

# MEGATRADE

www.revistamegatrade.com.ar

Año XXII Nro. 255 Junio 2014



@ReMegatrade



Revista Megatrade

**A modo de los guías que asisten a los montañistas en el Himalaya hoy las Pymes necesitan especialistas en mercados específicos que manejen cada cultura para que los lleven de la mano y que aquellas puedan llegar al mundo. Pero cómo formarlos? Hay gente que esta trabajando en ello...**

## **Las Pymes necesitan un Sherpa**

Los dilemas de las políticas navieras y portuarias

La situación enfocada desde autoridades y operadores

El sector del Arándano en una etapa de consolidación

Jornada en Concordia con referentes de la actividad

Todo lo que pasa con la carga reefer

Cool Logistics Americas en Sao Paulo





# Intelligence. Hamburg Süd's secret.

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

**No matter what.**

HAMBURG  SÜD

[www.hamburgsud-line.com](http://www.hamburgsud-line.com)

# MEGATRADE

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

Revista mensual con circulación por suscripción

Llega a cargadores, embarcadores y operadores de comercio exterior

**Año XXII N° 255 Junio 2014**

**Director-Editor**

Darío Kogan

**Diseño Editorial**



Suscripción anual a Revista Megatrade versión impresa y digital y

MV Megatrade Virtual

Capital Federal \$300

con recargo por envío al interior

[www.revistamegatrade.com.ar](http://www.revistamegatrade.com.ar)

[contacto@revistamegatrade.com.ar](mailto:contacto@revistamegatrade.com.ar)

[suscripcion@revistamegatrade.com.ar](mailto:suscripcion@revistamegatrade.com.ar)

Av. Corrientes 2565 2º 10 (C1046AAP)

Tel: (54 11) 4952-5167

Buenos Aires, Argentina

Registro de la propiedad intelectual 240.963

## DESTACADOS

### Informe de Situación

Buitres que hacen cerrar aún más la canilla 4

### Mercados

Jornada en Concordia 6

La consolidación del mercado de arándanos 6

### Informe

El mercado reefer regional 8

### Nota de Tapa

Los sherpas o guías que acompañen a las pymes a los mercados 13

### Informe

Políticas portuarias y navieras 17

### Puertos

Más proyectos en Paraguay 23

### Proyectos

Un avance importante en la reubicación del puerto de Santa Fe 25

/ Propuesta para una operación de Transbordo en San Pedro



## EXOLGAN CONTAINER TERMINAL

Plataforma integrada de operaciones Portuaria, Logística y Ferroviarias.



### Plataforma Portuaria

Plataforma de Logística Portuaria, ubicada en Dock Sud, Avellaneda, Pcia. de Bs. As., desarrollada sobre un predio de 45 hectáreas. Es la terminal de contenedores más moderna de Sudamérica, operando el 35% del mercado de contenedores de Argentina.

### Plataforma Logística

Exolgan desarrolla dentro del área portuaria operaciones de logística dedicada. Para satisfacer la demanda de importadores y exportadores ha desarrollado un Parque Logístico de 22 hectáreas ubicadas a 400 mts. de Exolgan, sinergizando así los servicios portuarios y logísticos.

### Plataforma Ferroviaria

Dentro del ámbito operativo de la Terminal Portuaria Exolgan, se ha desarrollado una Terminal ferroviaria de 50.000 m<sup>2</sup>. Esta área operativa permite la conexión de las cargas del interior del país con los mercados internacionales combinando ferrocarril, transporte carretero y transporte marítimo.

[www.exolgan.com](http://www.exolgan.com)

Alberti 1780 - (B1871ESF)  
Dock Sud - Avellaneda  
Buenos Aires - Argentina  
Tel: (54.11) 5811-9100



# LOS BUITRES QUE HACEN CERRAR AÚN MÁS LA CANILLA

**Escribe: Dario Kogan**

**E**NTRE OTRAS COSAS, POR ESTOS días se está midiendo entre los operadores de comercio exterior cuánto puede complicar la situación de la demanda de los llamados “fondos buitre” a la aún mayor escases de divisas y el cierre de la canilla a las DJAI, ya sea su aprobación e inclusive luego de aprobadas que no se liberen en la ventanilla del Banco Central. Quién puede negar que ante la “nueva situación de riesgo” – aunque sin duda era una alternativa posible que se podía manejar mucho tiempo atrás- se priorice – aún más- el cuidado de los pocos dólares disponibles.

Pero si es que uno no se quiere quedar con la coyuntura tan complicada, la rueda sigue girando y hay temas en la logística naviera y portuaria que se siguen debatiendo.

Por un lado, resulta reconfortante que en el contexto macro actual se sigan observando interesados en desarrollar proyectos portuarios, especialmente vinculados al transbordo – Paraguay y Uruguay- como en el país. En este número mencionamos algunos; lo que demues-

tra que el ámbito privado siempre está atento a los desarrollos que fundamentalmente se dan en las cargas masivas; un segmento que parece no tener techo. Otro de los temas de permanente interés, pero que se discute y discute sin avances palpables es el de la “marina mercante”. De todos modos se dejó escuchar por allí que desde ciertos ámbitos se está promoviendo una movida que apunte a mejorar la participación de operadores locales en el transporte de granos ya sea por barcaza como a nivel internacional. Esto a través de un régimen especial que sobre todo baje la carga impositiva en los distintos niveles, para que los que hoy están, por ejemplo, en la bandera paraguaya, se corran a operar bajo esta nueva legislación especial argentina. Se sigue especulando con el bajo costo de los buques en el exterior con una normativa que haga más atractivo operar desde aquí. *Será real?*

Claro que esto exige convencer a los cargadores masivos para que den una parte de sus cargas. En ese sentido se están haciendo gestiones para que “se comprenda el mensaje”.

## CHINA FRENA ALIANZA P 3?

Sorprende general en el mercado del shipping global, por el freno del gobierno chino a la mega alianza naviera P 3 Maersk/MSK/CMA-CGM para las rutas troncales y que quería empezar a funcionar el año próximo. El argumento chino es que se ve a esa alianza como una fusión y que además va en contra de otros operadores. Algunos dicen que China trata de proteger a sus empresas navieras en un mercado de baja rentabilidad y donde se busca a toda costa bajar costos.

La sorpresa de las navieras involucradas en el P3 vino a cuento además porque tanto las autoridades de EE.UU como las europeas no habían objetado dicha alianza.

## CONCESIONES

Hay cierta inquietud en los gremios vinculados a Puerto Nuevo porque la extensión de las concesiones sigue sin definirse y esto puede aprovecharse por algunos para generar ideas que vayan contra el puerto.

De allí que se pueden divisar algunas banderas de los sindicatos por fuera de las terminales reclamando por la lentitud con la que se viene avanzando en el tema. La burocracia tiene su tiempo; *pero tanto?*

## SE AMPLÍAN LOS CORREDORES BAJO LA ITSA

Una novedad que pasó algo desapercibida, tiene que ver con el comienzo de la nueva etapa de implementación de jurisdicciones y corredores a ser alcanzados por la Iniciativa de Seguridad en Tránsito Aduanero (ISTA), régimen que marca entre otras cosas que las cargas en tránsito deben ir con precinto electrónico y seguimiento satelital. A partir del 19 de agosto pasarán a ser obligatorios la totalidad de los traslados y tránsitos registrados en todas las jurisdicciones y corredores del país. A las jurisdicciones actuales para traslados obligatorios con PEMA se les sumaron Corriente, Formosa, Jujuy, La Quiaca, Pocitos, San Juan, Tucumán, La Rioja, San Luis y Santiago del Estero. El esquema se inició con Buenos Aires, Mendoza y Ushuaia y luego se sumaron en abril: Campana, Colón, Córdoba, Gualaguaychú, La Plata, Paraná, Paso de los Libres, Posadas, Río Grande, Rosario, San Lorenzo, San Nicolás, San Pedro, Santa Fe, Villa Constitución, Ezeiza, Santo Tomé y Gral. Deheza.

# El principal corredor fluvial apostando al Mercosur

## Hidrovia®

Hidrovia S.A. - Av. Corrientes 316, 2º piso (1314) Buenos Aires, tel 4320-6900 - Jan de Nul N.V. - Emepa S.A.





# AAPA

## XXIII CONGRESO LATINOAMERICANO DE PUERTOS ARGENTINA 2014



26 AL 29 DE AGOSTO DE 2014

# PUERTO IGUAZÚ, ARGENTINA



## "LA INTEGRACIÓN HEMISFÉRICA CON LOS PUERTOS LATINOAMERICANOS COMO CLAVE DEL DESARROLLO REGIONAL"

La Cumbre de Puertos más importante del Continente tendrá su nueva edición en uno de los principales atractivos turísticos, considerado "Patrimonio de la Humanidad" por la UNESCO, y consagrado como una de las "Siete Maravillas Naturales del Mundo".

CONVOCAN:

**AAPA** Asociación Americana de Autoridades Portuarias  
Alianza de los puertos de Canadá, el Caribe, América Latina y los Estados Unidos

**MISIONES**  
pura vida natural



[www.aapa2014argentina.com](http://www.aapa2014argentina.com) | Más información: [info@aapa2014argentina.com](mailto:info@aapa2014argentina.com)

**Análisis del sector en una jornada de APAMA en Concordia, inversiones en el cambio varietal, la búsqueda por alargar la temporada y la estabilidad en los mercados**

## La consolidación del Arándano

**L**A PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN de arándanos hoy esta manejada en forma madura y estable, plenamente consolidada con asociaciones de productores como CAPAB, APAMA y APRATUC y la asociación que nuclea a exportadores y productores exportadores de nuestro país –ABC- que están trabajando en conjunto. Este es uno de los conceptos que se pueden sacar de la reciente 6ta. Jornada Técnica Regional que organizó la Asociación de Productores de Arándanos de la Mesopotamia Argentina –APAMA- en Concordia.

El encuentro reunió a casi 200 productores de todo el país, principalmente de las tres regiones que predominan en la materia de arándanos, Concordia, Tucumán y Buenos Aires, y de Uruguay.

El presidente de APAMA, Juan Scordia, destacó que la actividad quiere posicionarse a la vanguardia de la producción y valoró el apoyo del estado provincial. Asimismo aseguró que en Concordia el sector continuará invirtiendo en investigación y desarrollo *“porque es lo que nos permite hoy estar a la altura de cualquier productor del mundo”*, dijo.

En las presentaciones se resaltaron las fuertes inversiones que se están realizando en el país en materia de recambio va-

rietal, que lo posiciona como líder en la ventana de primicia en los mercados del Hemisferio Norte. También se pudieron escuchar los avances en investigación de manejo post cosecha con atmósfera modificada y una variante de complementación del negocio con la incorporación de otros berries como las moras dulces. En representación de la ABC, habló su gerente, Inés Peláez quien destacó las ventajas de la producción argentina, orientada a la calidad, mejora de rendimientos, adelanto de la curva de producción y confiabilidad en los mercados. *“Argentina sabe cómo hacerlo”*, dijo especialmente en materia de cambio varietal mientras otros países se encuentran a esta fecha experimentando con variedades, *“con una curva de aprendizaje muy costosa que nosotros supimos atravesar con éxito diez años atrás”*, dijo. Incide también positivamente en nuestro país la diversidad de climas y los suelos con los que cuenta para lograr un desarrollo natural y de alto rendimiento de nuestras plantas, mientras que en otros países se precisa generar condiciones artificiales. Por ejemplo el técnico chileno



no Fernando Díez Fontecilla, detalló que en el norte de Chile en producciones que salen en la ventana temprana, las plantas son puestas en contenedores para paliar los problemas de suelo.

Detalló que la producción se concentra 46% en Tucumán y Salta – 1250 has. plantadas con 5900 tons de producción- 39% en Entre Ríos y Corrientes – con 1050 has y 5000 tons- y el 15% en Buenos Aires y el resto del país – 400 has y 1850 tons- Peláez destacó que a pesar del clima desfavorable, se ha logrado matener los estándares de calidad requeridos por los mercados. *“El índice de reclamos de la industria se ubicó dentro de los valores internacionales, siendo los mismos muy*

**MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY**



**Growth through Innovation**  
Growth through Innovation  
Growth through Innovation

Piedras 683 (C1070AAM) Buenos Aires, Argentina.  
Tel. (54 - 11) 5300 - 7300 Fax: (54 - 11) 5300 - 7301

E-mail: [info@mscar.mscgva.ch](mailto:info@mscar.mscgva.ch)  
Website: [www.msccargentina.com](http://www.msccargentina.com)



bajos. Argentina cuenta a la fecha con el 85% de sus plantaciones con nuevas variedades”, dijo. Resaltó el nuevo protocolo de fumigación para exportaciones a EE.UU que reduce la temperatura de fumigado de 21°C a 15.6°C aumentando la vida post cosecha y la calidad del producto. Un trabajo muy arduo con negociaciones que llevaron tres años. Además destacó que Argentina cuenta con más de 200 has de plantaciones orgánicas.

En el cuadro de las ventajas que se vienen dando, señaló el incremento en la eficiencia en la cosecha; las inversiones en nuevas variedades que proporcionan mejores rendimientos y el mejor manejo de las plantaciones, y entre las desventajas; el aumento de costo de la mano de obra, la falta de capital de trabajo para invertir en laboreo y las trabas en la devolución de reintegros de exportación. Hay nuevos mercados de gran potencial que se vislumbran a través de nuestros competidores. Hay expectativa con China donde se está comenzando el Análisis de Riesgo de Plagas y con Japón la respuesta de SENASA al MAFF para exportar con tratamiento 15.6<sup>º</sup> (sin protocolo desde 2010). Por otro lado, en Europa aparecen mercados como Alemania en plena expansión y se está haciendo un estudio preliminar de India y las posibilidades de

Medio Oriente (Emiratos Arabes). También advirtió que es necesario promover el mercado interno que hoy es de 1000 tons.

