

Newsletter

Ingresá a nuestra web

Envianos un mensaje

Seguinos en nuestras redes



Nos acompañan



ITL track

TODO LO QUE NECESITÁS SABER
SOBRE TUS OPERACIONES LOGÍSTICAS.






ONE
OCEAN NETWORK EXPRESS

"AS ONE, WE CAN."

Innovamos para brindar servicios, plasmando nuestros valores y responsabilidad, en nuestras acciones.

Innovando, adelantándonos al futuro.

Ocean Network Express Argentina S.A.
Boulevard 680 18th Floor (C1106ABJ) CABA - Argentina
Phone: +54-11-5172-5919
www.one-line.com



COMERCIO INTERNACIONAL

Estudiá en ICBC  Fundación

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) 421-5883
E-mail: pilots@rosariopilots.com

30 AÑOS
DE PASIÓN POR
NUESTRO TRABAJO



SERVICIO DE PRACTICAJE
NAUTICA DEL SUR S.A.



ARGENTINA
CONSORCIO DE COOPERACION NAVIERO
NATIONAL SHIPPING SA - NAVIERA SUR PETROLERA SA



 Consorcio de Gestión
del Puerto de Dock Sud



Assekuransa



TERMINAL
ZARATE
PUERTO




TecPlata
AN ICTSI GROUP COMPANY

PUERTO LA PLATA
info@tecplata.com
www.tecplata.com



CENTRO DE CAPITANES DE ULTRAMAR
OFICIALES DE LA MARINA MERCANTIL

Intentando despejar mitos y fantasmas Todo (o casi todo..) sobre Tecplata

Tecplata está preparada para recibir a los trabajadores de la Terminal 5 de Puerto Nuevo, una vez que se termine la concesión en mayo, a cambio de que los servicios que operan allí se vayan a la terminal de Ensenada. Así lo señaló el CEO de Tecplata, Bruno Porchietto, entre otros tantos conceptos de interés, - como que *“Tecplata no es otro puerto; es uno de los puertos de Buenos Aires”*- que volcó en el marco del webinar *“Puerto La Plata y su combinación estratégica con la Zona Franca”*, organizado por el Gruppe Heinlein, agente en la Argentina de la naviera Evergreen y que se convirtió en un análisis punto por punto de las ventajas de la terminal de ICTSI, aunque la línea taiwanesa tenga su servicio principal en la Terminal 5 de Puerto Nuevo.

Para quien sigue la evolución del sistema portuario de contenedores, los conceptos vertidos allí son de sumo interés, más allá de que se compartan o no.

Guillermo Tasello y Pablo Santos, directores de Heinlein, fueron los que llevaron adelante el encuentro con preguntas a partir de lo que son, dijeron, las demandas de la carga y de los operadores. Así le dieron el pie a Pedro Wasiejko, presidente del Consorcio de Gestión de Puerto La Plata a Porchietto, y Federico Pellicer, nuevo director comercial de la Terminal de Berisso, para intentar despejar fantasmas y mitos sobre su capacidad para recibir la carga y a los buques que hoy operan en Buenos Aires y Dock Sud. Porchietto advirtió que de acuerdo a lo que marca la ley, Bactssa tendrá que dejar en mayo la Terminal 5 de Puerto Nuevo; lo que demuestra estar atenta a que se de alguna movida en contrario.

La gente de Heinlein reconoció que cuando se analizó el proyecto del servicio de Evergreen a La Plata había ciertos mitos en cuanto a los accesos náuticos y terrestres. Esta inquietud se la trasladaron tanto al



presidente del Consorcio del Puerto La Plata, como al CEO de Tecplata.

Wasiejko, señaló que efectivizar el dragado al punto máximo para el tipo de buques que llega a Buenos Aires es sólo un tema de resolución administrativa para llevar los 34 pies actuales a los 36 pies. No hay otros límites. El buque más grande que hoy entra a Puerto Nuevo o Dock Sud puede entrar a La Plata, dijo e incluso el canal de acceso es mayor con un mínimo de 100 metros y en gran parte llega a los 140 mts, agregó, desestimando el tema de la manga aparente por el viento, cosa que se da también para ingresar a Buenos Aires. Señaló que el responsable del dragado es el Consorcio, pero dentro del contrato de concesión de Tecplata, la terminal tiene que hacer la apertura. En ese sentido, el funcionario dijo que se viene trabajando para anunciar la ampliación del dragado para que sea compatible con la fecha del fin de la concesión de la terminal 5 de Puerto Nuevo.

Pensando en la incorporación de la carga de las líneas que llegan allí, Wasiejko señaló que el mayor nivel de camiones no genera inconvenientes con los accesos actuales. *“Las obras de conexión con la autopista son muy necesarias, especialmente para que los vecinos no se vean afectados; pero no hay que olvidar que si se compara con Buenos Aires en las horas pico, Tecplata está en una situación inmejorable”*, dijo. Reconoció lo que se ha hecho en todos estos años en el puerto y que hace mucho La

Plata esta lista para recibir la carga del puerto de Buenos Aires.

Además anunció que luego de la asamblea que se realizó con las fuerzas vivas y ONG, se dio por aprobada la primera etapa para la extensión de la autopista hasta Ensenada por el ministerio de Transporte y por Vialidad. Luego habrá una segunda extensión hasta Berisso.

“Queremos trabajar para efectuar una propuesta al gobernador Kicillof para que la Zona Franca se convierta en un nodo de desarrollo productivo, más allá del espacio logístico”, agregó el titular del Consorcio de Gestión, pero agregó que el formato debe ser analizado con cuidado para que sea instrumento de desarrollo y forma de incrementar la llegada de divisas.

Cuando se lo consultó a Porchietto sobre las dudas acerca de los accesos náuticos y terrestres, señaló: *“Los mitos se renuevan, de hecho pasamos buena parte del tiempo desmitificando. Esto es como las películas de Zombies que siempre aparece una nueva parte”.* Agregó que hora no se habla de accesos terrestres, sino de los accesos náuticos, que nunca fueron un problema para Tecplata.

Señala que basta con verlo: un canal de 100 a 140 metros, ángulo de giro de 500 mts que permiten ingresar los buques de 340 mts que llegan a Buenos Aires. *“Nosotros hablamos con los hechos, aquí no es un tema de opinión o de si somos eficientes o si tratamos bien o no a los clientes, es un tema de ciencia exacta. Con la Prefectura Naval trabajamos codo a codo, y si nos entregó la autorización para operar buques de 337 mts es un hecho comprobado. Estamos en condiciones de pasar de 34 a 36 pies en un par de meses para recibir los buques de Evergreen. Para ello tuvimos que realizar una simulación que cuesta decenas de miles de dólares y avalada por entidades de alta reputación; además del visto bueno de los prácticos que se juegan su reputación. Me pregunto en que se basan aquellos que dicen otra cosa. Lo que afirmo se basa en los números y datos”,* explica. Se trata de una terminal que ha invertido U\$500 millones para garantizar que ingresen los buques más grandes y luego tiene la vía abierta para que



ingresen todavía más grandes de 360 mts y un calado preparado para los 45 pies, añade. Porchietto recuerda que cuando tomó su cargo, los propios directivos locales de Tecplata tenían incorporado el concepto de que Tecplata no tenía accesos terrestres. Faltaban 3,5 km para acceder a la autopista y los funcionarios prometían y no cumplían. Allí también aparecían opiniones, pero Porchietto - en la foto- prefirió recurrir a la tecnología y contrató a la misma empresa que estudió la logística del Canal de Panamá, que estuvo midiendo el tráfico todos los días las 24 horas durante varios meses y los datos los colocó en un software muy sofisticado que está a disposición de todos y calculó el tráfico potencial sumándolo al tráfico actual -YPF mueve por la misma ruta de dos carriles por lado, 600 camiones al día, que equivalen a 120.000 teus por año-. El estudio mostró que hasta los 630 mil teus se puede operar por el camino actual. *“Esta no es una opinión, es un estudio que lo demuestra”,* dice Porchietto. La terminal cuenta con una capacidad de 400 mil teus y puede llegar a 1 millón. Precisamente para expandirse a esa capacidad, donde tendría que invertir unos U\$120 millones, sí se necesitaría la conexión a la autopista. *“De todos modos seguimos pidiendo la conexión a la autopista y por eso seguimos ayudando a las autoridades que empujan por esta obra porque la necesitaremos en un segundo paso y los vecinos se beneficiarían cuando empiece a operar un número importante de contenedores. Pero hoy se trata más de un tema de responsabilidad social que operativa”,* dice.

