

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

MEGATRADER

www.revistamegatrader.com.ar

Instagram [Revista Megatrader](#)

Twitter [@ReMegatrader](#)

Año XXIX Nro. 337 Abril 2021

Exportación de servicios :
Tango, deporte, turismo e idioma

CÓMO BAILAR CON CHINA

Propuestas por la hidrovía

Control de carnes, la misma receta pero la audiencia se renueva

MEGATRADE

Año XXIX N° 337 Abril 2021

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

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

Director-Editor

🏠 Darío Kogan

👤 Tel: (54 11) 48579336
(+54) 911 40433288

Buenos Aires, Argentina

Diseño Editorial

📷 kogandg

Registro de la propiedad intelectual
240.963

🔍 www.revistamegatrade.com.ar

✉ contacto@revistamegatrade.com.ar

✉ suscripcion@revistamegatrade.com.ar

Destacados

Informe de Situación - 4

Una pequeña recorrida desde Suez hasta Magdalena y posibilidades de avería gruesa

Concesión de la vía fluvial troncal-6

Consejo Portuario Argentino quiere un nuevo esquema tarifario para el SNT

Coyuntura- 6

En 2021, una receta peronista del '45 para el control de precios de la exportación de carnes que tampoco funcionó en la década pasada, pero mató a la industria

Marca País y la exportación de servicios -8

Cómo bailar con China

Vacunas -15

Un barco puede llevar hasta 4 mil millones de dosis

Innovación-16

Presentan el Smart Port Lab en puerto Bahía Blanca

Opinión-20

Desestatización de autoridades portuarias en Brasil

Balance de Grupo Liebherr-23

2020: Un año difícil pero de aprendizaje para un líder



TUS PROYECTOS EN MOVIMIENTO

EL MUNDO TE ESPERA

TERMINAL ZÁRATE

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

TERMINAL ZÁRATE
PUERTO

Una empresa del **GRUPO MURCHISON**



EN EL MOMENTO QUE NOS NECESITE, **NOSOTROS RESPONDEMOS.**

En Assekuransa buscamos brindarle el mejor respaldo en todo momento, y eso abarca también nuestros canales de comunicación, por eso ahora sumamos una nueva manera para estar en contacto **las 24 horas, los 365 días del año.**

Acceda al nuevo chat automático cuando lo desee, a través de nuestra web, WhatsApp, Facebook o simplemente escaneando el código QR.



Ingresá a nuestro WhatsApp

OSSN www.assekuransa.com.ar
0800-966-8400
A.P. 911 Montevideo 111


Assekuransa
COMPAÑÍA DE SEGUROS



Por Dario Kogan

De igualar para abajo, de volver a las recetas de Moreno (Guillermo) o Adam Smith y el tiempo no pasa

En este número se destacan los esfuerzos por vender servicios a China y la nueva elección de una marca país. Esperemos que todo esfuerzo de promoción de exportaciones – por caso el turismo receptivo- no quede en el empeño por renovar los isologos que vemos de parte de algunos funcionarios. No sólo se convoca a “expertos” para tal fin, sino que se le pide a la ciudadanía que vote. Muy buena la idea.. Esperemos que no termine saliendo un cocoliche como ha sucedido en otros casos – como la bandera de alguna provincia argentina – Por otro lado, en medio del drama de la epidemia nacional y mundial; tenemos otro tipo de epidemias.

Con la excusa de controlar la inflación, funcionarios con firmes convicciones encaran el control de los precios de las exportaciones de las carnes volviendo a los fracasados esquemas que terminan complicando a toda una industria que había levantado cabeza. Hay momentos en que parece que cierta burocracia tiene la cada vez más extendida intención de igualar para abajo, mirando con desdén a aquél sector que puede

diferenciarse. Si todo esta mal, qué derecho tienen algunos de si quiera pensar en estar bien?. Salvo alguna creciente burocracia. Como si fuera aquél juego de los 80 en los negocios de “fichines”, donde había que golpear alternativamente a las figuras que salían por los hoyos y mientras más golpes, más puntos, para recibir el escaso premio, quizá un sticker de las tortugas ninja o un chicle. Pero al menos se pegaba fuerte... Pasará algo similar ahora?. Volverán las “locuras de Moreno”?, de los globos de “Clarín Miente” o de las estrafalarias “misiones comerciales”?. No conformes con generar esa idea en doméstico, algunos parecen querer extenderla a la región. Recuerda los esfuerzos de un (en su momento) poderoso dirigente gremial naviero que como los costos que imponía sobre la flota nacional hacían poco competitiva la bandera, quería llevar esa “asimetría” a los países vecinos, contagiando a los gremialistas vecinos.

De pronto aparecen debates en el mismo ámbito del Mercosur, donde se ofende a la Argentina diciendo que es un “lastre”. Epa. Porqué no igualar

para abajo hermanos latinoamericanos?

Así por estos días, se ahondan las diferencias: Algunos desde Argentina con el argumento para la tribuna de que defienden el trabajo de su gente y las industrias en riesgo, - mientras el desempleo es cada vez mayor- no quieren una apertura regional y Brasil, que quiere bajar el AEC y concretar negociaciones con otros bloques y países. En el medio, otro deja vú, aparecen discusiones sobre los “Chicago Boys” y el legado de Adam Smith – como si no hubieran pasado 50 años de la llegada del “liberal” Martínez de Hoz y sus muchachos, se sigue hablando de lo mismo- lo que marca en dónde estamos parados en la región. Lejos, muy lejos, en otro mundo... *Discutirán sobre esto los negociadores chinos cuando hablan de avanzar en los mercados?*. Lo cierto es que el ministro de Economía brasileño dice que el Mercosur es una complicación para Brasil. Pero no hoy; lo dice desde antes que haya asumido en 2018, advirtiendo que la Argentina así como sucedió con Venezuela, puede pasar de ser un país rico a uno pobre. Y bueno es un

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

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

COPRAC

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



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

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

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

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

www.coprac.com.ar

Chicago Boy...(que antigüedad)...Esto también habla de que hasta que no se deje la ideología de lado, la revitalización del bloque se hace imposible. Qué puede pasar con la tendencia liberal de Brasil si vuelve Lula o un gobierno apenas moderado?. Lo mismo que con las idas y vueltas con los gobiernos argentinos. Por ejemplo, un tema olvidado es el proyecto de reforma del Código Aduanero que hace mucho tiempo propusieron las entidades del sector privado y académico del comercio exterior y que volvió a presentarse a pedido de la Administración Anterior. *En qué cajón quedó tirado del histórico edificio de la calle Azopardo...?* En la coyuntura, mientras que al mismo tiempo que se destaca la renovación del reconocimiento por parte de Indonesia al sistema de control fitosanitario argentino del SENASA, resulta con sentimientos encontrados la reapertura de la exportación de cítricos a la UE que por presión de España, se cerró en plena campaña del año pasado. Mientras algunos funcionarios festejan la apertura pensando en qué hay un nuevo nicho donde el sector público le puede complicar la vida a los que producen- los productores y exportadores señalan que las condiciones de mayores controles exigidos y aceptados pasivamente por las autoridades de SENASA ponen en jaque las exportaciones a ese mercado, salvo que se cambie el

protocolo actual. En medio de esta apertura un bloqueo de activistas impide trabajar en los campos de Tucumán. En medio de esto, el joven fundador de una fintech de mucho éxito insiste en que el *“verdadero capitalismo es competencia y no que cada uno tenga un pequeño monopolio cerrado”*, bravo!!!, pero al mismo tiempo critica las regulaciones que limitan la expansión del mercado financiero local, Hummm..... *quiere más timba y no lo dejan?*. Otro tema que preocupa es el del futuro del Sistema de Navegación Trocal, dependerá del nuevo Ministro de Transporte. Asimismo, Puerto Nuevo, más que su futuro, el presente que se está haciendo o más bien dejando de hacer... Algunos se preguntan si con tanto ajeteo con el canal Magdalena en el que trabaja AGP y otras ideas dando vueltas y las presiones de la provincia de Buenos Aires, el puerto “de todos los argentinos”, va a terminar siendo el Puerto Madero II de algunos pocos... Todos temas que quedan opacados por la principal epidemia. Por otro lado pasó un bloqueo a las terminales de Puerto Nuevo de parte de unos barrabruvas, se frena la explotación de Vaca Muerta por un bloqueo de los trabajadores de la salud de Neuquén, se bloquea el comercio exterior carretero con Brasil por que los camioneros quieren la vacuna, algunos gremios de los remolcadores

del puerto de Buenos Aires paran porque quieren ganar igual y tener las mismas condiciones que los fluviales y de ultramar, totalmente justificado, aunque quién lo paga?. Mientras puerto de Buenos Aires está con algo más 10 metros de calado y puede llegar a 11 metros; Montevideo avanza con su proyecto de canal de acceso de 14 metros, aunque la Argentina le permite hasta 13 – de hecho eso tiene el muelle de TCP y puede llegar rápido TGM-. Si Montevideo quiere 14 que presente otro proyecto ante la CARP porque implica más dragado, más refulado y eventualmente diferente impacto ambiental. *Nosotros le tiramos el Magdalena que avanza....* El canal de entrada al puerto uruguayo tiene una extensión de 45 kilómetros y el de Buenos Aires 243 kilómetros. Claro que la carga está en la Argentina, por ahora. Un elemento clave es que al haber poca carga en el Río de la Plata, los barcos entran con poco calado y salen con pocos contenedores en cubierta. Esto no quiere decir que haya menos carga que el año pasado, como pretende demostrar un video que circuló por las redes por estos días. De hecho hasta ahora hay 13% más de movimiento este año en Puerto de Buenos Aires respecto al 2020. No nos comamos todas las fake que aparecen en la nube..y a ponerse el tapabocas que la epidemia mayor sigue.

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



Consejo Portuario Argentino quiere un nuevo esquema tarifario para el SNT

En la reunión mensual de la Comisión directiva del Consejo Portuario Argentino los titulares de los puertos públicos del país intercambiaron opiniones sobre el futuro de la Hidrovía, y a posteriori del encuentro ofrecieron ciertas consideraciones y posturas, especialmente teniendo en cuenta la reunión que se esperaba del Consejo Federal de la Hidrovía – que finalmente se pospuso por el fallecimiento del ministro de Transporte, Mario Meoni-

El comunicado del CPA señala, que las principales autoridades portuarias nacionales que componen el Consejo - recordamos que no participan los puertos de la provincia de Santa Fe- propusieron “*que se estudie un sistema tarifario que, sin perder de vista la necesidad de financiar al sistema en su conjunto, evite los subsidios cruzados y las inequidades respecto de algunas cargas o tipologías de buques, evaluando fórmulas que corrijan las situaciones actuales respecto de embarcaciones con relaciones TRN/calado que producen distorsiones. Además, la propuesta incluye analizar sistemas que contemplen los esfuerzos de dragado y balizamiento de los tramos utilizados realmente*”.

Por otra parte, plantearon la necesidad de analizar una división en tres

secciones: Río de la Plata, Paraná Inferior y Paraná Superior, “*diferenciando sus necesidades de calados disponibles y la factibilidad técnica-económica-ambiental de la mejor solución para cada tramo y sus cargas. Estas evaluaciones deberán contemplar las necesidades de cada zona, las cargas y buques de cada una*”.

Las autoridades del Consejo Portuario requirieron, por otro lado, que el contrato de concesión sea sencillo de actualizar, para contemplar modificaciones técnicas y ajustes a lo largo del tiempo, con indicadores técnicos definidos que dispensen la ejecución de nuevas obras de profundización, ensanches, etc.

Un tema que las autoridades del CPA acordaron es recomendar que para el control de la Hidrovía se cree un órgano de control, “*con amplias competencias técnicas y sujeto a las consideraciones políticas del Consejo Federal Hidrovía; el cual se financiaría con un porcentaje del 2% de la recaudación y la afectación de un 8% de lo recaudado para realizar obras complementarias*”.

Además, acordaron que “*el sistema necesita coordinar un Control de Tráfico integral que maximice la eficiencia del sistema de navegación*”. Concluyeron también que “*se deberán*

sumar elementos tecnológicos de captura y disposición de datos para tecnificar la navegación, aumentando la eficiencia del sistema y su seguridad. Este Control de Tráfico dispondrá la interacción con todos los organismos involucrados y podría contar con la intervención técnica del Organismo de Control”.

El CPA coincidió en que se requiere mantener las normativas internacionales de seguridad y que las provincias deben tener participación en las cuestiones ambientales de la vía navegable.

La reunión estuvo coordinada por el presidente del Consejo Portuario e interventor de la Administración General de Puertos, José Beni; Carla Monrabal, presidenta del Consorcio de Gestión del Puerto de Dock Sud; Fernando De Vido, titular de la Dirección General de Vialidad y Puertos de Formosa; Pedro Wasiejko y José María Lojo por el Puerto La Plata; Alberto Rolón, director de logística del Ministerio de Industria de Misiones; Cecilia Comerio, presidenta del Consorcio de Gestión del Puerto de San Nicolás; Héctor Ricciardolo, director comercial de la Administración Portuaria de Puerto Madryn; y Roberto Benítez, administrador del Puerto de Barranqueras.