En cuanto a la logística, la salida por Tucumán ya es una alternativa consolidada que cuenta ahora con una cámara específica. Para Peláez la concentración de 97% de los envíos vía área debe reducirse con más exportaciones marítimas y además hay que bajar los costos del avión.

Sin embargo, notamos que si se miran los números de las exportaciones de arándanos, estas no crecen. En 2006 salían 6600 tons llegando al pico del 2011 de 15.800 tons, pero en 2013 cayeron a casi 12.800 tons.

Para Peláez la producción y la exportación Argentina se encuentra estabilizada. “El decrecimiento de la producción en la temporada pasada se debió exclusivamente a eventos climáticos desfavorables que afectaron plantaciones del NOA en su producción temprana con las heladas de agosto y el fuerte tornado con epicentro en Yuquerí del NEA; pero todo hubiera llevado a pensar en un volumen de alrededor de 16.000 ton como el ABC pronosticara al inicio de la campaña. Pero la fuerte inversión en recambio varietal que Argentina comenzó hace unos años y que continúa actualmente, hace

que la curva de producción sea más uniforme a lo largo del tiempo, empezando más temprano y garantizando fruta de septiembre a diciembre”, nos dice. Cree que el incremento de los embarques marítimos podría generar la extensión de la producción. “Esta curva más suavizada donde los peaks no son tan drásticos nos favorecerían desde el punto de vista de los precios”, agrega. La idea es extender la temporada distribuyendo más la exportación entre agosto y enero. Frente al hecho de que aparezcan nuevos competidores como Perú, la especialista precisamente expuso ese caso y señaló que todavía allí falta experimentar mucho hasta lograr las variedades más aptas para su clima y suelo y que además se adapten al gusto y requerimientos de la demanda. Al respecto, los exportadores y productores siguen de cerca el tema. La especialista nos dice: “Estamos atentos a esa evolución y está muy claro en que constituye una amenaza en el mediano plazo, tiempo en que nuestro país debería trabajar aún más en la calidad y posicionar su fruta cuidando mucho de no cometer errores que nos puedan costar caro en el futuro. De ahí que es tan importante el hecho de estar trabajando todos juntos, el ABC y las distintas entidades regionales”.

## SI CONTÁS CON LA MEJOR EXPERIENCIA, NO HAY TAREA DIFÍCIL.

Somos parte de un grupo con más de 115 años en la actividad portuaria aportando confiabilidad a la cadena logística del país.



Una empresa del **GRUPO MURCHISON**

**TERMINAL ZARATE**  
PUERTO

[www.terminalzarate.com.ar](http://www.terminalzarate.com.ar)

Cool Logistics Americas en Sao Paulo

# Las expectativas del reefer en la región

**R**EPRESENTANTES DE LA COMUNIDAD logística, carriers y líneas aéreas, proveedores de tecnología y gestión en materia de mantenimiento de perecederos y cargadores expusieron en el marco de la conferencia Cool Logistics Americas que se realizó en Sao Paulo. Un encuentro que ya es marca tradicional en otras regiones del mundo y que por primera vez se realizó en el continente organizada por Cool Logistics Resources y Guía Marítimo. Entre otros expusieron Julian Thomas, CEO de la región de la Costa Este de Sudamérica de Hamburg Süd y Aliança, Lourenço Perottoni, director logístico del gigante brasileño de alimentos BRF; Sofie Tolk, gerente de negocios de agroalimentos del puerto de Rotterdam; Andrew Lorimer, director gerente de Datamar; Mario Veraldo, gerente de ventas en Brasil de Maersk Line, Mauricio Padrón, gerente commercial regional de LCL Group de Chile; Camila Camacho Rocha, responsable para Latinoamérica de FloraHolland; Anton Bril, gerente de servicios comerciales de VGB, de Holanda; Luis Carvalho de Andrade, gerente general de operaciones y transporte de JBS de Brasil; Cleverton Holtz Vighy, responsable de Lufthansa Cargo, en Brasil; Gino Ansaldi, gerente de ventas de Latinoamérica de Thermo King y Patricio Junior, CEO, del puerto de Itapoa.

**NEGOCIO NAVIERO**

Expectativa y adaptación a la realidad de los buques más grandes, más alianzas y la continuidad del slow steaming en los tráficos de contenedores reefer de latinoamérica. Tal fue el mensaje de Julian Thomas, de Hamburg Süd y Aliança. Thomas - en la foto a la der. - señaló que

Hamburg Süd invertirá este año US\$122 millones en 6.000 nuevos contenedores reefer high cube de 40 pies, comprando 2.000 de reemplazo y 4.000 para llevar su flota a 54.000 unidades. De todos modos, advirtió que la situación financiera de las navieras todavía se encuentra muy ajustada, viniendo de un 2013 con un promedio de márgenes operativos en rojo. El foco aún está centralmente puesto en el control de costos.

En un cuadro que muestra el promedio de margen operativo de las líneas, Thomas da cuenta de lo que se habla: Desde el 2009 al 2013 sólo hubo 5 trimestres con márgenes positivos y otros 14 fueron negativos para el negocio naviero. Veamos las fluctuaciones: en 2009 comenzó con 18% por debajo pasando a revertirse en 2010, llegando al máximo de 15% positivo para volver a caer a comienzos del 2011 hasta llegar nuevamente a 12% negativo en el primer trimestre del 2012 cuando se recupera levemente el negocio para volver a caer y estabilizarse entre 0% y 4% negativo el año pasado.

De todos modos la mayoría de los commodities que se manejan en reefer han sido menos impactados por la crisis financiera global. El 38% del transporte reefer global se compone de frutas y vegetales, 25% carne y aves, 18% productos de la pesca y 17% de bananas.

El cambio hacia buques más grandes que todavía se ve en las rutas este/oeste, también se da en los tráficos norte sur y se podría acelerar en los próximos años. Thomas señaló que es necesario buques más grandes para responder a la demanda reefer y al mismo tiempo bajar los costos. Por ejemplo con los buques de 9.600TEU y 2.100 enchufes reefer – la mayor capacidad refrigerada flotando



hoy en día- la nueva clase Cap San que incorporó Hamburg Sud es 33 metros más larga y 5 metros más ancha que la generación previa, la clase Santa, de 7.100TEU. Los primeros dos Cap San fueron desplegados en mayo de 2013 y ocho más están siendo aplicados a lo largo de este año. Precisamente en cuanto a estos barcos, Thomas señala que se está viviendo una revolución, unidades más grandes, más lentas y más eficientes en materia de combustible. *“Antes del 2008 los buques eran diseñados principalmente para ser más rápidos y esos hoy son cada vez más obsoletos dejándolos en una fuerte desventaja en cuanto a costos”,* advirtió.

Al mismo tiempo, los buques más grandes le meten más presión a los puertos y a la infraestructura vinculada y esto se ve en Latinoamérica, especialmente Brasil, donde según Thomas las estadísticas portuarias fueron “horribles” con demoras en atraque y handling que superaron las 83.000 horas equivalentes a siete buques parados en muelle todo el año alrededor de un puerto brasileño. *“La ineficiencia es fantástica, así tenemos que agregar más buques al sistema para mantener las frecuencias”,* añadió.

Las alianzas de los carriers implican la respuesta a las presiones de los costos y esta también es una tendencia que pasa a los tráficos de las costas este y oeste de la región, dijo el directivo, y así se ve la vuelta a consorcios con muchos jugadores compartiendo el mismo sistema subyacente. Asimismo el sistema

**La nueva terminal de contenedores del Río de la Plata.**

**TecPlata**  
ARGENTINA AN ICTSI GROUP COMPANY  
www.tecplata.com



de navegación controlada para reducir el consumo de combustible llegó para quedarse y según Thomas, es uno de los más profundos impactos en la industria. Sobre los tráficos reefer de la región, en su exposición en Cool Logistics Americas, destacó que la clave es mantener un aceptable transit time dentro del marco del slow steaming y hay que adaptarse a esa nueva realidad. Dijo que la velocidad promedio de los buques en las rutas de latinoamérica esta en unos 18 nudos, tres o cuatro menos que hace unos años pero que no se esperan más reducciones de velocidad.

En ese sentido, otro de los expositores en el encuentro, Lourenço Perottoni, director logístico del gigante brasileño de alimentos BRF que exporta 7000 contenedores reefer por mes, advirtió que *“Unos 13 días de transit time a Europa son adecuados, pero para nosotros es más importante la precisión en la respuesta del carrier. Si me dicen que llega en 18 días debe hacerse en 18 días”*, advirtió. Precisamente Perottoni agregó que en los últimos tres o cuatro años ya se ha aceptado el slow steaming como *“la norma”*.

Mario Veraldo, director comercial de Maersk Brasil, - en la foto abajo a la izq.- destacó líneas generales como la situación de baja rentabilidad del shipping de línea, los positivos desarrollos en infraestructura portuaria en la región en los últimos dos años, buenas perspectivas para la Costa Oeste de Sudamérica; pero del otro lado, el menor crecimiento económico brasileño y los problemas en Argentina y Venezuela y los bajos niveles de fletes con Lejano Oriente debido a la sobrecapacidad. De allí el esfuerzo por reducir costos y apuntar a mayores alianzas de líneas. Ve un riesgo adicional en la capacidad reefer dispo-

nible en la medida en que se de una demanda creciente. Mientras en Brasil los costos suben, los fletes de reefer se mantienen decrecientes, dijo.

Por su parte, Sofie Tolk, del Puerto de Rotterdam, - en la foto abajo a la der.- resaltó el impacto que tienen las alianzas entre las líneas y los buques más grandes en puertos y terminales. En el primer caso, los socios tocan en diferentes terminales y puertos que no tienen tanta capacidad como para manejar ese volumen. El desafío es aún mayor por el más fuerte poder de negociación que tendrán las líneas. En cuanto a los buques más grandes exigen de los puertos mejores accesos náuticos, muelles más profundos y extensos, más inversiones en equipos. Así a su enorme desarrollo que lo lleva a ser uno de los puertos líderes a nivel mundial, Rotterdam agrega inversiones desde el sector privado por 1.1 mil millones de euros y cuenta con proyectos para extender la capacidad intermodal y la ampliación del Amazone Harbour para recibir a los buques más grandes.

Otro de los dilemas que aparecen, es que la incorporación de buques de 18.000 teus al sistema genera un efecto cascada que impacta en todos los puertos de los distintos tráficos. *“Los buques más grandes no siempre son óptimos para cualquier ruta”*, señaló Tolk.

También todo esto hace que el puerto necesite más capacidad reefer, más plugs, facilidades - que deben estar más cerca o integradas a las terminales- y más per-

sonal calificado.

Tolk mostró una serie de datos del impacto del manejo de muelle en el tráfico del hinerland. Nada que ver lo que mueve y exige un buque de 18.000 teus que implica una carga y descarga de 36.000 teus, cuando en Rotterdam buques de 10.000 teus representan 6000 movimientos. Un puerto que tiene una excelente distribución modal: 14% por tren - 1400 teus a 75 por vagón equivale a 19 formaciones, 31% por fluvial - 3100 teus a 96 por barcaza equivale a 32 equipos-, 25% por carretera - 2500 teu a 1.6 por camión equivale a 1560 unidades- y 30% en feeders - 3000 teu a 280 por barco equivale a 10 buques-.

Por su parte, Andrew Lorimer de Data-mar hizo un análisis detallado del tráfico reefer de la Costa Este de Sudamérica dominada por carnes y frutas. Por ejemplo: muchos equipos que bajan cargados vuelven apagados y no pocos con carga seca. Además en Argentina hay una transición de esas cargas desde los buques refrigerados de bodega a contenedores, el tema es definir los tiempos en que esto va avanzando. Con datos de la consultora Drewry, mostró que en el total de la CESA, las exportaciones reefer se mantienen estáticas en unos 725.000 teu por año llegando a 30% del total de los envíos contenedorizados que salen de la costa. Comparando Brasil y el Río de la Plata, Lorimer señala que los volúmenes mensuales de nuestro vecino son dos veces y medio más grandes que los argentinos.

Mientras que el pico de las exportaciones brasileñas - especialmente de carne que representa 80% de los envíos reefer de ese país- se da en octubre; la cosecha de fruta en el Plata es entre marzo y julio y significan 52.000 teus. La fruta es el segundo producto





**Abbey Sea**  
SHIPPING SERVICES



**BIMCO**



- ▶ SHIP & CARGO BROKERS
- ▶ SHIP AGENCY
- ▶ SALE & PURCHASE
- ▶ MARITIME CONSULTANTS
- ▶ BUNKER SUPPLIES
- ▶ CHARTERING

**HEAD OFFICE**  
Av. Alicia Moreau de Justo 1720  
2<sup>nd</sup> floor "I", C1107AFJ  
Buenos Aires . Argentina  
Phone (+ 54 11) 4312-0021  
Fax (+ 54 11) 4315-3339

**SAN LORENZO BRANCH**  
Colón 1798 (2200) . San Lorenzo  
Santa Fe . Argentina  
Phone (+ 54 3476) 42 4100  
Fax (+ 54 3476) 43 0666

[info@abbeysea.com.ar](mailto:info@abbeysea.com.ar) . [www.abbeysea.com](http://www.abbeysea.com)

exportado en reefer por Brasil con 60.000 teus mientras que en el río de la Plata el producto número uno en reefers es la carne con 37% del total de exportaciones; le sigue la fruta, pescado, lácteos, huevos, miel y preparados de vegetales y frutas. En lo que es importación en reefer, creció fuerte en 2013 aunque su participación es menor: 100.000 teu por año, un 3% del total de cargas.