Tecplata se ofrece para tomar los servicios de Bactssa

Coyuntura

Porchetto resaltó que nos acercamos a un momento histórico de acuerdo a la política portuaria del país: el fin de la concesión de la Terminal 5 en mayo y de las otras dos en 2022. *“Se entiende que la definición de esta política portuaria es importante porque le toca a un gobierno, pero que va a tener influencia en próximos gobiernos, por lo tanto es una decisión que hay que tomarla con mucha atención”,* dijo. En ese sentido añadió: *“estamos bien posicionados como alternativa. No es que aspiramos a toda la carga, pero si captar parte de los servicios de Buenos Aires y el gobierno tendrá que licitar para definir el futuro del puerto. No voy a decir cual tiene que ser la política portuaria del país porque es algo que no me compete, pero con Tecplata, la Argentina tiene anclada una inversión de U\$500 millones en forma ociosa y no sé si hay algún país que puede dejar esa joya aislada. La política nos está acompañando y también está la decisión comercial de las navieras. Pero hay leyes que no permitirán renovar la concesión de Bactssa, está en juego la credibilidad del país; jurídicamente es algo imposible y no se trata de una opinión; es la ley. Nosotros somos candidatos a hospedar este servicio en Tecplata, lo podemos hacer con una productividad mejor porque contamos con una tecnología más moderna, y a diferencia de otros candidatos; estamos en condiciones de asumir los puestos de trabajo de la terminal 5”,* explicó. Finalmente agregó: *“no solo somos un actor comercial y empresarial; como cualquier empresa internacional que opera en el país tiene una responsabilidad civil y social. Le ofrecemos a los sindicatos la disponibilidad de Tecplata de absorber los puestos de trabajo de la Terminal 5 cuando finalice la concesión con la condición necesaria de captar sus servicios. La diferencia respecto a otros es que Tecplata puede ofrecer una tranquilidad temporal a los trabajadores mucho más amplia frente a un año seguro en Buenos Aires, ya que tenemos una concesión hasta 2038 “.*

Recordó que habilitada en 2015, Tecplata estuvo sin operar hasta 2019. Desde que llegó, dijo, gracias al trabajo de todo el equipo, a los seis

meses comenzó a operar primero con Login y luego con Heinlein y Evergreen, destacando la valentía que tuvieron estos operadores despejando toda duda. *“Luego de un año y medio seguimos escuchando interpretaciones fuera de la realidad. Tecplata está bien, desde el management nos gusta arremangarnos y estar en el día a día, esa es la única forma que conozco de gestionar. Ofrecemos un buen servicio a las navieras y la carga; de hecho ningún cliente que vino a Tecplata se fue”,* dijo. Claro que todos empiezan con un contenedor, como Petrocuyo, Dow o YPF y luego crecieron, agregó. Cuando se le dijo a Porchetto que una de las desventajas de la terminal de Berisso era que esta al sur de donde se mueve la mayoría de las cargas que se ubica al norte de Buenos Aires, tiró un concepto al menos novedoso en esta competencia con Buenos Aires: *“Tecplata no es otro puerto; es uno de los puertos de Buenos Aires”,* dijo. Esto es así, explicó, porque está a sólo 60 km de CABA, así como el puerto de New York está a 80 kilómetros de la ciudad u otras grandes capitales. *“Para las cargas del norte, viniendo por la autopista es lo mismo”,* dijo. De hecho la gente de Heinlein planteó que varios de sus clientes le dicen que a más de 600 kms de distancia a las terminales, ir a Buenos Aires o La Plata es lo mismo.

El CEO de Tecplata agregó: *“Las ciudades prefieren que los contenedores dejen la ciudad para otras cosas más lindas, de disfrute de la gente y mover el puerto a un lugar más escondido (sic)... De hecho, con el Paseo del Bajo llegar a Tecplata o a Exolán es más fácil. La mayoría de la carga está en el norte pero siempre prevén que ir a las terminales de Buenos Aires demandan un día de camión; así que no consideramos que para Tecplata esa sea una desventaja competitiva, al contar con autopista, cuatro carriles, gates automáticos, garantía de turnos, los operadores tienen incluso un costo menor, pasando por ejemplo sólo 20 minutos de tránsito dentro de la terminal. Con todo esto, me siento muy tranquilo en ofrecer una ventaja logística no solo en costos sino en tiempos que también implican costos”.* En cuanto a la relación con la Zona Franca

Coyuntura

agregó que desde un principio se vio la ventaja de aprovecharla como opción para el cliente y así se ofrecen servicios en conjunto a modo de hub logístico. Reconoce que falta difundir más la herramienta y que el servicio de Evergreen ahora puede potenciarla más ya que mucha carga de la ZF es del Lejano Oriente.

Costos

Ante la consulta de la gente de Heinlein sobre los costos y las tarifas, Federico Pellicer, director comercial de Tecplata, - en la foto- insistió en que en el sistema portuario argentino falta claridad en los gastos que se cobran. *“Se inventan cargos que no existen en otro lado, como en la carga reefer de exportación donde hay cargos que los clientes no entienden”, dijo.* En ese sentido, agregó, *“el tarifario de Tecplata es simple y sencillo similar a lo que hace ICTSI en todo el mundo, en función de los costos; transparencia en la factura y tarifario despojado de extra handling”.*

Tasello señaló que Evergreen cotiza el mismo nivel de flete de China a Santos que a Buenos Aires, de ese modo todo el costo de transbordar la mercadería en el puerto brasileño y el flete hasta Tecplata representa un costo adicional. Cómo hace la terminal de Berisso para compensar con una tarifa menor, preguntó. Pellicer señaló que la reducción de costos pasa mucho por la logística que se genera al operar por Tecplata. Un cliente equidistante a las terminales de Buenos Aires y Berisso con camiones propios, puede hacer una sola vuelta por día desde las primeras y varias vueltas por la segunda opción.

Carlos Riusech, CEO del Frigorífico Gorina también participó del encuentro y reconoció que desde Tecplata no aparecen sobrecostos. Gorina ya hizo sus operaciones en Tecplata y también opera en Buenos Aires, al tener un volumen de 5 mil toneladas por mes y apunta a llegar a 6000 tons en dos años.

La presencia de Heinlein

En principio consultado por sus colegas del grupo; Pedro Kelly, presidente de la Agencia Marítima Heinlein, señaló que el grupo está



muy involucrado con el Puerto La Plata y la Zona Franca a partir de la llegada del servicio de Evergreen. Explicó que ese servicio quincenal en Tecplata se enlaza con el tradicional que hace llamada en Bactssa, la Terminal 5 de Puerto Nuevo desde hace más de 25 años y que es semanal. En el caso de Tecplata, se utiliza la bodega de los barcos de la naviera brasileña Login con trasbordo en Santos. *“Se trata de una opción adicional para los clientes”,* dijo Kelly y agregó que existe la intención de aumentar la frecuencia en La Plata en la medida en que el volumen crezca. Lamentó el hecho de que la pandemia haya retrasado el desarrollo del servicio, pero que lentamente se está viendo un mayor interés y muy buena recepción. En cuanto a Tecplata señaló que es una terminal muy profesional y existe mucho interés en mostrar sus capacidades, además de un management muy involucrado en el día a día. Kelly añadió que Heinlein trabaja en ofrecer un servicio centralizado que incluya toda la operación del cliente en una sola factura como único proveedor desde el puerto hasta su punto final – lo que se presupuesta es lo mismo que aparece en la factura del cliente, sin que tenga que lidiar con distintos proveedores, situación, dijo, que a veces generan sobrecostos o adicionales. *“En general el cliente o importador dice que le aparecen facturas de agencia marítima, naviera, puerto, fiscal y tiene que ir sumando y que nunca coincide lo que le presupuestaron al inicio”,* señala. En cuanto a las bondades de la Zona franca, señaló al ser la única adyacente a un puerto, ocupa para la agencia un interés primordial para darle puede soluciones logísticas a los cargadores.

Porchietto descalifica supuestas versiones

Un momento álgido del encuentro fue cuando la gente de Heinlein le planteó a Porchietto las especulaciones a partir de que en la última reunión entre varios armadores y el gobernador Kicillof la representante por una gran naviera -que posee una terminal en Puerto Nuevo - hizo referencia a que dicha línea en su momento quiso comprar Tecplata y que finalmente no lo hizo porque la terminal tenía problemas de acceso para los buques.

El CEO de Tecplata reconoció que en su momento, cuando durante el gobierno de Macri se planteaba la licitación de Puerto Nuevo con un solo operador, se negoció con dicha naviera

para que lleve sus servicios a la terminal de Berisso, pero agregó que nunca se discutió la venta. Advirtió que muchas terminales – e ICTSI, lo hace en algunos casos- dejan cierta participación a alguna naviera, pero nunca el grupo filipino sede el control, dijo. Asimismo, aseguró que nunca las negociaciones se cayeron porque los buques no podían entrar a Tecplata. *“Prefiero creer que la persona que lanzó esa especulación no estuviera bien informada. Participé de las conversaciones con los principales de la naviera y la gente local no sabía de la negociación, de allí que me sorprende la afirmación”*, agregó.

