”

En un inicio, formalmente Itamaraty señaló que la decisión Argentina “*dará más transparencia a los procesos y facilitará mejores resultados a los miembros interesados en la apertura comercial con el mundo, y así el gobierno brasileño junto con Paraguay y Uruguay continuarán persiguiendo el objetivo del comercio abierto y libre con otros países*”

Argentina fue para atrás cuando Brasil dijo “*esto viene bien para reformular el Mercosur, seguimos con los acuerdos y después si quieren se suman*”....

La Cancillería Argentina retrocedió especialmente porque esa era darle la libertad que quieren Brasil y Uruguay para dejar atrás el cepo del Mercosur que representa hoy la Argentina. Con esa movida los socios pueden pedir terminar con el AEC y hacer acuerdos ya que de hecho el Mercosur actúa como una zona de libre comercio pero no como una unión aduanera.

Pero todo puede quedar en punto cero, en la medida en que Brasil y Uruguay no lo aprovechen...

Para los analistas neutrales la movida argentina fue un error garrafal en cuanto a la estrategia de un gobierno que quiere seguir mirando hacia adentro y limitar todo acuerdo del país y del bloque – piensa que con un mercado de 45 millones podemos seguir viviendo- y a nivel diplomático. “*Fue como darse un tiro en el*



pie”...nos dice un especialista. “Se dio cuenta de que abrió la puerta a que los socios abran negociaciones y Argentina se quede atrás. Ahora, mantiene el objetivo de ganar tiempo, especialmente en las negociaciones nuevas ya que en lo que es la UE recién en dos años podría comenzar a operar y 15 años para que se vaya desgravando, aunque también allí hay puntos por resolver”, agrega.

Nos explica que hoy ningún país del bloque puede cortarse solo, se abren negociaciones en conjunto y cada país puede tener cronogramas de aplicación diferente, pero siempre están todos sentados en la mesa, puede incluso haber aplicaciones bilaterales pero el acuerdo es uno, por eso el mamarracho de Cancillería era un enorme riesgo.

Con esta movida Uruguay y ahora Brasil podrían apuntar a suspender el arancel externo común y los compromisos asumidos en los acuerdos del bloque en cuanto a la búsqueda de una unión aduanera. Hay que ver si estos dos países tendrán la fuerza para aprovechar esta patinada o todo volverá a cero y el Mercosur seguirá languideciendo con la estrategia de que es mejor negociar en conjunto – lo cual es verdad- siempre que haya voluntad de negociar algo.

En Folha de Sao Paulo se publicó ante la primera decisión argentina, que los funcionarios brasileños podrían pedir que se retiren las reglas que impiden que los países del bloque puedan individualmente negociar sin la aprobación del resto – lo que sería romper el bloque directamente-. Según Folha, para el gobierno brasileño la comunicación argentina era positiva porque deja claro que nuestro país quiere quedar fuera del proceso de apertura del bloque

facilitando la acción de los otros miembros.

Será una invitación a reformar directamente el Acuerdo?

Allí mismo argumenta que la excusa de la pandemia más bien tiene que ver con que la Argentina no está de acuerdo con la apertura y que en un nuevo formato según dice el medio, la economía argentina quedaría afuera de los términos tanto de una mayor libertad de comercio como de baja de aranceles con otros bloques. Esto aunque Brasil pondría una cláusula donde Argentina acceda a la nueva figura en caso de cambiar de política externa- *un mamarracho que viene sufriendo el Acuerdo desde que se creó*-.

Son muchos los que ven que Brasil está cambiando en cuanto a su perspectiva en materia de relacionamiento comercial con el mundo, incluso de sectores que siempre han tenido sus reparos. Pero será la onda Bolsonaro?.

Pero aquí también está en juego la estrategia en cuanto a qué papel quiere tener cada país o la región frente a lo que se viene. Para algunos especialistas mucho puede cambiar post pandemia, pero las tenencias en el comercio internacional no tanto. Claro que la estrategia pueda ser *“el resto del mundo me importa un pepino”*...y esta bien de acuerdo a lo que eligieron los votantes....También dependerá de cuánto aguanta Bolsonaro y de qué pasará si vuelve el PT. No es extraño pensar que los funcionarios argentinos apuestan que la crisis de la pandemia se termine llevando puesto al gobierno vecino y se terminen los sueños de un Mercosur abierto.

No hay que olvidar también que los socios como Brasil y Uruguay buscan acercarse a lo que algunos gobernantes entienden como la “madre patria del norte”, mientras China busca de alguna manera congraciarse con el mundo – de hecho está dando apoyo y ayuda a distintos países por los efectos de la pandemia (yo te la hago y te la vendo?)-. Esto precisamente hace que un acuerdo de libre comercio con la segunda economía mundial pueda generar muy buenas condiciones. Para un país como Uruguay que tiene solo ventajas competitivas en alimentos y

no tiene industria, caería muy bien un TLC con China. Sin embargo no parece ser la idea del nuevo gobierno, más entusiasmado por llegar a un acuerdo con EE.UU. y según nos dicen con una importante ignorancia de lo que es Asia. De todos modos, vemos que nuestros vecinos se siguen moviendo en otro sentido. Es una incógnita si el yerro argentino alcanzará para que sus socios den finalmente la vuelta de página a un acuerdo regional que viene siendo un lamento. Incluso la FIESP, históricamente enfrentada a las aperturas, en los últimos años se ha dado vuelta en ciertas posturas. Claro que con el PT en el gobierno todo volvería a cero. Con el desastre de la pandemia, sin embargo en Brasilia se trabaja en otras cosas en materia de relaciones con el mundo, pensando en un mundo post pandemia; respecto a Buenos Aires que utiliza la pandemia como excusa para su objetivo de cerrar el mercado para volver con la falacia para consumo interno de *“vivir con lo nuestro”*.

Será que se necesita tener una estrategia ahora para la relación con el mundo futuro y no esperar 6 meses a que pase este drama?

Uno de los problemas es que el bloque va cambiando de acuerdo al discurso de quien gobierna...Un viejo problema que lleva a poner en duda cualquier de estrategia....

Números lastimosos

El flujo comercial entre Argentina y Brasil se cayó 45% en abril. Las importaciones fueron de U\$477 millones, cayeron 48,6% -se trata del menor en valor desde hace 15 años- mientras que las exportaciones fueron de U\$539 millones, más de 40% por debajo del mismo mes del año pasado. Según las estimaciones, el comercio bilateral seguiría en estos niveles durante el año, especialmente por la caída en la actividad prevista para ambas economías.

Hoy Argentina es el tercer socio comercial de Brasil detrás de China y EE.UU. con un intercambio de US\$ 4,4 mil millones en el primer trimestre del año muy balanceada apenas favorable para Argentina de US\$ 69 millones. Se puede hacer prospectiva de lo que se viene con

estos valores de intercambio?

Apoyo a un acuerdo con EE.UU.

A diferencia de lo que sucede con gobierno y empresarios argentinos; al parecer los sectores privados de Brasil reconocen que el impacto económico de la pandemia refuerza la urgencia de concluir, todavía este año, la primera etapa de un acuerdo comercial comprensivo con EE.UU.. Esto surge de una carta conjunta de la Cámara Americana de Comercio para de Brasil (Amcham Brasil), la Confederação Nacional da Indústria (CNI) y la U.S. Chamber of Commerce; nota avalada por más de 25 entidades empresarias y enviada a los Ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de Brasil; al representante comercial de los Estados Unidos en ese país y al director del Consejo Económico Nacional. En el documento, las entidades afirman que las negociaciones deben incluir áreas como facilitación del comercio, buenas prácticas regulatorias, comercio electrónico, combate a la corrupción, propiedad intelectual entre otros temas no arancelarios.

“La propuesta podría ser alcanzada con agilidad, de forma de aprovechar la ventaja de oportunidad antes de las elecciones en EE.UU. El contexto pide una sociedad bilateral más ambiciosa y que viabilice la construcción de un acuerdo comercial más comprensivo como próximo paso”, explicó la CEO de Amcham Brasil, Deborah Vieitas. De acuerdo con el director de Desarrollo Industrial de la CNI, Carlos Abijaodi, el paquete bilateral puede traer ganancias concretas en el corto plazo por tratarse de compromisos innovadores entre Brasil y Estados Unidos. *“Son medidas para reducir la burocracia, los costos y los tiempos de las transacciones comerciales.. La idea es progresar en la liberación de bienes, cooperación y coordinación aduanera, empleo de gestión de riesgos y reducción de barreras técnicas, sanitarias y fitosanitarias”,* agregó Abijaodi.

Este tema está en línea con el comunicado conjunto de los presidentes que realizaron en marzo y con las tratativas más recientes.

Tendrán tiempo?



MASTERCLASS: ECOMMERCE Y MARKETING DIGITAL

Conocé las plataformas y herramientas digitales para optimizar tu negocio. El curso comprende 4 masterclass de 2 horas cada una y finalizará con la elaboración de un plan.