Lorimer - *en la foto al centro*- se pregunta si habrá capacidad en materia de contenedores reefer para un eventual incremento de la carga de frutas del Valle argentino que hoy van más en bodega. En 2013 en San Antonio Este hubo 40 llamadas de buques convencionales refrigerados pero la mitad está llegando esta temporada. Son buques que tienen entre 20 y 30 años. Por otro lado, se esperan más llamadas de portacontenedores y un nuevo buque está trabajando en el tráfico. Allí preocupan los volúmenes. Mientras que en 2013 se exportaron 200.000 tons en los buques reefer, - que pueden representar entre 17.000/18.000 teus- este año se posicionaron la mitad. Dice Lorimer que por otro lado los buques reefer tradicionales también sacan carga de cítricos del norte argentino, las exportaciones de pescado de las Islas Malvinas - que salen por Montevideo- lo que podría incrementar la demanda de contenedores en un futuro. Quizá se llegue a un incremento de 3.000 teu por mes. En el tráfico de la CESA hay 29 servicios - incluyendo 5 regionales- con una capacidad de equipos reefer mensual de 554.000 teus mientras que en los buques hay más de 79.000 enchufes, es decir 14% del total. Los tráficos con más plugs son Norte de Europa con 19% frente a la capacidad total de reefers y la más baja es hacia la Cos-

ta Este de EE.UU. con 10%. La oferta de enchufes supera a la demanda por 26.000 plugs; el único tráfico donde se queda corta la oferta es el Mediterráneo. Curiosamente, la mayoría de las cargas que salen por bodega convencional reefer van al Mediterráneo destino que justamente tiene menos enchufes en los buques containeros.

Patricio Junior, CEO del puerto de Itapoá y vicepresidente de la Asociación de Terminales Portuarios Privados ATP de Brasil, - *en la foto a la izq.*- señaló que ninguno de los enormes buques que manejan las líneas - a partir de 15.000 teus- pueden tocar los puertos brasileños por la falta de calado. Mientras en el 2011 China invirtió en infraestructura más de U\$1.015 mil millones, Brasil lo hizo con U\$8 mil millones.

Apuntó a lo importante de invertir en dragado. Por ejemplo, sólo 1 cm más de calado en un muelle 100% utilizado le genera al puerto casi U\$3 millones más por año. *Cómo llega a ese número?*. Haciendo cuentas muestra que un centímetro más de profundidad son 100 toneladas



más por buque y 100 toneladas son 8 contenedores de 12.5 ton cada uno. Así 1 contenedor genera U\$1000 en carga y descarga. Así que cada cm. adicional de calado genera U\$8000 más por buque para el puerto. Un servicio tiene 52 llamadas por año. Siete servicios por año implican 364 llamadas que, multiplicadas por U\$8000, determina que cada centímetro más de profundidad le genera a un muelle -100% utilizado- U\$2.9 millones por año de movida. Matemática pura.

### ALTERNATIVAS LOGÍSTICAS

Por otro lado, hubo una interesante comparación del transporte marítimo de cabotaje frente al camión, a cargo de Luis Carvalho de Andrade - *en la foto abajo a la der.*- de JBS Foods -parte del gigante alimenticio- en sus operaciones entre sus plantas más al sur de Brasil y Manaos. Hoy la combinación del transporte marítimo fluvial de cabotaje frente al camión -que podría utilizar más a menudo la empresa- no genera una baja de costos significativa. Más allá de las ventajas conceptuales; mover la carga por buque exige contar con grandes lotes; el riesgo de atrasos y cancelamientos de servicios, mayor transit time, y en suma la necesidad de mayor abastecimiento en las puntas, dijo.

Maurício Padrón, gerente comercial regional de LCL Group de Chile señaló la necesidad de que los cargadores tomen la iniciativa con nuevas ideas que pueden cambiar la modalidad tradicional en los canales por las que salen sus envíos.

Por ejemplo en estos últimos años hubo desarrollo de ciertos puertos a partir del contenedor. En 2000 por ejemplo, el puerto de Natal implementó un nuevo gran depósito de frío. Unos años después Laurantzen dejó allí la operación de buques de bodega



**Nuestro trabajo, un compromiso.  
Nuestra bandera, un orgullo.**



Maipú 535 - 1er. piso - C1006ACE - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina

Tel: (+5411) 5279-5555 - Fax: (+5411) 5273-2281

E-mail: info@maruba.com.ar - Web: www.maruba.com.ar



y hoy es un puerto de contenedores con el mismo transítimes que hace nueve años cuando aquellos buques dominaban el tráfico. La misma situación se da con una terminal en Campana, dijo. Otro caso: en 2001 ninguna línea tocaba el puerto de Paíta al norte de Perú, mientras que en la última temporada toda las grandes líneas tuvieron su llamada allí con más de 7000 FEE de perucederos. *“Los cargadores deben unir fuerzas para hacer que las líneas cambien la rotación de los puertos o los schedules cuando sea necesario para sus cargas”*, dijo Padrón.

Por ejemplo se abrieron dos nuevas puertas para el ingreso al mercado de EE.UU desde la Costa Oeste de la región. Por un lado llegar al puerto de Manzanillo en México para entrar con un servicio de camiones diarios a Laredo evitando las demoras del canal de Panamá y siendo más barato que mover las cargas por camión desde los puertos de la costa Este de Estados Unidos a la región de Houston. Así también se evitan los grandes trayectos por camión desde Miami, Filadelfia o



Nueva York. Otra alternativa es entrar por Savannah o Jacksonville en lugar de hacerlo por Nueva York o Filadelfia, agregó Padrón, donde hay que pagar un camión caro. Allí se pueden reducir costos entre U\$1000 y 1300 por contenedor de 40 sólo en camión, cuando la carga tiene destino final en lugares como Atlanta, Houston o Dallas, agregó.

### FLORES Y CADENA DE FRÍO

Camila Camacho de Flora Holland que opera en Colombia y Anton Brill gerente de servicios comerciales de VGB de Holanda, abordaron en detalle el negocio del transporte de flores frescas. Recordamos que FloraHolland es una cooperativa de productores holandeses que funciona como una plataforma de comercio internacional. Camacho - *en la foto a la izq-* destacó el cambio en modos que está tratando de promover esta empresa especializada en la comercialización de flores desde Colombia y Ecuador. Precisamente utilizando el barco en lugar del avión que hoy domina totalmente. Mostró los datos de los últimos años y en especial los primeros meses de este año que muestran un crecimiento – aún la cifra en porcentajes totales no es significativa- marcando una tendencia que apunta a llegar a un balance de 70% por avión y 30% marítimo. La empresa maneja más de 43 millones de flores por día, tiene casi 8000 proveedores, y 2500 tra-

ders con 120.000 transacciones diarias; exporta a 140 países e importa de 60. El principal tráfico es Colombia y América Central a América del Norte con 1.1 mil millones de euros y le sigue Europa con 300 millones de euros. Las exportaciones de flores colombianas que llegan a casi 212.000 tons anuales en un 75% van a EE.UU exclusivamente en avión; mientras que a Europa que tiene una participación de 15% del total ya el transporte aéreo llega a 85%. En el caso de Ecuador las exportaciones superan las 150.000 tons y los destinos están más repartidos: 38% de las flores van a EE.UU, 25% a Rusia y 21% a la UE. Aquí el transporte aéreo se lleva 97%. El uso del marítimo con respecto al aéreo, según Camacho, puede generar reducción de costos en 15% a EE.UU., 40% a la UE, y 60% a Oriente.. El incipiente flujo actual de flores en contenedores marítimos desde Latinoamérica muestra a Ecuador con 100 teus a Europa y 50 a EE.UU.; desde Colombia 600 al Reino Unido, 200 al continente europeo, 90 a Chile 20 a Australia y 10 a Japón. Describió los tiempos del esquema de carga marítima que promueve, por ejemplo desde el puerto de Cartagena. Son 33 días contra 17 por vía aérea desde la salida de la cosecha hasta el punto final. Camacho sostiene sustancial trabajar en toda la cadena para mantener la supervida de las flores en destino final *“en los floreros”* el mayor tiempo posible. *“La*





**PUERTO BUENOS AIRES**  
El Puerto Federal Argentino

www.puertobuenosaires.gob.ar - Avda. Ingeniero Huergo 431 (C1107AOE) - TEL/ FAX: +54-11-4342-1727 / 4342-6836

**ARGENTINA**  
UN PAIS CON BUENA GENTE



Presidencia de la Nación

*cadena de frío es clave para la calidad y la sobrevivencia de las flores”, dijo. Los productores han ajustado el proceso en planificación de la cosecha; soluciones en manipuleo, control fitosanitario, control de temperatura y packaging, mejoras en la consolidación, estandarización del packaging y mejores procesos de carga en los contenedores. Al mismo tiempo se necesita una mejor infraestructura en puertos. Mostró una serie de gráficos que muestran que en los 23 días marítimos la temperatura se mantiene más estable que en los tres días aéreos donde paulatinamente va subiendo. “Es clave el manejo de toda la cadena de provisión desde la planta hasta destino final; una mayor educación desde el productor pasando por las líneas, compradores, logísticos y puertos, así como la mejora de infraestructura en puertos, almacenes de frío, camiones y rutas. Las líneas deben tener más capacidad y más reposición de contenedores”, agregó.*

Por su parte Bril puntualizó la necesidad de trabajar mejor en el seteo de la temperatura vía aérea que en las bodegas es muy alta – varía entre 4 y 10°. Precisamente señaló que hay falta de transparencia en cómo instruir en el seteo y ese dato no siempre está registrado en la guía aérea. Otro problema que afecta la cadena es que las demoras en los vuelos hacen que las flores queden al aire libre en las plataformas. “Hay diferencias en la performance de la cadena de frío entre las líneas de pasajeros y las de carga”, agregó.

Señaló que el índice diario de temperatura es sustancial para saber la vida de las flores en los puntos de venta y el impacto del transporte en el producto – que se resume en la temperatura del producto por el número de días de transporte por 24 horas-La clave es mantener esa suma TxD lo más baja

posible. En el control de temperatura, se debe trabajar además en la refrigeración rápida en la post cosecha – entre 30 y 60 minutos- luego sí es posible forzar aire frío en el aeropuerto o área de consolidado. Durante el transporte, la temperatura de las rosas vía marítima debe ser de 0,5 a 1,5° y en el aéreo de 4° Por su parte, Cleverton Holtz Vighy, responsable de Lufthansa Cargo en Brasil, señaló que la estructura de productos que se transportan por carga aérea a nivel global es la siguiente: alta tecnología 21%, partes de maquinarias 19%, materias primas 17%, perecederos 11%, químicos 8%, bienes de capital 7%, vehículos y autopartes 6%, indumentaria y moda 6%

En 2013, Lufthansa Cargo transportó 25.000 tons de fruta fresca y vegetales y 20.000 tons de flores y plantas Destacó el “opticooler”, un contenedor diseñado para el control de la temperatura ambiente con tres sensores interiores y un sensor en el gabinete para asegurar el mantenimiento de una temperatura entre 2 y 30 grados con el registro permanente y no requiere de hielo seco ni energía de frío Señaló la necesidad de mantener la cadena de frío, el cuidado del embalaje, y tener en cuenta las áreas “grises” entre la llegada de la carga al aeropuerto y el ingreso al avión y asegurar la adecuada refrigeración en las bodegas. “La línea solo no puede controlar todo el proceso en el aeropuerto”, dijo.

Recordamos que recientemente Lufthansa anunció que completó el reemplazo de los 5.600 contenedores de aluminio que utilizaba Lufthansa Cargo, por unidades fabricadas casi en un 100% con plásticos de extrema dureza, que pesan 13,6 kilogramos menos que los reemplazados, lo que le permitirá reducir en más de 6.800 toneladas el peso que sus aviones deben transportar

anualmente (foto a la derecha).

La nueva flota de contenedores de menor peso, permitirá además ahorrar unas 2.000 toneladas de combustibles y evitar la liberación al ambiente de unas 7.000 toneladas de dióxido de carbono.

Por su parte, Gino Ansaldi, gerente de ventas para Latinoamérica de Thermo King - empresa con casi 60 años en el negocio de los contenedores y casi 80 en el el transporte refrigerado- hizo hincapié en los factores claves que hay que atender en la cadena de frío; desde los previos a la cosecha, el pre cooling y el transporte mismo apuntando en la mayoría de los casos a reducir la respiración y deshidratación del producto; la necesidad de trabajar en las tecnologías de pre cosecha y a la hora de consolidar evitar el calor; realizar un buen packaging que proteja la carga del manipuleo, de la sobrecarga, de las pérdidas de humedad; que el contenedor tenga un buen flujo de ventilación y un manejo de temperatura adecuado y como siempre, recordar que las unidades reefer están para mantener la temperatura del producto no para bajarla. Asimismo detalló las nuevas tecnologías en reefer de Thermo King que apuntan a simplificar las operaciones, tener un mejor seguimiento y la reducción de energía, la mejor operatividad de los gensets y los nuevos controles.