Puerto y Zona Franca como un hub logístico

En el marco del Foro, hubo un panel dedicado a la Zona Franca donde estuvieron entre otros, Juan Cubisino, administrador de la Aduana de La Plata, Alejandro Bellini, presidente de Cámara de Empresarios Usuarios de ZF La Plata; Cristina Urquiza de Cotia, presidente de la Cámara de Usuarios de Zonas Francas Argentinas - en la foto junto a Tasello y Santos - además de Horacio Vila Borda - vicepresidente de dicha entidad- y Juan Pablo Justo, vicepresidente de la Zona Franca. Además de Pablo Pardal vicepresidente del Centro Despachantes de Aduana y Ruben García de la Cámara de Importadores de la RA. Para el responsable de la Aduana La Plata, después de 22 años de operaciones de la ZFLP, el balance es positivo. Señaló que el organismo en ese ámbito está en condiciones de absorber el crecimiento de los volúmenes de carga que se pueden dar a partir de las expectativas que se abren desde el nuevo servicio de Evergreen. En cuanto a la operativa de la ZF, señaló que la Aduana cuenta con herramientas en materia normativa e informáticas para asegurar la operación de traslado de mercadería desde la terminal a la zona franca. Advierte que la resolución que regula esta herramienta del '98 establece que todos los traslados ubicados en la misma jurisdicción aduanera con la ZF deben tener una destinación de tránsito. Se viene trabajando en una reforma normativa para incluir



la posibilidad de hacer la declaración sumaria del traslado para simplificar esa operativa, y que trabajada en el área de reingeniería de procesos de la Aduana, estaría en su fase final. Hoy se está utilizando la declaración simplificada TRAM. También habló sobre la aplicación de la decisión 33/15 del Mercosur. En ella se establece que los bienes mantienen el origen MERCOSUR cuando en el curso de su transporte o almacenamiento ingrese a una Zona Franca conservando el arancel intrazona; lo que puede incrementar las cargas del Mercosur en la ZF, aunque la decisión no está reglamentada aún y no puede aplicarse. El funcionario señaló que la reglamentación está en plena elaboración e incluso la Aduana argentina comenzó a trabajar con anterioridad a su vigencia. Señaló que se tienen que dar ciertas condiciones, como que al ingresar en la ZF no puede cambiar de posición arancelaria, están sujetas al control aduanero por sistema, el fraccionamiento y despacho se da a través del certificado de origen dentro del certificado

Puertos

madre. Agregó que ahora se trabaja en los distintos ámbitos del Mercosur sobre la trazabilidad de las mercaderías incluyendo datos de las declaraciones al ingreso de la ZF.

Por su parte Justo, ratificó el trabajo en equipo que se da con la Aduana, la Cámara de Usuarios, Tecplata, “se creó un ámbito productivo para la generación de negocios”, dijo. En cuanto a la Decisión 33 del Mercosur, señaló que un punto importante es el tema del plazo. En la Zona Franca el plazo sin tributar los cargos de la mercadería de importación es indefinido, pero al amparo de esta Decisión existe la limitación de la vigencia del certificado de origen original. Si queda en 180 días por ejemplo, la ZF perdería este beneficio. “Sería importante no limitarse en la reglamentación. De otro modo los demás países miembros tendrán en sus zonas francas otra vez mejores beneficios”, dijo

Agregó: “En todos estos años fuimos aprendiendo y mirando qué se hacía en el mundo, las más exitosas son las que están junto a los puertos. Hay una sinergia entre la carga que llega a un país y el beneficio de poder descargar bajo un régimen que permita que la mercadería se puede consolidar, fraccionar, transformar y contar con una serie de beneficios fiscales extra al no tener que tributar hasta salir de las zonas francas y beneficios en los consumos de servicios y que hacen atractivo instalarse y desarrollar actividad económica. Esto es positivo para el Estado que si bien renuncia a cobrar tributos, ve compensado con creces gracias al incremento en el desarrollo económico que se derrama”, agregó.

Alejandro Bellini, representante de los usuarios de la ZFLP, destacó que muchos de los usuarios son operadores de comercio exterior que abarcan toda la operatoria, desde recibir la carga, realizar los distintos tratamientos, cumplir con los certificados, la posibilidad de ensamblado, etc..

Hay un creencia de que la ZF sirve en el “por las dudas, paga ganar tiempo” si la carga tiene algún problema, siendo que la ZF es una herramienta mucho más sofisticada, destaca Urquiza de Cotia, quien además destaca que es una solución para todo tipo de importadores, inscribirse como usuario es muy simple. “Con nuestro expertise,

le venimos transmitiendo a los operadores de comercio exterior los servicios que ofrece la ZF, como herramienta que genera beneficios y funciona”, dice. Agrega que la llegada de Login y Evergreen genera ventajas a la carga respecto de Montevideo y Buenos Aires. “Además nos interesa ofrecer servicios de valor agregado”, dice.

Bellini señala que hoy se sigue mucho el proceso de la carga que descarga en el puerto de Buenos Aires. Así la ZF esta sujeta a las buenas y malas de esas terminales. Con una hora de camión por autopista. Señala que la coordinación de turnos y la devolución de los vacíos con Buenos Aires se hace muy difícil y resulta un tema esencial. Hoy es muy difícil esa devolución en el día porque llega muy tarde. “Estos problemas desaparecen con Tecplata”, dice

En cuanto a cómo está operando la ZF en un año tan complejo, señaló que en un principio con la pandemia, se fue incorporando productos no terminados y que fueron quedando ya terminados por falta de venta y más tarde se fueron nacionalizando. Hoy la nueva realidad muestra una ZF muy atractiva por la brecha cambiaría, con mucha mercadería de stock Vila Borda agregó que la ZF es una herramienta mucho más amplia que lo que la gente percibe. Hay situaciones donde es una solución, por ejemplo, para las cargas que están en camino y en el medio cambia la situación o reglas macro del país, como en materia cambiaría, donde se puede esperar allí mejores condiciones, o se quiere evitar costos extras. Es verdad que cuando se dan estas situaciones, la ZF puede ofrecer alternativas.

Entre los operadores, la zona franca y el puerto se ha formado un hub logístico La Plata, “somos un equipo y en esto sumamos a la aduana. Estamos esperando la gran carga, nos gustaría ver más contenedores, despachantes, ATA y transportadores”, dijo.

Pablo Pardal, vicepresidente del CDA señaló que en el caso de que crezca la demanda y con más despachantes radicados en La Plata podría crearse una corresponsalía allí. Hoy la ZF se ve para muchos operadores habituales que necesitan almacenaje y hacen stock. En el caso

de los no habituales se ofrece la ZF para hacer tiempo hasta la resolución de algún problema. *“Hoy los costos están muy finos y el operador busca la solución rápida para no dejar la carga en puerto y generar sobrecostos, allí valora la herramienta”,* dijo.

La opinión de la CIRA

Ruben García, presidente de la Cámara de Importadores de la República Argentina, destacó lo positivo de la propuesta de Heinlein con un presupuesto una factura final de punta a punta, porque lo que necesitan las empresas es previsibilidad. Y no hay que hablar de “los importadores”. Explicó que la Cámara tiene más de 1300 socios que son empresas que importan, exportan, industrializan y comercializan. Es decir que son empresas que entre otras cosas, importan y se deben enfrentar a la impredecibilidad y en muchos casos al desconocimiento de algunos funcionarios, a los agujeros negros de las reglas, por ejemplo con las Licencias no Automáticas, donde no responden a las inquietudes y llevan a que las empresas no sepan en dónde están paradas y el limbo de no saber el costo. También mencionó las dificultades operativas para devolver un contenedor a una naviera lo que implica un costo de U\$100 por día, la incertidumbre en cuanto a los tiempos logísticos y la Aduana, que aunque toque canal verde -y ya se pide el camión para retirar el equipo-, alguien dice “contenedor al piso” antes de salir, y más demoras y costos. Destaca García que hoy la CIRA está trabajando muy fuerte con la AGP para ser más previsible. Una cosa es que la operativa se demore por una falta del importador y otro pagar por algo que no hizo; como ser que la terminal no tenga turno o el verificador no esté presente en el momento oportuno, dice el directivo. En cuanto a la Zona Franca, señaló que cuando fueron concebidas se pensó en la instalación allí de la producción sin impuestos para exportar. Hoy sería un buen elemento entrelazar la logística de los contenedores vacíos entre exportadores y exportadores para generar en el hub de La Plata una logística más eficiente. Esto requiere un intercambio más fluido entre la

carga. García señala en ese sentido la posibilidad de minimizar los costos aunque allí hay un jugador importante que son las compañías navieras. Acordar con ellas es fundamental para el manejo de los equipos.

Entiende que hoy deben coincidir muchas voluntades para mucho volumen vaya a La Plata. Agregó que el puerto está allí, hay cosas por mejorar y las posibilidades están. “Van a competir con un puerto que compite hace 25 años y con sus vicios”, dijo; como ser el cobro del high cube – la CIRA inició una demanda e ese sentido- o movimientos improbables. *“No me parece bien achicar la oferta y que el puerto de La Plata sea monopolístico. Es mejor mientras mayor sea la oferta, la competencia y bajen los costos; y La Plata podrá ofrecerlo no sólo de palabra sino en el día a día, con mejores servicios y tiempo, cuestiones invaluable para la carga”,* insistió García.

Asimismo, Fernando Furci, gerente general de la CIRA, señaló que la ZF es una herramienta que la entidad tiene siempre en cuenta. *“Es un espacio que siempre estuvo, pero que se debe aprovechar más. Ha bajado mucho los costos para el almacenaje. Es una gran oportunidad”,* dijo.