En 2021, una receta peronista del '45 para el control de precios de la exportación de carnes que tampoco funcionó en la década pasada, pero mató a la industria

Así como en la época de Moreno/Echegaray se seguía el stock de los frigoríficos exportadores para que protejan la mesa de los argentinos – con el patético tour de algunos pocos puestos ofreciendo “la barata” que duraron lo que un precio en una góndola- con el consiguiente desastre en toda la

cadena que incluyó una cadena de cierres de plantas con la pérdida de empleos con sindicatos mirando por otro lado, el Gobierno Nacional como una suerte de “deja vú” y ante la falta de ideas; (la audiencia se renueva) creó un sistema donde las exportaciones de carnes y productos derivados deben ser informadas e inscriptas, a



través de una Declaración Jurada de Exportaciones de Carnes (DJEC), en el Registro Único de Operadores de la Cadena Agroindustrial (RUCA) que funciona bajo la órbita del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. El registro será en principio un filtro para ver si pasa o no pasa, es decir, va a controlar que los frigoríficos no estén en valores de facturación por debajo de los precios de referencia, que tengan el ingreso de divisas al día, que entreguen la carne del programa de 10 cortes a precios sugeridos en los supermercados, etc. Hay que ver cómo opera el instrumento en la práctica para que no se convierta en una licencia de exportación.

Según el gobierno, el registro mediante las DJEC tiene por objetivo evitar posibles desequilibrios en el mercado interno de la carne en condiciones de abastecimiento, precio y calidad. Así como también transparentar las operaciones de venta de carne al exterior, evitar subfacturaciones y triangulaciones con países vecinos. Como la burocracia es poca habrá una Comisión Mixta de Seguimiento, que estará integrada por la Secretaría de Comercio Interior, la Subsecretaría de Mercados Agropecuarios y la AFIP, se relevarán y propondrán los precios mínimos de referencia para las exportaciones y se evaluará periódicamente su evolución. No conforme con esto una Comisión Fiscalizadora, de la que participará el Banco Central de la República Argentina (BCRA), evaluará -entre otras cosas- el correcto ingreso de divisas al país.

Los productos cárnicos a exportar alcanzados por la DJEC son la carne fresca, refrigerada o congelada de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, equina y gallus domesticus. La autoridad de aplicación de esta resolución es la Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario, que mantendrá un permanente intercambio de información con la Secretaría de Comercio. Entre sus facultades, deberá determinar el procedimiento y el plazo de vigencia de la DJEC; dictará las normas complementarias para

una adecuada implementación de la medida y dictará las normas aclaratorias que sean necesarias. Además, se implementa un sistema informático para la puesta en funcionamiento de este sistema, (no hubiera sido más fácil crear y monitorear todo a través de este sistema y no aumentar la burocracia?)

La Secretaría de Comercio Interior tiene a su cargo confrontar la DJEC con las condiciones de abastecimiento del mercado interno, respecto al volumen, calidad de los cortes de carne y los subproductos.

Pero además se crea la Comisión Mixta de Fiscalización, que estará integrada por la Secretaría de Comercio Interior, la Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario, por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria, y por el Banco Central de la República Argentina.

Tendrá entre sus funciones verificar y fiscalizar el cumplimiento de esta medida, y en el caso de detectar algún incumplimiento podrá suspender de inmediato al operador del RUCA con independencia de las sanciones que les pudieran corresponder a los infractores por aplicación de las diferentes normativas involucradas.

A esta movida

se le agregó un nuevo régimen de inscripción para operadores que no tienen planta propia donde tienen que acreditar capacidad técnica, económica y financiera para poder operar y otra muy importante para lo que es la comercialización interna es la que modifica el peso mínimo que puede transportar un trabajador que pasa de 32 kg a 25 kg, que era una condición previa para avanzar con la comercialización en cuartos o troceo y dejar de una vez por todas las medias reses, un cambio trascendental en el negocio en el mercado doméstico.

Vivir el progreso.



Puede confiar en Liebherr - en todo momento

- Grúa de Carga fija FCC 360 - Seguridad, confiabilidad y bajos costos operativos.
- Hasta 45 Toneladas SWL a 36 m de alcance para un manejo eficiente de carga a granel.
- Solución de puerto en ahorro de espacio - Para embarcaciones hasta clase Post-Panamax.
- Gran trayectoria en tecnología y servicio profesional en todo el mundo.

Lola Mora 421 2°, Capital Federal
Buenos Aires, Argentina
facebook.com/LiebherrMaritime
LAG-Gruasportuarias@liebherr.com

LIEBHERR

La definición de una nueva "Marca País" y cómo venderle servicios a China: Tango, fútbol, polo, paisajes e idioma

Cómo bailar con China

Como ya ha ocurrido con otras administraciones en las últimas dos décadas, se está por seleccionar un nuevo isologo de la "Marca País". El isologo actual se reestrenó en marzo de 2018, pero ya había sido cambiado en 2012 por el estudio FutureBrand que trabaja en varios logos de marca país, como Costa Rica, Australia, Perú y Bolivia. El primero de este siglo se dio en 2005 – ver imágenes abajo. El de 2018 recibió varias críticas. Principalmente, al querer destacar la ubicación geográfica de la Argentina en el globo y evitar lo colorido de otras marcas de Latinoamérica que implicaban la diversidad. Salvo que fueran acompañadas por fotografías

insertas en él, al ver el isologo, los que no conocen la Argentina, no entenderían de lo que se está hablando. Los expertos dicen que lo importante en estas cosas es el comportamiento de la marca que la haga reconocible en el mercado. Con una marca país se busca promover, el turismo, exportaciones y las inversiones, se busca crear valor, soporte a los productos nacionales y apoyar a los consumidores en ese proceso de compra; el correcto posicionamiento desarrolla orgullo patrio y coherencia. *Todo eso con una marca?*

Ahora un Jurado de Notables se expedirá sobre una propuesta interministerial, donde se destaca la cultura, - en particular el tango- el deporte, la

generación de vínculos y el comercio. La Marca País es clave para nuestro posicionamiento en el exterior, para mostrar nuestras características diferenciales desde el talento a la cultura, dicen fuentes oficiales. Claro que a los isologos y clichés hay que primero darle un soporte de reglas claras y una economía estable.

Coincidiendo con los 50 años de relación oficial entre Argentina y la República Popular China, la Cámara de Comercio Argentino-China que hace 38 años viene haciendo de puente entre ambos países, organizó el seminario oportunidades de negocios de la Marca País Argentina en China, enfocado en las posibilidades de inserción y exportación de servicios como deportes, el tango, el aprendizaje del español por parte de los chinos y la promoción del turismo receptivo argentino.

El encuentro fue abierto por Sergio Spadone, presidente de la entidad junto a Carola Ramón Berjano, subsecretaria de Relaciones Económicas



login. **soluciones logísticas**

la mejor conexión entre Argentina y Brasil.

Av. Eduardo Madero, 1020 - piso 1
Retiro - Buenos Aires - Argentina
Tel.: +54 11 4119-9100

in f Instagram YouTube

Multilaterales y Bilaterales de Cancillería - junto a Spadone en la foto a la derecha-. La académica especializada en China y ahora funcionaria, hace casi 20 años vivió en China cuando estudiaba mandarín. Recuerda que en su primera visita a la ciudad de Beijing, como forma de aprender el idioma, utilizaba el recurso de hablar con la gente en la calle, que al mismo tiempo la aprovechaba para aprender inglés. *“Los chinos conocen más de lo que se cree sobre Argentina, más allá del fútbol. Hay curiosidad por nuestro país y esto puede ser una oportunidad. En China las oportunidades y los desafíos son múltiples, hay que saber evaluarlos para orientar y reorientar nuestra política exterior”*, señaló. Agregó que desde la subsecretaría a su cargo se pueden implementar esas políticas a través de una mirada abarcativa e integral donde se dan aportes del sector público, privado y académico. En ese sentido, en la Cancillería se ha implementado un sistema de mesas de trabajo para la relación con distintos países y regiones, como ser EE.UU., Africa y China para avanzar de una manera transversal e integral. En particular en la mesa con China se tratan la Iniciativa de la Ruta, su relacionamiento con EE.UU. y la posibilidad de incorporar servicios educativos y deportes. *“Con China existen muchas oportu-*

nidades y las buenas políticas traen buenos negocios”, agregó Erika Imhof, responsable de esta mesa. *“Creamos un ámbito de reflexión para que tengamos el aporte del sector privado y del académico”*, dijo la funcionaria que hace diez años egresó de la Escuela del Servicio Exterior. En este caso se han realizado dos ciclos con organizaciones intermedias de deportes y promoción del estudio de idioma español. Y muchas de estas conclusiones serán elevadas como recomendaciones y cursos de acción. Agregó que Cancillería tiene varias áreas estratégicas geográficas para encarar la relación con China tanto en el ámbito cultural como de promoción comercial, de turismo y de marca país, además de la embajada en China y la red de cuatro consulados en ese país.

Alejandra Conconi, directora de la Cámara Argentino China - en la foto abajo- señaló que la Marca País implica conceptos de atributos en el



largo plazo. Con China se destacan los agroalimentos, - especialmente el consumo de carne vacuna- y cuestiones como el fútbol, tango, el turismo y el conocimiento de nuestro idioma, entre muchos otros. Pero atención: con China no podemos transferir esta misma marca país como se hace con Europa.

Tango y Fútbol

A la hora de hablar de cómo vender el tango argentino en China – por ejemplo, que más profesionales sean contratados en ese país- Conconi recordó que el tango llega a China en 1992 a través de la película “Perfume de mujer”, - con una escena donde Al Pacino baila al “estilo Valentino”- (en realidad la versión original italiana que lógicamente tuvo menos difusión y donde actúa Vittorio Gassman, es infinitamente superior) y luego se afianza con el disco “Soul of Tango” del reconocido chelista Yo Yo Ma, con temas de Astor Piazzolla.



Consorcio de Gestión
del Puerto de Dock Sud

Ma, de origen chino, educado en Francia y nacionalizado norteamericano, compuso la obra acompañado de músicos argentinos y se dice que es de lo mejor que se ha hecho respecto a Piazzolla, vendiendo millones de discos en el mundo- especialmente en EE.UU.-.

Pero Conconi advierte que el conocimiento del tango en China tiene que ver con lo que producen las grandes industrias culturales de Hollywood o mismo en el país asiático. Se ve allí también gente de tercera edad bailando danzas que tienen alguna similitud con el tango. Mencionó otra película en particular: “Happy Together”, que tuvo una respuesta muy masiva en China. Allí se muestran las bellezas y paisajes, así como elementos culturales de la Argentina – desde el Bar Sur hasta las Cataratas del Iguazú-

Por otro lado, está el potencial que ofrece el fútbol, pero se enfoca mucho en lo que sucede con el mercado europeo donde participan muchos jugadores argentinos. Aquí aparece una oportunidad, dice. Advierte que este conocimiento del futbol argentino, no tiene más de 20 años con excepción de la figura de Maradona que sí tiene más tiempo. Señaló que también se puede aprovechar otros fenómenos deportivos como el polo, los e-sport pero son

segmentos que están en construcción. Advierte que no hay que ser lineal a la hora de pensar una estrategia de llegada a China. Mencionó el caso del influencer argentino de 30 años Brian González, que con un excelente mandarín se popularizó en China participando en programas de televisión y acumulando más de 2 millones de seguidores en redes sociales como Weibo y Bilibili – *ver aparte*- y que salió con poncho y bombacha en TV. Será que eso identifica a la Argentina?.

También se presentó la experiencia de la bailarina Mora Godoy -en la foto arriba- que se quiere convertir en sí misma en una embajada del tango y más.

Godoy fue por primera vez a China en 2003 junto a una gran compañía que llegó a viajar hasta tres veces por año. Incluso ha participado de un reality en Guanzhou visto por 500 millones de personas. “*El tango es nuestra gran marca de identidad, recorrí 40 ciudades en un tour y vi cómo el pueblo chino quiere escuchar y bailar el tango*”, dice. En ese sentido está instalando una Academia de Tango en China a la que se busca añadir distintos productos y hasta una sala de exposición de los mismos. Asimismo presentar una aplicación para el aprendizaje de tango allí.

En lo que se refiere al potencial de



la exportación del aprendizaje de idioma como exportación de servicio en China; Gonzalo Villarruel, director de relaciones institucionales del Centro Universitario de Idiomas, resaltó que en los últimos 15 años ha crecido el interés chino por el estudio del español. “*Hay un mercado sub explorado que la Argentina debe encarar*”, dice. Más de 700 estudiantes chinos pasaron por el CUI. “*Este servicio es un instrumento generador de divisas para el país y no es estacional, es una exportación de servicios de todo el año*”, agregó.

Resalta que Argentina tiene excelentes docentes de español. De hecho el CUI envió varios docentes a China e incluso algunos se quedaron allí. Aquí tiene la particularidad de un español al estilo del Río de la Plata que se

***“La empresa líder de practicaje,
con más de 50 profesionales
que brindan un servicio
de excelencia”.***

Manuela Sáenz 323, Piso 6, Of. 605
Edificio Buenos Aires Plaza
Dique 3, Puerto Madero Este
Buenos Aires – Argentina
Teléfono 011 5276 6760



puede unir a la exportación del tango y de los deportes. El CUI abrió su propia sede en 2010 en Beijing. *“Las acciones tiene que ir de la mano desde lo público y lo privado, así como una muy fuerte promoción de país”*, dijo. Un dato no menor: en China hay unas 100 universidades que tienen al español entre sus materias optativas. Por su parte, Agustín Giménez de BTA, especializada en la apertura de plataformas digitales en base a propuestas de valor, señaló que hay que aprovechar la relación que tienen los chinos con lo digital para incorporar la enseñanza del español. China tiene unos 930 millones de usuarios con dispositivos móviles, 100 millones en plataformas de We Chat y cientos de millones en otras tantas. *“Estas plataformas nos permite llegar mucho más a los usuarios chinos y hay que aprovecharlas”*, dijo.