Con este curso vas a poder:

- Conocer todas las herramientas digitales que están a tu alcance y comprender cuáles son las más indicadas para tu negocio.
- Aprender a calcular de manera sencilla el retorno sobre tu inversión.
- Diferenciar los beneficios entre las campañas orgánicas y pagas, y cómo se complementan entre sí.
- Saber cómo funciona un e-commerce y cuáles son las prácticas más recomendadas para el éxito de tu negocio.

Del Lunes 25 al Jueves 28 de Mayo | 18 a 20 hs.
Costo: \$4.500.-

Informes e inscripción:
cursoyseminarios@icbc.com.ar
Bartolomé Mitre 562 | CABA | Tel: 4820-1000.

Seguinos     

• Clientes ICBC 20% descuento (!).

Fundación ICBC es Unidad Capacitadora de Sepyme.

ICBC  Fundación

Propuesta para tarjeta de consumo válida en la República Argentina del 01/01/2020 al 31/12/2020.
(*) 20% de descuento y hasta 12 cuotas sin interés con tarjetas de crédito Visa ICBC. Descuento en punto de venta. Por cada \$1.000 de consumo se le descontarán \$200 del importe final a abonar.
Tape máximo de crédito \$1.400.- No válido para compras máximas ni para tarjetas Visa Distribution y Visa Cuenta Central. Descuento a cargo de Fundación ICBC. (*) Plan en cuotas tiene Tasa Nominal Anual 0,00%, Tasa Efectiva Anual 0,00%, Costo Financiero Total (CFT) 0,00%. Sólo para clientes que se encuentren al día en sus productos. El titular de los datos personales tiene la facultad de ejercer el derecho de acceso a los mismos en forma gratuita a intervalos no inferiores a 6 meses, salvo que acredite un interés legítimo al efecto conforme lo establecido en el art. 14 inc. 3 de la ley 25.526. La agencia de acceso a la información pública en su carácter de órgano de control de la ley 25.526 tiene la atribución de atender las denuncias y reclamos que interpongan quienes resulten afectados en sus derechos por incumplimiento de las normas vigentes en materia de protección de datos personales. Para contactar a la misma: Av. Jte. Gral. Julio A. Roca 710 (piso 2°) 1047AAP Ciudad Autónoma de Buenos Aires - tel. +54 (0) 3588-3068 <https://www.argentina.gob.ar/acciprotecciondatos>. Nuestra política de envío de correo electrónico no incluye la solicitud de ningún tipo de información por este medio de comunicación. Es por tal motivo que, ante la llegada de una comunicación que le parezca no habitual, le recomendamos no responder ni ingresar en la misma datos personales y/o claves de acceso y, por favor, háganos llegar la misma a la siguiente dirección de correo: seguridadinternet@icbc.com.ar o contáctenos al 0810-555-6030 de lunes a viernes de 7 a 24 horas y sábados y domingos de 10 a 18 horas, o bien desde el exterior, al (54-11) 4820-6030. Los links adjuntos en este correo remiten únicamente a páginas de publicidad, Industrial and Commercial Bank of China (Argentina) S.A. es una Sociedad Anónima bajo la Ley Argentina. Sus acciones tienen su responsabilidad al capital aportado.

(*) CFT: 0%

Puertos

Días cruciales en la continuidad operativa de Puerto Nuevo

Mientras los protocolos para prevenir el COVID 19 de cumplen con muy buenos resultados en el puerto de Buenos Aires; por estas horas, movidas de último momento con negociaciones entre el Gobierno y el grupo Maersk podrían evitar lo que parecía inevitable: que no se prorroguen todas las concesiones de Puerto Nuevo que vencen en unos días y que se terminan permisionando. Se salvará el statu quo?. En estos días habrá una definición.

Ante el inminente vencimiento de las concesiones, se da una lamentable situación que puede nada menos que impactar en el futuro de las operaciones de comercio exterior argentino: En lugar de prorrogar las concesiones actuales hasta una próxima licitación, se darían por terminadas y habría que ver si alguna quedaría en manos de AGP o serían permisionadas a los mismos operadores.

Todo depende de cómo queden las relaciones entre AGP, el grupo Maersk, TRP y los gremios-, de última será AGP la que daría lo que se denomina el "giro de buques" si no hay una solución de último momento con la continuidad de la concesión de los actuales operadores.

Historia

La excusa de tomar la determinación de dar por finalizadas las concesiones o específicamente la de APM Maersk es que los daneses querían de una vez por todas, pasar su servicio que recalaba en TRP a APM cosa que los gremios -y por ende el gobierno- vienen rechazando ya que con esa movida la terminal de DP World quedaría con muy poco volumen, cerraría y mucha de la gente del puerto sin trabajo.

Pero no hay que olvidar que APM ocupa 600 personas y sumaría otras tantas de TRP



según su propuesta que no es aceptada.

Más allá de que cómo se resuelve esta situación; quedarán secuelas y heridas abiertas, más allá de los contactos que se están haciendo a último momento y que el statu quo se mantenga. Esto, especialmente por las acusaciones descalificadoras de los gremios hacia el grupo danés apelando a todo lo que tenga a mano para forzarlo a seguir con su servicio en TRP.

Además con estos antecedentes, cómo será el armado de los pliegos en una futura licitación – si es que la hay-?. Habrá gente a la que se la dejará afuera de antemano para "proteger el trabajo argentino", frente a la integración vertical, aunque la competitividad -una palabra que hace rato no importa-se vaya al tacho? - .

No hay que olvidar que se viene de una gestión que por años estuvo promoviendo una licitación, abortada hace poco - aunque también parecía de resultado incierto- donde el grupo Maersk era uno de los grandes candidatos a quedarse como único operador de Puerto Nuevo. De pronto, pasó a ser el malo de la película que se come a los chicos crudos.

Lo cierto es que este manejo que va de acuerdo al momento político del gobierno de turno, puede pensarse que pega en lo que se ve desde el exterior. Es verdad: la "institucionalidad" donde el Estado es una continuidad - no la idea de cada uno

Coyuntura

que asume cada cuatro u ocho años- se ha perdido en muchos países supuestamente serios. Pero todavía hay ejemplos de otra cosa y son aquellos países con continuidad los que mejor funcionan. Pero ya nos conocen. No somos Suiza.

(Entre paréntesis: *venimos de un gobierno "serio" que dejó una deuda tremenda que vaya a saber cómo se pagará a cambio de nada*)

Además, como venimos diciendo, el puerto sigue siendo interesante aunque el contexto por la pandemia lo tape -ya la economía era y es un desastre y los volúmenes del comercio exterior estaban y están por el piso-.

Pero por ahora las líneas navieras que no son parte del conflicto pero que de

alguna manera están afectadas por esta incertidumbre – de hecho la Terminal 5 mira de afuera pero hay que ver cómo le pega- seguirán operando como lo vienen haciendo hasta ahora....pero quien dice que alguna no quiera cambiar. *Será este el momento?...*

Valores criterio: Poniendo la casa en orden

Cuatro años no son nada. Hay que barrer con la facilitación del comercio exterior.

La AFIP/Aduana anunció que reactiva el área encargada de fijar y monitorear los precios de referencia – valores criterio- de impo y expo con el objeto de controlar las maniobras de sobrefacturación de exportaciones y subfacturación de importaciones, evitando el contrabando, el deterioro de la industria nacional y en definitiva la fuga de divisas a través del comercio exterior-. Así se retoman actividades tradicionales de la Aduana que según la autoridad habían sido reducidas al mínimo por la gestión neoliberal pecaminosa del PRO. A tal fin, entre otras cosas, la actual gestión reincorporó funcionarios especializados en fiscalización aduanera

que habían sido desplazados por la gente de Macri. Las medidas y los valores criterio, se dijo, serán coordinadas con las cámaras empresarias y el Ministerio de Desarrollo Productivo.