Se puede decir desde el punto de vista imparcial, que los conceptos que menciona la gente de Tecplata en cuanto a sus ventajas competitivas; también hay que medirlas: hoy opera con un volumen mínimo. Los propios operadores se preguntan qué pasaría en un futuro con un incremento de volumen. Desde el lado de algunos armadores se entiende que La Plata tiene una muy buena ventaja, que es la reducción de navegación en tres o cuatro horas, que es mucho dinero en combustible y se evitarían otros problemas operativos. Pero en la medida en que todavía no hay una operativa importante, hay mucho por aceitar en la logística de los contenedores. Todo esto tiene que ver con empezar a generar la rueda, dicen.

En cuanto a la salida de Bactssa, no está confirmado que los armadores que hoy operan allí –incluso Evergreen- tengan intenciones de dejar Buenos Aires en el corto plazo. Veremos cuánto pesa Kicillof para torcer la situación.

Reacciones positivas a Decreto para que Transporte avance en la nueva licitación del Sistema Troncal de Navegación

Distintas fuentes del sector privado mostraron su satisfacción por la sanción del Decreto 949 del presidente Fernández, que delega facultades al Ministerio de Transporte de la Nación, para que emprenda las acciones que lleven al llamado a licitación de la Hidrovía desde el Oce no a Confluencia, cuyo contrato finaliza el 30 de abril del año próximo.

En cuanto a la disposición, Julio Delfino, presidente del Centro de Navegación, entidad que reúne a los agentes marítimos y navieras, señaló a Megatrade que *“resulta muy positivo que se mantenga el sistema de concesión por adjudicación al sector privado y el mantenimiento del mismo a través del cobro de peaje, a riesgo empresario y sin el aval del Estado. Se trata de un sistema que ha demostrado ser virtuoso por más de 25 años”*. Agregó que es *“un buen primer paso, quedando pendiente la resolución del Ministerio de Transporte que efectivamente realice el llamado a licitación y publique los pliegos correspondientes, dando un plazo razonable para la presentación de ofertas y la conformación del órgano de control”*.

El gerente general del Centro, Alfonso Jozami, agrega que *“más allá de la forma que se elija para crear y conformar este organismo, lo fundamental es que se cumpla con su objeto natural: la correcta administración de la hidrovía y que los recursos del peaje se destinen al único y propio fin del mantenimiento y desarrollo constante de la infraestructura de la hidrovía y la generación de estadísticas para un análisis de mejora continua; para lo cual se requieren cuadros técnicos capacitados”*. En ese sentido, Delfino señala que el Decreto habla de *“garantizar la libre navegación durante el período que lleve la publicación de los pliegos, preparación y presentación de ofertas”*, lo que abre una instancia de *“extensión del actual contrato”*.

Delfino agrega que *“una eventual continuidad del contrato vigente hasta que se realice la*

adjudicación, por el período que sea, debiera ser a cambio de mejoras en el sistema de navegación, a través de obras y/o mejoras en las tarifas, todo ello en proporción al período de extensión que eventualmente se otorgue”.

Jozami recuerda que desde el Centro de Navegación se han presentado a las autoridades dos trabajos: uno en 2019, de índole técnica con aporte de los prácticos y otro este año, de propuesta de mejora tarifaria. *“Estamos en constante contacto con la Autoridad y quedamos a disposición para colaborar con el gobierno para desarrollar el mejor marco licitatorio que garantice, eficiencia, transparencia y competitividad. Queda claro que hay que trabajar en profundización (más calado), pasos y lugares de cruce, con el fin de evitar congestiones y disminuir el tiempo de tránsito, carga y descarga de los buques, lo que se traduce en: mayor eficiencia en el uso de bodegas up-river; mayor eficiencia en los tiempos de la navegación; lo que en conjunto con una baja en la tarifa del peaje, permite una baja en la tarifa de los fletes, permitiendo la circulación de buques más grandes, potenciando así las exportaciones agroindustriales a granel, y el transporte de contenedores y de pasajeros de cruceros; lo que se traduce en mayor productividad y generación de empleo”*, agrega Delfino.

En ese punto señala Jozami que para alcanzar ese objetivo, el Centro propuso una concesión a 10 años prorrogable, 38 pies en toda la vía y la revisión de la fórmula a la hora de cobro de peaje a los buques, terminando con el esquema de corte en secciones con el que se maneja hasta ahora; para priorizar la distancia en kilómetros recorrida por los mismos. *“Proponemos mantener la base del TRN como concepto general, pero combinando distintos coeficientes y estableciendo además un tope máximo de tarifa aplicable, con el fin de reducir las distorsiones de la fórmula actual; lo que se traduce en un*

esquema más equitativo, donde ganan todos (win-win)”, dice.

Asimismo ambos destacan la aspiración del Centro de colaborar en el marco del Consejo Federal de la Hidrovía, junto con las Provincias y otros actores del quehacer portuario y de la industria de la navegación.

Finalmente, los directivos también se refieren al tema del Canal Magdalena. Señalan que el decreto menciona la facultad de efectuar el llamado y adjudicación de la licitación para las tareas de dragado y redragado, mantenimiento y señalización, con relación a otros tramos de la vía navegable no comprendidos en el tramo Confluencia-Océano, por un plazo de dos años desde su publicación. *“Apreciando la notoriedad que en el último tiempo ha tomado la consideración de la viabilidad y/o conveniencia de realizar la obra del Canal Magdalena; desde el Centro de Navegación apoyamos siempre el desarrollo de estudios de prefactibilidad y factibilidad relativos a nuevas obras de infraestructura portuaria e hidráulica que posibiliten la obtención de una mayor eficiencia y crecimiento de la navegación marítima y fluvial en la Argentina y de nuestro propio comercio exterior. Sobre el particular, atento la inexistencia de informes técnicos concluyentes y la urgencia en definir los lineamientos de un nuevo contrato de concesión relativo al canal de navegación troncal, resulta conveniente tratar la cuestión del Canal Magdalena en forma independiente y complementaria, mediante la consideración de los análisis de factibilidad técnica, ambiental y financiera correspondientes”, dice Delfino.*

Continuidad

Fuentes del ámbito más vinculados al movimiento granelero del Gran Rosario, señalaron que lo más importante en este tema, es que ya hay una norma formal que marca el primer paso y el inicio de un proceso burocrático dentro de un cronograma de actos que implican llegar a la licitación. Asimismo, la norma deja en claro que se trata de un esquema que no tendrá el aval del Estado y es a riesgo empresario, y da un tiempo de dos años en donde también se van a analizar otros tramos. También está claro que

se garantiza el funcionamiento del sistema hasta que concluya la licitación. Si bien estos puntos parecen obvios, con tanta incertidumbre, no son poca cosa.

Algunos pueden pensar que el Sistema de Navegación Troncal llega hasta Santa Fe. Pero es bueno recordar que si bien así era el contrato original; en la prórroga de 2010 por decreto se extiende el plazo y el espacio geográfico hasta Confluencia y donde el mantenimiento y el balizamiento sería pagado por tres años por el Estado. A partir de allí el concesionario debía hacer una propuesta sobre la tarifa.

Se nos dice que cuando el decreto habla de peaje para todo el tramo, hasta Confluencia, en realidad en aquella prórroga se estableció que el peaje desde Santa Fe al norte era cero – que no es lo mismo que exención de peaje-. De todos modos, pasado ese tiempo en el tramo Santa Fe – Confluencia los privados no pagan peaje y la cuestión de lo que tenía que pagar el Estado quedó en la nebulosa, aunque el concesionario siguió el balizamiento y mantenimiento.

Otro dato es que el reciente decreto 949 no menciona a la Sociedad Federal de la Hidrovía, con mayoría del Estado Nacional y las provincias del litoral. Aquí sí se habla de federalismo, aunque algunas provincias -como Córdoba- parecen tener ciertos reparos en cuanto a quedar afuera del Ente de gestión y control siendo que aporta grandes cargadores generadoras de cargas – incluso mucho más que algunas provincias del litoral- y que utilizan los puertos de la hidrovía.

Un punto donde los operadores del Gran Rosario están haciendo fuerte hincapié es en la necesidad de que ya comenzado el proceso formal, no se presenten cambios estructurales al actual sistema de concesión, - incluso el sistema tarifario- que ha tenido un extraordinario resultado para la carga y para el comercio exterior argentino. Si se plantea algún cambio, dicen algunos, que sea algo puntual pero no lleve a debates que demoren el proceso y lo pongan en riesgo.

También se recuerda que la norma incluye a los canales Bravo, Guazú, Talavera, además de que el contrato se puede dividir en tramos,

esto especialmente para el dragado ya que, señalan; no es lo mismo un tramo barcadero – que requiere dragas más chicas- del oceánico donde se hace necesario el expertise de grandes operadores, como viene sucediendo. También señalan que el decreto garantiza la continuidad de la profundización en este tiempo hasta la nueva concesión, y que allí sería deseable encarar obras de bajo costo que generen una mejora; luego de tantos años sin que se hayan

Logística alemana se conecta con empresas de la región

Tuvo lugar días pasados el "Foro Logística e Infraestructura en puertos" organizado por la Cámara de Industria y Comercio Argentino-Alemana, su par del Uruguay y AHP International, en el marco de misión comercial virtual que reunió a ocho empresas teutonas con potenciales socios y clientes del Río de la Plata. Esta misión es parte del programa del fomento de exportaciones de Pymes alemanas que cuenta además con el apoyo del Ministerio Federal de Economía y Energía.