A la hora de hablar sobre el potencial de los deportes, expusieron Vicente Teruggi de Patagonia Soccer y Martín Tanzi de Lions Sports, con el soporte de Conrado Carrasco Quinta y Sebastián Laino de Cancillería. Recordaron que ya en 2006 se hizo un acuerdo de intercambio con la agencia de deportes china, luego se firma un memorándum de entendimiento pero ya en 2017 el fútbol en China es un disparador. Las empresas asesoran en cómo generar intercambios y

promover la llegada de profesionales a China. Hubo alguna experiencia con intercambios en esta materia con estudiantes de la universidad de Beijing que se quedaron en el país varios meses y un equipo de fútbol argentino que fue a jugar allí. Un dato: En China exigen que por cada entrenador del exterior que llegue debe incorporar tres ayudantes chinos que van aprendiendo a la par. Claro que hay mucho por hacer: Barcelona y Real Madrid tienen convenios que establecieron 100 escuelas de fútbol en China. En cuanto a la inserción del polo argentino, una actividad que genera 30 mil puestos directos y 100 mil indirectos, la estrategia no es sólo la exportación de talabartería o caballos, segmentos ya tradicionales, sino ofrecer servicios y producción, desde profesionales, desarrollo veterinario entre otros. *“El polo tiene oportunidades en China porque está asociado a un consumo de alto poder adquisitivo, que se ha expandido allí hace unos años”*, dijeron. Pero a su vez se señaló la necesidad de definir un programa sistemático a largo plazo que involucre una mirada integral de la industria alrededor del polo y que incluya por ejemplo, servicios profesionales de consultoría. El sector privado se viene involucrando muy fuerte en ese sentido.

A la hora de hablar del turismo recep-

tivo chino en Argentina, dos presentaciones rompieron el molde con enseñanzas muy claras. Fueron las de Du Xiaolin de la Bandada Internacional – además es magister en diplomacia y política exterior, licenciada en letras y literatura hispánica, profesora universitaria de idioma español como lengua extranjera y sobre todo traductora e interprete – en encuentros presidenciales, por ejemplo-. Asimismo, expuso Matías Esteras, de Vivaterra, grupo focalizado en turismo receptivo de lujo con sede en varios países de Sudamérica.

Durante el panel, moderado por Ricardo Sosa, responsable del Instituto Nacional de Promoción Turística (Inprotur); Xiaolin señaló que muchos de los que comen carne argentina en China es porque la probaron cuando estuvieron de visita en el país. Hay algunos elementos de interés en los chinos con el turismo, mucho con la cultura, recorren museos, más que por el sol y las playas, dijo. Hay que recordar que por ser un destino lejano y la barrera del idioma, los chinos prefieren viajar en grupos. Un problema que complica la percepción de los chinos para hacer turismo en el país, son los trámites de visa y la ausencia de vuelos directos, desconocimiento de lengua y cultura, ausencia de información en chino, escasa adaptación de la oferta turística, conexión de wi fi



CREANDO NUEVOS HORIZONTES



Desde hace más de 100 años ofrecemos soluciones innovadoras para afrontar todos los desafíos de nuestros clientes. Cuéntenos en qué podemos ayudarlo.

Reconquista 559, 5° piso,
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.
T + 54 11 4312-5949

www.boskalis.com

inestable, escasos guías turísticos con idioma chino, medios de pago incompatibles y no hay que olvidar que debe haber capacidad de respuesta a las necesidades de los visitantes a toda hora. Los desafíos para la Argentina, según Xiaolin, incluyen la necesidad de poner mucho esfuerzo en la promoción de parte de los operadores de turismo, donde se debe establecer una estrategia de segmentación para apuntar a los interesados y generar motivación en los mercados. *“La sociedad china tiene características únicas y particulares, lo que requiere una adaptación de herramientas argentinas a esa demanda”*, agrega. A su vez señaló que ante grandes cambios, en el turismo aparecen nuevos modelos de servicios, en este caso a partir del COVID 19, la expansión de hoteles inteligentes, y lo que en general se llama el smart turismo, donde hay un mundo on line cada vez más fuerte y donde se va hacia aplicaciones fáciles. En la Argentina se necesita mayor infraestructura adaptada al turista chino, agregó Xiaolin. Por su parte, Esteras señala la importancia que la promoción del turismo con China sea política de Estado y que no cambie con el color político de cada gobierno. Hay 150 millones de pasajeros chinos que van al mundo, pero no necesariamente hay que pensar que ya los tenemos aquí. Señala el directivo

que en los aeropuertos chinos hay dos grupos de puertas, las que tienen destino doméstico y las de destino internacional. Pero atención: esto último incluye Hong Kong y Taiwán que se llevan la gran parte. Luego están otros destinos, el principal es Tailandia con 10 millones de pasajeros y mucha conexión: Tailandia recibe turistas de 20 aeropuertos chinos distintos, buenos precios y mucho low cost. Luego siguen los destinos de Japón y Corea.

Según Esteras, los pasajeros que busca atraer la Argentina son más sofisticados, pero allí empiezan las limitaciones: competimos con otros mercados. Estamos muy alejados de un país donde la gente trabaja mucho y no tiene muchos días de vacaciones. Así empezamos de atrás. Además nos conocen poco. ¿Cómo hacer para traerlos en un vuelo de entre 24 y 36 horas?. Y ahí aparecen los intentos: Argentina es espectacular, con muchos paisajes hermosos, desde parques nacionales, montaña, aire y sol, cruceros, hasta una muy buena arquitectura. La respuesta de un chino puede ser, *“para eso me voy a EE.UU. que tengo un vuelo de 10 horas”*. De hecho 3 millones de chinos van a EE.UU. cada año. Se puede utilizar otra estrategia: lindas ciudades, museos, restaurantes, más la pasión del fútbol, entonces la respuesta es: *“me voy a Reino Unido”*

– que recibe a 800 mil pasajeros por año – o a España – que recibe 600 mil-. Se le puede añadir a la propuesta paisajes increíbles donde el turista está sólo con la naturaleza y el cielo más celeste que haya visto; allí puede elegir Canadá -700 mil pasajeros- o Nueva Zelanda -400 mil- incluso con vuelos directos. Le podemos agregar la mejor carne y uno de los mejores vinos; allí puede elegir Australia -que recibe 1.4 millones de pasajeros por año y tiene un montón de conexiones aéreas-. En el medio están países como Marruecos – con 120 mil turistas chinos por año y que quiere llegar en el corto plazo a 500 mil-.

Todo esto significa que hay mucho por hacer para atraer al turista chino. *“Sólo tiene que llegar aquí, porque está demostrado que se van encantados y con la voluntad de volver”*, dice Esteras.

Es verdad que Argentina es el país que más chinos recibe de Sudamérica y un elemento clave es que la eligen porque se convirtió en la puerta de ingreso a la Antártida. *“Debemos pensar en objetivos realistas, pasar de los 60 mil actuales a 100 mil y luego a 200 mil pasajeros. Son pasajeros que se pueden quedar mucho tiempo y con buen dinero para gastar. El punto es cómo los traemos en un viaje muy caro y de tanto tiempo de tránsito”*, dice. Esteras advierte que hay tres tipos de viajeros chinos a la región. Primero

SEGURIDAD Y EFICIENCIA EN TRANSPORTE FLUVIAL-MARITIMO



NAVIOS SOUTH AMERICAN LOGISTICS INC.

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



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

están precisamente los que hacen una visita regional y allí habría que vender en grupo, una visita a Buenos Aires, Río de Janeiro y el Machu Pichu, por ejemplo, esto permitiría crecer mucho, pero exige trabajar en conjunto con los otros países de la región, y aquí la suma de todos nos multiplica, dice y luego llevaría a que repitan con otros destinos en el interior del país. En segundo lugar, señala, están los viajeros de nicho que van a determinadas zonas del país, esos son expertos y van a venir solos. El tercer

espacio es el de los que viajan a la Antártida o free riders, esos están en la puerta, entran por Buenos Aires y salen por Ushuaia. En este segmento las líneas de cruceros que llegan al país ya gastan mucho dinero en promociones para captar a este tipo de turistas chinos. Allí se puede hacer un esfuerzo para que hagan también otros destinos en el país. Pero donde hay que focalizarse más es en los primeros, dice Esteras. Aquellos turistas que dan vuelta por Sudamérica, allí hay que hacerles más

fácil los movimientos a través de una visa regional por ejemplo, se ganarían muchas divisas con esta exportación de servicios. Por otro lado, hace falta una mejor conectividad aérea, - más allá de la actual situación de pandemia- más vuelos al mundo – Medio Oriente, EE.UU., Australia, Europa- porque desde China no puede haber más de una o dos escalas. “Creo que nos falta tiempo de trabajo y creatividad”, cerró.

El pueblo vota Marca País

La joven secretaria de Promoción Turística de la Nación, Yanina Martínez, dio detalles sobre la elección de los isologos Marca País que se están definiendo, a partir de una mesa interministerial, donde están presidencia, secretaria de comunicación, Cancillería, la AAICI, diseñadores pertenecientes a esta mesa, todo personal del Estado que elaboraron distintas propuestas que fueron sometidas a un jurado de notables, expertos en diseño e innovación y diferentes cluster. La idea es definir la marca con una imagen de innovación, de cultura y de proceso productivo que además está siendo votada por la ciudadanía, dijo.

Claro que llegar a los mercados es mucho más que un logo de una marca país. “El mercado chino representa una gran oportunidad y trabajamos en acciones con la embajada para promover que la ciudadanía china identifique a la Argentina a partir de los productos, más allá del futbol y el tango y los alimentos, más allá de los granos y la carne, incorporando productos de valor agregado”, dijo.

Brian González, cómo llegar a ser un influencer argentino en China: sin miedo y perseverancia

En China se lo conoce por su nombre artístico “Gongbiyang” (pinyin), y ese reconocimiento le valió participar en eventos diplomáticos y hasta de traductor de Lionel Messi. En uno de los programas populares donde participó se presentó con un poncho y bombacha al mejor estilo del peón de



CICLO DE WEBINARS
#CHARLASDEPUERTO

📅 12 DE MAYO ⌚ 18:00hs. España ⌚ 13:00 hs. Argentina ⌚ 11:00 hs. México



FRANCESC SÁNCHEZ
Director General
Autoridad Portuaria
de Valencia

Responde las preguntas de los periodistas más especializados de Iberoamérica

Organizan






Emiliano Gall




Dario Kogan




Andrés Orrego




Luziana Zanta




Alberto Zanella




Carlos Calicardo




Fernando Vitoria




Carlos Vicedo


www.aapalatioamerica.com
webinar@aapalatioamerica.com
Produce 

campo argentino -foto-. González dice que al público le encantó. Según una entrevista con la agencia Xinhua, su acercamiento a China se dio tras ganar a los 15 años el concurso "Puente Chino" en el Centro Universitario de Idiomas (CUI) de la Universidad de Buenos Aires, lo cual le permitió optar, tres años después, a una beca para estudios de filología china en la Universidad de Estudios Internacionales de Beijing (BISU). Posteriormente logró concluir una maestría en Comercio Exterior por la

misma universidad y en medio de sus estudios y por "casualidad", según dijo, comenzó a incursionar en los medios de comunicación del país asiático. A los 24 años un canal de televisión estaba planeando hacer un programa con extranjeros y estaban buscando gente de distintas universidades y quedó seleccionado. En la entrevista para Xinhua señaló que trata de difundir la cultura argentina ya que sólo conocen "el fútbol, quizás los langostinos, la carne y el tango, pero más allá de eso no se sabe de

nuestro pasado, nuestra historia y cultura", continuó.

Por la pandemia, Brian permaneció en la Argentina y participó de un grupo de panelistas en el programa "Informal Talks" de Hubei Tv, dirigido a jóvenes y universitarios de China. Señala que hay interés de los jóvenes hispanos por la cultura china y también de los chinos por el español. Allí es donde hay que poner el acento porque la juventud es más abierta. *Será así?*

Raúl Escalante miembro de la Academia Nacional de Ingeniería

El ingeniero Raúl Escalante, de larga trayectoria en el ámbito de las vías fluviales y los puertos, fue incorporado como académico titular de la Academia Nacional de Ingeniería.

El acto virtual fue abierto por el presidente de la entidad, Manuel Solanet quien destacó las variadas razones de concederle tal reconocimiento a Escalante. Trabajando hace años en el Instituto de Transporte de la Academia, experto en vías navegables, ha plasmado diversos documentos de gran valor prestando servicios a la entidad.

Se recordó que con cinco décadas de trayectoria, la Academia Nacional de Ingeniería ha sido un ámbito de perfeccionamiento y de potenciación de capacidades de los profesionales en cada especialidad; más aún a través de los cinco institutos especializados, desde transporte, energía o medio ambiente que creó hace unos 10 años. Allí hay 100 profesionales que participan en forma habitual. La ANI forma parte del Consejo Internacional de Ingeniería, donde participan 31 academias nacionales de los cinco continentes.

Asimismo el decano de los ingenieros portuarios, y académico de número, Ricardo Schwarz, al presentar a Escalante señaló: "Tengo una larga amistad con Raúl, es un hombre de fuerza,

templanza y equilibrio. Impulsando temas que llevan a buenos destinos aún en mares encrespados. Siempre orientado a la enseñanza, le proveerá aportes y enriquecerá el conocimiento de la gente de esta Academia".

Agregó que la Academia tiene un saber que incluye años de expertise, pero que necesita ser más requerido por quienes deciden, aun cuando hay necesidades permanentes en esta materia.