**BAJO TECHO SIEMPRE**

# Lo Primo

**Depósito Fiscal / Depósito Nacionalizado / Logística y Distribución**

**Lo Primo 1: 14.000 metros cuadrados cubiertos y 3.000 descubiertos**

**Lo Primo 2: 24.000 metros cubiertos**

**Lo Primo 3: 6.000 metros cubiertos**

**Lo Primo 4: 16.000 metros cubiertos (Plazoleta para Transporte Internacional)**

- Oficinas a disposición del cliente para fines múltiples
- Oficina de verificaciones
- Conexión on line Sistema Informático Maria



Qué dijeron analistas y emprendedores en el Foro PEC –Comex organizado por los 25 años de la primera promoción egresada del Instituto de Comercio Internacional de la Fundación ICBC



## Los Sherpas o la formación de guías que asesoren a las Pymes exportadoras

**D**ESDE LAS PERSPECTIVAS DEL comercio exterior, en un contexto mundial de diversidad de escenarios simultáneos, hasta el relato de ejecutivos exitosos y el creciente rol del sherpa – una suerte de “tutor” que acompaña a las nuevas empresas en los mercados internacionales- fueron los temas planteados en el 1er Foro PEC-COMEX del Instituto de Comercio Internacional de la Fundación ICBC para celebrar el 25 aniversario de la primera promoción de profesionales de comercio exterior de esa casa de estudios. El encuentro reunió en el auditorio del hotel Argenta a referentes, egresados, estudiantes y docentes del Instituto de Comercio Internacional. El evento es el primero de una serie que el Instituto quiere desarrollar teniendo en cuenta los cambios permanentes que se dan en el comercio mundial y que exigen más que un conocimiento puramente operativo del comercio exterior -además de los viajes de práctica que promueve el Instituto -para acercarse a las distintas culturas y los mercados. Precisamente la FICBC se está enfocando en preparar a los estudiantes para ser verdaderos guías en comercio exterior, a modo de aquel que acompaña a los montañistas a los picos más complicados – el sherpa- en este caso, a las empresas que quieran llegar a los mercados internacionales en un contexto mundial por demás cambiante. En cuanto al Foro en sí, del panel “*El comercio internacional en un mundo de múltiples escenarios*”, moderado por el director del Instituto, Félix Peña, participaron Osvaldo Rosales (director de comercio internacional de CEPAL); Ignacio Bartesaghi, (Observatorio Asia Pacífico de ALADI) y el especialista Raúl Ochoa, En cuanto a las experiencias de empresas exitosas y el rol del sherpa, expusieron Rodolfo Montes de Oca, creador de Zott Producciones (proveedor global de Mc Donalds especializado en productos innovadores de promoción comercial) y directivo del grupo de emprendedores Endeavor; Federico Kertzman, de MT International Group (broker de alimentos – especialmente de carnes- y forwarder) y Patricio Carmody, ex vicepresidente global de marketing de Pepsico. Asimismo, en un encuentro interactivo

donde participaron los estudiantes y egresados del Instituto, se avanzó sobre la diversidad cultural como clave para generar negocios, llevado adelante por el Grupo AFS y la especialista Emma

Fontanet.

En el primer panel, Rosales de CEPAL señaló distintas tendencias clave que se vienen dando en el contexto internacional. En lo tecnológico, cambios acelerados



- Servicio de cabotaje argentino
- Buenos Aires - Ushuaia - Buenos Aires
- Frecuencia quincenal



Una línea de navegación argentina que ofrece un servicio regular de carga general en el tráfico de cabotaje argentino priorizando la puntualidad y brindando soluciones logísticas a las dificultades que enfrentan nuestros clientes.

Contacto Comercial: Tel: (11) 4315-1444 - [buecom@patagonialines.com](mailto:buecom@patagonialines.com)

[www.patagonialines.com](http://www.patagonialines.com)

sin precedentes especialmente en informática y telecomunicaciones, robótica, digitalización, nanotecnología, biología, vehículos teledirigidos y en el complejo agua-energía-recursos naturales. Aquí, especialmente con el manejo del agua, América Latina debe tener participación, un elemento que quizá sea motivo de guerras y masivas migraciones, dijo. Lógicamente destacó la irrupción de los países en desarrollo, con China con mucha influencia, por ejemplo, en materia de nuevos patentamientos; un elemento donde América Latina está muy atrás, en momentos en que innovación y conocimiento son claves.

Además destacó la producción manufacturera en cadenas de valor y recordó que *“no se puede ser competitivo en todo, ni producir todo. Exportar e importar son de importancia similar”*, dijo Rosales, y citó un trabajo según el cual el promedio de componente importado de un producto exportado es de 40%, que subirá a 60% en las próximas dos décadas, lo que de alguna manera relativiza las políticas forzadas de sustitución de importaciones. Habló también de los mega acuerdos internacionales y advirtió que hoy las



exportaciones Sur-Sur superan a las del Norte-Norte tendencia que se irá incrementando. Repitió los problemas de la región como ser la baja inserción en la economía mundial y exportaciones con alta proporción de commodities y poca globalización de sus pymes e histórica vulnerabilidad externa. Los precios de los commodities están mejor pero hoy fluctúan y China crece menos, así asoman los problemas

Así, si como se prevé para el período 2014-18, el crecimiento de Latinoamérica será en promedio no mayor a 3% anual, esto no será suficiente para las necesidades

### EL DIFERENCIAL QUE OFRECE EL INSTITUTO DE COMERCIO INTERNACIONAL DE LA FICBC

Una clara referencia para hablar de los 25 años del egreso de la primera promoción del Instituto de Comercio Internacional de la FICBC, es su rectora Rosanna Bella - en la foto a la izq.-.

Esta allí desde el primer día -27 años- y así le preguntamos cómo el Instituto absorbió los cambios a nivel global. *“Ha cambiado muchísimo tanto el contexto mundial como la juventud que viene a estudiar. Se trata de generaciones diferentes que tiene pautas distintas, algo que hay que tener en cuenta a la hora de capacitar. En el medio se encuentra la comunidad docente de gestión educativa como bisagra y que tiene que estar atenta a esos cambios que se producen a una velocidad asombrosa. La respuesta es tener una visión a futuro y entender a esa juventud que hay que capacitar”*, dice Bella. Entre las ventajas con las que cuenta la Fundación, agrega, es que es una Institución que por sus dimensiones cuenta con la flexibilidad y la cintura para adaptarse a las nuevas corrientes tanto exógenas como endógenas para que los profesores vayan absorbiendo los contenidos y así ofrecer a los estudiantes una carrera con un título con todas las garantías para actuar como profesionales de comercio exterior. También

de desarrollo. Recomendó tanto tener más y mejor conexión con Asia pero aún más la vinculación en la región. Uno de los problemas, insistió es que intra región se venden más productos finales y pocos intermedios lo que muestra la falta de encadenamientos productivos.

En el segundo panel, Montes de Oca reconoció que llegar a ser proveedor global para McDonalds no fue un camino lleno de rosas y como todo emprendedor hay que saber recuperarse de los fracasos. Su relación con la compañía americana comenzó en el '93 y en cuanto a exportación de los juguetes que vienen en esos productos,

presenta los programas de actividades extracurriculares que se adaptan a un perfil profesional con mentes abiertas, percibiendo aquí también las tendencias que se vienen. Así también, el programa de viajes para prácticas profesionales. Allí se destacan las prácticas en China, programa que ya va por su cuarto año.

Entre los operadores hay muchos que sostienen que aún es más importante la experiencia que la formación. Para Bella esto no se aplica en el caso de los graduados del Instituto que en su mayoría trabajan y en áreas vinculadas al comercio exterior, lo que significa un orgullo. *“Por un lado, le damos mucha importancia al proceso de educación continua. El estudiante sabe que tiene que seguir capacitándose aún después de graduado. Por otro lado, tanto con las prácticas en los viajes como dentro del aula – con simulaciones- el estudiante tiene un claro contacto con la realidad del trabajo profesional. Al mismo tiempo, los docentes son profesionales de la materia que dictan”*, dice. Recuerda que en más de dos décadas, son más de 1400 los egresados y la gran mayoría desarrollándose en lo que se formaron; lo que no es poco en nuestro país.



## COMPAÑÍA NAVIERA HORAMAR S.A.



**SEGURIDAD Y EFICIENCIA EN EL ALMACENAMIENTO, DESPACHO Y TRANSPORTE FLUVIAL-MARITIMO DE HIDROCARBUROS**

- Transporte fluvial de cargas secas, líquidas y LPG
- Transporte de combustibles livianos y pesados
- Almacenamiento de combustibles





Av. Juana Manso 205 6º Piso - C1007CBE - C.A.B.A. - Argentina  
 Tel.: +54 11 4891 7700 - Fax: +54 11 4313-0987  
[www.horamar.com.ar](http://www.horamar.com.ar)    [info@horamar.com.ar](mailto:info@horamar.com.ar)



los primeros destinos fueron a Uruguay y Chile. Con un inicio muy precario en un depósito, fue pasando etapas no exentas de sangre, sudor y lágrimas (y deudas). Su lema es *“hacer que las cosas pasen”* y no quedarse con las ideas sino llevarlas adelante. Más adelante, con el apoyo del grupo de emprendedores Endeavor su proyecto se fue formalizando enfocándose fuerte en creatividad, packaging, diseño y la logística de los productos. Hoy con una planta de 4700 m2 en Garín, 25% de sus operaciones con Mc son exportaciones. Llega a 40 países y compite con empresas chinas o americanas. Además trabaja con un sinnúmero de marcas de primer nivel, que incluye elementos promocionales y licencias, desde Arcor, Freddo, Fargo, Cepita, Danone, Bonafide o Coca Cola. *“70 millones de personas visitan por día un Mc Donalds en el mundo. Qué mejor que sentir que en uno de los locales compran nuestros productos”*, dice Montes de Oca. Tiró algunos tips en base a su experiencia aunque no sea un modelo a seguir: no ser una empresa grande implica elegir los nichos y apuntar a volúmenes intermedios intentando *“descomoditizar”* generando desarrollos a través de la utilización de la más moderna tecnología. Señala además que para ser proveedor mundial, llegar a cumplir con las normas de EE.UU es ya muy importante. Recomendó: *“Hay que decidir, sino decide el otro. Para emprender hay que tener el placer, la pasión y un propósito que es ser parte de algo superior a uno mismo. Hay que ser emprendedores de la vida, estar enamorados de lo que se hace, el mundo está lleno de oportunidades y tenemos que poner más y más el sello “made in argentina” en los productos para que se vean en las góndolas de todo el mundo”*.

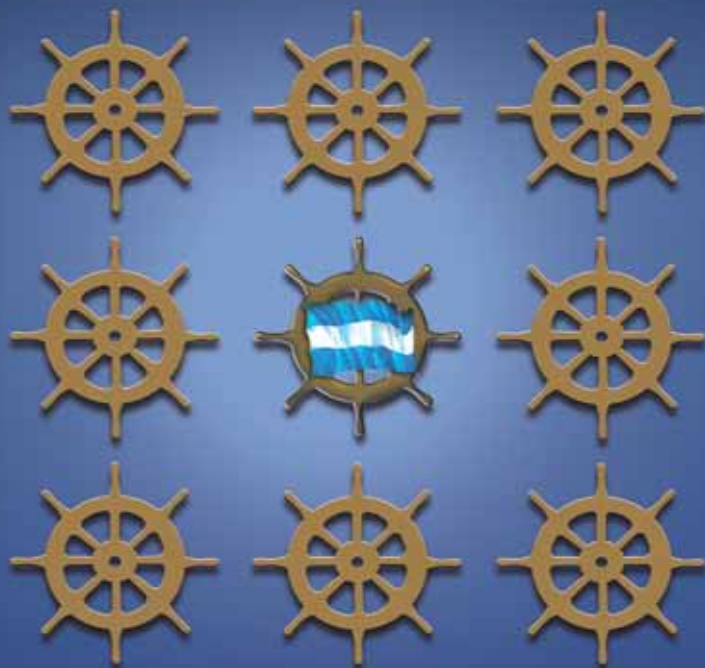
Por otro lado, reconoció que hubiera sido bueno haber tenido un guía que lo oriente para encarar los negocios, aunque de sus 150 empleados ninguno es especializado en comercio exterior, tarea que le deja a su despachante. De todos modos, advierte que no es fácil tomar pasantes de los institutos de estudio o universidades para ir haciéndose en las empresas. *“Para el comercio exterior es muy bueno estar preparado como emprendedor”*, finalizó. Por su parte Kertzman de la empresa MT Group y egresado del Instituto de la FICBC, resaltó la buena base que le dio la formación en dicha entidad y especialmente los viajes de perfeccionamiento y búsqueda de contactos locales y del exterior. Así comenzó convenciendo a pymes para que les den sus productos para poder colocarlos en el exterior. *“Fue más difícil convencer a los locales para que confíen en mí que vender afuera”*, dijo.

Su evolución ha sido muy atípica. Luego de sus primeras experiencias en estos viajes a Centroamérica que le dieron experiencia, llegó a pasar un año sin que le paguen en una empresa para aprender de

los productos cárnicos. Posteriormente apuntó a ese nicho de comercialización y bróker. Las erráticas políticas locales en la materia lo llevaron a bucear en otros mercados y así llegó México, donde luego de pasar varias pruebas se consolidó hacia otros mercados. Su nicho de exportación de grandes volúmenes – especialmente a Rusia- y no los cortes Premium fue un desafío, más aún convencer a los frigoríficos que hay mercados que comen lo que muchos aquí desechan. Curiosamente los productos que algunos frigoríficos *“tiraban”* hoy pueden llegar a tener más valor que los principales, dijo. En su momento el cierre del mercado ruso y las complicaciones para exportar desde la Argentina de alguna manera *“limpiaron”* gran parte de la competencia mientras su empresa siguió su consolidación internacional.

Finalmente Kertzman tiró unos tips: *“El estudio en el Instituto de la FICBC me dio el “chip exportador” donde ayudaron mucho las prácticas profesionales. Las crisis te dan experiencia, pero no es posible cometer dos veces el mismo error. Todos los mercados son difíciles, hay que dar con la gente adecuada. Al recorrer una planta es donde se ven las oportunidades. La rutina de sentarse con el importador es la misma en todos lados”*, dijo Kertzman que desde su empresa maneja la cadena de comercialización y logística propia y para terceros – incluso de la competencia – desde distintos mercados – últimamente hasta exporta carne vacuna desde Perú-. Por su parte Patricio Carmody, dio una visión global de cómo adaptarse a las distintas situaciones de los mercados y la necesidad de tener en cuenta la cultura

## UN VALOR FUNDAMENTAL NOS DIFERENCIA ENTRE LAS EMPRESAS TRANSPORTISTAS



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



### ARGENTINA

CONSORCIO DE COOPERACION NAVIERO  
 NAVIERA SUR PETROLERA SA - NATIONAL SHIPPING SA  
 Carlos Pellegrini 179, Piso 17°, (C1009ABC) Buenos Aires, Argentina.  
 Teléfonos (+5411) 4322-5504 al 08 / [www.argentina-consorcio.com.ar](http://www.argentina-consorcio.com.ar)

de cada país. Habló sobre porqué un producto puede funcionar en un lugar y no en otro y las estrategias de marketing y packaging a aplicar. Señaló que para trabajar es importante el espíritu emprendedor, la diversidad cultural, la creatividad apli-

cada y el “aguante”. *“Cuando se llega a cada país somos analfabetos. Hay que ver y entender la cultura y costumbres desde los kioscos indúes a los supermercados franceses”*, dice Carmody que recuerda que en su empresa se debía imprimir el

packaging en siete idiomas y con tamaños distintos de acuerdo a las preferencias. *“Cada profesional es responsable de la capacitación continua”*, dijo cuando se le preguntó si las empresas dan espacio a la formación de su gente.