La apertura de este encuentro que tuvo como lema "Soluciones alemanas para puertos eficientes y un comercio internacional más dinámico" fue realizada por el gerente general de Hamburg Sud Argentina – y consejero de la AHK- Jose Jardim quien señaló que en esta materia hay dos elementos clave, la necesidad de los puertos de adaptarse a las nuevas tecnologías y al mismo tiempo la necesidad de una mayor sinergia entre los distintos actores de la cadena logística.

Además de las presentaciones de las empresas alemanas, principal foco de la reunión, hubo exposiciones de Gonzalo Baranda, jefe del departamento de proyectos y obras de la Administración Nacional de Puertos de Uruguay, quien habló sobre el programa de obras para el quinquenio- ver aparte-; Gustavo Anschutz, socio gerente de AIC Estudios y Proyectos, sobre desafíos estratégicos y oportunidades de inversión en el Sistema Portuario-Logístico argentino y Mark Renner, director de Logistics

acordado trabajos más allá de los que dispone el contrato. Aquí se habla, por ejemplo, de la homogeneización del Río de la Plata con el Paraná de las Palmas y zonas de cruces que darían una agilidad mayor a la que existe hoy en el sistema.

Un tema aún pendiente hoy, es cómo se instrumentará legalmente la participación de las provincias en este proceso.

Alliance Germany, quien dio un detalle del sistema que gestiona dicha entidad y que conecta a la demanda de carga con la oferta de las empresas de logística alemanas. Al cierre se dio la ronda de negocios.

Entre las empresas presentes en el encuentro estuvieron 4PL Intermodal (proveedor de servicios logísticos para optimización de redes de logística intermodales mediante soluciones de software inteligentes); Akquinet Port Consulting (consultoría en puertos, simulaciones, software de terminales); Boehler Logistic Group (proveedor de servicios logísticos en transporte terrestre, intermodal y aéreo-marítimo, y de logística de almacenamiento); Gerth Ingenieurbüro (servicios de consultoría y planificación para la gestión de la cadena de suministro y procesos); Kjellberg Finsterwalde (desarrollador y productor de sistemas de ingeniería para la industria metalúrgica); Kopf & Lübben Cargo Services (proveedor de servicios de flete marítimo, aéreo, transporte por carretera y ferrocarril, logística, gestión de e-commerce y cadena de suministro); Pluralis (productor y distribuidor de productos elaborados con poliuretano de alta calidad), y Sick AG (uno de los principales productores mundiales de sensores y soluciones para aplicaciones de automatización industrial). Si vemos más en detalle algunas empresas; por ejemplo, impresionan las soluciones en materia de sensores y automatización industrial de Sick, que cuenta con 80 representaciones en distintos

Encuentros

países. Jorg Spiegelhalter especialista del sector de puertos y grúas, de la empresa, señaló las soluciones que tiene para diques y dársenas, sensores para la navegación para evitar colisiones y fondear, para conexiones grúas y plumas, sistemas de asistencia a los tripulantes, entre otros. La empresa produce desde perfiles para el transporte de contenedores, sensores que miden flujos de carga a granel, para vehículos autónomos, soluciones de track & trace para puertos y terminales, y de entrada y salidas de las instalaciones. Y va mucho más allá a la seguridad industrial. Spiegelhalter señaló que Sick utiliza distintas tecnologías, *“los sensores no sólo relevan datos clave, sino también apuntan al bienestar de la gente a la que permite planificar y ser previsible”*. Desde su sede en Chile, la empresa atiende a 9 países de Sudamérica y además cuenta con oficinas en Brasil y México. Alexander Rincón es responsable de desarrollo de negocios y gerente en automatización, encargado de lo que es automatización logística, supply chain, aeropuertos, control y clasificación de vehículos en tráfico, entre otros.

Con más de 20 años viviendo en Alemania, la colombiana Yuliana Bloedorn de Pluralis, dio detalles de esta empresa especializada en todo tipo de fórmulas en material de poliuretano, como ser acabados para defensa de muelles, en la industria minera y del transporte, así como para la cobertura para protección de maquinaria y hasta piezas especiales – por ejemplo en válvulas de buques para carga refrigerada como pescado-. En el caso de defensa de muelles, tiene clientes en los países nórdicos, Reino Unido y Alemania.

Nils Klabunde es uno de los cofundadores de IMSLOT, empresa dedicada a contactar la oferta y demanda del transporte intermodal apuntando a la transparencia en reserva de espacios, acelerando todo el proceso, opera en casi 80 países y establece un sistema de colaboración entre los distintos operadores desde camioneros, tren, armadores y agentes de transportes.

Kjellberg es una empresa especializada en soldaduras a través del desarrollo de electrodos

para el corte de acero, con la capacidad de eliminar fallas y muy desarrollada para soldaduras bajo el agua hasta 20 mts de profundidad tanto en agua salada como dulce. Akquinet, es una consultora para proyectos de terminales de contenedores, y su automatización. Por ejemplo, a través de su sistema de simulación, la empresa puede mostrarle a los clientes, la visión de cómo operar una terminal en forma más eficiente y optimizarla, haciendo una revisión de procesos. Oliver Jelsch, especialista en este sector y con 20 años en diseños y lay out de terminales de contenedores y ro-ro; desde la sede central de la empresa, explicó cuáles son las tendencias. *“Hay mucha demanda en procesos de digitalización y estamos en condiciones de hacer diseños para maximizar la terminal, incrementando calidad y productividad”*, dijo. Akquinet tiene proyectos alrededor del mundo, desde Corea hasta Sudáfrica, pasando por Sudamérica. *“Contamos con una familia de software que nos permite hacer una planificación estratégica de producción en una terminal de contenedores y ro-ro para que maximicen su ocupación a través de simulaciones previas y adecuarlas”*, dijo. Por Bohler Group, estuvo Thorsten Boehler. Se trata de una empresa que cuenta con 120 camiones, almacenes y ofrece transporte intermodal desde el tren hasta la carga marítima y por Koepf & Lübben Cargo Services; Thomas Manigk, gerente en Bremen. Se trata de proveedor de servicios para procesos logísticos y modalidades de transporte complejos y que ya hace 25 años esta presente en Argentina, por ejemplo.

Finalmente, Mark Renner, director de Logistics Alliance Germany, dio un vistazo sobre esta alianza estratégica público privada entre la industria logística alemana y el ministerio de Transporte e Infraestructura Digital. LAG cuenta con una amplia red de asesoramiento que incluye a la Universidad y el know how para llevar adelante proyectos. Tiene una gran base de contactos y al recibir las demandas de servicio, las procesa y deriva a la empresa logística que le corresponde.

Puertos

Proyectos portuarios en Uruguay

Durante el encuentro organizado por las Cámaras de Industria y Comercio Alemanas en el Río de la Plata, Gonzalo Baranda, jefe del departamento de proyectos y obras de la ANP, destacó la característica de “puerto libre” para el movimiento de mercaderías – sin ser transformadas- en las terminales uruguayas. Asimismo del Plan Maestro para los puertos del litoral – río Uruguay- de “tercera generación” que se está armando.

Ya en el área de Montevideo, las iniciativas en Punta Sayago donde se esta avanzando en el relleno. Se trata de cuatro áreas, donde se destaca la terminal de celulosa. En el relleno a 7 mts de profundidad se instalarán los galpones en un espacio de 51.000 m2 y se está haciendo una dársena para operar dos buques con calado de 14 mts., con vías para operar cinco trenes en simultáneo con conexión al centro del país, separado para operar al mismo tiempo combustible y buques para celulosa. Otros rellenos para una terminal granelera y nuevos accesos con silos de 10 mil toneladas con balanzas automatizadas.

En el área del puerto de contenedores se esta desarrollando el proyecto del viaducto de dos kilómetros con un puente de más de 60 mts de altura para desvincular el área portuaria del tránsito de la ciudad, además de darle un acceso único a los camiones.

Asimismo avanza el proyecto de puerto de pesca y de reparaciones navales. En noviembre se inició un llamado público para su explotación por 40 años para la pesca internacional; apuntado a



ser la sede de las empresas internacionales que operan en el Cono Sur. Se trata de la zona de Puerto Capurro.

Baranda agregó que se apunta a seguir automatizando accesos remotos al puerto, que permiten dar control y seguridad a la carga – uno por ejemplo a 4 kilómetros del puerto-.

Asimismo se esta trabajando para definir el pliego del dragado del puerto a 14 metros.

Finalmente destacó que la ANP ha asumido el desafío del Smart Port, “*pero nos interesa que sea integral, la gestión y las operaciones y que alcance a toda la comunidad portuaria para que haya rentabilidad en cada eslabón de la cadena. Por eso estamos trabajando con todos los actores*”, dijo y espera que en unos meses se haga el llamado para incorporar el sistema de “puerto inteligente”.