Asimismo, Schwarz detalló el historial del nuevo académico. Como mejor egresado en ingeniería civil de la Universidad de Cuyo de 1970, se fue especializando en hidráulica e hidrología. Comenzó a trabajar en el Laboratorio Nacional de Hidráulica Aplicada, pasó por el Laboratorio de Hidráulica de la Universidad de Delft de Países Bajos, fue investigador principal del Departamento Estudios y Modelos Marítimos en el INCYTH, luego por casi 20 años trabajo en la actividad privada como consultor y una empresa de ingeniería y obras e ingresó en 1994 en Hidrovías como gerente general de ayudas a la navegación.

La foja de capacidades de Escalante es enorme con gran diversidad de estudios y trabajos; desde el sistema hidráulico del canal de navegación de Salto Grande hasta el análisis de costas para obras de un puerto de aguas



profundas en Punta Médanos o el dragado del canal de acceso al puerto Bahía Blanca o un puerto deportivo en Pinamar, hasta la vinculación marítima entre Punta Loyola y Bahía San Sebastián. Es responsable del diseño, la instalación y mantenimiento de 800 ayudas a la navegación, 24 mareógrafos telemétricos en los ríos de la Plata y Paraná hasta Santa Fe y el de 300 señales en 640 km de Santa Fe al norte, participó del proyecto de análisis de aumento de eslora en el Paraná de las Palmas que se probó en simuladores en Países Bajos; docente en la facultad de ingeniería de la UBA, en diseño portuario, de vías navegables y de ingeniería de dragado, también en la UNL y en la escuela de post grado de graduados de ingeniería portuaria en Transporte de la UBA donde llegó a director. También impartió cursos en el exterior, impulsó cursos anuales de especialización con la universidad de Delft para que profesionales locales

trabajen con esa reconocida universidad e integró un comité internacional de tesis que patrocinó estudios con gente del exterior en la Argentina. Entre sus tesis, se encuentran estudios de capacidad de canales del Río de la Plata, del puerto de Buenos Aires, sedimentación en Dock Sud, de la importación de gas con metaneros a la Argentina; planes estratégicos para Dock Sud, Quequén, navegabilidad de Riachuelo de Cuatro Bocas hasta el Mercado Central; participación de congresos en todo el mundo – incluso en algunos siendo el único representante argentino–; trabajó con PIANC, y IALA organizando y participando en Congresos en el país y el exterior. Luego de recibir el diploma y la meda-

lla como Académico de Ingeniería, - foto arriba- Escalante expuso sobre la implementación del sistema de identificación automática en ayudas a la navegación AIS/Aton en la Antártida Argentina entre 2011 y 2021 y en el que estuvo a cargo.

Se trata de un proyecto inédito que permitió ir incorporando a las bases argentinas en el continente blanco el sistema de ayudas a la navegación automática para que a través de señales físicas y virtuales, informar a los buques sobre las alternativas que tienen en el mar al acceder a zonas muy complicadas, y hacer un monitoreo de sus movimientos, tanto para lo que es buques de apoyo de Defensa, investigación o turismo, resultando un



elemento sustancial para la prevención y protección del medio ambiente. Una experiencia muy poco difundida que permitió además confirmar que se podía instalar esa tecnología más allá de temperaturas y vientos muy rigurosos en toda la región y que ha sido reconocida mundialmente.

Vacunas: un barco puede llevar hasta 4 mil millones de dosis

Fuentes de A.P. Moller- Maersk, señalan que el integrador logístico está listo para distribuir vacunas Covid-19 masivamente a finales de 2021. El operativo, considerado por la compañía como el más retador de la historia, está siendo sometido a pruebas en algunos países y pronto se ampliará. Maersk anunció un acuerdo con la compañía farmacéutica Covaxx -división de la estadounidense United Biomedical., para distribuir también 1.000 millones de dosis una vez que se apruebe la vacuna.

La naviera danesa ya tiene al sector farmacéutico como uno de sus principales clientes y transporta rutinariamente medicamentos que necesitan refrigeración, por lo que mantener los productos sensibles a la temperatura ideal a lo largo de toda la cadena logística es ya parte de la rutina de la empresa, dicen desde Maersk. Sin embargo, para este proyecto, ha dedicado un equipo de expertos que entienden los altos niveles de complejidad en las cadenas de suministro farmacéutico. “Además de los conocimientos técnicos, el equipo de Maersk y el ecosistema de la empresa necesitan garantizar la resiliencia y la confianza en el transporte. A través

de plataformas digitales y datos en la nube con información en tiempo real, la empresa proporciona a los clientes actualizaciones constantes, como la ubicación del contenedor, y el estado de energía y temperatura, por ejemplo. Los desafíos operativos son el día a día de Maersk, pero este es un transporte muy especial, centrado en lo humano y no en el producto.

Nuestro objetivo es llegar a la gente lo antes posible y con el cuidado posible. Y ya lo estamos haciendo, con gran orgullo, en varios países”, afirma Rob Townley, director de Proyectos Logísticos Especiales de Maersk.

Un dato interesante es que se pueden colocar dos millones de dosis de la vacuna en un solo contenedor, lo que significa transportar alrededor de cuatro mil millones de dosis en un barco de mediano porte, lo que puede proveer a gran parte de la población mundial.

Ya Maersk está actuando en el transporte puerta a puerta de vacunas, ya sea en sus barcos, aviones o en trenes y camiones. La empresa planea también alquilar contenedores refrigerados para que las ubicaciones con infraestructura de almacenamiento inadecuado puedan guardar correc-



tamente el medicamento contra el Coronavirus.

En el primer trimestre de 2021, la mayoría de las vacunas se transportaron por vía aérea y terrestre, ya que las fábricas se encuentran principalmente en Europa, Estados Unidos e India. A partir del tercer trimestre de 2021, la gente de Maersk espera que los buques se utilizarán cada vez más para acceder a los mercados de África, Asia y América del Sur, siempre y cuando se aprueben las vacunas, y la producción está progresando según lo previsto.

Según la estimación de la compañía, es posible que toda la distribución global de esta vacuna se complete en cuatro años.

Presentan el Smart Port Lab en Bahía Blanca

El Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca- desde su área de Innovación Abierta-, presentó el "Smart Port Lab", una iniciativa, se dijo, que facilitará la materialización de proyectos de emprendedores, PyMES y del sistema científico-tecnológico de la región, en la búsqueda de soluciones innovadoras a problemas reales de la comunidad.

La presentación se llevó adelante a través de un encuentro virtual del que participaron autoridades nacionales y provinciales como Augusto Costa, ministro de Producción, Ciencia e Innovación Tecnológica de la Provincia de Buenos Aires y María Apólito, subsecretaria de Economía del Conocimiento en Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación junto a miembros de sus equipos de trabajo. Federico Susbielles como presidente del Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca, encabezó la presentación junto a Martín Viridis, coordinador de Desarrollo e Innovación (CGPBB) y responsable de Smart Port Lab - ambos en la foto abajo, y al gerente general del CGPBB, Federico Franchini.

Allí se informó que Smart Port Lab es un hub de innovación e investigación que busca trabajar con emprendedores, PyMES y el sistema científico-tecnológico para construir un ecosistema portuario más inteligente, eficiente, sustentable e integrado con su comunidad.

Susbielles remarcó la importancia

de ser el primer puerto del país en tener un área de innovación y cocreación para soluciones portuarias a partir de una estrategia de innovación abierta y añadió que *"con esta aceleradora de proyectos buscamos poner a Bahía Blanca como un lugar de referencia nacional para este tipo de desarrollos y competir a nivel mundial, desde lo que es un puerto moderno, estable y con visión de futuro en una ciudad especial, académica, con inmensa producción de conocimiento a través de sus universidades e innovadores. Este va a ser un vehículo para posicionarnos, y generar una red de proveedores locales que agreguen valor y así se genere un círculo virtuoso, empleos de calidad e ingreso de divisas. Porque queremos que además de que se ofrezcan proyectos en nuestro ámbito, lleguen a otros puertos y se puedan exportar"*, agregó.

Junto a Costa destacaron la necesidad de un sistema portuario integrado a la comunidad, que mejore la matriz logística y genere beneficios en términos de desarrollo de empresas y proyectos innovadores que tengan como eje la mejora continua del entramado productivo. *"Es fundamental integrar las áreas de producción con el sistema científico tecnológico y con este proyecto el puerto de Bahía Blanca lo está probando"*, dijo Costa.

En materia de innovación, se dijo que el puerto se desarrolla en cuatro ejes: una transición digital hacia puerto 4.0, la reducción del impacto en el medio ambiente, y la transición energética – incluso generando su propia energía renovable, y a través de la económica circular, deje de ser emisor de residuos.

Ya se plantea a través de con-



curso de innovación abierta, avanzar en cuatro proyectos, un sistema de monitoreo de embarcaciones pequeñas en el puerto – lo que hace a la seguridad-, la colocación de sensores detectores de hidrocarburos en el agua, la instalación de bolardos marinos inteligentes, sensores que den información de la tensión de los nudos de amarre, la velocidad de los buques al llegar a los muelles, o para hacer predicciones con las estadísticas. No se descartan proyectos de utilización de energía marina y eólica.

Estos proyectos están abiertos a los emprendedores interesados. El programa incluye además un espacio de trabajo dentro del puerto, seguimiento y evaluación semanal del avance de proyectos, mentorías especializadas, formación a medida, participación en eventos exclusivos y financiamiento. En ese sentido estarán disponibles \$1 millón para encarar las pruebas y uno de los objetivos es que los proyectos puedan ser validados tecnológicamente y los emprendedores puedan presentarse en licitaciones tanto en el puerto de Bahía Blanca como en otros.

"Da una gran satisfacción ver cómo ha cambiado el puerto en todos estos años, pero queremos que más allá de la exitosa gestión, se entrelace con la ciudad para el desarrollo de la comunidad a nivel empresario y social y que no haya un aislamiento de las decisiones provinciales y nacionales que en su momento han impedido que lleguen



inversiones de este origen. Es importante sentirse parte de un colectivo de la provincia y ser parte de un sistema de gestión integrada con el Estado provincial y Nacional. Es fundamental de cara al futuro que todos tengan una

agenda común”, agregó Subsielles. Más detalles sobre el proyecto en el sitio web propio de Smart Port Lab que es <https://puertobahiaiblanca.com/smartportlab/>

El puerto bahiense incorporó App To: aplicación para el seguimiento del personal. Tecnología para la sanidad y la seguridad

Una iniciativa que tiene que ver tanto con la sanidad y el cuidado de los protocolos en el contexto de la pandemia como con la seguridad, es la incorporación de la aplicación App To por parte del Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca.

Se trata de un software que permite hacer un seguimiento del personal del puerto como de los proveedores externos y combina funcionalidades para áreas como recursos humanos, control de accesos, declaraciones juradas de personal interno y externo, ID digital por QR, digitalización de procesos de seguridad e higiene, entre otros. “App To es una solución para empresas y organismos que permite generar espacios de trabajo más seguros”, dice uno de sus creadores, Martín Cababíé - en la foto-.

Hoy ya se está aplicando a distintas industrias, además de la naviera portuaria; minera, petrolera, catering,

seguridad, agrícola, alimentos, construcción, higiene, petroquímica.

La aplicación está disponible para dispositivos Android como IOS, lo que implica un alcance a la totalidad del personal de las empresas, colaboradores, contratistas externos, transportistas, visitantes que generan su Declaración Jurada dentro de la App, permitiendo controlar los



accesos en función a los protocolos de Seguridad e Higiene establecidos por cada una. En la práctica para el ingreso al puerto, en el caso de que una persona esta apta se genera un ID Digital. “Si alguien no está en condiciones para trabajar, dispara alerta de mail a quien disponga, y se bloquea. Toda la información se maneja por burbuja, por si debe aislarse a todo un sector”, agrega Cababíé, algo que puede suceder en el caso de las estibas en los puertos. Las declaraciones juradas son almacenadas permitiendo controlar el ingreso de las personas a los establecimientos, de acuerdo a las normas vigentes de seguridad e higiene. La App es robusta pero flexible, dice, permitiendo adaptarse a los protocolos de cada empresa. Al trabajar con declaraciones juradas se reconoce que el personal está al tanto de los protocolos vigentes. La aplicación genera un QR de acceso

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



Av. Independencia 611, CABA - C1099AAG
Tel: +54 11 4300 9700 al 03 / Fax: +54 11 4300 9704
info@capitanes.org.ar / www.capitanes.org.ar

y así se sabe a qué hora la persona pasó por tal entrada, cuando salió, se sabe que en determinado lugar puede haber nada más que tantas personas, y todo eso se puede monitorear, subir novedades, etc.

Si se busca controlar cupos, la aplicación permite controlar el acceso de una cantidad predeterminada de personas en función a cada superficie evitando aglomeraciones y controlando el distanciamiento social.

Queda registrado en el sistema el horario en que cada persona ingresó y salió de dicho espacio. Asimismo, se establece un Qr = ID digital para circulación dentro de la empresa, pudiendo registrar recibo de envío, permisos de acceso a áreas como comedores, registro de rondas de seguridad y declaraciones de procesos de higiene.

Los colaboradores internos podrán visualizar novedades, noticias, beneficios dentro de la app. Las mismas son autoadministrables pudiendo determinar plazo de vigencia y prioridad de visualización.

La administración de los usuarios internos y externos es independiente, permitiendo mantener la confidencialidad de las comunicaciones y la administración de los mismos.