## BUSCANDO FORMAR EL FUTURO SHERPA

El evento organizado por la FICBC que conmemoró los 25 años de la colación de grado de la primera promoción del Instituto de Comercio Internacional de la entidad, en realidad es el primero de varios que quiere organizar para empezar a definir las nuevas capacidades con las que deben contar los graduados, para que, más allá de sus conocimientos operativos de comercio exterior, se conviertan en el nuevo contexto global una herramienta de apoyo a las Pymes en su internacionalización.

Precisamente Félix Peña, director del Instituto señala que se está trabajando en varios ejes. Por un lado, teniendo en cuenta la experiencia en el campo del comercio internacional de quienes dirigen el Instituto, con el añadido de los 25 años capacitando a estudiantes y graduados que en su mayoría hoy trabajan en comercio exterior. El nuevo desafío se refiere a cómo se pueden concebir actividades de capacitación hacia el futuro dirigidas tanto a los estudiantes como a los graduados – los primeros se nutren de la experiencia de los segundos- adaptándolas a los cambios profundos que se dan en el escenario del comercio internacional y la globalización que ya de por sí exige una educación continua. *“Hay que estar poniéndose al día continuamente; en el comercio internacional hay que aprender, desarrollarse y captarlo que ocurre. La formación exitosa en cuadros de comercio exterior tanto para el país como para las Pymes que buscan inter-*

*nacionalizarse, va requiriendo un nuevo tipo de especialista; no solo estamos hablando de aquél que sabe de la operatoria de comercio exterior sino del que puede ayudar a las pymes a llegar a los mercados en forma sostenida y sustentable, tanto a los consumidores finales en lo que puede ser la góndola, como una presencia sostenida - tres años aprox.- en encadenamientos productivos o de distribución o comercialización”*, dice el directivo.

Pensando en un tipo de formación adicional a la que ya ofrece para formar especialistas para ayudar a las pymes en el comercio internacional, Peña lo asocia a la figura del “sherpa”, que es el que ayuda a los escaladores a llegar a los picos del Himalaya. Pero no se trata de aquél que le lleva la mochila al escalador, sino es quien conoce tan bien el terreno que guía al escalador y sube con él. Es casi un co emprendedor, dice el directivo. Tradicionalmente la capacitación de calidad que ofrecen los cursos de formación de la Fundación tiene que ver con lo que Peña llama *“el conocimiento de cómo entrar y sacar una carga pagando de un territorio aduanero”*, pero hoy se exige más. *“Necesitamos profundizar ideas sobre qué tipo de profesional se requiere para formarlos como guías de las pymes. Por ejemplo, hoy cada vez es necesaria más gente que se pueda manejar en mundos culturales diferentes, con empatías con las diferentes culturas, con las antenas paradas para detectar el*

*futuro y gran conocimiento de la empresa con la cual colabora”*, argumenta Peña. Allí la Fundación tiene un plus importante que es su experiencia en los viajes de práctica en distintos mercados y especialmente a China. *“En un mundo con mercados culturalmente distintos a partir de raíces culturales muy profundas no es posible acceder a modo de “paracaidistas”. De allí que notamos que aquél que ha viajado, recorrido, trabajado o vivido en otros países puede servir – con capacitación adicional - como ese guía para la pyme que quiere internacionalizarse”*.

Tal como dice el internacionalista de origen indio Amitav Acharya, dice Peña, estamos en un mundo Multiplex, donde las opciones para las empresas son muchas para llegar a los mercados; opciones que también tiene la competencia.

Pero cómo hacer que las pymes más enfocadas al mercado interno se animen más a saltar las fronteras en lugar de quedarse con el mercado interno?. *“Más allá de las coyunturas, un país que cuenta con los recursos naturales y humanos como la Argentina, ofrece al mundo algo que necesita. El punto es cómo llegar y en ese sentido los emprendedores que han participado del Foro han dado algunas recetas, desde aquellos que utilizaron sus propias herramientas hasta los que pasaron por la Fundación y que incluso han mostrado que trabajando con emprendedores es posible transformarse en uno de ellos”*, dice Peña.

- Cargas aéreas y marítimas
- Door to door service
- Consolidación
- Despachos aduaneros

# eaff

**EAFF S.A. Agentes Aduaneros**  
**Agentes de transportes internacionales**

Desde y hacia la Argentina, **SU** conexión con el mundo.

To and from Argentina, **your** connection with the world.



[www.eaff.com.ar](http://www.eaff.com.ar)

**Sede Central**

Viamonte 1145 - Piso 3 - C1053ABW

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

Tel. +54 11 4372 1300. Fax. +54 11 4372 2082

**Sucursal Campana**

Bv. Lavalle 290 - Piso 4 of. E - B2804FUN

Campana. Buenos Aires, Argentina

Tel. +54 03489 424436 / 430834. Fax. +54 03489 430834



# Políticas navieras y portuarias: Cómo hacerlo mejor

Marina Mercante, puertos, practicaaje, seguros, banderas de conveniencia en una jornada organizada por el Centro de Capitanes de Ultramar y Oficiales de la Marina Mercante

**E**L PAÍS GASTA U\$47 MILLONES anuales en fletes que se van por excepción de cabotaje y U\$465 millones en fletes por excepciones en el tráfico Argentina-Brasil, según datos del 2010, números que el gobierno quiere revertir drásticamente; según los señaló recientemente el director de Transporte Fluvial y Marítimo Sergio Dorrego, en su exposición realizada en el marco de las recientes XXI Jornadas Profesionales del Centro de Capitanes de Ultramar y Oficiales de la Marina Mercante que tuvo lugar en la Escuela Nacional de Náutica "Manuel Belgrano". Además del cabotaje nacional y su incidencia en la región, allí se analizaron temas como el Practicaaje: eslabón de la cadena comercial y cuidado del medio ambiente, a cargo de los capitanes Pablo Pineda y Eduardo Blanco de la empresa Practicaaje Río de la Plata; seguro de casco y máquinas, responsabilidades del capitán ante siniestros, a cargo del maquinista naval Rodolfo Meyer de Meyer & Asociados; banderas de conveniencia; inspecciones y convenios colectivos de la I.T.F., a cargo del capitán Rodolfo Vidal - quien graficó las condiciones de informalidad en que se manejan algunas banderas de conveniencia y el trabajo que hace la ITF en materia de protección al marino, el cumplimiento de los convenios laborales e inspección de los buques en puer-

to - más de 9000 en el mundo y 1200 en Argentina en el 2013- para revertir esa situación -. Además el gerente general de Maruba, capitán Marcelo Sibione analizó el negocio naviero y la responsabilidad del capitán en los costos operativos Finalmente el capitán Marcelo Restuccia hizo la presentación del nuevo curso de la Fundación Escuela Nacional de Náutica Manuel Belgrano sobre el C.T.M. 2006 de la OIT.

## POLÍTICAS

Más allá de estar a favor o disentir con alguno de sus conceptos, resulta interesante detallar las palabras de Sergio Dorrego quien destacó las medidas impulsadas por el gobierno en la última década para mejorar la situación de la marina mercante y de los trabajadores de la actividad - *evidentemente con mejores resultados en esto último* - En ese marco, también habló de la resolución 1108 que impide el transbordo en puertos uruguayos. Allí tiró una serie de datos como argumento de la medida. De acuerdo a las estadísticas de exportación del 2011, desde puertos patagónicos el 85% de los teus realizaban su transbordo en el puerto de Montevideo y sur del Brasil y sólo el 15% recalaba en el puerto de Buenos Aires a fin de embarcar en el buque oceánico. Más allá de esto, las ci-



fras indican un total de 28.186 contenedores de 20 y 40 pies, lo que representan 47.972 teus que no se transfirieron en el puerto de Buenos Aires. También los datos del 2011 que surgen en el litoral fluvial, guardan similitud respecto de los Puertos Patagónicos, el 80% de los teus se transbordaban en Montevideo y sur del Brasil, mientras el 20% restante en el puerto de Buenos Aires. Fueron 53.938 teus de las exportaciones del norte de Buenos Aires y sur y centro de Santa Fe que se desviaron hacia el puerto de Montevideo y sur de Brasil. En ese mismo año en Puerto Nuevo y Dock Sud se operaron 1.829.100 teus, representando 68% de los movimientos totales de la Cuenca del Plata, mientras que el puerto de Montevideo tuvo una producción de 861.164 teus que repre-



Casa Central: Gualeguay 1255 C.P. (C1265AAA) Capital Federal  
Tel/Fax: (011)4361-9891/9118 - Email: ospatrones@ospatrones.com.ar

sentó el 32% restante. La sumatoria de contenedores que no transbordaron en el puerto de Buenos Aires y partieron de los puertos patagónicos y el litoral fluvial argentino hacia Montevideo fue de 101.910 teus lo que representa un 5,57% del total de 1.829.100 que operó Buenos Aires. Señaló Dorrego - *en la foto abajo* - que la resolución 1108 resultó una opción, luego de varios años de negociaciones sobre transporte marítimo sin resultado, presionando a Uruguay para que acompañe el proyecto de acuerdo de transporte marítimo del MERCOSUR. Por otro lado, la medida incrementa, al menos, en un 5,57% los movimientos de contenedores en el puerto de Buenos Aires pero limitando las operaciones del puerto de Montevideo en un 40% o 50%. Esto es porque al poder transbordar a Montevi-



deo, las líneas metían en Buenos Aires uno de cada tres buques que llegaban al Río de la Plata. Aquí cargaban la exportación de distintas líneas en ese buque y las derivaban en el puerto uruguayo. Si bien por ahora la carga de transbordo se va por Río Grande, Dorrego sostuvo que ese puerto no tiene la capacidad para absorber todo el movimiento que iba a Montevideo. Reconoce que desde el punto de vista del transporte fluvial, la medida tiene el riesgo, ante la falta de bodega argentina en el transporte fluvial de tener que otorgar autorizaciones para la operación en el cabotaje nacional a embarcaciones fluviales bolivianas y paraguayas al menos temporalmente hasta satisfacer la demanda con unidades argentinas. Señaló Dorrego que aquí la idea es negociar con Paraguay para darle parte de nuestro mercado de fletes a cambio de poder tomar parte del suyo. No obstante la autoridad marítima y fluvial sostiene que estas medidas requieren de acciones complementarias a coordinar entre organismos públicos y privados nacionales y negociaciones regionales con los miembros del Mercosur. La agenda de trabajo incluye consolidar los objetivos de la Res. 1108/13 y 584. Recordamos que esta última abre la opción de una nueva traza del canal de salida de la producción en el Río de la Plata. Aquí cuando por el canal Punta Indio se llega a la zona del "codillo" la idea es continuar

más al sur hasta la zona Bravo. Así el canal de salida sería más corto y permitiría bajar tiempos para el acceso a los puertos de la provincia de Buenos Aires y en particular mejora la posición del puerto de La Plata y le da un acceso natural a los buques que vienen del sur que hoy tienen que irse casi hasta Montevideo para ir a Buenos Aires. La misma situación se da para los buques que salen de río arriba para completar en Bahía Blanca. Reconoció, sin embargo, que estas dos medidas solas no alcanzan, apuntando a la necesidad de lograr mayor competitividad de los puertos metropolitanos La Plata, Dock Sud, Buenos Aires en un plano de igualdad con los puertos regionales. Aquí señala la necesidad de abrir la discusión con Uruguay que tiene un régimen distintivo de puerto libre. En ese sentido Dorrego insiste: en el marco de la negociación del Mercosur cuando se reservaron las áreas especiales aduaneras, Brasil lo hizo con Manaos y Argentina con Tierra del Fuego. Sólo mucho tiempo después fuera de ese marco, Uruguay sancionó una legislación de puertos que promueve un esquema operativo "libre" para las operaciones internacionales, *"de allí que en Uruguay los transbordos no tienen organismos que los controle"*, dijo el funcionario arriesgándose a la rechifla de nuestros vecinos (*Acaso se puede culpar a otro porque quiera ser más eficiente en la operatoria?*). Se trata



**IVETRA**

Instituto Verificador del Transporte



de un tema que se está discutiendo en el subgrupo aduanero, señaló Dorrego. Pero al mismo tiempo advirtió que desde este lado del charco es necesario actualizar los procedimientos de la Aduana en base a las exigencias logísticas contemporáneas y los mecanismos tecnológicos de verificación. *“Debemos dejar de lado procedimientos obsoletos y en ese sentido se está trabajando con la Aduana. La verificación física generalizada genera más costos, la clave es avanzar con precintos electrónicos”*, advirtió.

Asimismo en la agenda de la subsecretaría que comanda su superior, Horacio Tettamanti esta desarrollar un polo logístico en los puertos del Río Paraná a fin de concretar sus exportaciones agroindustriales del Noroeste y el Noreste argentino, pero así también ofrecer una plataforma para el comercio exterior de Paraguay, Bolivia y centro de Brasil (Mato Grosso y Mato Grosso do Sul).