Asimismo la ANP está poniendo acento en temas como seguridad y ciberseguridad y la protección del medio ambiente.

Santos con récord de contenedores

El puerto de Santos registró en noviembre un movimiento de 400.000 teus; el mayor en un solo mes en la historia. En total, este año se esperan unas 145 millones de toneladas, 10% de aumento respecto del año pasado. La expectativa para el próximo año es un crecimiento aún mayor, especialmente si se aprueba en los próximos días la ley de promoción de cabotaje o BR do Mar. Si bien la pandemia y el tipo de cambio

redujeron las importaciones en el sistema portuario brasileño hay segmentos muy fuertes. Por ejemplo, Brasil nunca importó tanto fertilizante, lo que genera buenas expectativas para la próxima cosecha. Asimismo durante la pandemia hubo fuerte exportación desde los agronegocios. Carne y café aumentaron su movimiento en contenedores.

ICBC y nuevos mecanismos para buscar socios en China

ICBC y Fundación ICBC, en conjunto con el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación y la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, presentaron oficialmente el servicio de Cross Border Matchmaking de ICBC, cuyo principal objetivo es fortalecer la cooperación económica y comercial entre China y Argentina, facilitando a las empresas de ambos países encontrar socios globales.

La plataforma ICBC Business Matchmaker es un canal donde empresas, instituciones, asociaciones y corporaciones, pueden encontrar potenciales socios, conocer e insertarse en el mercado chino y participar de eventos de matchmaking online y offline.

El evento de lanzamiento contó con la presencia desde Beijing, de Tian Zhe, Gerente General del Departamento de Inclusión Financiera de ICBC China y de Yu Haiyan, Responsable Adjunto del Departamento de Promoción Comercial y de Inversión del Consejo chino de Promoción de Comercio Internacional. En Argentina, estuvieron presentes Juan Usandivaras, Presidente Ejecutivo de la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional; Guillermo Merediz, Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores; Xia Diya, Consejera de la Embajada de la República Popular China en la Argentina y Chen Youbin, Vicepresidente del Directorio de ICBC Argentina. La primera ronda de negocios tuvo lugar a continuación del evento, con la participación de 35 empresas argentinas preseleccionadas de los sectores Vinos y Productos Agrícola-Ganaderos.

En la apertura del encuentro, Tian Zhe destacó el compromiso del ICBC para generar cooperación transfronteriza en el área de los servicios, productos y capitales. Además, remarcó la creación de la plataforma de negocios ICBC Business Matchmaker como una iniciativa innovadora para servir a la fundación

de un nuevo patrón de desarrollo en promoción comercial.

En esa misma línea, Yu Haiyan subrayó el fuerte vínculo comercial que une a los dos países, principalmente en productos agrícola-ganaderos de alta calidad pero también en productos de alto valor agregado, puntualizando que las exportaciones agrícolas de Argentina a China registraron entre enero y agosto de este año un crecimiento interanual de 25.3%.

En tanto, Xia Diya enfatizó la potencialidad del intercambio comercial entre ambos países, al tiempo que remarcó que, a pesar de estar atravesando una pandemia, este es el momento para promover el cambio, la innovación, la apertura y la cooperación internacional.

A continuación, Juan Usandivaras señaló que la Argentina tiene por delante el desafío de exportar productos de mayor valor agregado, en la medida en que la exportación argentina está aún concentrada en la soja, la carne y los productos del mar. En este sentido, destacó que para ampliar la oferta resulta necesario que las empresas argentinas comprendan la sofisticación del mercado chino. Asimismo, aseguró que *“desde la lejanía de nuestros países aparece la dificultad de encontrar empresas confiables y realizar intercambios de manera segura. Por eso festejamos esta herramienta de matchmaking que ha desarrollado el ICBC porque permite, no solo acercar contrapartes sino que disminuye sensiblemente la percepción de riesgo. Aparece la posibilidad de identificar empresas con un intermediario, el ICBC, que se plantea como garante de la calidad de las mismas”*.

Para finalizar, Chen Youbin celebró la cooperación entre el Ministerio de Desarrollo Productivo argentino y el ICBC para brindar asistencia financiera, asesoramiento y oportunidades de negocios para las empresas de ambos países.

Kulfas: el camino para crecer es producir más y exportar

El ministro de Desarrollo Productivo de la Nación, Matías Kulfas, afirmó que *“el camino para crecer es producir más y poder exportar”* y llamó desarrollar una *“industria integrada, con más capacidad y con visión”* para vender en el exterior. Asimismo, destacó la readecuación de derechos y reintegros a las exportaciones. *“Gracias a eso hoy son más competitivas las industrias, tienen mejores costos y mejores posibilidades de competir internacionalmente”*, aseguró al participar en la 26 convención de la Unión Industrial Argentina (UIA).

“Hicimos una gran readecuación de derechos y reintegros a las exportaciones para el sector industrial porque estaban los incentivos al revés. Se premiaba más con reintegros a los insumos industriales que a los bienes intermedios o finales. Se premiaba a la parte más primaria de la producción”, destacó durante su exposición desde la ciudad de Rosario – en la foto-

En ese sentido, el ministro detalló que se readecuaron más de 5 mil posiciones arancelarias, lo que hizo que más del 40% de la industria se vea beneficiada. *“Cerca del 70% de las exportaciones se beneficiaron, ya sea por baja de derechos de exportación o por aumentos de los reintegros. Hoy son más*



competitivas las industrias, tienen mejores costos y mejores posibilidades de competir internacionalmente”, sostuvo.

Al mismo tiempo, Kulfas destacó la ejecución de un programa de exportaciones, con cuatro ejes fundamentales: el componente de derechos y reintegros; la capacitación para cerca de 15.000 PyMEs argentinas; la promoción externa para ganar nuevos mercados y los grandes proyectos exportadores, como la carne, y la economía del conocimiento.

“Nuestra política apunta a garantizar todos los recursos para tener los insumos que la industria necesita para producir. Venimos de un escenario externo muy complicado pero el camino es producir más en Argentina y poder exportar. Podemos hacer una industria integrada, con más capacidad y con más visión exportadora”, enfatizó.

Draga ecológica ahora con bandera nacional

El Buque "Afonso de Albuquerque", de Jan De Nul, es conocido internacionalmente por ser la primera draga del mundo en cumplir con las normas medioambientales más estrictas, las Euro V. Ahora además de ser amigable con el medioambiente, ha conseguido operar localmente bajo la condición de Barco de Bandera Argentina según la ley 27.419, cumpliendo con el compromiso de que el total de su tripulación este compuesta por navegantes de nacionalidad argentina.

Fuentes de Jan de Nul, la compañía familiar de origen belga, líder en obras de infraestructura marítima y portuaria, con 25 años de trayectoria en el país, destacaron que este hecho implica generar mayor mano de obra de local y un compromiso de capacitación continua de estos profesionales por parte de la compañía.

Con una inversión de casi 40 millones de dólares, la draga "Afonso de Albuquerque" se terminó de construir hace 1 año en los astilleros Keppel Singmarine de Nantong, China, y es la primera embarcación en el planeta que cuenta con un sistema de filtrado de gases que logra una reducción certificada del 99% de las partículas residuales de la combustión. En la Argentina



este buque ecológico ya venía realizando obras de dragado en la Hidrovía Paraguay-Paraná, la novedad es que, en consistencia con el compromiso de Jan de Nul con el país, alcanzó el 100% de tripulación argentina. Esta draga se suma a la primera de Bandera Nacional que ya había logrado Jan de Nul con su buque Alvar Nuñez Cabeça de Vaca, consolidando este camino, que permite además que profesionales argentinos reciban capacitación en Bélgica, y una formación teórico-práctica bajo las normas más exigentes de navegación a nivel mundial. Desde la alta dirección de la compañía, manifestaron satisfacción por este nuevo hito que ratifica el camino hacia la sustentabilidad y consolida el compromiso de Jan de Nul con el país, contribuyendo a su desarrollo y a su vez sumando más y mejores oportunidades de trabajo para los argentinos.

CONFIAR: Cuatro entidades del sector foresto-industrial reunidas

AFCP, AFoA, ASORA y FAIMA anunciaron la creación del Consejo Foresto Industrial Argentino (CONFIAR) en el marco del brindis de fin de año realizado en conjunto por primera vez con los asociados de las cuatro entidades.

CONFIAR tiene el objetivo de seguir actuando en forma conjunta en temas sectoriales con mayor fortaleza y articulación en la representación de toda la cadena foresto industrial, desde la actividad forestal hasta el agregado de valor en todas sus formas; con el objetivo de promover el desarrollo de la forestación, de la industria de base forestal y sus industrias y servicios de apoyo en todo el territorio del país en forma económicamente competitiva, socialmente responsable y ambientalmente sostenible en el contexto conceptual de una bioeconomía circular.