Se sigue analizando el futuro del manejo de la red troncal fluvial

Más allá de que hoy la bajante de los ríos está poniendo los pelos de punta a más de uno en el sector privado y público vinculado al desastre social y económico y más particularmente a la salida de las cargas por nuestras vías navegables; algunos avances se están dando en materia de cómo quedará delineado el próximo formato del manejo de la red troncal de la vía navegable frente a una próxima licitación. Todavía todo muy preliminar pero parece ya estar claro que el principal rol del manejo de la concesión y un futuro ente de control estará en Nación, dándole participación a las provincias del litoral como consultoría. Además dicha agencia no tendría las atribuciones reglamentarias que algunos podían pensar y que avanzaban sobre otros organismos especializados de control. En líneas generales por ahora se prevé seguir con un esquema



similar al actual; una licitación donde una sólo concesión mantenga la vía Río de la Plata hasta Santa Fe bajo el sistema de peaje y si dejar de Santa Fe al norte reservada la operación para empresas de mantenimiento locales. Recordamos que el balizamiento de ese segmento hoy no lo paga nadie y habrá que ver si cargadores o navieras estarán dispuestos a hacerlo. *Tendrá que cargar la mochila la sociedad toda?*

Webinars en puertos y logística

CIP-OEA (Comisión Interamericana de Puertos de la OEA) y la Fundación Valenciaport, lanzan una serie de Conferencias online enfocadas al Sector portuario y logístico latinoamericano. La primera tendrá lugar el día 19 de Mayo a las 12:00 hora de Washington (D.C)

con Miguel Garín - Director de Desarrollo Internacional de Fundación Valenciaport- como expositor, moderado por Jorge Durán, Jefe de Secretaría CIP-OEA, sobre puertos inteligentes y nuevas tecnologías. Las mismas se harán a través le aula virtual de la Fundación Valenciaport

Martes 19 de mayo

- 12:00 hrs. Washington D.C.
- 10:00 hrs. Centroamérica
- 11:00 hrs. México
- 13:00 hrs. Uruguay
- 16:00 hrs. España

Miguel Garín
Director de Desarrollo Internacional
Fundación Valenciaport

Ciclo de Webinars Fundación Valenciaport-CIP-OEA

Puertos Inteligentes y Nuevas Tecnologías

Con Miguel Garín y moderado por Jorge Durán, Jefe de la Secretaría - CIP-OEA

Inscripciones: <https://forms.gle/9GdGvzZ2d4qeAmM6>

*Aforo limitado a 200 plazas, por estricto orden de inscripción

Algunas exportaciones siguen su flujo normal

Mientras que varios sectores de las economías regionales vienen señalando la situación complicada y hasta terminal por la que atraviesan debido a la pandemia, en ciertos casos ya venían golpeados previamente; una buena noticia por estos días es que hay segmentos que mantienen sus flujos de exportación.

Es el caso de la exportación de maní; uno de los segmentos de la producción que está fluyendo a buen ritmo; cercano al normal. Esto tiene que ver en mucho con que en el mundo no se ha reducido el consumo de maní. Esta “normalidad” se da más allá de algún problema operativo como el de logística, que se explica más por temas exógenos a lo local, como puede ser algún retraso de los buques, contenedores en mal estado o congestión en algunos puertos de transbordo, nos dicen fuentes del sector.

Madera

Una de las actividades que continúan a buen ritmo tiene que ver con las exportaciones de madera y que salen desde los puertos entrerrianos. Gracias a la lenta recuperación del mercado chino, y una logística bastante armada; se volvió a un ritmo casi normal de envíos, aunque lógicamente con los puertos trabajando a ritmos de carga más lentos teniendo en cuenta los protocolos sanitarios que se deben mantener y tratando de cargar lo más posible luchando contra otro enorme problema que es la bajante de los ríos.

JNG: cuidado que vuelve el “cuco”

Habrà que darle o no sustento a los recurrentes proyectos de recreación de una Junta Nacional de Granos?...como siempre estas cuestiones tienen que ver con encontrar el “momento político justo”. Así se estatizaron los fondos de las AFJP – y el Estado se quedó con parte de empresas privadas- se estatizó YPF y demás... Sólo hay que encontrar el momento para pegar el zarpazo....

La Plata avanza con dragado

Sabavisa fue el único oferente para la licitación del dragado de mantenimiento del puerto La Plata – una obra que viene siendo necesaria para mantener su competitividad- y quedó pre adjudicada para encarar las obras que comenzarán una vez aprobado el proceso por las autoridades que auditan. La empresa que ya hizo algunos trabajos allí, presentó una oferta por debajo de lo exigido por el pliego, mientras otros potenciales oferentes de renombre no llegaron a hacer sus ofertas.

El proceso exitoso para las autoridades del Puerto, tuvo las dificultades y complejidades de una licitación pública y una apertura que se da en la coyuntura de la pandemia – con menos gente trabajando en el ámbito público- que implica pasos administrativos más lentos. El acto de apertura del pliego tuvo la particularidad de que se hizo a la vez presencial y virtual para su seguimiento por parte de los interesados.

Advierten sobre ingreso de buques que no cumple con Ley de Cabotaje

En una nota al nuevo director de política naviera y portuaria, Roberto Meli, - que debe desayunarse con estos temas ya que recién tomó el cargo- el presidente del Centro de Capitanes de Ultramar y Oficiales de la Marina Mercante, Marcos Castro, advirtió sobre la necesidad de que se haga respetar la legislación que obliga a utilizar tripulación argentina para los buques de bandera extranjera que piden excepciones al cabotaje por más de 30 días.

Según tomó conocimiento la entidad gremial, existen pedidos de excepción al cabotaje para la incorporación de buques tanque de bandera extranjera por períodos superiores a los 30 días especialmente para el uso de almacenamiento de combustibles dentro de la jurisdicción argentina y que no han incorporado tripulación argentina, cuando la norma específicamente dice que deben utilizar en su totalidad personal nacional – más personal técnico que puede ser extranjero-.

En la nota precisamente se repudia la autorización a un buque de bandera panameña que ha sido autorizado a operar



con tripulación extranjera para típico tráfico de cabotaje.

El Centro señala que en un momento donde los trabajadores del gremio están haciendo todo su esfuerzo operando dentro de las calificadas “actividades esenciales” frente a la pandemia, se hace necesario defender sus derechos y de no revertirse esta situación cumpliendo con la normativa, el Centro tomará todas las medidas a su alcance – incluso un paro total- para preservar las fuentes de trabajo de los marinos mercantes argentinos.

Los 30 años del CIH

Al cumplirse el 7 de mayo el 30° Aniversario de la Primera Reunión del Comité Intergubernamental de la Hidrovía Paraguay-Paraná (CIH), que tuvo lugar en Buenos Aires, dicho ente emitió un mensaje recordatorio con la firma de la responsable de la Secretaría Ejecutiva, Romina Bocache. Recuerda que el CIH fue creado en 1989, con anterioridad al Acuerdo de Transporte Fluvial de Santa Cruz de la Sierra (1992), en un contexto de promoción de diversos esquemas de integración regional tras la recuperación de la democracia en los cinco Estados miembros (Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay).

“En estos 30 años, la Hidrovía Paraguay-Paraná ha tenido un desarrollo exponencial: ha habido importantes inversiones en puertos, astilleros, terminales especializadas, así como en obras para mejorar la navegabilidad; se ha expandido la frontera productiva de sus zonas de influencia, con importantes incrementos en los volúmenes producidos y en la carga transportada (que paso de 700.000 toneladas a comienzos de la década de los noventa a más de 20 millones de toneladas anuales); se han desarrollado polos productivos; la flota de barcas ha crecido; los costos logísticos han disminuido, con la consiguiente mejora en la competitividad sistémica de la Hidrovía. Para posibilitar lo anterior han confluído la voluntad política de los cinco Estados miembros y el empuje e interés del sector privado”, señala el comunicado.

Asimismo, Bocache sostiene que justamente con sustento en dicha voluntad política,

el CIH en sus 30 años de actuación ha alcanzado importantes logros, de los cuales resalta:

- Contribuir -junto a la Comisión del Acuerdo- a la construcción de un cuerpo normativo común para el funcionamiento de la Hidrovía. Al respecto, los desafíos pendientes se relacionan principalmente con lograr la plena aplicación de dicho plexo normativo.

- Afianzar un marco institucional que brinde estabilidad y certidumbre a los actores. En tal sentido, en 2020 entró en vigor el Octavo Protocolo Adicional, que dispone la vigencia indefinida del Acuerdo de Santa Cruz de la Sierra, ratificando el compromiso indeclinable de los Estados miembros con este proyecto. Asimismo, en 2018 se aprobó y suscribió el Acuerdo de Sede, el cual se encuentra en proceso de internalización. Relacionado a lo anterior, se está avanzando en la instalación de una Secretaría Ejecutiva autónoma, con capacidad técnica y los recursos necesarios para canalizar las crecientes demandas de los diversos actores relacionadas con la Hidrovía. *“Estos logros no habrían sido posibles sin la construcción de confianza entre los Estados miembros y la voluntad de que el CIH constituya una instancia de diálogo y cooperación, en función del compromiso con este proyecto estratégico para el desarrollo regional”,* dice.

Finalmente señala que el CIH y su Secretaría Ejecutiva continuarán trabajando en pos de una Hidrovía cada vez más eficiente, más competitiva y más sustentable.

La bajante del río, otra pandemia?..

En medio de la pandemia llegó otra suerte de “virus” esta vez en la Cuenca del Plata. Precisamente la bajante histórica que hace que la “autopista acuática” de la hidrovía y

de los ríos que los sirven, se encuentre en las peores condiciones vistas en décadas, que entre otras cosas, le pega a la salida de la producción de la región.