Por la Hidrovía se mueven cerca de 14 millones de toneladas y los datos más conservadores estiman que en los próximos 5 años el movimiento llegue a duplicarse. En ese contexto, dijo Dorrego, hay que atraer al río la carga de Mato Grosso que en su mayoría sale por Paranaguá. En ese sentido, señaló que dado el intenso tráfico que se viene – entre todas las cargas en unos años se podría llegar a las 100 millones de ton- sería conveniente que en la zona del *“escalón”* donde el río pasa de 10 a 28 pies – a la altura de Santa Fe- se desarrolle un polo de transbordo entre barcazas y buques oceánicos. *“Por el río pasan entre 300/3500 buques graneleros. más una enorme cantidad de trenes de barcazas de más de 200 mts. de eslora. Esta combinación con el fabuloso incremento de cargas que se prevé implica un gran riesgo en la navegación, de allí que por un tema de seguridad el tráfico tendría que limitarse por tramos”*, advirtió. Además en la agenda esta previsto desarrollar un complejo portuario de embarque y transferencia de cargas, mineral de hierro y productos forestales en el Puerto de Ibicuy, aunque habrá que ver qué pasa con dicho puerto luego del derrumbe del muelle.

## TRÁFICO

Recordamos que el tráfico Argentina Brasil, está regido por el Acuerdo de Transporte Marítimo que establece que las cargas originadas en puertos argentinos con destino a puertos brasileños y viceversa, deben ser transportadas por armadores y embarcaciones argentinas o brasileñas y permite a los armadores autorizados en el tráfico, operar con buques propios o arrendados, y donde cada Estado Parte del Acuerdo autoriza los arrendamientos correspondientes. En ese sentido, Dorrego mostró números que muestran un fuerte desbalance en

autorizaciones, especialmente en portacontenedores con 614 por Argentina y 103 por Brasil. Sólo en contenedores son 310.000 unidades que a un costo de U\$1500 representan U\$465 millones en excepciones en fletes, monto que podría servir, dijo, para incorporar flota con bandera nacional.

En cuanto a las movidas para la promoción de la marina mercante y la industria naval, señaló que se están impulsando medidas para la reducción impositiva y créditos especiales. Reconoció que con un 28% de arancel de importación no es posible ingresar buques a la matrícula pero que las excepciones impositivas deben ir a invertir en la industria naval para construcción o reparación.

Señaló lo positivo del decreto 1010. Por ejemplo, en 1991, la marina mercante

contaba con 185 buques, un tonelaje de 3.748.623 Ton, en 1994 cayó a 66 unidades con 1.340.854 T, a 1998 bajó a 21 buques con 641.000 T subiendo al 2010 con 47 unidades y 1.025.838 ton. Los puestos del personal embarcado pasaron de 4470 en 1991, cayendo a 575 en 1996 y subiendo finalmente a 1880 en 2010.

El funcionario hizo un análisis de la situación del cabotaje donde quiere revertir la cuestión de las excepciones. Las siete empresas navieras que hacen transporte de hidrocarburos en buques de gran porte – el tráfico por excelencia- tienen 10 unidades propias en bandera argentina y otras 26 con tratamiento de bandera bajo el decreto 1010

Hoy del cabotaje nacional el 75% se hace con empresas argentinas y 25% con banderas extranjeras – básicamente gaseros



**“Defendiendo e impulsando el crecimiento de la industria de la construcción y las reparaciones navales”**

**Cámara de la Industria Naval Argentina**

Paseo Colón 797 Piso 4º Oficina "A" (C1063ACT) Buenos Aires Argentina  
Teléfonos/Fax 011 4342-4245 / 4118 camaradelaindustrianaival@live.com.ar

e hidrocarburos-, la idea del gobierno es llevarlo en cinco años a 85% y en 10 años al 100%.

En cuanto al transporte regional, menos de 1% se hace con bandera argentina y se quiere llegar a en 5 años al 25% y en 10 años al 50%.

Dorrego apunta a reducir el mecanismo de "fronting" donde empresas argentinas sin barcos hacen sólo de intermediarios cobrando un fee mientras en realidad el transporte lo hace un armador extranjero que no deja nada en el país. "Hoy sin el fronting no queda nada. Hay que revertir esto", dijo.

Destacó el hecho de que un armador haya colocado un buque en el tráfico de car carriers con Brasil y si bien hubo una disminución en la participación argentina esta es más genuina porque se trata de una empresa real y concreta del país que opera ese buque "en lugar de un sello de goma", dijo y agregó que el apoyo de las autoridades es total para aquellos que quieran colocar buques – como portacontenedores- para reducir la metodología del fronting, incluso convocando a los propios cargadores o a las mismas terminales automotrices.

De todos modos, meterse a operar como

car carrier no es un negocio fácil, más allá de que hoy el valor del charteo de buques este por el piso. De hecho el buque en cuestión utiliza tripulación extranjera – lo que evita esa carga impositiva- pero justamente ese mercado esta complicado.

Difícilmente un operador local pueda competir teniendo en cuenta que, para los global car carriers, la escala argentina sólo es una pata adicional mientras su negocio fuerte en la región es Brasil. Así puede ofrecer tarifas más convenientes frente a un local que tendría el tráfico bilateral como único recurso.

## LA VISIÓN DE UNA NAVIERA LOCAL QUE FUE INTERNACIONAL

Marcelo Sibione, gerente general de Maruba recordó los últimos años en el mercado mundial de contenedores con la consolidación del mercado que considera "preocupante". Su compañía, antes de entrar en crisis en 2008, ocupaba el puesto 26º en el ranking de empresas del sector en un mercado que se movía con buques entre 2500 y 4200 teus. Hoy las diez primeras líneas tienen 65% de las bodegas del mundo y las tres primeras el 40% del mercado.

Sobreoferta y bajos fletes implican rentabilidad negativa y esto para Sibione significa que el negocio esta manejado torpemente porque cuando el negocio está mejor se incorporan más barcos y así cae el flete. Entonces los grandes optaron por comprar buques más grandes para apuntar a un menor costo por unidad, mientras el costo de combustible es similar entre un buque de 5000 o 10.000 teus.

Pero la situación sigue complicada, dice, con empresas que fueron salvadas por los Estados con solvencia suficiente – si caían se generaba un efecto dominó- buques que

están listos en los astilleros pero no tienen carga que tomar; problemas para refinanciar los créditos y charteos a precio de remate. Las empresas optaron por hacer más acuerdos y minimizar gastos subiendo todos en el buque mayor de una de las líneas.

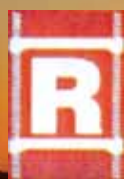
En la época donde Maruba competía internacionalmente en contenedores, dijo Sibione, desde el país al Mediterráneo había tres loops distintos de tres empresas mientras que al norte de Europa había 5 alternativas; pero hoy para cada uno de esos tráficos queda un loop donde toda la carga se sube a un solo buque, lógicamente mucho más grande. "Hoy la fortaleza de una naviera está dada en la liquidez con que cuenta", agrega. En este contexto; cómo competir desde aquí?. Difícil sin revertir las asimetrías, dice Sibione y se pregunta por qué razón se ha retrasado tanto una legislación que promueva el shipping local.

### CAPITANES

Al exponer sobre la situación del capitán del

buque y su incidencia en los costos operativos, el ejecutivo recordó que si bien ese profesional es la representación del armador en el buque, ya no tiene la función romántica de otros tiempos, más allá de que en la Argentina todavía conserva ciertas características a diferencia del mundo desarrollado. No hay que olvidar que en su momento el capitán cerraba carga, no era extraño que invite a cargadores al buque – firmaba los conocimientos de embarque en la propia planchada- disponía del barco y tenía una intervención central en la estiba, impidiendo la carga si lo consideraba riesgoso, dice Sibione. Pero en la mayoría de los casos todo eso se perdió. "Hoy con la contenedorización, el capitán no tiene idea de los que lleva a bordo y su poder de decisión se ve restringido. Antes la comunicación estaba limitada pero hoy el armador se comunica con él cuando quiere", dice. De todos modos, recalca que en nuestro ámbito todavía el capitán tiene injerencia en el resultado de un viaje más allá de los parámetros que debe cumplir y que están dados por el armador.

## PILOT SERVICES & MARINE CONSULTANTS



# RIOPAR®

RÍO PARANÁ PILOTS S.A. / MULTIPAR S.A.

**Paraná River first private enterprise.**

**Pilot services available 24 hours a day, 365 days a year.**

**Pilot licenced in accordance with official regulations and supervised by the Argentine Government.**

Av. Julio A. Roca 620 13th Floor, (1067) Buenos Aires, Argentina - Phones: (54-11) 4331-9111/2813/9508 - Fax: (54-11) 4331-5201  
AOH: 154 448 4065 / 155 228 4314 Web site: [www.riopar.com.ar](http://www.riopar.com.ar) E-mail: [info@riopar.com.ar](mailto:info@riopar.com.ar) / [operaciones@riopar.com.ar](mailto:operaciones@riopar.com.ar)



En un análisis de una navegación en particular, el directivo colocó el ejemplo de un buque portacontenedor feeder que hace dos puntas en 27 días Buenos Aires a Ushuaia. Allí por ejemplo, el 60% del costo fijo lo representa la tripulación, le siguen en estos costos fijos el mantenimiento, el dique seco, seguros, lubricantes y provisiones. En cuanto a los costos variables, en primer lugar está el combustible con 35%, luego los portuarios 9% y la estiba 4%. Advierte que una operación de este tipo tiene limitaciones en los puertos, El puerto de Ushuaia implica demoras de hasta siete días y en Buenos Aires hay que operar en cada terminal para la carga posterior en un buque oceánico. Esto es un riesgo porque se puede perder la ventana en alguna terminal y en ese caso habría que volver a fondear en el exterior con los enormes costos que esto implica. Los ahorros se pueden dar por ejemplo en combustible con una buena derrota; en el puerto con una operación eficiente – un problema es cuando se “cae” una carga que obliga a revisar el plan- allí la capacidad del capitán puede mejorar la operatoria más allá de que hoy la estiba se arma en tierra. Otro tema que hay que cuidar es la buena comunicación entre capitán, armador y agente;

la limpieza de bodegas, especialmente en buques graneleros o una descoordinación durante el deslastre del buque; cualquier inconveniente representa burocracia, gestiones y más demoras.

Un punto preocupante que observa el directivo es que a los responsables de los buques les falta expertise, vio casos de desconocimiento de lo que es un draft survey, el trimado del lastre, el manejo de la carta de alistamiento con la presentación de una bodega. *“Los errores y demoras pueden llevar a que un resultado que se preveía positivo pueda terminar siendo marginal o negativo”*, advierte.

Sibione responsabiliza a la logística integrada y contenedorizada – en definitiva el intermodalismo- como responsable de la pérdida de posición del marino en el buque, especialmente nivel global. *“Antes el capitán era un “semi Dios” ahora es sólo el administrador del buque. En el shipping internacional el capitán es una suerte de piloto de avión. En un servicio de línea la operación es una carrera de regularidad, incluso cada hora pérdida en cada puerto resulta difícil compensarla navegando más rápido”*, dice. A esto hay que agregarle la carga burocrática como completar los formularios en se-

guridad ISPS y controles diferentes que de no cumplirse puede generar multas. Incluso antes, el capitán manejaba la recepción de los contenedores que podían estar o no dañados – esto en Argentina todavía se da pero internacionalmente lo ha perdido. *“El capitán ve pasar los contenedores sin intervención ni objeción porque el manejo es desde un centro de planificación en cualquier parte del mundo que determina el plano de carga desde que el buque sale”*, agrega Sibione. Además un reporte exterior le dice al capitán su derrota y tiene que ir reportando su posición en forma permanente.

Concluye que es precisamente el estar corriendo contra el tiempo lo que presiona al capitán; su buque es parte de una cadena donde participan otros buques y otros modos de transporte para responder a una demanda global que exige stocks y entregas regulares. Esto implica eficiencia y por eso en esta complejidad el control se realiza desde tierra, dice el ejecutivo. Pero advierte que si bien tiene menos intervención en ciertas cuestiones, sobre su cabeza sigue cayendo todo lo concerniente a la responsabilidad mientras que la mayor burocracia y los temas de seguridad distraen frente a otros temas más esenciales.