En estas épocas especialmente tiene funcionalidades más ligadas a la seguridad y la higiene, se sabe cuándo y dónde un sector o un pasillo está limpio o seguro, registra la limpieza y las rondas de seguridad, dice Cababié. Hay módulos donde se determinan acciones para usuarios en función a sus roles, por ejemplo permite dejar asentado de la misma

manera los espacios a higienizar y el cumplimiento de las rondas de seguridad: el usuario tiene asignado distintos espacios que debe recorrer en el transcurso de un horario preestablecido. Al escanear el QR dentro el horario pautado dejará asentado en el sistema el cumplimiento de la acción; pudiendo sacar reportes diarios del cumplimiento o no de las acciones programadas con un panel de seguimiento.

“Podemos hacer adaptaciones a pedido de cada cliente y esto tiene que ver con la robustez de la aplicación y que además es flexible La aplicación fue sumando nuevas funcionalidades, innovamos en función a la necesidad de los usuarios”, agrega. Por ejemplo, ahora la App permite dar avisos previos para organizar con tiempo distintos servicios que presta la empresa y permite administrar los espacios de trabajo por medio de reservas y los horarios asignados tanto a colaboradores internos como externos. Precisamente el módulo Flexwork, permite generar una reserva de oficina, transporte o el almuerzo, reserva salas, ámbitos de trabajo presenciales en función a su disponibilidad y horarios asignados. En el caso de no tener la reserva, no se podrá generar QR de acceso.

El puerto de Bahía Blanca, por ejemplo, les solicitó además un desarrollo exclusivo para la reserva y el control de visitas de esparcimiento en general a la zona.

Destaca Cababié que la aplicación permite digitalizar procesos que hoy no están digitalizados, algo tan necesario en el ámbito del comercio

exterior.

Le consultamos si ha sido fácil adaptar la App a mucha gente que quizá no está acostumbrada a manejarse en el mundo digital, especialmente en lo que es el transporte que no son milenials. *“El público es muy diverso, hay muchos que no tienen manejo de aplicaciones y eso fue totalmente superado, con miedo en un inicio pero de crecimiento explosivo después. Las empresas reciben todo el material sobre preguntas frecuentes, además del soporte. La aplicación está pensada desde el usuario, queríamos que fuera algo fácil”*, dice y agrega que es para todo tipo de empresas desde las que tienen poco personal hasta las más grandes corporativas.

“Vimos en el puerto de Bahía Blanca una cultura muy fuerte de cuidar a sus colaboradores”, agrega y en ese sentido un punto de interés es que la aplicación permite al puerto tener la previsión del flujo de carga que está llegando, adelantarse a lo que viene o si hay algún problema con el personal de un camión que tiene que llegar. Incluso como App To certifica a empresas internas y terceros que operan con el puerto sobre el cumplimiento de los protocolos y los procesos. En ese sentido por estos días la empresa anunció que en conjunto con SGC Consultora cerró un acuerdo por el cual gracias a FISO (Fundación Iberoamericana de Seguridad Ocupacional) le permite certificar por medio de App To, protocolos y procesos relacionados con la seguridad e higiene, certificando de esta manera como un Puerto Seguro.

Situación del dragado a nivel nacional. El nuevo Ministro y las presiones....

El mercado de dragado hoy está tenso con la indefinición sobre la concesión del Sistema de Navegación Troncal a lo que se agregan más dudas ahora que llega el final de la concesión y el fallecimiento del ministro de Transporte que iba a definir por estos días la continuidad o no del actual concesionario hasta que se haga cargo

un nuevo operador, si es que esa es la decisión del Gobierno. Evidentemente tendrá que estar garantizada la continuidad del mantenimiento de las vías navegables como reclaman la carga y quienes navegan, puntualmente lo hizo días pasados la Cámara Naviera, en momentos en que esta por vencer la concesión.

Mientras escribimos alguna decisión habrá. O no?. Al menos tener en cuenta que hay cientos de profesionales y operarios esperando una decisión para ver si mantienen o no sus puestos de trabajo.....

Si bien el organigrama del ministerio está manejado desde la línea de una de las patas de la alianza gobernante –

el Massismo- habrá que ver qué pasa. Un dato: el encargado de la unidad de la concesión de la hidrovía es un coteráneo del lamentablemente fallecido ministro, fanático de Sarmiento de Junín... Por ahora la pandemia opaca otros temas importantes.. El caso del dragado en el puerto de Mar del Plata muestra algunas

novedades. El rechazo a la propuesta de Román, el ingreso de un operador internacional nuevo por estos lares... Mientras tanto la única draga de bandera, un buen equipo aunque pequeño, en teoría tiene que estar ocupado todo el año, ya que sobran trabajos: Acaba de terminar el dragado de la dársena del gasificador

en Escobar. Con tanto trabajo, sin embargo no es extraño que no ingrese otro equipo a la bandera?. No.. no es extraño. Primero a las dragas hay que pagarlas... bueno eso es lo que uno cree... y algo no menor es la demora y el papeleo que se exige en la habilitación y la incorporación a la bandera que impone la autoridad responsable.

Dragado MDP: Primera incursión de Rohde Nielsen en la Argentina

Sorprendió la participación de la danesa Rohde Nielsen A/S en la presentación de las ofertas en el segundo llamado para la licitación del dragado de los canales del puerto de Mar del Plata. Junto con la local SCHW Consultores cotizaron como UTE U\$5,3 millones al pedido del Consorcio Portuario Regional Mar del Plata.

Puntualmente la oferta fue de 5.295.000 dólares (con IVA incluido) para recuperar condiciones de profundidad y ancho en el canal de acceso principal, así como en zonas de navegación y amarre dentro de la terminal marítima local. El plan de ejecución prevé dragado del canal de acceso principal, tanto exterior como interior, así como del área de giro en la posta de inflamables –Escollera Sur- y frentes de amarre correspondientes a las secciones 8va y 9na del Espigón 2. El llamado a licitación original se había publicado en enero a partir de un proyecto vigente que prevé el retiro de casi 600000 metros cúbicos de sedimentos en un plazo estimado de 150 días. En aquella ocasión hubo diez empresas interesadas en participar del proceso licitatorio pero solo presentó oferta Servimagnus S.A, del Grupo Román que por su elevado monto había sido declarada no conveniente por el Directorio del Consorcio



Portuario. En ese mismo cuerpo directivo se evaluará ahora esta nueva propuesta que lidera la empresa danesa, que de resultar asignada con la obra tendría su primer desempeño efectivo en trabajos de dragado dentro del territorio argentino; si bien hizo alguna oferta en alguna licitación con anterioridad. Según distintas fuentes del sector si bien no tiene el porte de los grandes jugadores en materia de este tipo de obras, Rohde Nielsen es de mediana escala, cuenta con muy buenos equipos y una muy buena reputación con obras en distintas partes del mundo. Su socio local es la consultora del ingeniero Maximiliano Schwerdtfeger, ingeniero civil y especializado en Hidráulica en la reconocida Universidad de Delft, Países

Bajos. Es secretario general de la Universidad Nacional de San Martín desde 2014.

DP WORLD
Buenos Aires

TERMINALES
RIO DE LA
PLATA
Incorporación Argentina

Principal Red de Terminales facilitando el Comercio Global

Desestatización de Autoridades Portuarias en Brasil

Por Matheus Miller*

El Programa Nacional de Desestatizaciones, creado en la década de los noventa, tiene entre sus objetivos fundamentales el de reordenar la posición estratégica del Estado en la economía, transfiriendo actividades indebidamente explotadas por el sector público al sector privado, contribuyendo a la reestructuración económica del sector público, especialmente a través de la mejora del perfil y reducción de la deuda pública neta, permitiendo la reanudación de inversiones en empresas y actividades que puedan ser transferidas al sector privado. Así se podría modernizar la infraestructura y el parque industrial del país, ampliando su competitividad y fortaleciendo la capacidad empresarial en los distintos sectores de la economía, lo que permita a la Administración Pública concentrar sus esfuerzos en actividades en las que la presencia del Estado es fundamental para el logro de las prioridades nacionales y contribuir al fortalecimiento del mercado de capitales.

El programa ha cobrado un nuevo impulso en el actual Gobierno, en la agenda se encuentran varias empresas estatales ineficientes y queridas por el pueblo brasileño. Hay varios sectores económicos en la mira del Gobierno, de los cuales algunos ejemplos son: siderúrgico, químico y petroquímico, fertilizantes, eléctrico, ferroviario, minero, portuario, aeropuerto, vial, financiero, petrolero entre otros.

Alguna vez capturadas por el interés político y condenadas al uso privado de sus funciones públicas, las empresas estatales brasileñas fueron

un ejemplo de mala gobernanza y sinónimo de malversación de dinero público.

En el sector portuario no ha habido diferencia. La decisión de desestatizar las Autoridades Portuarias se ha justificado con el diagnóstico de que las reglas de contratación de servicios, adquisición de bienes y gobernanza a las que está subordinado el sector público brasileño son obstáculos para la gestión eficiente de un Puerto.

Público, que depende fundamentalmente de la agilidad en la toma de decisiones y la inversión. Por ello, la participación de la iniciativa privada se convierte en una opción real, viable para relevar al Estado en cuanto a inversiones y administración de estas empresas estatales, permitiendo que estas y otras responsabilidades sean atribuidas al sector privado.

Actualmente, se encuentran en ejecución tres estudios, evaluando los activos portuarios y analizando el marco legal, técnico-operativo, de gestión y de gobernanza, con el objetivo de posibilitar la transferencia del control accionario de las autoridades portuarias en los puertos de Itajaí, Vitória, Santos y São Sebastião para la iniciativa privada. Los estudios están siendo realizados por consultores especializados contratados por EPL y BNDES, y realizados por el Ministerio de Infraestructura.

Asegurándole al nuevo concesionario total libertad para explotar las áreas operativas y no operativas, y otorgándole la obligación de mantener la infraestructura común del complejo portuario, el sistema ahora propuesto ofrece un experimento para probar el modelo llamado *private landlord* en



reemplazo del tradicional modelo *landlord*.

Para entender qué camino se está tomando, cabe destacar la directriz presentada en el estudio publicado anteriormente de adoptar un modelo híbrido que combina la venta de los activos de la empresa estatal con un contrato de concesión para la explotación del complejo portuario, con indicadores de desempeño e inversión predeterminados y mantenimiento e incluso la ampliación de accesos al complejo portuario. Con el fin de evitar conflictos de competencia y la captura de intereses públicos por parte de agentes privados, que puedan afectar y obstaculizar la explotación del puerto organizado, el modelo novedoso tiene como objetivo limitar la participación de los operadores portuarios privados actuales en la composición de la nueva sociedad.

En este ámbito, de los posibles conflictos de interés, el Ministerio de Infraestructura definió, tras la consulta pública, que en el caso de la privatización de Companhia Docas do Espírito Santo - CODESA - la participación de los operadores portuarios actuales se limita al 15% en el caso de participación individual y 40% en el caso de participación en consorcio. Para el Secretario Nacional de Puertos Diogo Piloni, esta métrica permite medir el riesgo de concentración del poder accionario de la nueva sociedad según cada situación.

Con apego constitucional y al ordenamiento jurídico nacional, el proceso de desestatización de las autoridades portuarias está amparado por la legalidad y seguridad jurídica, que se confirmaron con la promulgación de la Ley 14.047 / 2020 que, al cambiar los lineamientos para la explotación de puertos brasileños, preparó el medio ambiente y aportó estabilidad al programa de concesiones de las autoridades portuarias. La conclusión del proceso de concesión al sector productivo de las Autoridades Portuarias en los puertos seleccionados, para diciembre de

2022, promete blindar la iniciativa frente a los intereses de los nuevos Gobiernos, que puedan asumir el poder administrativo, y revertir esta importante y necesaria iniciativa, ocasionando prejuicios a la sociedad brasileña, como aquellos experimentados con la derogación de la Ley 8.630/93 y su sustitución por la Ley 12.815 / 12, donde a través de una medida provisional el Gobierno de Dilma Rousseff perpetró numerosos retrocesos conceptuales y legislativos, dificultando la explotación y el desarrollo del sector portuario nacional.

**Matheus Miller es abogado en el área de derecho portuario en ADVRMM, consultor en el área de relaciones gubernamentales y en la internalización de inversiones extranjeras. Fue representante del sector privado en el Consejo de Administración de Companhia Docas de São Sebastião, en el Consejo de la Autoridad Portuaria del Puerto de São Sebastião, en el Consejo de Supervisión de la entidad gestora del trabajo portuario en el Puerto de Santos, miembro del Comité Nacional de Facilitación del Comercio Exterior y secretario ejecutivo de la Asociación Brasileña de Terminales y Cerramientos Aduaneros*

Acuerdo Dock Sud /APDFA para prevenir violencia de género

La Presidenta del Consorcio de Gestión del Puerto Dock Sud (CGPDS), Carla Monrabal, firmó un acuerdo de entendimiento con la Asociación del Personal de Dirección de Ferrocarriles y Puertos Argentinos (APDFA), para la creación de un Protocolo de Prevención e Intervención en Situaciones de Violencia por Razones de Género en el Ámbito del CGPDS. El acuerdo firmado junto a Leonardo Salom secretario general adjunto de APDFA ; - ambos en la foto- está dentro del marco del Convenio Colectivo de Trabajo del Puerto de Dock Sud. Fuentes del Consorcio señalaron que el Protocolo tiene como objetivo prevenir y erradicar la violencia por motivos de género en el ámbito laboral, además *“es un instrumento de acción y una medida de prevención y protección destinada a toda persona que desempeñe sus funciones en el CGPDS y que se encuentre atravesando una situación de discriminación y/o violencia laboral por motivos de género”* como lo señala el convenio. La aplicación se llevará a cabo cuando las situaciones de violencia de género se produzcan en el marco laboral, en cualquiera de los víncu-

los interpersonales que se generen en las instalaciones del puerto, y no discriminará si tuvo lugar en un espacio físico o virtual. La Comisión de Perspectiva de Género del CGPDS, creada durante la gestión actual, tomará conocimiento de las denuncias realizadas y hará el primer análisis de la situación, si considera que la denuncia califica como *“Violencia laboral por razones de género”* debiendo dar intervención a la Gerencia Legal. *“Es importante que sigamos tomando medidas para que las condiciones de trabajo de todas las mujeres del Puerto Dock Sud continúen mejorando. La firma del Protocolo garantiza seguridad y prevención, no sólo para quienes ya formamos parte del Puerto, sino*



también para las generaciones de mujeres que vendrán. Es un gran trabajo en conjunto de la Comisión de Perspectiva de Género y APDFA”, comentó Monrabal. Esta es una de las acciones que se impulsan a través de la Comisión de Perspectiva de Género del Consorcio.