Hidroviá

Ya se ha comentado lo que genera en los puertos del litoral – desde las terminales exportadoras del Gran Rosario hasta los del Norte- y la carga de Paraguay. Todas estas complicaciones en la falta de calado para la salida del Paraná pega en el resto del sistema, incluso con complicaciones en las operaciones en el Río de la Plata. Curiosamente Paraguay está teniendo mucha carga para sacar pero la bajante del río le está pegando feo.

Algún ecólogo dice que la seca es una tendencia que con sus altas y bajas viene de años y es estructural...

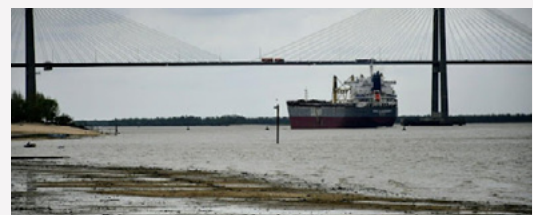
Además de presentar un trabajo sobre los costos que representa la bajante para la exportación granaria argentina del polo del Gran Rosario – que ya publicamos- Julio Calzada, economista de la Bolsa de Comercio de Rosario presentó en una videoconferencia a los especialistas del Instituto Nacional del Agua, Juan Borus y Carlos Paoli sobre la bajante del Río Paraná causas, impacto económico y perspectivas en el corto plazo. Ambos dieron un detalle de los ciclos históricos de crecidas y bajantes, la situación de las cuencas de la región, todas sufriendo sequías, tirando abajo mitos sobre el poder de las represas brasileñas de afectar nuestros ríos tanto en épocas de muchas lluvias como estás de bajada. Más dudas que certezas, factores que pueden influir, el cambio del uso de los suelos a lo largo de los años, - especialmente en Brasil en la naciente del Paraná o en Paraguay que en los últimos 10 años paso del uso de ganadería a soja intensiva; la deforestación, incendios, la mano del hombre en las islas de Ibicuy, pero no necesariamente tiene que ver con el estiaje de hoy, ya que también puede influir en exceso de lluvias....

No hay una predicción de cuándo puede volver el agua, ninguno de los dos quisieron arriesgar...quizá a fin de la primavera?. Habrá que dirigir las consultas a los expertos en clima.

Datos de interés: los sistemas de análisis

y control del agua están más preparados para excesos de agua que estiaje/ se está muy lejos de bajantes históricas en el Paraná Medio y en el puerto de Rosario/ Es más, desde el '70 hay más excesos de lluvias que bajantes/Varias veces se han dado serie de dos o tres años seguidos de estiaje/Es drástica la seca en ciertas áreas como el Delta nunca vistas/es impredecible calcular épocas de estiaje o de lluvias más fuertes como podía suceder antes/Hay un diálogo fluido entre técnicos argentinos y brasileños para monitorear toda la situación y ver en qué medida puede haber un apoyo a través de las presas de nuestro vecino en la medida en que tengan agua/atención con la seguridad de las barrancas de la zona de Rosario – elemento fundamental de la instalación de varias de las terminales portuarias privadas en la zona-/una fuerte lluvia en la cuenca del Iguazú haría bajar rápido agua pero se amortiguarían más abajo.

Lo cierto es que las dragas del concesionario JDN le están dando fuerte en todo el sistema para mantener las vías con una profundidad respetable para la navegación y resolviendo problemas que surgen. Para colmo el derrumbe de un veril a la altura de Arroyo Seco complicó aún más la situación, lo que lleva incluso a desviar la traza del canal. Si se ven las alturas hidrométricas del 10 de mayo: Paraná 0,50; Diamante 0,80, San Martín 0,50; Rosario 0,42, Villa Constitución 0,20; San Nicolás 0,30, Ramallo 0,08; San Pedro -0,07.. un desastre que no solo pega a la navegación y al comercio, más aún a la vida de la gente dada la falta de agua para las tomas y otras actividades comerciales que aunque menores sostienen a distintos sectores como la pesca artesanal.



Récords de utilización de la App de Maersk

Maersk señala que la demanda por el uso de la App de la compañía es impulsada por estos días en forma exponencial, especialmente por clientes que confían en el comercio electrónico para navegar en un entorno de negocios que ha visto un número récord de empleados que trabajan desde su casa por razones de seguridad, mientras realizan operaciones diarias.

La demanda récord de transacciones comerciales en línea ha aumentado el uso de la aplicación de envíos de Maersk en casi un 90% en 2020.

“A medida que la pandemia golpeó y más personas comenzaron a trabajar desde casa, los clientes están viendo la comodidad de ir en línea para administrar su negocio de logística usando la aplicación móvil Maersk”, dijo Carsten Frank Olsen, Jefe de Comercio Electrónico de Maersk. *“En las primeras cinco semanas de 2020, la aplicación promedió 70.000 transacciones comerciales semanales. A mediados de abril, había crecido a 130.000 transacciones comerciales semanales, lo que refleja un aumento del 86% en esta herramienta de uso remoto en línea”.*

El aumento del interés en el uso de la aplicación refleja el seguimiento de contenedores, el horario de los buques, el chat en vivo, las cotizaciones de tarifas instantáneas, la reserva de contenedores, las notificaciones de carga y las actividades de tasas puntuales en las que confían los clientes para ejecutar su negocio mientras están fuera de la oficina. Los clientes pueden usar tarjetas de crédito o una solución de pago inteligente y hacer que la carga sea liberada al instante.

Dice Maersk que en marzo se añadieron tres nuevas soluciones digitales de comercio electrónico que mejoran la experiencia del cliente para la funcionalidad de importación y reemplazan los procesos manuales: la orden de entrega de Maersk (MDO) permite el lanzamiento de carga; la Calculadora de Demora y Detención que responde a las tarifas de almacenamiento y ofrece el pago en línea para la liberación inmediata de contenedores completos en el puerto o patio de almacenamiento; y el último day gratuito para un contenedor en almacenamiento, que es un feature diseñado para clientes con sede en Estados Unidos.

Agrega la compañía que todas las nuevas características fueron diseñadas e impulsadas por los comentarios de los clientes a medida que Maersk busca cultivar la retroalimentación constante de los clientes para dar forma al desarrollo de productos de la empresa.

El sitio web Maersk.com es uno de los sitios web B2B más grandes del mundo que manejó \$20 mil millones en transacciones en 2019. La aplicación de envío de Maersk está disponible en la App Store y en Google Play.

Nuevo buque de Log-In

Log-In anunció que a partir de este mes inicia las operaciones su nuevo buque de contenedores Log-In Endurance. El buque tiene una capacidad de 2.800 TEUs y comienza su servicio en la línea Atlántico Sur que une las regiones del Noreste, Sudeste y Sur de Brasil con los países del Mercosur. El nuevo buque reemplaza a una unidad charteada a tiempo.

Según la empresa, el ingreso del Log in Endurance completa el plan de recomposición de buques, sumando hoy seis navíos propios y apunta a consolidar cada



más el desarrollo del modal de navegación costera en Brasil y Argentina.

APM Terminals colecta alimentos

APM Terminals, la terminal portuaria de Buenos Aires, empezó el año orientando sus planes de responsabilidad social a acompañar a los niños en su vuelta a clases, cargando sus mochilas de útiles y oportunidades. Pero frente a la pandemia, la carga más importante se transformó en asistirlos con lo que más necesitan en este contexto: alimentos. Por eso, en esta oportunidad se realizó una colecta solidaria de la que participaron de forma conjunta la compañía y sus colaboradores.

La comunidad beneficiada fue propuesta por Emanuel López, un comprometido trabajador de APM Terminals con el objetivo de poder ayudar a sus vecinos y se trató de la Asociación civil social cultural y deportiva Marcelo González que se encuentra en el barrio de Villa Argentina de Florencio Varela y asiste alimentando y conteniendo a través de diferentes talleres a casi 100 niños desde bebés hasta los 16 años.

También se está colaborando con la campaña solidaria del Club Defensa y Justicia de Florencia Varela, que se llama "Defensa Solidario" y gracias al aporte de empresas y de jugadores del club ayudan a comedores comunitarios de la zona.



Tanto la colecta de alimentos perecederos y su entrega se realizó respetando los protocolos de seguridad frente al Covid-10 que la terminal está implementando, incluyendo el uso de barbijos y el distanciamiento preventivo, para de esta forma poder seguir operando y ayudándonos en comunidad.

"Desde APM Terminals siempre apoyamos las acciones de RSE. Pero en estos tiempos de pandemia donde tomamos mayor conciencia de la importancia de cuidarnos entre todos, la colaboración se vuelve aún más trascendente. Por eso decimos que hoy más que nunca estamos cargados de orgullo y solidaridad", transmitió Juan Martín Malescio, responsable de Recursos Humanos de APM Terminals Argentina.