## EL SINUOSO CAMINO DE LOS PRÁCTICOS

Los capitanes Pablo Pineda y Eduardo Blanco detallaron las responsabilidades de los prácticos como parte de una cadena comercial, pero fundamentalmente como servicio público impropio que debe guardar la seguridad de la vida humana en las vías navegables y el medio ambiente y el estrecho camino que deben recorrer para cumplir con

esos dos objetivos a veces contradictorios. Uno de los problemas que tiene la navegación en aguas restringidas como las que manejan los grandes buques que llegan al Río de la Plata y el Paraná es que no está determinado el calado máximo en forma obligatoria; algo que en otras regiones no está en discusión. La recomendación de la

Prefectura Naval y de la empresa concesionaria es de 10,36 mts.. Por ejemplo, mientras el canal troncal está diseñado para 34 pies, con el agregado de la marea se puede ganar un pie más y nadie quiere dejar de cargar *“a lo que de”*. *“Nadie quiere perder ganancias pero también nadie quiere ser parte de un incidente. El límite lo tiene que poner el*

## Una Ciudad-Puerto y una Región para desarrollar el País



*buen criterio. No hay que olvidar que cuando un buque carga más de lo recomendado es previsible que toque fondo y los veriles y esto además puede complicar a los buques que vienen por detrás. El riesgo es cada vez más grande teniendo en cuenta que un incidente puede producir daños ecológicos en zonas cercanas a las poblaciones. Esto se da paralelamente a la necesidad de no restringir en exceso el tráfico. Allí el práctico debe ser parte de una cadena comercial lo más eficiente para que el país no pierda competitividad”, dice Pineda, que con Blanco forma parte del staff de la empresa Practicaje Río de la Plata. Agrega que el práctico tiene el papel de asesorar a las partes en esa cadena, tanto a cargadores como a agencias marítimas para por ejemplo, no sobrecargar los buques. Dice que la realidad muestra que en el 90% de los viajes de los buques que van cargados, deben fondear para esperar marea, lo que genera una demora no menor a ocho horas. “El tema de cuánto cargar es un tira y afloje de todos los días. En donde se analiza la necesidad de una mayor agilidad operativa y administrativa con el cuidado de la vida humana, la infraestructura y el medio ambiente”, agrega. Un ejemplo de un factor positivo para la operatoria, dijo, es que con las reformas de los 90 hoy hay práctico “a la orden” en todo momento, cuando antes había que pedirlo un día antes.*

## REGULACIONES

Por norma, una navegación mayor de 220 km exige dos prácticos y las recomendaciones internacionales señalan que no se puede

estar en guardia más de seis horas. Blanco se refirió a las características de los canales del río de la Plata y los desafíos de la navegación, como ser que el canal Punta Indio está afectado por las corrientes en un ángulo de 65°; la poca profundidad o el riesgo del veril que produce un efecto rebote. Asimismo señaló las regulaciones que rigen la actividad como la ordenanza 4 de la PNA que ordena la navegación con las tres categorías de buques según su calado además de otros ordenamientos que van adecuando los cambios que se dan por la mayor dimensión de las unidades. Para Blanco ese ordenamiento ha quedado rezagado teniendo en cuenta que los buques vienen con más manga y calado. De hecho han aparecido nuevas restricciones ya que las mangas de más de 40 metros son algo común, en un canal que tiene entre 100 mts de ancho y 150 mts. en zona de cruce - ya los que superan los 8,84 mts. de calado que vienen en lastre ahora se los considera como que vienen cargados si se le suma el viento y la manga aparente, el canal ha quedado chico. Qué decir de los buques de 48 mts. de manga y más de 300 mts. de eslora que circulan cada vez con mayor frecuencia. Blanco señala que las normas PIANC marcan que el ancho de una vía debe ser cuatro o cinco veces la manga del buque. No hay que olvidar - dijo - que el canal Punta Indio fue diseñado para Panamax de 32 mts. de manga.

Recordó además el manejo del tema de los calados y los problemas para fondear. Depende del calado se dan los márgenes de seguridad. Por ejemplo: hasta 10, 36, 60 cms, hasta 10, 67, 91 cms. En cambio los prácticos

sugieren 10, 51 como un calado que evitaría fondear y así mantener una navegación segura. De todos modos, muchos barcos bajan a 10,70 mts. El especialista destacó además los problemas que significa tener un sólo espacio para fondear para evitar cruces. “Es mejor fondear en zona común y estar seguro que se puede navegar en todo el tramo del canal”, dice. Reconoce que con el aumento del tráfico y el ingreso de buques más grandes o de cargas especiales que exigen exclusividad como gaseros o cruceros y canales estrechos, más radas colapsadas, resulta difícil para la PNA ordenar el tráfico.

## LÍMITES A LA RESPONSABILIDAD

Pineda volvió a insistir sobre un tema que preocupa a los prácticos ya que a la hora de un accidente o daño con un buque, son considerados responsables hasta que demuestren lo contrario. Esta situación se da, sin embargo, más allá de que el práctico sube al buque y no sabe las condiciones del mismo o de la tripulación, no participa del negocio ni controla las variables del riesgo.

Mientras el armador, el capitán o la tripulación tiene limitaciones de responsabilidad, el práctico no cuenta con esa consideración, alega Pineda. El expositor marcó las soluciones que se dan en otros países como el pago de sumas fijas, cauciones, etc. de parte de los prácticos “Habría que buscar un límite simbólico”, dijo. Mientras tanto sigue siendo el eslabón más débil de la cadena en materia de responsabilidad con la espada de Damocles colgando siempre a punto de caersele encima.

## LANZAN EUROCÁMARA

“Conectada con la Unión Europea”. Con este lema se lanzó días pasados, la primera Eurocámara del país, en el marco de la visita del vicepresidente de la Comisión Europea, Antonio Tajani, junto con una delegación de 40 empresarios europeos.

El evento, que tuvo lugar en el Palacio San Martín contó con la participación del Canciller Héctor Timerman y altos representantes de los gobiernos europeos así como del sector privado del país.

Recordamos que mientras en el pasado en varios países de América Latina ya existía una Eurocámara, no era el caso de la Argentina, donde todavía no había una entidad que funcionara como interlocutor del sector económico para las autoridades europeas correspondientes. Fue en este contexto que hace dos años las Cámaras Bilaterales de la Unión Europea en el país se reunieron con el fin de crear en conjunto una confederación que transmita los intereses

de sus miembros ante las autoridades argentinas, regionales y europeas.

En el marco del lanzamiento, Viktor Klima, presidente de la Eurocámara, señaló: “Estamos convencidos de que el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y el Mercosur resultaría sumamente positivo para la economía de ambas regiones. El mismo va mucho más allá de la reducción de aranceles sino va a ser un factor favorable para la previsibilidad, continuidad y seguridad jurídica”, y agregó: “Queremos que el trabajo de la Eurocámara sea un éxito a favor del bienestar de nuestra Argentina y de nuestra Europa”.

Coincidiendo con la importancia de las negociaciones entre la Unión Europea y el Mercosur, el Vicepresidente Tajani añadió que “las empresas europeas quieren trabajar en Argentina”. Si bien recordó “las divergencias en el pasado reciente” entre Europa y la Argentina, aseguró que ahora es necesario “dar vuelta la página” y celebró el lanzamien-

to de la Eurocámara ya que la misma “jugará un rol clave en la cooperación sostenible entre Argentina/el Mercosur y la Unión Europea al apoyar el diálogo y intercambio político económico”.

Asimismo el Canciller Timerman destacó que “esta nueva institución será de vital importancia para el desarrollo político y económico en Argentina y en Europa”.

Los objetivos principales de la Eurocámara son la promoción de las relaciones económicas bilaterales y regionales entre Argentina y la UE y entre el Mercosur y la UE en defensa del interés público de las partes; la representación de los intereses de los socios (las Cámaras Binacionales Europeas); la articulación de políticas coordinadas de las cámaras europeas en Argentina; el posicionamiento estratégico del sector privado europeo argentino y el fomento desde el sector privado de los procesos de integración en la región y entre la Unión Europea y el Mercosur.





## Más proyectos portuarios en Paraguay

**C**OMO PARTE DE LA EXPLOSIÓN DE crecimiento económico y exportaciones del Paraguay surge la necesidad de mejora en la infraestructura, una de las más rezagadas en la región y también en la logística. Así el esquema de alianzas público privadas – hoy respaldado por ley- permite que fluyan los proyectos en esa materia y uno de ellos es el que está haciendo poner pie en ese país al operador de capitales argentinos PTP Group que en poco tiempo comenzará a trabajar en un área del puerto de Villeta que depende de la Administración Nacional de Navegación y Puertos. La idea es operar carga general, graneles secos y líquidos y fertilizantes.

De este modo PTP Group añade un enclave central en su objetivo de incrementar el manejo de volumen en el tráfico de la hidrovía, ya que tiene consolidada sus operaciones logísticas y portuarias en Argentina - como San Nicolás, Ramallo, Quequén, Timbúes o Villa Constitución- y Nueva Palmira en Uruguay. La necesidad de terminales en Paraguay quizá hoy no se den tanto en contenedores como sí en graneles donde en general son movidos a través de terminales de

los propios traders, aunque no sea su principal negocio.

Precisamente dice Guillermo Misiano, presidente de la empresa, - en la foto arriba- toda la zona del Gran Villeta se está transformando en un simil al “gran Rosario” con inversiones multimillonarias de las cerealeras multinacionales y locales. PTP se suma al grupo. En este segmento todas las terminales trabajan al máximo de su capacidad y el propio crecimiento productivo y económico paraguayo da espacio para nuevos jugadores.

Misiano destaca que el proyecto exigió la exploración de opciones y Villeta resulta un punto esencial ya que lo rodea todo ese cordón de producción y transformación granarí. Además de un parque industrial, precisamente hace poco tiempo se inauguró allí el Complejo Agro Industrial Angostura (Caiasa), sociedad de Bunge y Louis Dreyfus, que cuenta con una planta de molienda de soja y producción de aceites que se suma a otra recientemente puesta en marcha, de la empresa ADM, y a las instalaciones de Cargill y a otras varias manejadas por empresas del país.

El predio adjudicado se encuentra a 40 km. de Asunción en un área del puerto

estatal de Villeta de 17 hectáreas y la inversión comprometida es de u\$s 3,8 millones en el primer año de una concesión de 20 años más otros cinco

El ejecutivo señala que la empresa venía estudiando Paraguay desde 2006 pero por otro negocio lateral con la operación de mineral de hierro que realizaba en San Nicolás y los problemas de bajante en el río Paraguay de Asunción al norte lo que hacía que las barcas barajaran con la mitad de la carga.

Algunas alternativas pensadas hicieron que la empresa viera con mayor interés otras cargas que se podían manejar en ese país como fertilizantes y general. Luego el crecimiento progresivo de la agroindustria, especialmente desde hace tres años y la visión de una década que se viene a crecimiento un ritmo aún mayor en el país vecino, le puso más interés aún. Así mientras se definen dos nuevos proyectos portuarios de PTP en Ramallo y Lima en la provincia de Buenos Aires, el foco también se puso en el país vecino y la opción de Villeta. Así avanza la alianza con la ANNP donde la empresa tomó 50% del puerto para encarar operaciones de carga general y graneles líquidos, sólidos y contenedores.

**NDS**  
we know how.

**Nautica del Sur S.A.**  
Consultoría y Servicios de Práctica en Río de La Plata y Puerto de Buenos Aires.

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

Coincide Misiano en que a partir del desarrollo de la iniciativa privada, hoy por los puertos públicos paraguayos pasa sólo 3% de la carga de ese país. El modelo de gestión que tiene la ANNP es similar al de la AGP antes de los '90, donde el Estado también era operador portuario. Si bien el modelo continúa, a través de alianzas comerciales permite la operación del capital privado en el management. El sistema se consolidó con la ley de alianza público privada sancionada el año pasado que da un mayor respaldo a las inversiones, señaló el empresario. *"Para Paraguay resulta un esquema excelente porque necesita de mucha infraestructura y el crecimiento económico permite su repago y es un esquema que trae beneficios para el inversor y para la comunidad toda"*, dice.

Precisamente las informaciones desde Paraguay señalan que el puerto público de Villeta se encuentra muy desatendido. PTP Group contará allí con un frente de atraque de 600 mts consolidado con un equipamiento portuario moderno aunque viene con poca actividad para el manipuleo de contenedores, carga multipropósito y graneles. Cuenta con reachstackers, una grúa multipropósito apta para el manipuleo de las cargas que permite la operación simultánea de cuatro barcasas. La inversión de la empresa se va a plantear en facilidades logísticas de almacenaje y agregado de valor. En contenedores se apunta a acompañar con equipos y en graneles en células de almacenaje en depósitos y tanques para líquidos.

El esquema de negocios muestra que en materia de exportación, en Paraguay crece la salida de maíz y soja con mayor carga proteica, lo que hace que los cargadores para ciertos tráficos busquen la opción del contenedor que además tiene un buen flete ya que sube con carga pero hasta hace un tiempo bajaba vacío. En la importación de fertilizantes; desarrollar la infraestructura de Villeta para el manipuleo de graneles en forma eficiente y a costos competitivos, permite aprovechar la gran oferta de barcasas vacías que suben en lastre a Paraguay con un flete muy

competitivo. *"Existe una gran demanda de bodega para granos de bajada que incluso supera a la oferta, esto hace que los armadores prefieran subir rápido aún en lastre para tener mayor rotación, que tomar de subida otra carga. Pero en la medida en que se hagan inversiones en los puertos de transbordo como en este caso Villeta con una operación eficiente donde la terminal este a la orden de la barcaza y que sea esta la que marque los ritmos de la operación en la carga y la descarga, los armadores estarán interesados en explorar el negocio de subir; por ejemplo, con fertilizantes a fletes muy competitivos. Así la ecuación económica para el productor paraguayo es de U\$60/70 abajo la tonelada de fertilizante comparado al costo de la que viene por camión desde Paranaguá"*, argumenta Misiano. El tráfico ya lo está desarrollando la empresa desde diciembre desde la terminal de Nueva Palmira. *"Hoy es un tráfico muy aceitado y con Villeta ofrecemos a los traders un tráfico punta a punta con todas las garantías en la operación de sus cargas"*, agrega.

En un par de meses PTP podrá comenzar la operación comercial para recibir las cargas con la actual infraestructura – hay unos 5000 mts. de depósitos - realizando una serie de adaptaciones para trabajar con standards de mayor calidad. Al mismo tiempo, comienza la construcción para ir incorporando capacidad de almacenaje. Al primer trimestre del año próximo se espera llegar a unas 50.000 tons adicionales. La actual capacidad se utilizará para la operación de fertilizantes y para el año próximo el objetivo es mover 200.000 tons de ese producto que hoy llega vía camión por Paranaguá y subirá por la hidrobía.

*"Estamos satisfechos con iniciar esta operación. Paraguay que está en franco crecimiento, es parte de una región que necesita soluciones logísticas. Pero allí se requiere aún más infraestructura y soluciones de transporte y así se generan mayores posibilidades de negocios. Queremos ser una nueva opción para los cargadores"*, finaliza el directivo.

## NAVEGACIÓN

Uno de los problemas del tráfico fluvial paraguayo es precisamente las variantes con la profundidad del agua y que en muchos casos le pone límites a la navegación. Misiano señala que la elección de Villeta tiene que ver con que hasta allí el río es operable todo el año con capacidad para salir y recibir full cargo. Se complica de Villeta al norte y más aún hacia el Matto Grosso.