Hidroviás do Brasil se expande con la salida del shipping del grupo Imperial

Interessante movida en el mercado de operadores fluviales. La brasileña Hidrovias do Brasil S.A (HBSA) con sede en Sao Paulo y operaciones en todo Brasil, Paraguay y Uruguay; anunció la adquisición de las operaciones de Imperial Logistics de America del Sur con sede en Asunción y operaciones en la hidrovía Paraná Paraguay. Se trata de la operación más importante de la estrategia de crecimiento de la compañía brasileña en el corredor sur.

Según el responsable de la firma en Paraguay informado en el diario ABC que con la adquisición, la firma brasileña sumó a su oferta de servicios 7 remolcadores y 84 barcazas para el transporte de minerales y granos. La operación estimada en U\$90 millones, incluyó la concesión de Puerto Baden, en Concepción, que será gestionado en un modelo de joint venture con CIE, empresa del segmento de infraestructura en varios países de Sudamérica. Según Fabio Schettino, CEO de Hidrovias do Brasil, las embarcaciones que se suman son de bajo calado, lo que le permite a HBSA el acceso a nuevos orígenes de carga.

Hidrovias do Brasil opera en el corredor Paraná-Paraguay desde 2012 y tiene una capacidad para transportar cada año aproximadamente 3,25 millones de toneladas de mineral de hierro; 1,6 millones de toneladas de granos y fertilizantes por la hidrovía Paraguay-Paraná además de 1,2 millones de celulosa por el río Uruguay. Además, opera TGM, una terminal especializada en carga sólida a granel dentro del puerto público de Montevideo, cuya capacidad de carga operativa alcanza los dos millones de toneladas, y una capacidad estática de 120 mil toneladas.

Hidrovias do Brasil es una empresa de logística integrada, enfocada en el transporte fluvial en toda América Latina. Opera dos corredores logísticos, el Norte (Miritituba-Barcarena, Pará-Brasil), como una opción para la salida de granos de la región Centro-Oeste, además de la operación de cabotaje para el transporte de minerales. En el Sur, por la hidrovía Paraguay-



Paraná, maneja más de 17 millones de toneladas de carga diversa, como materias primas agrícolas, minerales, fertilizantes y celulosa, entre otros. Pertenece al fondo de infraestructura brasileño Pátria Investimentos con sede en Gran Caimán y que tiene atrás inversores como AIMCO, Temasek, IFC y BNDESPar. El año pasado el fondo americano Blackstone adquirió 40% de las acciones de Patria. Imperial Shipping en Sudamérica es sólo una parte del grupo Imperial con sede en Sudáfrica y que además de la logística tiene como principales sectores a la salud, consumo masivo, industria automotriz, química, industria y materias primas. La movida es parte de su estrategia de salir del shipping así como lo ha hecho el año pasado en Europa.

Nueva Zelanda prohibirá tráfico de ganado en pie y podría cerrar acuerdo de libre comercio con Reino Unido

El gobierno de Nueva Zelanda anunció que cesará la exportación de ganado en pie a partir de 2023 luego de un período de transición de dos años, dado que las condiciones de traslado del ganado en los barcos estarían infringiendo el bienestar animal. El tema fue foco de atención en septiembre de 2020 cuando el barco Gulf Livestock se hundió en el Mar del Este de China después de salir de Napier y murieron 41 tripulantes junto con casi 6.000 reses. Posteriormente,

el gobierno prohibió temporalmente este tráfico pero permitió que se reanudara a fines del año pasado con promesas de mejoras al proceso. Ahora han vuelto a cambiar de opinión, con planes de acabar con el comercio por completo. Por otro lado, este país negocia con Reino Unido un acuerdo de libre comercio que incluye acceso preferencial para carnes. Las negociaciones avanzan para reducir los precios y proteger los puestos de trabajo en los dos territorios, se

dijo. El acuerdo permitiría a Reino Unido importar carne vacuna, ovina y vino a un precio menor. A cambio, enviaría más autos, ginebra y alimentos. Los productos de Nueva Zelanda se ven afectados actualmente con un impuesto de importación del 20% establecido por la UE, que ahora podría eliminarse debido al Brexit. Gran Bretaña está dispuesta a eliminarlos si Nueva Zelanda recorta los aranceles a las exportaciones, incluidos los automóviles.

Liebherr: Balance y perspectivas de un líder en maquinaria para movimiento e infraestructura 2020, un año difícil donde el trabajo nunca se detuvo

En 2020, el Grupo Liebherr alcanzó un volumen de ventas anual de más de diez mil millones de euros, 12% inferior al 2019; aunque debido a la situación extraordinaria de la pandemia y tras encadenar varios ejercicios exitosos, la cifra se considera satisfactoria por parte de la empresa.

En el balance, a pesar de la ligera desaceleración de la economía mundial, Liebherr registró un fuerte volumen de pedidos en el primer trimestre de 2020. A finales del primer trimestre, la pandemia del coronavirus empezó a afectar la actividad empresarial en muchos mercados. Esto también se reflejó en la facturación del Grupo. Con excepción de los segmentos de productos de refrigeración y congelación, todos los demás experimentaron una disminución del volumen de ventas.

Los ingresos en los segmentos de productos de movimiento de tierras, tecnología de gestión de materiales, maquinaria de cimentaciones especiales, grúas móviles y sobre orugas, grúas torre, técnica de hormigón y minería fueron un 10,4% inferiores en comparación con el ejercicio anterior, que se situaron en 6.848 millones de euros. Los ingresos fuera de los segmentos de máquinas de construcción y equipos de minería también disminuyeron. Con los otros segmentos de productos, como grúas marítimas, sistemas aeroespaciales y de transporte, técnica de engranajes y sistemas de automatización, refrigeración y congelación, así como componentes y hoteles, Liebherr alcanzó un volumen de ventas de 3.493 millones de euros, una disminución del 15% en comparación con el ejercicio anterior.

Las ventas cayeron en la Unión Europea, tradicionalmente la región de ventas más potente del Grupo. La causa principal fue la disminución de las ventas en Alemania y Francia; en cambio, el negocio creció en Austria

y Polonia. Las ventas en países no pertenecientes a la UE, así como en Norteamérica, también disminuyeron. En América Central y Sudamérica, África, Cercano Oriente y Medio Oriente, se registró un volumen de ventas significativamente inferior en



NUEVO DEPOSITO FISCAL PARA EXPORTACION DEPOSITO FISCAL INTEGRADO



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





comparación con el ejercicio anterior. Mientras tanto, el negocio se mantuvo estable durante todo el ejercicio en Asia y Oceanía. El motivo fue principalmente la fuerte demanda en China y Australia.

En 2020, el Grupo Liebherr obtuvo un beneficio neto de 7 millones de euros en el ejercicio.

Los resultados de explotación y el resultado financiero también disminuyeron en comparación con 2019. No obstante, en vista de los retos especiales y condiciones extraordinarias del ejercicio, puede considerarse un éxito. A pesar de la disminución significativa del volumen de ventas, el número de empleados se mantuvo estable en casi 48000.

Fuentes de la empresa, señalan que como compañía tecnológicamente avanzada, el Grupo Liebherr aspira a desempeñar un papel decisivo en la evolución tecnológica de los sectores de interés para el Grupo. Por ello, el año pasado, Liebherr invirtió 512 millones de euros en investigación y desarrollo. Una gran parte de esta cantidad se destinó al desarrollo de nuevos productos. Se iniciaron y continuaron numerosos proyectos de investigación con universidades, otras instituciones de educación superior e institutos de investigación.



Uno de tales proyectos representa las tecnologías alternativas del sistema de accionamiento. En 2020 Liebherr amplió su catálogo de productos con varias máquinas y componentes total o parcialmente eléctricos entre otros en los segmentos de productos de grúas móviles y sobre orugas, técnica de hormigón, minería y sistemas aeroespaciales y de transporte.

La digitalización fue otro punto focal de las actividades de I + D. Con la ayuda de la Aplicación de Servicio Remoto de Liebherr, se puso en funcionamiento una grúa móvil para puertos LHM 420 en Argentina. Fue la primera vez que se realizaba una operación de este tipo desde Alemania. En el segmento de productos refrigeración y congelación cabe destacar que la supervisión inteligente permite supervisar los equipos con un panel de control web entre otros en los laboratorios, así como en la investigación.

Liebherr es miembro fundador del proyecto «Center Construction Robotics», que recibió una parcela de 10 000 m² de la RWTH Aachen University en 2020 para una obra modelo. En dicha obra trabajará un equipo multidisciplinario de científicos de la RWTH Aachen con un consorcio de líderes industriales europeos para estudiar nuevos procedimientos y productos de construcción, máquinas conectadas, soluciones de robótica y de software, así como nuevos conceptos de formación, trabajo y comunicaciones.

versiones en producción, ventas y servicio

El Grupo invirtió 605 millones de



euros en sus centros de producción y red mundial de servicio y distribución. En Kempten (Alemania), el Liebherr-Verzahnntechnik GmbH inauguró el «Liebherr Tech-Center», donde se prueban y muestran sistemas de automatización de alta calidad en un recinto de 700 m².

En el segmento de productos de refrigeración y congelación, Liebherr también ha inaugurado un nuevo centro en Ulm, desde el que operan los departamentos de digitalización y de ventas y servicio para Alemania.

Fuera de Europa, Liebherr invirtió en la construcción de la nueva sede de Liebherr Panamá S. A.

En el segmento de productos de tecnología aeroespacial y del transporte, Liebherr-Transportation Systems (China) Co., Ltd. inició sus trabajos en su nuevo centro de producción en Pinghu (provincia de Zhejiang). Para satisfacer la demanda en el segmento de productos de componentes en el mercado asiático, se construirá una nueva fábrica de componentes en China. Además, se han iniciado los preparativos para empezar el montaje de reductores en India.

En el primer trimestre de 2021, la entrada de pedidos ya se ha desarrollado de forma favorable en varios

Fotos: Pag.23 dos grúas móviles para puertos LHM 800 de Liebherr trabajan a dúo en el puerto de St. Petersburgo. Juntas pueden manejar una carga de hasta 616 toneladas. Pag.24 arriba, el Boeing 777X con sistemas aeroespaciales Liebherr y camión minero T 264 de en acción en Australia con carga útil de 240 toneladas. Abajo 24 grúas torre trabajan en el distrito portuario de la Hafencity en Hamburgo y dos grúas móviles LTM 1750-9.1 en un aerogenerador en Jutland.



segmentos de productos del Grupo Liebherr, lo que preve un aumento significativo de las ventas en 2021. Asimismo están surgiendo oportuni-

dades económicas globales a partir de la recuperación mundial de varios sectores en los que participa el Grupo

Un año que no se olvidará por lo duro, pero que sirvió de aprendizaje

A propósito del balance anual que hizo Liebherr, los directivos de la compañía: Isolde Liebherr, Vicepresidenta del directorio de Liebherr-International AG, Willi Liebherr, Presidente del directorio de Liebherr AG, y Sophie Albrecht y Patricia Rüb, miembros del directorio de Liebherr-International AG, expusieron sus experiencias personales y cómo se manejó la empresa en un año tan complicado de pandemia. En principio recordaron como fue encontrarse con la noticia de la expansión del COVID 19 Willi Liebherr -en la foto abajo- señaló: “Recibimos informes de que un



virus se estaba propagando por China por parte del personal de nuestras filiales en ese país. A principios de febrero, tuvimos que cerrar nuestras empresas de fabricación chinas y nuestros empleados que trabajaban allí cambiaron al trabajo remoto. Solo nos dimos cuenta de la extensión global del virus a principios de marzo, cuando la situación en Europa comenzó a parecer más grave”. Sophie Albrecht que estaba en Conexpo, la feria de maquinaria de construcción en Las Vegas, recordó: “La atmósfera era muy diferente, se podía sentir una sensación general de incertidumbre. Estábamos deseando conocer a nuestros clientes de Asia, pero no pudieron viajar. En algunos stands se exhibía maquinaria pero no había personal. Y la gente también había dejado de darse la mano cuando se saludaban. Mientras estaba en la feria, la situación en Europa cambió drásticamente. Las fronteras se cerraron poco después de mi regreso y tuvimos que cerrar parcial o completamente la producción en muchos de nuestros sitios. Fue realmente surrea-

lista y difícil de comprender para todos al principio. Pero pronto quedó claro que necesitábamos aprender a adaptarnos a la situación lo más rápido posible”.