Allí se presentó el logo de CONFIAR y se explicó que cada hoja se asocia con el color de la entidad a la que representa y a su actividad principal: el verde representa a AFoA por las plantaciones; el blanco a AFCP por la industria del papel y la celulosa; el naranja representa a FAIMA por la madera; el gris a ASORA en relación a la tecnología y maquinaria para la industria. En el evento se destacó que CONFIAR pasa a representar un sector y a su industria asociada que involucran 1,3 millones de ha. de plantaciones forestales; 53 millones de ha. de bosques nativos; exportaciones por 550 millones de dólares; 100 mil empleos directos; 7000 Pymes de distinto nivel de transformación de la madera.

Asimismo se señaló que el sector foresto industrial tiene amplias posibilidades de expandirse rápidamente y puede colaborar con un impacto positivo en empleos y divisas de manera inmediata. Las entidades que se unen en CONFIAR participaron de la realización del Plan Estratégico 2030 (<https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/sycf/publicacion-forestales-11-diciembre-2019.pdf>) con amplia participación público-privada en el cual se muestra la



posibilidad de atraer 7 mil millones de dólares en inversiones, la creación de 186.000 mil empleos y el aumento de las exportaciones en 2,6 mil millones de dólares. Pero, además de ser un motor de crecimiento, el sector puede dar respuestas inmediatas de empleo con la expansión de las plantaciones forestales, la protección y gestión sostenible de bosques, la construcción con madera, generación de energía eléctrica y térmica con biomasa forestal y otras actividades foresto industriales, así como generar divisas a través de las exportaciones. Al respecto, el presidente de la Asociación Forestal Argentina (AFoA), Osvaldo Vassallo, destacó que *“como forestales sabemos que para llegar a ese árbol perfecto – que será contribución al bienestar de las personas, como vivienda, mueble o libro – se necesita tiempo, cuidados, esmeros... El resultado que estamos viendo ahora, en donde los representantes de la cadena de valor forestal se unen para tener más fuerza para representar el sector es eso. El resultado de muchos años de trabajo conjunto que generó la confianza de que podemos – y debemos – articularnos para cumplir los objetivos del sector. Somos ramas de un mismo árbol y son más los intereses que nos unen a aquellos que, circunstancialmente, pueden hacernos tener una mirada divergente. Nuestra experiencia previa en la participación en las mesas de competitividad y la elaboración del Plan Estratégico Foresto-Industrial 2030 nos mostraron que una mirada amplia de la cadena productiva forestal agrega valor y fuerza. Sin*

madera no hay industrias, sin agregado de valor, no hay crecimiento de plantaciones ni bosques como fuente de arraigo y empleo. Por todo esto, este paso es imprescindible para atender los múltiples desafíos que nos toca en un mundo cada vez más incierto, pero en el cual el sector foresto-industrial es un protagonista indiscutible por su aporte a una bioeconomía sustentable. Es nuestra responsabilidad utilizar el diálogo para avanzar en una agenda compleja. Para cerrar y parafraseando al Talmud, podemos decir, si no somos nosotros, ¿quién? Si no es ahora, ¿cuándo?”, finalizó Vassallo.

Por su parte, Claudio Terrés, presidente de la Asociación de Fabricantes de Celulosa y Papel (AFCP), expresó: “Somos un sector con una cadena de valor con alto potencial de crecimiento por condiciones naturales, pero con dificultades estructurales. Una cadena es tan fuerte como su eslabón más débil. Por eso, es necesario fortalecer a todos sus eslabones. El desafío es generar las condiciones para atraer inversiones de alto valor, que potencien el desarrollo de las economías regionales, aumenten las exportaciones y mejoren la balanza comercial del sector. El compromiso es hacerlo a través de una gestión sustentable, en donde la forestación contribuye a la mitigación del cambio climático y la reciclabilidad potencia la Economía Circular”.

En tanto Román Queiroz, presidente de la Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines (FAIMA), sostuvo: “Toda la cadena de valor desde la forestación hasta el mueble tiene un enorme potencial con una capilaridad que llega a todos los rincones del país. Es un eje central que permite reactivar economías regionales, expandir el consumo mientras se piensa en el mercado externo. Nuestro trabajo como empresarios industriales no se limita a nuestro saber hacer del día a día dentro de la fábrica. Somos creadores de empleo, somos creadores de marca país, somos nuestras horas en las asociaciones y federaciones, donde buscamos destapar el potencial para un país cada vez más grande e inclusivo. Ya nos hemos trazado un norte en nuestro Plan Estratégico

Foresto Industrial Argentina 2030, que reunió a eslabones distintos y hasta con intereses de corto plazo contradictorios dentro de la misma cadena de valor. No obstante, lo hicimos juntos, discutiendo, debatiendo, trabajando. Esa experiencia, ese ejercicio y aprendizaje es parte de la semilla de CONFIAR que debemos llevar a los espacios que cultivarán los consensos en Argentina. Tenemos todo para recuperar ese dinamismo necesario para crecer. Necesitamos darle centralidad a la confianza entre los actores de toda la cadena para potenciar nuestro trabajo y defender nuestros objetivos”.

Finalmente, Osvaldo Kovalchuk, vicepresidente de la Asociación de Fabricantes y Representantes de Máquinas, Equipos y Herramientas para la Industria Maderera (ASORA), destacó: “Durante la próxima década la actividad foresto industrial se verá influenciada decisivamente por el creciente protagonismo en la sociedad de los temas medioambientales. En este contexto, la industria deberá dar respuestas a las nuevas exigencias de un mercado donde los consumidores y la tecnología jugarán un rol fundamental en las líneas de negocios que se perfilan como dominantes en el mediano y largo plazo. La tecnología 4.0 comienza a marcar el rumbo que tomarán en el futuro las industrias y la cadena de valor de la madera no podrá estar ajena. La organización de los medios de producción en torno a una fabricación interconectada que pueda adaptarse con mayor flexibilidad y velocidad a las exigencias de la demanda, nos ponen, a juicio de los expertos, ante una nueva revolución industrial sin importar en esto el tamaño de las empresas. Es una evolución que no puede ignorarse, pero para formar parte de ella las PyMEs deben contar con los recursos económicos necesarios. Queda claro entonces que en el futuro nada será fácil, pero las PyMEs quieren seguir de pie produciendo y dando empleo. Estamos convencidos de que trabajando juntos con objetivos en común, en el futuro cuando se hable de foresto industrial la palabra “potencialidad” se reemplazará definitivamente por “realidad”.

Transporte marítimo para un planeta sostenible

La Red de Mujeres de Autoridades Marítimas de Latinoamérica (Red MAMLa), realizó su segundo evento virtual "Café con MAMLa", inspirado en el lema marítimo mundial para 2020 "Un transporte marítimo sostenible para un planeta sostenible".

En el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, y el trabajo mancomunado que realiza la Organización Marítima Internacional (OMI) con sus Estados miembros, diferentes especialistas presentaron temas de interés, como el control de bioinvasiones marinas, el agua de lastre y la estrategia e innovaciones técnicas para combatir el cambio climático y cómo las Autoridades Marítimas se preparan para liderar el inminente cambio ambiental. Personal especializado de la Prefectura Naval Argentina participó nuevamente de la reunión que fue moderada por la subprefecto Noelia López, quien, antes de las presentaciones de sus colegas, remarcó la importancia de la temática que convoca, ya que *"permite a los líderes de diversos sectores, incluido el transporte marítimo, reflexionar sobre el trabajo realizado y planear los pasos urgentes a seguir"*.

Por su parte, la subprefecto Mariana Abelando, Licenciada en Ciencias Biológicas, magister en Gestión del Agua, representó a la Institución con una disertación sobre "Proyecto Glo Fouling: Control de Bioinvasiones Marinas":

"La biodiversidad marina es un aspecto fundamental de los 3 pilares del desarrollo sostenible (económico, social y ambiental,



que mantiene el funcionamiento saludable del planeta y proporciona servicios que sustentan la salud, el bienestar y la prosperidad de la humanidad. Su pérdida es causada por motivos como la sobrepesca, descarga de nutrientes, derrames de petróleo, destrucción del hábitat, floraciones algales nocivas y tóxicas, bioinvasiones y cambios globales", destacó Abelando. Sus pares, Jenifer Hernández Maldonado, de la Autoridad Marítima de Honduras, y Estefanía Palacio Cardoso, de Colombia, abordaron temas como el cambio climático y el Convenio BWM (acuerdo para el control y la gestión del agua de lastre y los sedimentos de los buques).



Conectividad global en la pandemia

DHL publicó el Índice de Conectividad Global de DHL 2020 donde se ve una recuperación de la globalización frente al golpe por el COVID-19. Asimismo que el comercio mundial ha iniciado una fuerte recuperación, sosteniendo las economías en todo el globo y un auge de los flujos digitales, recuperación de los flujos comerciales y de capital y caída de los tránsitos de personas.

DHL y la NYU Stern School of Business dieron a conocer el Índice de Conectividad Global de DHL (GCI por sus siglas en inglés). El informe, ya en su séptima edición, es la primera evaluación exhaustiva de la globalización durante la expansión de la pandemia del COVID-19. El documento hace un seguimiento de los flujos internacionales de comercio, capital, información y personas en 169 países y territorios.