Brasil

Aceleran licitaciones en puertos y nuevo modelo en Santos

Curioso que mientras los números de la pandemia asustan en Brasil, con la necesidad de una estrategia donde el Estado proteja a la gente, la burocracia se movilice hacia mayor facilidad para generar negocios e inversiones. Más allá de los despropósitos de Bolsonaro en cuanto al manejo del virus; las movidas de Brasil en cuanto a lo económico resultan muy fuertes en el sentido de darle participación al sector privado y lo vemos en anuncios y hechos.

Por ejemplo, se mantienen volúmenes de carga, allí siguen en marcha desestatizaciones y licitaciones en materia de puertos, - el puerto de Santos tuvo en marzo record de carga-; se piensa en cómo hacer pesar menos las pérdidas de los concesionarios que pueden pasar por un momento negativo. Claro que todo esto se puede caer en la medida en que no tenga continuidad la presente administración.

Veamos: El ministerio de Infraestructura de Brasil firmó con el BNDES un acuerdo para la realización de estudios de dos nuevos modelos de gestión y explotación del Puerto de Santos y del puerto de São Sebastião también en el estado de Sao Paulo.

La previsión es que los resultados de los mismos sean conocidos en el primer trimestre de 2021 y que la licitación se de en 2022; lo que definirá el mejor modelo de explotación de los dos puertos. En la desestatización, el estado transfiere una actividad o un activo a la iniciativa privada por medio de venta, concesión o autorización. La expectativa es que el ingreso del sector privado en la gestión de los puertos genere un mayor flujo de inversiones y más dinamización de la actividad portuaria, además de la modernización y mejora de los niveles de servicios, aumento de eficiencia,



más competitividad interna y externa y la incorporación de mejores prácticas internacionales.

“La búsqueda de un modelo más eficiente, flexible y que amplíe el potencial de inversiones por medio de recursos privados para la gestión de los puertos brasileños es la próxima frontera del sector. Y el inicio de los estudios, sobretudo del puerto de Santos que es responsable de 28% del flujo de comercio brasileño es un marco definitivo en este proceso”, dijo el ministro de Infraestructura, Tarcísio Gomes de Freitas.

La primera etapa del proceso se dio el año pasado con la calificación de los estudios para la desestatización junto a una suerte de Programa de Participación de Inversiones (PPI). Ahora a partir del acuerdo con el BNDES, el banco es responsable de los estudios, del modelo de desestatización y del soporte para la realización de audiencias públicas y de la licitación hasta que se culmine el proceso con la firma del contrato entre el sector público y el socio privado ganador.

El nuevo director-presidente da Santos Port Authority (SPA), Fernando Biral, también resaltó la participación del sector privado en esta movida que será un salto de eficiencia y agilidad den el desarrollo de nuevos negocios e implementación de proyectos. *“La primera etapa ya fue resuelta con el cambio*

Brasil

financiero y operacional de la compañía en 2019, ahora apuntamos a adecuar la Autoridad Portuaria a las expectativas del sector privado, volviéndose atractiva para el mercado con la máxima generación de valor para el accionista”, dijo.

Fernando Biral, que fue confirmado como presidente da Autoridad Portuaria de Santos por el Consejo de Administración de dicha autoridad por indicación del ministerio de Infraestructura - era director de Administración y finanzas de la APS- afirmó que hasta fin de abril los efectos de la pandemia no fueron percibidos en el puerto, con algunos indicadores preliminares apuntando al mejor cuatrimestre de la historia en cuanto a movimiento, aunque reconoce de informaciones que hablan de una caída en el movimiento de buques a partir de mayo, especialmente con carga llegada de China.

El gobierno brasileño piensa licitar 15 terminales portuarios hasta diciembre, la idea del Ministerio de Infraestructura es que no se piense que el 2020 será un año perdido en materia de concesiones. La oferta no incluye a la mayor terminal de combustibles del país operada por Transpetro en Santos que quedó para 2021. Se espera comenzar por la Terminal de Graneles Líquidos da Alemoa de la subsidiaria de Petrobrás.

Biral entiende que la licitación de la terminal de Transpetro tendrá grandes interesados para cubrir inversiones por unos U\$220 millones exigido por el nuevo contrato.

Por la terminal de Alemoa, Transpetro movió en 2019 6,5 millones de toneladas de derivados de petróleo, lo que equivale a 52% de todo el movimiento de ese tipo de carga en Santos.

Como forma de ampliar la competencia, el gobierno decidió hacer una oferta en dos áreas separadas y en contrato por 25 años. Hasta hoy Transpetro mantiene la operación de la terminal con contratos precarios lo que según se dice oficialmente, ha hecho que el mantenimiento se venga realizando con un

bajo nivel de inversión.

Entre los 15 arrendamientos para este año, se incluyen por estos días dos terminales de celulosa en Santos, cuatro de graneles líquidos en Itaqui al norte del país, y otras de graneles minerales y vegetales y uno de ácido sulfúrico en Maceio.

Solamente en 2019, el puerto de Santos movió 134 millones de toneladas y tuvo una facturación de casi U\$180 millones aunque una ganancia de unos U\$15 millones. La tasa de crecimiento anual es cercana a 5%.

El puerto recibe casi 4.800 buques al año, tiene 16 km de muelles, 100 km de vías ferroviarias internas, 20 km de accesos carreteros internos y 55 km de ductos. Reúne 51 terminales, 37 áreas arrendadas, seis terminales de uso privado y ocho terminales en la zona primaria aduanera.

En cuanto al complejo de São Sebastião tiene un puerto público y la terminal privada de Transpetro. Hoy es una delegación del estado de São Paulo. Tiene cinco muelles de atraque, cuatro patios de almacenaje, además de cinco silos con 4 mil tons de capacidad. Hoy en día es una operación deficitaria.

Aprueban dragado

Finalmente DTA Engenharia fue autorizada judicialmente para encarar el dragado del puerto de Santos. Se trata de un contrato de unos U\$50 millones que implica el mantenimiento por 24 meses del canal de acceso y muelles. La licitación había sido recurrida por la holandesa Van Oord que salió segunda en las ofertas, lo que demoró el inicio de los trabajos, lo que genera un problema importante en la accesibilidad de los buques.

Reguladores permeables con las concesiones por la crisis

El director da ANTAQ, autoridad del transporte marítimo fluvial brasileño, Adalberto Tokarski, defendió que el gobierno federal flexibilice las reglas para garantizar

Mercados

la continuidad de las operaciones portuarias y minimizar las pérdidas de las terminales del país debido a la pandemia del COVID-19. Para Tokarski, la actual situación exige sensibilidad por parte de la Agencia, pues la crisis ha impedido que determinadas terminales hagan inversiones o garanticen índices mínimos de cargas. Tokarski defendió también, soluciones rápidas para los pedidos de reequilibrio de contratos. *“Vamos dar total celeridad a esa demanda debido a la gravedad de la crisis”*, señaló.

Agregó que la ANTAQ *“se mantendrá atenta a los efectos causados por la pandemia enfrentada para que la acción regulatoria, que incluso en tiempos difíciles es una herramienta importante para mantener la actividad del sector golpeado en pleno*

funcionamiento, con la preservación de las empresas y sus puestos de trabajo de su función social y del estímulo a la actividad económica atendiendo al interés de la comunidad”.

Recordamos que también hay un freno:

El gobierno brasileño no permitirá que los concesionarios de aeropuertos y rutas que históricamente vienen incumpliendo sus contratos; utilicen la pandemia como “tabla de salvación” de sus concesiones. Más allá de que las autoridades reconocen los problemas generados por la pandemia en cuanto a caída de demanda y que esta situación no puede ser tratada como un riesgo del negocio y que justifica una revisión en cierto punto de los contratos; para nada significará un perdón por incumplimientos anteriores.

Más buques evitan el canal de Suez

Como ya se insinuaba y era algo que mencionamos en una edición anterior, con un buque de CMA CGM; ya se sabe que la Autoridad del Canal de Suez (SCA) perderá más de U\$10 millones en ingresos en las líneas de contenedores que desvían sus buques a través del Cabo de Buena Esperanza en lugar de atravesar el canal. Según una nueva investigación de la consultora Alphaliner, el número de portacontenedores que han optado por utilizar la ruta del Cabo y evitar el Canal de Suez ha alcanzado un máximo histórico en tiempos de paz, incluyendo al menos 20 viajes en Asia-Europa, Europa-Asia y de la costa este de América del Norte y Asia.

“Una combinación única de un excedente de tonelaje de contenedores y precios de búnkers por el piso ha llevado cada vez más a los transportistas marítimos a evitar el canal, y por lo tanto sus tarifas”, señaló el analista. Incluso algo muy inusual en tres viajes en dirección hacia Europa han optado por la ruta del Cabo, todos operados por

CMA CGM.

“Los transportistas rara vez eligen esta ruta más larga porque es muy sensible al tiempo, pero el bajo precio del búnker y la falta de demanda en los mercados europeos, afectados por los bloqueos de Covid-19, de repente han hecho que tales movimientos sean viables”, agregó.