Patricia Rüb agregó: “El contacto venía siendo cara a cara con nuestros clientes y empleados, visitar empresas y oficinas en todo el mundo son una parte importante de nuestro trabajo. Todo esto desapareció de la noche a la mañana. Afortunadamente, pudimos mantener abiertas las líneas de comunicación gracias a la tecnología digital. Sin embargo, estoy deseando volver a conocer gente en persona y hablar con ella cara a cara”.

En cuanto a cómo reaccionó la empresa, destacaron la rápida respuesta para facilitar el trabajo remoto siempre que fuera posible, implementando cambios con las sugerencias de mejora que se recibió de los miembros del personal. A su vez, agregan, que la estructura descentralizada del Grupo ha vuelto a funcionar a favor de la empresa. Rüb entiende que hay mucho para aprender hacia el futuro. “Hemos aprendido que circunstancias

Depósito Fiscal / Depósito Nacionalizado

25 años creciendo junto a nuestros clientes

Lo Primo 1	14.000 metros cuadrados cubiertos y 3.000 descubiertos
Lo Primo 2	24.000 metros cubiertos
Lo Primo 3	6.000 metros cubiertos

Tel: 4301 1112 / info@loprimo.com.ar / www.loprimo.com.ar



LO PRIMO
DEPOSITO FISCAL PRIVADO

BAJO TECHO SIEMPRE



imprevisibles pueden cambiar todo rápidamente y que somos capaces de lidiar con este tipo de situaciones. Somos una empresa sólida y financieramente independiente, flexible y capaz de reaccionar rápidamente ante circunstancias cambiantes. Hemos podido progresar durante la pandemia y digitalizado numerosos procesos y encontrado nuevas formas de colaborar con nuestros clientes y socios”, dijo.

En ese sentido los directivos añaden que Liebherr está trabajando en nuevos proyectos y procesos de desarrollo lo que le permite mirar hacia un mejor futuro, saliendo más fuerte de esta fase.

También hablan de seguir impulsando la hoja de ruta de la empresa en lo que es investigación y desarrollo. “Por eso nuestro presupuesto de I + D sigue siendo elevado. Esto fortalecerá nuestra posición a largo plazo”, agregan los

directivos.

Sobre los resultados del año pasado de la empresa, se sabía durante la primavera boreal de 2020 que no se cumpliría con el pronóstico de ventas para el año. Sin embargo, a medida que avanzaron los meses se pudo recuperar lo perdido en algunos segmentos de productos. “Estamos muy satisfechos con los resultados, considerando las circunstancias”, dijeron. En cuanto a los mercados, Rüb señaló que las ventas han crecido sustancialmente en China, Japón, Australia y Austria en algunas áreas. También se benefició del despliegue de grandes proyectos de infraestructura y de los sólidos sectores de la minería y la energía eólica, un crecimiento positivo en China.

Qué quedó como aprendizaje de este traumático año?. Según Isolda Liebherr - en la foto arriba- : “Creo que un sentimiento abrumador de unión es lo que más se quedará conmigo. Todos hemos tenido que lidiar con un año extremadamente desafiante a nivel personal. Y a pesar de esto, nuestros empleados se han adaptado rápidamente a las nuevas formas de trabajar y han demostrado un increíble nivel de compromiso, creatividad y lealtad. No hubiéramos pasado el año sin ellos”, dijo.

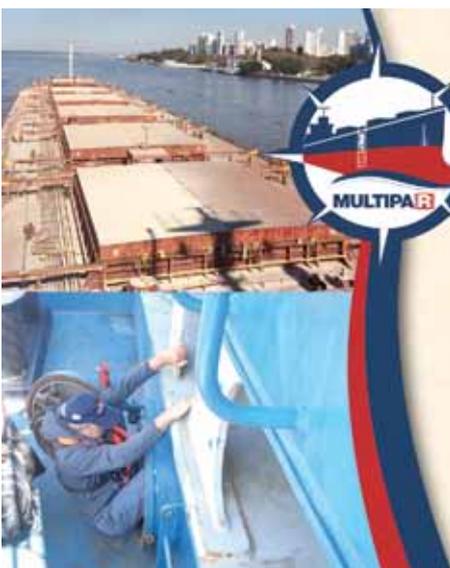
El año tuvo algunos hitos para el Grupo, como el 50 aniversario de pre-

sencia en los EE. UU., la entrega del camión hormigonero número 100.000 y que se fabrica desde 1967, Liebherr Aerospace también recibió el premio al “Mejor proveedor” otorgado por Comac y Embraer.

Además, señalaron, hubo una especial satisfacción por los avances que se siguen logrando en la digitalización en todo el Grupo. Esto fue particularmente evidente en el primer montaje remoto de una grúa móvil portuaria. El equipo de técnicos con base en Alemania ayudó con la construcción de la grúa en Argentina utilizando la aplicación de servicio digital de la compañía en la terminal de Euroamérica en Campana.

Los directivos se mostraron orgullosos de que la empresa es uno de los miembros fundadores del proyecto “Center Construction Robotics”; dirigido por un consorcio de empresas de Europa y un equipo interdisciplinario de investigadores de la Universidad RWTH Aachen que apuntan juntos a desarrollar “la obra de construcción del futuro”, en realidad están desarrollando y diseñando procesos inteligentes, máquinas y modelos de negocios a lo largo de toda la cadena de valor de la construcción.

Albrecht hizo hincapié en que a pesar de las condiciones del año pasado, se pudieron presentar varios productos en el espacio digital. Esto incluyó la



Servicios de Pilotaje en el Río Paraná

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

Comunicación y coordinación

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

Traslados acuáticos y terrestres

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

Practillaje

Brindamos un servicio de seguridad y calidad prestado por profesionales altamente cualificados que tienen por objetivo el de velar por la seguridad y protección marítima

Av. Julio A. Roca 620, Piso 13. CABA. ☎ 4331-9111 / 2813. ✉ inforio@riopar.com.ar

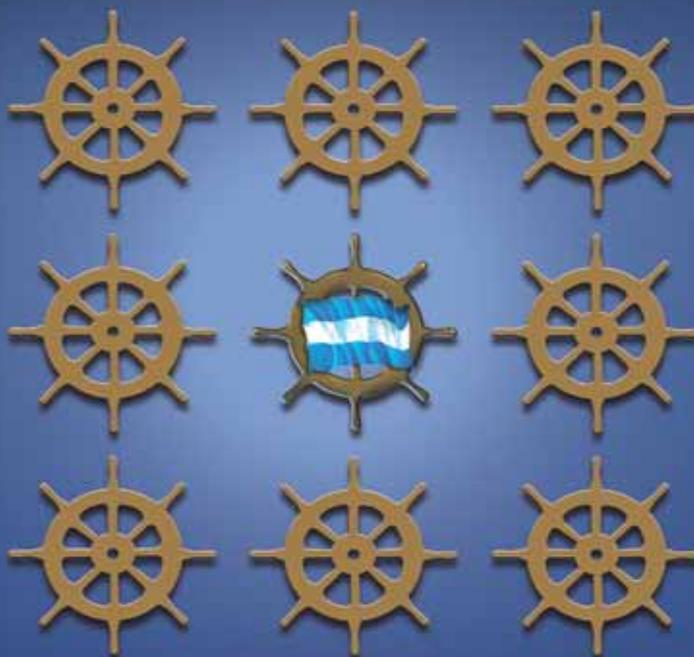
LR1250.1, que es la primera grúa sobre orugas a batería del mundo, el camión volquete articulado TA 230 Litronic y una nueva incorporación a la flota de grúas móviles, la LTM 1150-5.3. Al mismo tiempo, la excavadora de minería número 1.000 salió de la línea de producción.

Además destacaron que Asia sigue siendo un mercado importante para la división de componentes, en particular el sector de la energía eólica. Por eso Liebherr está invirtiendo en nuevas instalaciones en China e India. También hicieron referencia a que se está trabajando sobre la administración de productos, esto significa garantizar que los mismos sean seguros, eficientes y respetuosos con el medio ambiente. Allí se dan numerosas innovaciones como la electrificación del camión minero T 236 y las máquinas de construcción totalmente eléctricas e híbridas, como la grúa sobre orugas desconectada LR 1250.1 y el ETM 1005, así como un camión mezclador completamente eléctrico. También se está trabajando en sistemas de pilas de combustible para equipos móviles en sistemas aeroespaciales y de transporte. Liebherr también está promoviendo nuevas formas de trabajar a través de sus nuevas tecnologías digitales. Un sistema de monitoreo de condición permite a los clientes seguir el ciclo de vida de su maquinaria y componentes en cualquier momento. Herramientas de realidad aumentada y la aplicación Remote Service permiten brindar un excelente servicio al cliente y soluciones de mantenimiento que ayudan a evitar múltiples visitas. Servicios digitales, como Crane Planner y MyJobsite, también ayudan a planificar cuidadosamente las actividades en el sitio antes de que incluso utilicen cualquier maquinaria de construcción.

Willi Liebherr señaló finalmente: *“estamos seguros de que este año será mejor y nuestras previsiones de ventas son prometedoras. También tenemos buenas razones para sentirnos más optimistas debido a los cambios en la situación geopolítica, ahora que*

ya no parece haber una gran guerra comercial en el horizonte y las soluciones de energía renovable son cada vez más relevantes. Esto abre muchas oportunidades en el futuro y, sin duda, estamos en una buena posición para ofrecer muchas soluciones excelentes. Invertir en el futuro es y seguirá siendo importante para nosotros. Creemos que la inversión es un factor crítico para un crecimiento sustentable y para el futuro de nuestra empresa”.

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, Pto 13, (C1009AIC) Buenos Aires, Argentina.
Teléfonos (+5411) 4322-5504 al 08 / www.argentina-consorcio.com.ar

El MERCOSUR cumple años en una situación inesperada



Escribe: Ing. Carlos Roberto Restaino

Presidente de la Comisión Honoraria de Integración y Mercosur de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios
Especialista en Negociaciones Económicas Internacionales
Director de AXXIONAR- Ingeniería de Negocios
Director de C. Restaino y Asociados

A 30 años de la creación del bloque, hay innumerables notas y comentarios de personalidades y especialistas que debaten sobre el tema (tanto políticos como estadistas, e intelectuales y académicos). Qué se hizo o debió hacer? Cómo se decidió o no se decidió determinada cuestión? Qué debió aplicarse en determinada situación? y muchas de otras valiosas opiniones, todas valorables, pero que no terminan de explicar las razones por las que el proyecto surgido en Marzo de 1991, y a continuación de numerosos encuentros a nivel presidencial -sobre todo entre Brasil y Argentina-, y a posteriori de la negociación más relevante entre dos de los más importantes actuales socios, *plasmada en el acuerdo de complementación económica de la ALADI Nro 14 entre Brasil y Argentina, -inicio de la etapa final hacia el acuerdo de la ALADI ACE 18, puerta de ingreso hacia el Tratado de Asunción de 1991, que establecía como meta un Mercado Común del Sur*, no encuentra salida para su imprescindible “movilización” a tono con los procesos internacionales actuales.

Identificar cuáles eran los sentimientos de los legisladores cuando firmaban ese acuerdo es difícil. Y no resulta menos complejo imaginar la visión de un sector empresarial optimista, y movilizado en un escenario regional e internacional, permeable a ese tipo de uniones que tendían a impulsar las negociaciones comerciales, para mejores negocios, e intercambios regionales y mundiales. Treinta años más tarde, nos encontramos con un bloque “enflaquecido” en

negocios, proyectos e ideas. Reducido en sus ambiciones, perforado en sus normas y especificaciones, con una importante cantidad de decisiones a la espera de su internalización regional, y con restricciones oficiales o de hecho que dificultan el comercio intrazona, que según el mismo Mercosur, no pasa del 14,9 % del comercio global de los cuatro países miembros. Performance altamente insatisfactoria, considerando el espacio cronológico de treinta años en los que la región (con un aporte más positivo de sus países miembros), pudo haberse desarrollado satisfaciendo las expectativas, bastante diferentes de las realidades vividas. Cualquier estadística que se pueda consultar, podrá confirmar esa insatisfactoria y pobre performance, que encuentra varias causales: desentendimiento político regional, ausencia de “affectio societatis”, cambios culturales, tendencia puntuales de los gobiernos de turno, etc.

O explicar: porqué la relación entre la IED y el PBI no alcanza el mínimo reconocido del 25% como nivel atractivo para garantizar un crecimiento sustentable?

Siempre se podrán encontrar motivos para la justificación de los pobres resultados, (o los más de 20 años de negociaciones con la Unión Europea tienen alguna explicación razonable?).

Para el país, (1) el intercambio con el Mercosur representó el 24,3% del comercio exterior de Argentina en la última década, lo que implicó cierto retroceso respecto a lo registrado en años previos. El período 1980-1990, ese volumen de comercio significaba el 13,5% del total, mientras que

esa incidencia se duplicó con la conformación del bloque regional en el 1991. A inicios del siglo XXI, llegó a representar un 27,3% del total; mientras que, en la última década, ha reducido su participación en 3 puntos porcentuales. A su vez:

a) las exportaciones a los países que hoy conforman el Mercosur, que significaban el 11,1% del total en la década de los 80, en los noventa casi se triplicaron (29,4%). Pero iniciado el siglo XXI, muestran una importante reducción, hasta el 22,5% b) las importaciones argentinas desde el Mercosur, representaban el 17,8% del total de las compras globales de Argentina, y creció hasta el 24,2% para representar más de un tercio del total (alcanzando un máximo del 34,7%).