Tras haberse mantenido constante en 2019, las previsiones actuales sugieren que el índice caerá de manera significativa en 2020 debido a los efectos del distanciamiento en las sociedades, el cierre de fronteras, las prohibiciones de viajar y el freno de las aerolíneas. Sin embargo, es improbable que la pandemia haga caer el nivel general de conectividad global por debajo de los niveles de la crisis financiera global de 2008-2009. Los flujos de comercio y capital ya han comenzado a recuperarse, y los flujos internacionales de datos se incrementaron durante la proliferación de la pandemia, cuando los contactos personales fueron trasladados al mundo online, provocando un auge del tráfico internacional de Internet, las llamadas internacionales y el e-commerce.

«La crisis actual ha demostrado que los contactos internacionales son indispensables para mantener la economía global, asegurar el sustento de las personas y ayudar a las empresas a reforzar sus niveles comerciales», afirma John Pearson, CEO de DHL Express. «Las cadenas de suministro y redes logísticas conectadas desempeñan un papel esencial para asegurar que el mundo siga funcionando y estabilizar la



globalización, especialmente en una crisis que abarca todo el planeta. Eso nos recuerda la necesidad de estar preparados para cualquier eventualidad. El reciente avance decisivo en el desarrollo de la vacuna ha puesto de relieve la importancia sistémica de una logística médica rápida y segura, dependiente de una red mundial interconectada que asegure de manera efectiva la distribución internacional».

Aunque el COVID-19 ha trastornado la actividad económica y la vida en todo el mundo, no ha dañado los vínculos fundamentales que conectan a los países entre sí. «Este informe muestra que la globalización no se desmoronó en 2020, sino que la pandemia transformó (al menos, temporalmente) la manera en que se conectan los países. También pone de manifiesto tanto los peligros de un mundo en el que se rompen vínculos esenciales como la urgente necesidad de lograr una cooperación más efectiva frente a los desafíos globales», comenta Steven A. Altman, coautor del informe, investigador académico y director de la Iniciativa de DHL sobre Globalización en la NYU Stern School of Business. «Una mayor conectividad a nivel global podría acelerar la recuperación mundial tras la pandemia del COVID-19, ya que los países que están más conectados a los flujos internacionales tienden a lograr un crecimiento económico más rápido».

Auge de los flujos digitales, recuperación de los flujos comerciales y de capital, caída de los flujos de personas

Como era de esperar, los flujos de personas han sufrido una caída sin precedentes en 2020 a consecuencia de los confinamientos y las prohibiciones de viajar para contener la expansión del virus. El número de personas

que viajan al extranjero va camino de registrar una caída del 70% en 2020, según las últimas previsiones de la ONU. Posiblemente, el turismo internacional no alcanzará el nivel previo a la pandemia hasta el 2023. En cambio, los flujos de comercio, capital e información soportaron el embate sorprendentemente bien. El comercio internacional se recuperó con fuerza tras una caída en picada al inicio de la pandemia, y sigue siendo una tabla de salvación para las economías de todo el mundo.

Los flujos de capital se vieron más afectados. Los flujos de inversiones extranjeras directas (IED), reflejo de las operaciones de compras, consolidación o reinversión de las empresas en otros países, podrían caer un 30–40% este año, también según los pronósticos de la ONU. No obstante, las decididas respuestas en materia de política de los gobiernos y los bancos centrales han contribuido a estabilizar los mercados. Los flujos de información digital han aumentado desde que la pandemia nos obligó a trasladar el trabajo, los juegos y la educación al medio online. Las personas y las empresas enseguida tomaron medidas para mantenerse conectadas digitalmente, disparando incrementos de dos dígitos en el tráfico global de Internet. Europa lidera el ranking de los países más conectados globalmente, mientras que los países del sudeste asiático sorprenden con un rendimiento por encima de sus pares. El Índice de Conectividad Global de DHL emplea

más de 3,5 millones de puntos de datos para hacer un seguimiento de la globalización de 169 países en el periodo comprendido entre 2001 y 2019. El índice mide la conectividad global de cada país en función del tamaño de sus flujos internacionales en relación con el tamaño de su economía nacional ('profundidad') y la medida en que sus flujos internacionales se distribuyen por todo el planeta o bien de manera más localizada ('amplitud').

Los datos más recientes muestran que Países Bajos vuelve a ser el número uno en el ranking de los países más conectados globalmente del mundo. Singapur, Bélgica, los Emiratos Árabes Unidos e Irlanda completan la lista de los cinco primeros puestos. Singapur lidera el índice respecto a los flujos internacionales en relación con la actividad nacional. Asimismo, ningún país posee una distribución de flujos más global que el Reino Unido. Europa es la región del mundo más globalizada, y 8 de los 10 países más conectados globalmente pertenecen a esta región. El Viejo Continente lidera en flujos de comercio y de personas, mientras que Norteamérica es la región número uno en flujos de información y de capital.

El estudio, la situación de la región e información adicional pueden descargarse en:

<https://www.dhl.com/global-en/spotlight/globalization/global-connectedness-index.html>

Soluciones en atmósfera controlada

Utilizando la tecnología de Control de Atmósfera; la empresa Daikin aplicó en forma exitosa la solución de atmósfera controlada CLIMACTIVE para CMA CGM. Diseñada por Daikin Reefer, esta tecnología le permite a la naviera CMA CGM – que cuenta con la segunda flota de contenedores reefer del mundo con 410.000 teus y 300.000 enchufes- expandir su rango de carga perecedera, transportando nuevos productos frescos a mercados distantes proveyendo condiciones de



atmósferas precisas dentro de los contenedores reefer, garantizando la frescura y las condiciones óptimas al arribo, señala un comunicado de Daikin.

Daikin Reefer es líder como proveedor de

soluciones de control de frío y clima en los contenedores. La división de negocios de refrigeración global, aire acondicionado y control de clima de Daikin Industries, Ltd., se ubica en Japón.

En el modo óptimo de Atmósfera Controlada, el bajo oxígeno y dióxido de carbono seteado de 2% a 3% permite un manejo preciso de las condiciones dentro del contenedor reefer. Daikin Reefer asegura que cada carga de perecederos dentro del contenedor esté correctamente calibrada y que la misma llega al mercado de destino preparada para ser entregada y

Proyecto Cyber-MAR

El próximo 16 de diciembre se celebrará el primer piloto de demostración del proyecto europeo Cyber-MAR en el puerto de Valencia, un evento organizado por la Fundación Valenciaport que se desarrollará en formato virtual y en el que se probarán las principales ventajas de la solución Cyber-MAR.

El objetivo de este evento es concienciar a los asistentes de la importancia de la ciberseguridad y dar conocer herramientas que permitan proteger infraestructuras esenciales como la red eléctrica. Estas herramientas permitirán adaptar los sistemas ante nuevas amenazas y formar a todos los empleados para poder reaccionar ante un ataque.

En concreto, el piloto consistirá en probar y validar una versión inicial del sistema Cyber-MAR en el ámbito de un escenario de ciberataque a la red eléctrica del puerto. Durante la demostración se utilizará la tecnología de cyber-ranges, que permite crear una réplica virtual de una infraestructura incluyendo todos sus activos y sistemas. El escenario se centra en la simulación de un ataque de acceso remoto a la infraestructura informática y de OT (tecnologías de la operación), y a la red de energía del Puerto de Valencia. El primer objetivo de este ataque es infectar y controlar diversos sistemas y equipos de la red OT y el segundo objetivo es cortar el suministro modificando la programación de un PLC (controlador lógico programable).

Durante esta demostración se proporcionará una

consumida.

Fuentes de la empresa señalan que diferencia de otros sistemas el de Atmósfera Controlada de Daikin, no inyecta aire seco al contenedor, sino que permite conservar la humedad al cargar nitrógeno lo que le añade una mezcla vital y reduce la respiración de la carga bajando rápidamente la concentración de oxígeno.

Agregan que ningún otro proveedor puede generar este ambiente de seteado de 2 a 3% con bajo oxígeno y dióxido de carbono, incluso la carga fresca mejora su calidad y extensión de vida.



visión del escenario a través de diferentes puntos de vista: desde la perspectiva de un atacante y desde la perspectiva de un defensor usando el Sistema de Detección de Intrusos (IDS) y el SIEM. Los socios del proyecto explicarán cómo estar preparados ante dichas amenazas y cómo detectarlas.

Cyber-MAR es un proyecto financiado por el Programa Horizonte 2020 cuyo objetivo es aprovechar la utilización de cyber-ranges en la cadena de valor de la logística marítima, mediante el desarrollo de un entorno de simulación innovador que se adapte a las peculiaridades del sector marítimo, pero que al mismo tiempo sea de fácil aplicación en otros subsectores del transporte. Será desarrollado por 13 socios de 8 países europeos que se han unido en su visión de impulsar la preparación cibernética en el sector marítimo portuario como un aspecto altamente prioritario.

Para más información: www.cyber-mar.eu
Enlace para el registro gratuito al evento de demostración de Cyber-MAR:

<https://www.eventbrite.com/e/cyber-mar-valencia-pilot-event-tickets-127998062651>