Los cargos del Canal de Suez varían de acuerdo con el tamaño del buque, su ruta, la cantidad de contenedores transportados y la proporción de equipos cargados, pero como regla general, un portacontenedor de 20.000 teu con carga completa navegando Asia-Europa podría pagar alrededor de \$700.000.

La diferencia de distancia entre las dos rutas es de alrededor de 3.500 km en un viaje Singapur-Rotterdam.

Todo esto más allá de que el canal había anunciado descuentos de 17% para los de los tráficos europeos a 60%-75% para los buques que vuelven de la costa este de EE.UU. a Asia.

La carga se mueve con la aviación frente a la mayor crisis de su historia

IATA estima que este año la facturación de las líneas aéreas será la mitad de la del año pasado, teniendo en cuenta solo el transporte de pasajeros. Sin embargo el transporte de cargas que caerá, lo hará entre 14 y 31%. Esto es porque está teniendo un rol sustancial en el combate contra los efectos del virus. Sin datos precisos, se estima que el transporte de productos Pharma se duplicó entre enero y marzo – sin incluir equipos médicos-. Es más, el sector de cargas está sufriendo menos que en la crisis del 2008, dicen los especialistas.

Mientras los números de la industria aérea de pasajeros muestra una situación catastrófica, vemos las movidas en cargas como las de operadores especializados como Atlas Air, o de Turkish Cargo, Emirates Sky Cargo, Amerijet, que ponen su enfoque en cargas urgentes y para insumos médicos con fletes que se volvieron muy altos para otros productos por la falta de capacidad. Si vemos EE.UU., por ejemplo, recordamos que a fin de marzo Trump lanzó un apoyo para las líneas aéreas y operadores de carga por U\$25 mil millones para las líneas de pasajeros y en particular U\$4 mil millones para los operadores de carga; pero según nos dicen algunos operadores, el apoyo es totalmente insuficiente y ni siquiera alcanza para pagar la mitad de los sueldos de la gente.

En el aeropuerto de Miami, mientras que en abril los vuelos de pasajeros cayeron 80% respecto al año pasado, los de carga crecieron 4%, operando entre 150 y 170 vuelos por día. Como hub regional, no sólo se operaron frescos y productos médicos sino las flores que llegan para el día de la



madre en EE.UU. el 10 de mayo. Así también llegan las semillas de Argentina, - un inédito vuelo carguero de American- Chile y Perú. Precisamente el servicio de American de Miami Ezeiza es con 777.

Recordemos que antes de la pandemia, American manejaba 65% del tráfico de pasajeros en Miami y era la cuarta línea que movía carga en ese hub, todo con aviones de pasajeros.

Chris Isaac, director gerente de carga de American señalaba recientemente lo complicado que ha sido reingresar con cargueros al mercado y el desafío para su gente que de alguna manera busca mantener la empresa en movimiento. Esto no significa que luego de pasada la pandemia la compañía siga poniendo tanto foco en cargas. Desde 1984 cuando retiró su último 747 que AA no operaba un carguero. En 2019 la empresa tuvo U\$863 millones en facturación por carga.

No hay que olvidar que en el mercado al dejar en tierra a los aviones de pasajeros, se ha sacado una capacidad de bodega equivalente a 400 cargueros 747.

Por ejemplo, la necesidad de envíos de insumos médicos desde China llevó a que en un solo fin de semana lleguen a Chicago 80

Aéreas

cargueros a full. Algo similar sucede en otros puntos como Los Angeles o Nueva York. En este contexto, los segmentos beneficiados son los que alquilan estos aviones de carga, los forwarders especializados en mover cargueros o carga urgente o los que operan en e-commerce; pero más de la mitad de los operadores que mueven cargas estándar o para ferias o exhibiciones están perdiendo plata, así como los que dependen de la demanda de productos tecnológicos, de autopartes, etc.

Según una reciente encuesta, 60% de los agentes de carga americanos están con problemas y comienzan a despedir gente. Las ayudas para las empresas aéreas prevista por Trump no incluyen a forwarders y a las compañías de camionaje de las que se proveen.

Crisis

Alexandre de Juniac de IATA señaló en un comunicado que la capacidad de carga ha caído a cerca un tercio, mientras que la demanda lo ha hecho 15%. Pero en el corto plazo no hay capacidad suficiente. *“Las aerolíneas han hecho lo que pueden para ganar la capacidad física tomando cargueros para usarlos más intensamente, y adaptando aviones de pasajeros para usarlos en operaciones de carga”, dice. Pero advierte que esto de todos modos es solo la mitad de la solución, ya que se enfrentan demoras y dificultades dado que los gobiernos no cumplen en tres elementos fundamentales: por un lado se toman mucho tiempo en aprobar operaciones de charters especiales; algunos todavía toman a las tripulaciones como pasajeros que no pueden interactuar con la población local y no los exceptúan de medidas especiales de cuarentena y además, todavía se encuentran dificultades para conseguir facilidades seguras para procesar la carga o lugares de descanso de la tripulación. “Esto limita el objetivo de la aviación de tratar de hacer su parte en*

transportar por ejemplo, remedios vitales para luchar contra la pandemia..La última cosa que necesitamos es demoras en obtener los permisos para operar, o que la tripulación sea sujeta a cuarentena”, agregó.

El segundo desafío es la recesión, más allá de que en el área de carga área se ve cierto optimismo. La dramática caída en el comercio que impacta en el transporte aéreo de carga no estará al mismo nivel de lo que fue la crisis financiera global. Ese optimismo, sin embargo, no quiere decir que las aerolíneas no queden expuestas, de allí que están solicitando ayudas de todo tipo a los gobiernos.

De Juniac hizo especial referencia a la preocupación de IATA respecto a la decisión del gobierno argentino de no permitir vuelos comerciales hasta 1 de septiembre.

“Esto va mucho más allá al actual período de cuarentena en el país y pondrá en riesgo miles de puestos de trabajo conectados con los viajes y el turismo. Más allá de que no se pone en cuestión la decisión gubernamental de frenar los vuelos, la fecha parece arbitraria en la medida en que no está basada en lo científico o alineada con lo planificado para el resto de la economía”, señaló.

De todos modos, IATA está trabajando fuerte para el plan de reinicio de las actividades de la industria, con reuniones regionales para tomar medidas en conjunto de modo de generar una propuesta para un recommienzo seguro de la aviación. Así se viene trabajando en conjunto con la OACI, Organización Internacional de Aviación Civil, la OMS y el Airports Council International (ACI). Una vez acordadas estas medidas, dijo Juniac, serán propuestas a los países.

El directivo destacó la importancia de la OACI que estipula los standards globales para la aviación. Advirtió que la industria se encuentra en medio de la crisis más grande como nunca antes, y que pega más allá que a otros sectores económicos. *“Estamos sin operar por la acción unilateral de los*

Aéreas

gobiernos, pero el reinicio requerirá de los gobiernos con un trabajo en conjunto y necesitamos una OACI más fuerte que nunca. Así el apoyo de aquellos a esta entidad es sustancial; al menos 25 millones de empleos dependen de la aviación en forma directa o indirecta y que están en riesgo con esta crisis. El reinicio de las operaciones necesita de una coordinación que solo la OACI puede proveer. Esto será crítico para la recuperación de la crisis en la economía generada por la pandemia”, advirtió.

Precisamente en un comunicado conjunto Airports Council International (ACI) y IATA han reclamado a los gobiernos garantizar rápidamente una ayuda financiera para asistir a los operadores aeroportuarios y las aerolíneas durante la crisis y apoyar la conectividad esencial que la industria proveerá para la recuperación económica. Dicen las entidades que frente al virus y las restricciones al tráfico, la industria está haciendo todo lo posible para mantener las operaciones de carga esenciales para apoyar la continuidad de la cadena de provisión global.

La demanda de vuelos de pasajeros cayó a niveles sin precedentes, y los ingresos cayeron más allá de la capacidad de generar mayores medidas de reducción de costos; así ambos sectores de la actividad continúan enfrentando una crisis de liquidez financiera. Señalan que están en riesgo millones de empleos. La industria de la aviación genera unos 65.5 millones de empleos alrededor del mundo, incluyendo 10.5 millones en los aeropuertos y aporta U\$2.7 billones a la actividad económica mundial.

La ayuda podría llegar a través de una exención impositiva, incluyendo distintas tasas, cánones de concesiones y otros impuestos oficiales que se le aplican a la industria o créditos, garantías o apoyo directo para mantener la liquidez financiera a través del ecosistema aéreo. Algunos gobiernos han reconocido la urgencia de la

situación, pero el tiempo está corriendo para que muchos gobiernos provean la necesaria ayuda financiera para hacer viable a toda la industria. Esto incluye a los servicios de tierra provistos en los aeropuertos.