En estos momentos se maneja un proyecto de dragado y mantenimiento desde Asunción a Concepción a 10 pies al cero. Con esto se aseguraría la mayor salida de carga de Concepción - la nueva frontera agrícola paraguaya - y la conexión con Mato Grosso do Sul y el Chaco paraguayo con barcasas full y remolcadores troncales. El tema del dragado del río Paraguay fue incluso mencionado como clave por el propio presidente de ese país en su primer discurso de asunción, lo que generó gran expectativa en los operadores.

## NECESIDAD DE INFRAESTRUCTURA

Con el crecimiento de la frontera productiva, en Paraguay se descubren áreas con campos de la calidad de la pampa húmeda; incluso algunos sostienen que sus carnes son aún mejores que por ejemplo, las uruguayas. Este crecimiento esta generando un cambio social importante, inclusive aparece un nuevo perfil de empresario y progresivamente se va a una mayor calificación.

Pero Paraguay necesita infraestructura. Por ejemplo, la mayoría de sus caminos son de tierra y en las épocas de lluvias hay pueblos que quedan aislados. Si bien tuvo sus críticas, el sector empresario entiende que la ley de alianza público privada traerá mayores inversiones que irán a un mayor desarrollo económico y social. *"Nadie va discutir pagar un peaje donde hoy ni siquiera hay una ruta"*, dice Misiano.

## RECORRIDA POR TECLATA

El presidente del Consorcio de Gestión del Puerto La Plata, Mariano Goyenechea, acompañó al intendente de La Plata Pablo Bruera en una visita por la nueva Terminal de Contenedores TecPlata. Junto a ellos estuvo el gerente general de dicha terminal, Eduino Zabalza (en la foto a la der.) *"Falta poco tiempo para que la Terminal entre en operaciones, lo que va a ser un poderoso motor para el desarrollo económico de la región, como el impulso a una gran cantidad de emprendimientos gastronómicos, hoteleros y turísticos; que va a atraer sin dudas su puesta en funcionamiento"*, señaló el presidente del

Puerto y agregó que tanto la comunidad portuaria, sus trabajadores, como las ciudades vecinas, permanentemente ponen de manifiesto sus enormes expectativas en vistas a lo que se viene. *"Estamos viviendo ni más ni menos que la refundación de un puerto que ha atravesado altibajos en su larga historia, pero que nunca perdió las esperanzas de que podría llegar a ser un actor protagónico en lo que hace al escenario del comercio internacional del país"*, agregó Goyenechea. De la recorrida también participó el presidente de la Agencia Ambiental La Plata, Sergio Federoviski





## Traslado del puerto de Santa Fe, una oferta presentada por reconocidos operadores de toda la cadena comercial

# Un paso adelante

**M**UCHA EXPECTATIVA TIENEN las autoridades del gobierno santafecino y en especial las del Ente Administrador del puerto de Santa Fe por que finalmente se concrete el proyecto de traslado de las operaciones de la terminal, luego de más de una década de bregar por alcanzar ese objetivo; tal como dijo el gobernador de la provincia Antonio Bonfatti al presidir el acto de apertura de ofertas días pasados. Finalmente hubo una sólo propuesta con el sobre 1 con la propuesta técnico – comercial que vino de una UTE conformada Puerto Fénix, líder portuario-naviero de Paraguay, - *teniendo en cuenta el tráfico, contar con un socio de ese país resulta fundamental para el puerto santafecino* -; la Corporación Marítima Boluda de España – peso pesado con fuerte expertise en toda la operación marítimo portuaria; Sociedad Comercial del Sur, empresa argentina que interviene en el comercio de granos integrada hacia atrás y el forwarder especializado argentino House to House, que además de su presencia en todo tipo de cargas y tiene oficinas en Paraguay y Chile, viene trabajando en los últimos años en el puerto de Santa Fe. Varios sectores destacan que la propuesta no vino de un grupo constructor sino de operadores que están en el negocio, un dato no menor.

Bonfatti puso en énfasis en la ubicación estratégica que tendrá el nuevo emplazamiento en la vía troncal del Paraná en un área ideal para el transbordo. La nueva terminal de puerto multipropósito demandará una inversión total de más de U\$170 millones U\$40 serán aportados por la provincia.

Hace tiempo que en este proyecto hay U\$25 millones comprometidos del Fonplata – que se tienen que tomar para no perderse- y otros 15 millones (en carácter de contrapartida local). La provincia de Santa Fe otorgará un aporte no reintegrable a favor del concesionario por hasta un monto máximo de U\$38.500.000 que se irán pagando a medida que avance la obra. La concesión es por 30 años más 10. El futuro puerto se ejecutará en la margen derecha del río Paraná (aproximadamente en el kilómetro 584 de navegación), sobre la vera troncal de la actual Hidrovía Paraná - Paraguay. La empresa adjudicataria tendrá a su cargo la formulación del Proyecto Ejecutivo y la concesión de la construcción, operación y mantenimiento de la nueva terminal multipropósito para operar necesariamente con agrograneles sólidos y contenedores. Incluye el acceso vial y el dragado necesario para el radio de giro en el río de los barcos que ingresen; obras estarán a cargo del oferente.

La infraestructura incluye la ejecución de

las obras principales para la construcción del puerto. Se desarrollará inicialmente el sitio para la operación de buques de ultramar y de barcasas y todas las instalaciones terrestres necesarias para la recepción de cargas desde camiones. Las obras principales comprenden la superestructura para operar una terminal de agrograneles y contenedores, el acceso vial de aproximadamente 9,5 kilómetros de extensión –calzada única de dos trochas, una por cada sentido de circulación– y el dragado de apertura. Por otro lado, se prevé una segunda licitación que estará destinada a la contratación de la ejecución de las obras del puente sobre el Riacho Santa Fe y sus accesos, que estará a cargo del gobierno nacional, y deberá realizarse de modo que su finalización se corresponda con la terminación de las obras del puerto para permitir el acceso al mismo.

### UN GRAN AVANCE

Precisamente en un reciente encuentro en el Timón Club de Buenos Aires, el titular del Ente Portuario, Marcelo Vorobiof expuso sobre la importancia de la apuesta del grupo privado que va dando luz al proyecto que, de concretarse, revitalizará el papel histórico del puerto de Santa Fe que hace 100 años movía casi la mitad de las cargas de exportación del país.

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

Perú 779/83  
(1068) Capital Federal  
Tel. 4300-9700 al 03  
Fax: 4300-9704  
Correo Electrónico:  
capitanes@ciudad.com.ar  
Web site:  
www.capitanes.org.ar



Vorobiof, que estuvo presente junto a José Derisi de Sociedad Comercial del Sur, Gustavo de la Sota, de Agencia Marítima Austral – representante del Grupo Boluda- y Luciano Collo de House to House; señaló que ya en el 2000 la provincia vio la necesidad del traslado del puerto, pero el camino hasta hoy no ha sido fácil, incluso hace dos años estaba todo listo para licitar pero la cuestión se volvió a demorar. Ahora se espera que el proceso avance hacia la presentación del segundo sobre con la oferta económica para que a fin de año pueda aprobarse. Los

operadores quieren que el proceso burocrático avance lo más rápido posible, dijeron, El funcionario destacó la posición del puerto recordando que 80% de la carga de la hidrovía se ubica al norte de Santa Fe y la idea es captar lo que viene del NOA, NEA, Paraguay, Bolivia y Brasil. *“Hay carga para todos, no venimos a despojar a nadie”*, agregó.

Derisi – quien trabajó en EE.UU. para el gigante GE- destacó que la UTE agregó en su propuesta el manejo de las cargas ya previstas, otras como minerales, fertilizantes y cargas líquidas. La idea es

ofrecer un puerto de cuarta generación, conectado a puertos secos y a otros puertos; todo esto generará el interés de nuevos inversores. En la conexión también se confía en la mejora del Belgrano Cargas. Además Derisi destacó que el la idea es utilizar el expertise de la provincia, que entre otras cosas tiene gran capacidad en sus universidades.

*“Creemos se puede trabajar bien en combinación entre los sectores público y privado. En ese sentido, uno de los factores donde queremos hacer fuerte hincapié es en la gestión”*, agregó.

## Nuevo desarrollo de transbordo en el puerto de San Pedro.

**E**L PUERTO DE SAN PEDRO PODRÍA ser la plataforma de un área de transbordo de cargas de granel que bajan del norte por la hidrovía – especialmente soja y maíz- entre barcasas y los buques oceánicos. Esto a partir de la firma de un memorándum de entendimiento entre el Consorcio de Gestión de San Pedro y la Empresa NOT S.A (National Oil Trading) - *foto a la der-* que tendrá que definirse en los próximos meses y que implica la instalación de infraestructura en el puerto para la operación de acopio, carga y descarga de barcasas a muelle y depósito en un área hoy subutilizada para luego cargarse en los buques oceánicos, en una concesión de 20 años.

La iniciativa cuenta con el fuerte respaldo de la provincia. Precisamente en el acto de la firma estuvieron presentes el gobernador Daniel Scioli, además de otras autoridades de la producción y de puertos de dicho estado.

Hoy esta tarea de transbordo de cargas a granel se realiza en distintos puertos del Paraná y desde otros países del Mercosur en Nueva Palmira. Pero hay quien

cree que el crecimiento de los volúmenes que bajarán es tal que hay espacio para otros jugadores y además el puerto uruguayo tiene un límite previsible, más allá de las instalaciones de transbordo que está desarrollando en sus cercanías.

*“Este es un proyecto que se da a partir de las necesidades de los clientes en el segmento de la carga masiva”*, señalan fuentes de la empresa NOT.

*Pero porqué San Pedro?*. Las fuentes señalan las condiciones geográficas – las posibilidades de desarrollarse sin modificar la operatoria actual enfocada al movimiento de frutas- y especialmente al tener dos rías – San Pedro y Baradero- cuenta con un importante espacio para el amarre de un buen número de barcasas sin molestar la navegación troncal; un tema sustancial en este tipo de operatoria. Contar con lugar para el estacionamiento de barcasas es tan o más importante que pensar en el buque oceánico, dicen. En esta nueva plataforma se podría ir sumando capacidad hasta llegar a las 60.000 tons que necesita cada panamax que puede venir a cargar. Según la empresa se prevé una inversión

de U\$50 millones en dos etapas, la primera utilizando la estructura actual del muelle añadiendo almacenaje, y capacidad de transferencia – cintas, equipos de izaje, grúas- y la segunda ya con más capacidad de almacenaje y la construcción de un muelle para la atención de dos buques en forma simultánea.

Entre los ajustes en infraestructura se encuentra el dragado de un par de pies para llegar a los calados de la vía troncal, (unos 200.000 m3). Hay unos seis meses para definir el proyecto definitivo y a partir de allí quedaría esperar el inicio de las operaciones.



## CAMERON EN LIVERPOOL2

El primer ministro de Reino Unido, David Cameron, visitó al emplazamiento del proyecto de mayor expansión en marcha en el Puerto de Liverpool, desarrollado por Peel Ports, uno de los grupos de puertos más grandes del Reino Unido -*foto a la der.-*

El programa de inversión Liverpool2 de £ 300 millones creará la terminal más céntrica de contenedores de aguas profundas en Gran Bretaña y ofrecerá a las empresas el acceso vía marítimo-fluvial más cercano a la mayoría de los consumidores del Reino Unido. La

visita coincidió con el anuncio de un sistema asociativo con inversiones por 150 millones de libras para crear un parque logístico vinculado al canal de Manchester que tiene alimentación directa con Liverpool2. Precisamente la idea es que desde la terminal donde llegaran los grandes buques se alimenten otros puntos logísticos mediante barcasas.







Hay otra visión del comercio exterior.

## MEGATRADE VIRTUAL

El newsletter electrónico semanal de Revista **MEGATRADE** que leen cargadores, y operadores, con el particular análisis y las entrelíneas sobre todo lo que sucede en la cadena del comercio exterior

Suscribase a  
[contacto@revistamegatrade.com.ar](mailto:contacto@revistamegatrade.com.ar)

<b>MV</b>	<b>MEGATRADE VIRTUAL</b>	<b>MV</b>
<b>MV</b> es el Informe Semanal Digital de Carga Internacional de la Revista <b>MEGATRADE</b> de Argentina. Dirigido por <b>Darío Kogan</b>		
<b>EMPIEZAN LAS CERTIFICACIONES</b>		
Prefectura Naval comenzó a entregar certificados a puertos y buques de la jurisdicción argentina que responden a las exigencias de seguridad del Código de Protección de Buques e Instalaciones Portuarias ISPS. Ante la fecha límite impuesta por la OMI del 1 de julio, las autoridades decidieron mostrar en público que el trabajo que se está haciendo es serio y responsable y que no hay diferencias entre la Subsecretaría de Puertos y PNA. Definitivamente esta última está manejando las certificaciones y es quien notifica a la OMI a través de una clave cada instalación o buque certificado. Precisamente en un acto desarrollado en el edificio Guardacostas encabezado por el prefecto nacional naval, Carlos Fernández y el subsecretario de Puertos y Vías Navegables, Carlos Saías, se entregó la primera declaración de certificación a la <b>Terminal de Servicios Portuarios Patagonia Norte SA</b> que opera el puerto de San Antonio Este y al buque tanque de bandera <b>"ONA TRIDENTE"</b> de <b>TRANS ONA</b> . Para estos días está prevista la certificación de varias terminales en un trabajo a destajo que está desarrollando la Policía Marítima, auditando desde hace varios meses una gran cantidad de instalaciones portuarias y buques. De hecho, más de 104 instalaciones solicitaron la evaluación de riesgo a la PNA y 63 presentaron planes de protección al organismo y casi la mitad los		



Estructura



Organización

Tecnología



Centro de Actividades Logísticas Ezeiza



**TCA**

**Terminal de Cargas Argentina**

MUCHO MÁS DE LO QUE USTED SE IMAGINA.

Aeropuerto Internacional Ezeiza | Buenos Aires, Argentina | Tel: (0054 11) 5480 6400 - Fax: (0054 11) 5480 0332

[WWW.TCA.AERO](http://WWW.TCA.AERO)