Si vemos lo último en cuanto a la situación de las aerolíneas de pasajeros no sorprende los números de compañías en situación límite, bancarrotas, despidos, devolución de aviones, en la crisis más severa de su historia. Lufthansa negocia un paquete de ayuda del Estado alemán que se quedaría con un porcentaje fuerte de la compañía, aunque eso no le parezca agradable al titular de la línea alemana, quien no quiere “intrusión política”. Alitalia se piensa re estatizar, - una vez más -; SAS y Norwegian se fusionarían para dar paso a una compañía nueva, - la segunda devuelve los 787 arrendados- South African está fundida y el Estado no quiere aportar más, Virgin Australia en bancarrota, el grupo Copa advirtió que no tendría fondos para sobrevivir al post pandemia. Y los despidos son cosa de todos los días. Virgin más de 3000 empleados, Finnair 2400 (devolvió 12 aviones), Ryanair que puso en tierra 113 aviones, piensa terminar despidiendo a más de 1000, Ethiad cancela 18 pedidos de A350, deja en tierra 10 A380 y 10 B787 y despide a más de 700 personas; Emirates deja en tierra 38 A380 y cancela todos los pedidos de 777X – eran 150 unidades el más grande en su tipo-, IAG abandona la idea de comprar Air Europa, Iberia pone en tierra 56 aviones, British 34, Luxair reduce su flota 50% y Eurowings en bancarrota, son sólo algunos ejemplos.

Por otro lado, se ve la necesidad que especialmente en esta coyuntura tienen muchos países dependientes de la conexión aérea para hacerse de insumos.

Los países de Oceanía son un ejemplo, en cuanto a la continuidad del transporte de cargas aéreo.

Así como lo hace Australia - cuestión que ya informamos- el gobierno de Nueva Zelanda lanzó un programa de apoyo a la carga aérea internacional, añadiendo 56 vuelos cargueros por semana para mantener sus lazos de

Aéreas

comercio con el mundo. Esto, como se sabe, desde que los vuelos de pasajeros fueron casi todos eliminados por la pandemia.

Varias empresas se centran en cargas.

Qatar con muchas conexiones con Australia o de Virgin – con enormes problemas económicos- con China.

Empresas de Medio Oriente como Eithad y Emirates Skycargo se mantienen fuertes en el movimiento de cargueros y aviones convertidos para transportar carga, tanto para llevar insumos médicos como para cargas de productos frescos -desde carne hasta fruta- incluyendo nuevas rutas-.

Falta de capacidad

IATA y la Unión Postal Universal (UPU) se muestran preocupadas por la insuficiente capacidad aérea para el envío de servicios postales y paquetería y pidieron a los gobiernos más apoyo para el movimiento a través de los correos durante la crisis del COVID-19.

Con la caída de 95% en vuelos comerciales, que son los que mueven correo y 25-30% de aumento en la demanda por el e-commerce debido a las restricciones de distanciamiento social, las administraciones postales ven que es todo un desafío desarrollar la actividad del correo internacional intercontinental .

IATA y UPU reclaman de los gobiernos flexibilidad para que las aerolíneas puedan responder a la demanda crítica removiendo trabas fronterizas y asegurando la continuidad de los flujos, eliminando regulaciones innecesarias, haciendo un seguimiento rápido así como entregando los permisos para las operaciones de chárter en forma rápida. Además, dicen las entidades, se necesita asegurar el adecuado entrenamiento de la gente disponible para procesar y liberar el correo a su arribo.

Ambas organizaciones están trabajando para apoyar el uso de vuelos cargueros adicionales a los de pasajeros proveyendo información de las aerolíneas y el status de la carga disponiendo nuevas rutas disponibles.

Recordamos que con la pandemia se cancelaron más de 4.5 millones de vuelos de pasajeros, lo que genera menos capacidad y más costos.

Dicen las entidades que ya los gobiernos del G20 se comprometieron a minimizar las trabas al comercio y las cadenas de provisión globales e identificar las necesidades para priorizar el mantenimiento de las redes logísticas aéreas abiertas y funcionando efectivamente. Los correos y aerolíneas están cooperando para priorizar y asegurar las operaciones en forma confiable durante la pandemia, agregaron.

La opción del tren

Aquí también están las apuestas de los integradores con nuevas opciones. Con mucha menos capacidad de volumen que los barcos, el tren Europa Asia es aprovechado por DSV Panalpina que ofrece la línea entre norte y centro de China y Europa con un transit time entre 11 y 15 días de ida y de 18 a 20 desde Europa en contenedores full o LC. También ofrece por camión vía Rusia a través de la frontera de Manchuria entre 18 y 20 días. En cambio el buque este tráfico lo hace en 30 días.

Apoyado por el gobierno chino, los ferrocarriles entre China y Europa crecieron 18% en el primer trimestre con 174.000 contenedores, llegando a 73.000 teus en marzo, todo un récord.

DHL por su parte, incrementó su frecuencia en los trenes y Maresk Line toma el tren con intermodalismo uniendo los trenes y servicios navieros de corta distancia, esa combinación, dice la línea, permite reducir la ruta oceánica tradicional a la mitad. Empresas como Khune y Nagel, Expeditors, DSV y DHL tuvieron fuertes caída en sus ingresos mientras que CH Robinson y DB Schenker mostraron números positivos debido a que operan más fuerte movimiento en el tráfico transatlántico comparado con el Pacífico más afectado.

Agentes de carga preocupados

Basil Pietersen, presidente de FIATA, entidad que representa a las asociaciones de transitarios y agentes de carga a nivel mundial, expresó en un comunicado a los miembros de la entidad la situación que enfrenta la actividad frente a la pandemia y destacó el apoyo de FIATA para encarar gestiones frente a gobiernos y organizaciones de forma de hacer menos compleja la coyuntura. *“Nadie podía imaginar que cuando comenzamos 2020 que cuatro meses después nos íbamos a encontrar con una pandemia y todas las economías impregnadas con crisis de salud en diferentes niveles de intensidad. Los impactos en la comunidad global, con su comercio interconectado que ha impulsado la prosperidad durante muchas décadas, parecen haber expuesto la fragilidad de esa interdependencia a medida que el comercio se tambalea y las economías tienden a una recesión negativa significativa. Todo esto, por supuesto, impacta significativamente a FIATA, a sus miembros individuales y a la comunidad de agentes de carga”,* señaló Pietersen.

Con una capacidad de transporte reducida en todos los modos, restricciones gubernamentales y al movimiento de personas, fronteras cerradas, cierres de fábricas y baja en la demanda de los consumidores, a medida que el desempleo continúa aumentando, el tiempo para la recuperación no será corto, advirtió. *“Sin embargo, es importante recordar el papel crucial de la industria del freight forwarding para garantizar que nuestras cadenas de suministro globales funcionen y que los bienes se muevan alrededor del mundo. La industria del servicio de logística de comercio internacional y de gestión de la cadena de suministro se ha considerado como parte de los servicios esenciales en todas las economías, y como tal, el agente de carga*



internacional con sus habilidades inherentes, conocimiento y servicios de valor agregado en el movimiento internacional de bienes será fundamental para la economía y para la facilitación del comercio transfronterizo. Esto es cierto no solo para las grandes empresas, sino también para las PYME que aportan importantes beneficios a la sociedad en todas las economías”, añadió.

Advirtió que aunque la crisis de COVID-19 ha puesto a estos “Arquitectos del Comercio” bajo una inmensa presión comercial y financiera a medida que las interrupciones de la cadena de suministro y la recesión económica provocan incumplimientos de pagos de clientes, productos abandonados, desbalance de contenedores y problemas de flujo de efectivo, FIATA y sus miembros de las Asociaciones Nacionales continúan trabajando a todos los niveles con gobiernos, empresas y organismos internacionales para apoyar su trabajo crucial, encontrar soluciones innovadoras y buscar estímulos financieros. *“El mensaje de FIATA en todos los niveles ha sido claro y consistente: “La recuperación comercial y económica se verá comprometida sin los transitarios internacionales”. Además, cuando nuestra atención se centre en la futura reconstrucción crucial de la economía, seguiré comprometido a satisfacer la necesidad común de implementar plenamente el Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio sobre Facilitación del Comercio”,* aseguró.

Mercados

Recordó Pietersen que en las últimas semanas, FIATA se ha movido rápidamente para abordar cuestiones clave como casos de fuerza mayor, costos de estadía y demora, bienes abandonados y enfoques gubernamentales para reconocer el envío de carga como un “servicio esencial”. “Aunque la incertidumbre está en su apogeo, los transitarios deben continuar operando y adaptándose para mantener el flujo de carga y garantizar que los bienes esenciales puedan transportarse por todo el mundo.

Esta es la genialidad del agente de carga: poder encontrar soluciones innovadoras y superar nuevos obstáculos en un mundo cambiante. Por lo tanto, deben mantener la confianza, cuidar a los que forman parte de su comunidad y alzar su voz, no solo dentro de FIATA sino también dentro de tus propias esferas locales. Juntos, podemos superar estos nuevos desafíos y continuar realizando nuestro trabajo crucial”, cerró.

Cómo sufren los autopartistas

En base al Informe Especial realizado por la UIA sobre el impacto del COVID-19 en la industria, AFAC Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes, ha realizado un reporte específico para el sector autopartista.

De las más de 1.300 empresas encuestadas de diversas actividades, regiones y tamaño; la fabricación de autopartes representó el 9% del total (118 autopartistas).

Según el informe, la industria evidencia una significativa cantidad de empresas que están afrontando importantes dificultades financieras y operativas, en donde la amplia mayoría de las empresas atraviesan una fuerte interrupción de la producción y de las ventas. Los indicadores muestran que esta situación es aún más profunda y grave para el sector autopartista, compuesto mayormente por pequeñas y medianas empresas (90%). Del total de empresas pertenecientes al autopartismo, el 76% no está produciendo. Este porcentaje es significativamente mayor al de la industria en su conjunto, que alcanza el 56%.

Asimismo, el 23% está produciendo con fuertes caídas y solo el 1% produce igual que antes del aislamiento social preventivo y obligatorio.

En relación a las ventas, ninguna de las empresas del sector autopartista ha logrado mantener el nivel de facturación previo al aislamiento. El 77% sufrió caídas de más del 60% de sus ventas y más del 50% del total de empresas manifestaron que la reducción es de entre 90% y 100%. Al comparar el sector con el total de la industria, nuevamente el impacto de la caída en el autopartismo es mucho mayor.

Para el mes de abril, solo el 8% de las autopartistas relevadas manifestaron poder pagar los salarios al 100%. El 92% no pudo afrontar el pago de salarios o pudieron hacerlo sólo parcialmente.

El 73% de las autopartistas no logró llegar a un acuerdo de suspensión en el marco del artículo 223 bis, y el 49% manifestó haber licenciado a más del 50% de sus empleados. Asimismo, menos de la mitad de las empresas autopartistas logró acceder a la Línea de Financiamiento del 24% (47%). Por otro lado, una gran cantidad de empresa logró acceder al Programa de Asistencia de Emergencia a la Producción y al Trabajo (ATP) (79%).

Mercados

Recordamos que el último informe de Comercio Exterior de Autopartes del 2019 publicado por AFAC señala que el déficit comercial fue de u\$s 4.679 millones (cayó 31% con relación a 2018). El superávit comercial argentino fue de u\$s 15.990 millones, siendo el 29,3% del superávit comercial del país.

**Las exportaciones de autopartes en 2019 alcanzaron los u\$s 1.567 millones, disminuyendo 0,8% respecto al año anterior, caída que evidencia la fuerte falta de competitividad sistémica en un año en donde el mercado brasileño creció el 8,6%. Las importaciones fueron de u\$s 6.247 millones, cayendo el 25,3% en 2019, explicado principalmente por la fuerte caída en la producción de vehículos en nuestro país”, dice AFAC.*

El segundo mayor déficit en comercio de

autopartes fue con Brasil. Se exportó en 2019 a dicho país 5,5% menos que en 2018 y se importó desde Brasil con una caída del 26,2%. El déficit bilateral fue de u\$s 879 millones en 2019, disminuyendo un 39,6% con relación al 2018. El desequilibrio en autopartes con Brasil equivale en 2019 al 18,8% del déficit de autopartes global. El déficit con Brasil tiene que ver con la falta de cumplimiento con los acuerdos. El mayor déficit en el comercio de autopartes fue con la Unión Europea. Las exportaciones de autopartes fueron de u\$s 299 millones, cifra superior en 15,6% a la del 2018. Las importaciones desde ese bloque fueron de u\$s 1.388 millones en 2019 y de u\$s 1.974 millones en 2018. El déficit en el comercio de autopartes con Europa fue de u\$s 1.089 millones en 2019, mientras en 2018 fue de u\$s 1.715 millones.

La logística de autos en emergencia

Un ejemplo de lo que sucede en todo el mundo con la carga de automóviles tanto en puertos como en buques publicó recientemente Bloomberg.

Por ejemplo, el buque ro ro Jupiter Spirit llegó al puerto de Los Angeles el 24 de abril después de tres semanas de viaje desde Japón con 2000 SUV Nissan Armada, otros utilitarios y sedan Infiniti para una operación que se preveía rápida de medio día.

Pero cuando el buque operado por el brazo de cargas de Nissan llegó a poco del puerto, se le ordenó al capitán anclar. Y así estuvo casi una semana, recién descargo el 29.

Un ejemplo de la situación en que están los puertos y las terminales dedicadas a las automotrices con una enorme cantidad de espacio con autos que la gente no quiere comprar.

Como dice el informe de Bloomberg sobre la situación en EE.UU. la industria automotriz ve una caída violenta de ventas de 40% en



marzo y toda la cadena que sufre, como los operadores de carga ro ro no, que ven una situación de la que no tienen antecedentes. Esta es una industria que se maneja just in time por eso es raro ver demoras de autos parados mucho tiempo, por ejemplo en Long Beach. La mayoría del cuarto de millón de autos importados de Japón en 2019 pasó por Los Angeles y Long Beach. Puertos de la Costa Este como Brunswick, Georgia, están teniendo más inventario del normal pero los especialistas dicen que el principal cuello de botella está en la Costa Oeste. Normalmente en la terminal de Long Beach

Mercados

los autos se descargan rápidamente y o bien quedan en patios que pueden almacenar miles de vehículos y luego son llevados a otros espacios más grandes y baratos a unos kilómetros, para luego enviarlos por camión o ferrocarril a su destino. Pero la caída de ventas del mes pasado produjo una acumulación y reacción en cadena, lo que provocó que algunos barcos se desviarán a otros puertos, otros esperaran días para descargar y, en última instancia, otros cancelaran viajes.

El Puerto de Hueneme, por ejemplo, tiene una importante instalación de importación de carga ro ro en el condado de Ventura, California, y tuvo que encontrar espacio en el área circundante para aproximadamente 6.000 autos excedentes, además de los 4.000 que tiene en su propio ámbito. Las empresas de logística tuvieron que tomar una instalación de almacenamiento de frío y en una base adyacente de la Marina de los EE. UU.; después de buscar sitios en universidades locales vaciadas por el coronavirus.

"No se pueden apilar automóviles", dijo Kristin Decas, directora ejecutiva del puerto; incluso se pensó en la opción del uso del recinto ferial del condado de Ventura.

Esas predicciones agrias coinciden con lo que espera el puerto de Hueneme: al menos una caída del 25% en los movimientos de automóviles. El puerto tiene solo dos barcos de este tipo programados después del 17 de mayo en comparación con al menos cuatro o cinco por semana en épocas normales. Sin embargo, el puerto tiene la suerte de tener otra fuente de ingresos. Es un gran importador de frutas tropicales, como piñas, aguacates y especialmente bananas o plátanos. *"La gente no puede comprar autos en una recesión; pero comerán una banana",* dijo Decas en el informe.

Toyota Motor Corp. ha tomado la precaución de arrendar espacio de almacenamiento adicional en un área deportiva en California, a pesar de que aún no ha experimentado

problemas importantes al aceptar entregas de embarcaciones entrantes, dijo un portavoz de la compañía. Un representante de Hyundai Motor Co. dijo que el fabricante de automóviles de Corea del Sur también experimentó inventarios elevados en la costa oeste y encontró lotes de almacenamiento adicionales para aliviar la presión sobre las instalaciones portuarias.

El Jupiter Spirit es operado por Nissan Motor Car Carrier Co, una filial del fabricante de automóviles japonés y Mitsui O.S.K. Lines Ltd.

Nissan dijo que las demoras en Long Beach son el resultado de una disminución de la demanda en medio de la pandemia de Covid-19 y que actualmente no tiene un calendario para retirar sus vehículos del puerto y los lotes de almacenamiento secundario.

"La compañía está optimizando el flujo de los vehículos y posicionándolos más cerca de los concesionarios para una rápida disponibilidad cuando el mercado se recupere y los clientes regresen", dijo el portavoz de Nissan, Chris Keffe.

Otro buque de transporte de automóviles, operado bajo arrendamiento por Kawasaki Kisen Kaisha Ltd. de Japón, llegó a Los Ángeles el 21 de abril y descargó las unidades. Pero el barco permaneció durante una semana esperando su próxima misión a Nagoya, Japón, lo cual es atípico en un negocio donde los buques se mueven con carga en forma permanente.

Bloomberg señala que incluso cuando los puertos luchan por hacer frente al exceso de inventario de automóviles, se están preparando para un resultado aún peor: las entregas se detienen por completo a medida que la recesión se profundiza.

Se espera que la demanda de automóviles y camiones en los EE. UU. caiga un 27% a 12.5 millones de vehículos este año, estima IHS Markit, que sería la menor para la industria desde 2010.