En síntesis, entre 1991 y 2020, el intercambio con el Mercosur avanzó un 468,5%, (6,2% anual); las exportaciones de Argentina al bloque se expandieron un 399% interanual, un ritmo anual del 5,7%, mientras que las importaciones crecieron un 547,7%, (6,7% promedio por año).

Al comparar el desempeño del 2020 respecto al año de creación del bloque económico, surge que las exportaciones tuvieron una incidencia de 18% del total exportado (1,5 % más que en 1991), mientras que las importaciones representaron el 26,6% (5,6 % superior). En este contexto, el intercambio con el bloque fue poco más de un quinto del total (21,7%), ubicándose 3,4 % por encima del registro de 1991.

Otro dato singular, (2) es que la realidad muestra que, antes del Mercosur, el comercio exterior con Argentina y Brasil era el 42% del comercio total de bienes

de nuestro país. En 2001 representaba el 40% y al finalizar 2020, el comercio exterior con esos dos socios ha caído a 26% del total (en términos reales, la disminución del comercio con Argentina y Brasil ha sido 21%, no obstante el aumento de la población a 270 millones de personas, 39% más que en 1991).

Pero las novedades de Argentina que se retira del Grupo de Lima (impulso para validar a la suspendida Venezuela como miembro pleno del Mercosur?), con un Lula presidenciable o apoyando al candidato del PT, Bolivia (con Evo Morales “reformateado”) confirmándose en su membresía en el bloque (con la aprobación del Congreso brasileño) y el ex presidente Correa (a pesar de la derrota electoral de su candidato Andrés Arauz), brindan un formato conocido, aunque con algunos nombres cambiados (antes eran Chávez, Lula, Fernandez y Mujica, más Evo y Correa).

Esta situación; ¿Tendría un efecto geopolítico sobre un Mercosur futuro 2021 en busca de alternativas que lo retorne a posiciones internacionales que nunca debió ceder como bloque?. Apreciación que a juzgar por los puros empresarios (sobre todo si son ingenieros) (3), resultó estratégicamente desacertada, fuera de término y negativa en sus resultados.

Flexibilización o no

El tema de la flexibilización no es nuevo. Los dos miembros más pequeños del Mercosur siempre se mostraron “inquietos” y lo plantearon. Y si bien este reclamo fue actualizado en el 2020 por el presidente uruguayo Luis Lacalle Pou, el ex-presidente Tabaré Vázquez lo había hecho reiteradamente desde el 2006 afirmando que para el Uruguay, el intercambio comercial dentro del Mercosur era absolutamente deficitario (en más de u\$s 1.000 millones en la región). El presidente uruguayo ya hablaba de “flexibilización”, en referencia a la necesidad de habilitar a los miembros del bloque a avanzar en acuerdos comerciales con países de otras regiones o, al menos, habilitar las negociaciones a diferentes velocidades (4).

Lo mismo con el permanentemente criticado AEC (Arancel Externo Común), cuyo nivel actual es aproximadamente el doble del promedio de varios países en el mundo. (Y particularmente en LATAM). Todos estos temas debieran ocupar a pleno una agenda del Mercosur por más de un período semestral y con instrucciones precisas en cuanto a la necesidad de arribar a consensos que aporten y colaboren con el bloque, para recomponer su imagen ante el mundo de las negociaciones actuales.

Y claro, las cancillerías, con prioridad ahora en el intento de “conversar” sobre los idiomas y actitudes intercambiados por los presidentes en la reunión virtual del 26 de marzo de 2021 (5), y en los “cómo” y “de qué forma” se puede avanzar sobre cambios sin afectar compromisos asumidos en el Tratado de Asunción de 1991 y Protocolo de Ouro Preto, (6) y demás normativas y documentos que responden a corrientes comerciales e inversiones en el bloque, tarea no sencilla después de las expresiones políticas transmitidas al mundo por los presidentes. En todo este análisis no se debe evadir el permanente espacio de la ALADI, que no solo mantiene su actualidad sino que con su nuevo Secretario General Sergio Abreu, parece decidida a actualizar sus ofertas negociadoras y apoyo a posibles ampliaciones tanto del Mercosur

(como ACE 18) sino como articulación de potenciales decisiones consensuadas para mejorar la situación del bloque. Este papel de la ALADI debería ser revaluado cuando se está previendo trabajos u operaciones técnico-políticas vinculadas al AEC y al concepto de “Flexibilización” (sin que aún se haya aclarado el “cómo”, y “bajo qué condiciones”).

¿O acaso gracias a esta ALADI no se debería asumir que América del Sur (latina) ya puede considerarse una Zona de Libre Comercio, con la correcta aplicación de los ACE actuales y en vigencia (y cumplidos los periodos de convergencia negociados o acordados.?)

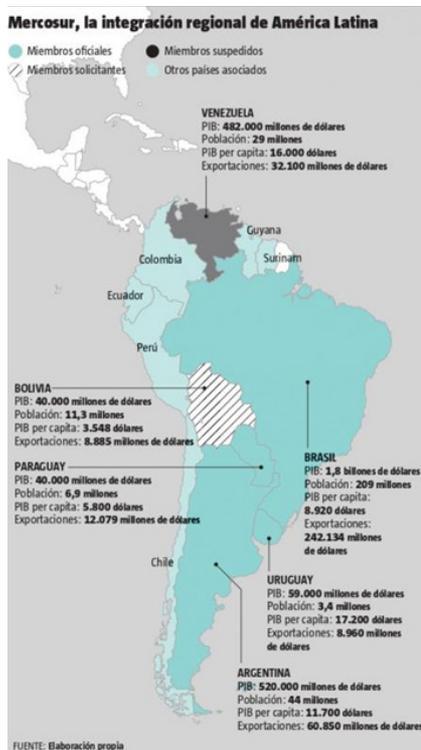
Algunos proyectos debieran ser incluidos en la agenda de este Mercosur, con la posibilidad de convertirse en una ruta “bioceánica”, o regenerar un actualizado impulso a Proyectos de Cadenas de Valor Agregado regionales, u otros planteos que habiliten su reinsertación en un nuevo mundo que ya comenzó (incluyendo el impacto del COVID).

Mundo que tiene entre otras, una más que relevante condición, la de haber creado características diferentes que las tradicionales. El valor del producto ya no es más “el precio”, sino el que le asigna el interesado en cuanto al aporte que ese producto provoca a su proceso, industria o sector. Son espacios de empresas globales que están en vinculación continua, y con los que no solo se trata de “comerciar”, sino que hay que formar parte de los encadenamientos, basados en el conocimiento, la información y la inversión.

Es un mundo en el que el comercio internacional de servicios supera al de bienes, y en el cual Argentina pierde paulatinamente, participación mundial (7)

Es que la internacionalidad económica avanza y se adapta. Una de las manifestaciones de ello es que asistimos a lo que algunos autores llaman la “cuarta globalización”. Que es la que corresponde a la economía del conocimiento, no solo porque el conocimiento abstracto y como insumo es relevante, sino porque aplicado a los productos es el diferencial para el éxito. (8)

En el último decenio, el mundo ha venido atravesando un cambio tecnológico que afecta (antes del COVID-19 y probablemente más aun después) la matriz del



comercio internacional. El que responde a “Servicios” gana terreno por varias vías, y la revolución tecnológica en curso (globalización 4.0) explica en buena parte el fenómeno. Se actúa en una economía global en la que la diferencia ya no la hacen máquinas, ni las plantas de producción, ni siquiera el capital o el dinero; sino el saber aplicado.

Las empresas internacionales (aunque sean pymes -que algunos llaman ya micromultinationales-) que se adaptan, son las que lideran la creación de valor en el mundo. Y las tradicionales cadenas globales de valor ya están mutando hacia esas redes globales de innovación (GIN), en las que los que tienen éxito incrementable y sostenible en el tiempo han generado condiciones propias de la época nueva. Lo que les permite actuar directamente en esas redes o al menos hacerlo indirectamente -proveyendo a los actores que están dentro de ellas-(9). En un capítulo aparte, y una vez más, la comunidad del Mercosur y en particular del sector empresarial privado, no logra que se comprenda el rol activo que debiera ser asumido dentro de las decisiones oficiales, y en algunos casos, hasta manteniendo posiciones sectoriales que no se comparan con los cambios

mundiales desde el comienzo del nuevo siglo, y que se manifiestan en oportunidades relevantes para las nuevas corrientes de inversiones. Ese sector que se moviliza dentro de un dinámico escenario, en el cual países o subregiones que se unen bajo formatos diferentes pero que siempre tienden a incrementar sus corrientes de comercio, y prevalecer en los cambios de orientación sucesivos y algo imprevistos, que se van desarrollando. Algunos hasta modulando nuevos formatos, con una actualizada concepción y orientación del Comercio e inversiones mundiales, en el cual la posibilidad de dar continuidad a obstáculos técnicos o no arancelarios en busca de mantener posiciones francamente inaceptables en el escenario actual de comercio y negocios es simplemente nula.

Es en este escenario real en el que se movilizan las economías y diplomacias para agruparse y acelerar sus caminos hacia la primacía mundial. Ese es el campo actual de negociaciones por zonas, en las que se privilegia la apertura al mundo y la necesidad de permanecer y ser incluido grupalmente en bloques poderosos. Ese es el nuevo paradigma de la Negociaciones Comerciales Internacionales. La Unión Europea y el Reino Unido desarrollan un modelo de acuerdo de

Libre Comercio para evitar la ruptura total entre ambas áreas, por el Brexit. En el 2020 se firmó el RECEP (Regional Comprehensive Economic Partnership- Alianza Integradora Económica Regional), entre la Asean y cinco países asiáticos (ASEAN y China, Japón, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda) (10), el AfCTA (African Continental Free Trade Area), (11) el nuevo acuerdo entre EEUU, Canadá y México (TMEC o USMCA por sus siglas en inglés), y otros varios. En paralelo, observamos como el comercio bilateral entre EEUU y China, aumentó más del 60% en el primer trimestre de este año, llegando a u\$s 162.000 millones que constituye un hito histórico en sus relaciones, y supera en el caso de China a los niveles que tiene con la ASEAN, la UE y Japón (12). Ello obliga a recordar que China está asociada con 144 países de los 192 reconocidos por Naciones Unidas y por ello responde por el 35% del alza de la economía mundial en el 2021, mientras que EEUU (primera economía del mundo) es responsable de solo el 15% (13). Esta vinculación entre ambas potencias, pone de manifiesto la cooperación mutua y señala la integración profunda de sus economías, refrendando el hecho de que la ruta correcta es el de un sistema

Referencias:

1 Según informe de CAC del 26 de marzo de 2021, preparado para la reunión presidencial en la cual se planteó reforzar la agenda de integración y la proyección internacional del bloque regional.

2 DIN- M. Elizondo, Jorge Caumont (Uruguay)

3 Si “algo” se aplica varias veces y ofrece el mismo mal efecto, cambiarlo por un nuevo “algo”.

4 El presidente uruguayo reclamaba, en ese sentido, “justicia en el tratamiento de las asimetrías que existen en el proceso de integración”. Además definió que en el Mercosur había mucho relato y poca acción efectiva, escuchado hasta en charlas personales del autor con el ex presidente.

5 El Mercosur como “carga o lastre”, “Al que no le guste que se retire”, la adhesión de tres de los cuatro a mayor flexibilidad, modificación del AEC y otras definiciones y actitudes.

6 Atendiendo que no solo se trata de la Decisión 32 / 2000 sino de lo específicamente inserto, asumido y aceptado compromisoramente por los países miembro en el texto del Tratado de Asunción 1991. Ver al respecto Newsletter de Félix Peña.

7 Según el Banco Mundial, se observa un descenso en el intercambio internacional total de bienes de casi 3% pero un aumento en el intercambio total mundial de servicios de casi 2%.

8 De acuerdo a conceptos de Marcelo Elizondo

9 Según M. Elizondo, varios indicadores dan cuenta del fenómeno: la economía actual muestra más dinamismo en las exportaciones de servicios que en las de bienes; mientras -a la vez- se constata que en las exportaciones

de bienes hay más presencia de calificadores “intangibles” en los productos -que los hacen más exitosos-; y también se comprueban crecientes cambios en esas cadenas globales de valor para adaptarse a una internacionalidad novedosa.

10 Acuerdo de libre comercio que equivalen al 30% del PBI mundial y casi el 28 % del comercio del mundo

11 ACTA acuerdo entre 44 países africanos para crear una zona de libre comercio en el continente, alcanzado en una cumbre en la capital de Ruanda, Kigali, pero sin Nigeria que habría adoptado una política económica más proteccionista pro el impacto negativo de la caída del precio del petróleo.

12 El déficit comercial de EEUU con China aumentó a u\$s 82.000 millones.

13 Jorge Castro

14 Ya no se habla del siglo pasado, y muy poco del decenio superado, sino del nuevo quinquenio y próximamente del actual mes, Tan aceleradamente se miden los plazos para los hechos.

15 Ignacio Bartesaghi indica que también deben abordarse normas sobre medio ambiente, inversiones, compras públicas, comercio electrónico, servicios; y Enrique Iglesias señala que hoy el mundo es menos multilateral y más que reformar los tratados, debería optarse por una flexibilidad en las políticas de implementación, pues, desde ya, el Mercosur no puede seguir diciendo lo que no es.

16 Las información periodística sobre expresiones del Jefe de Gabinete de la Cancillería argentina del domingo 28 de marzo, orientan a suponer que, la flexibilización y el nivel del AE, serán puntos centrales de las agendas de las reuniones tanto del Consejo, como del GMC y sus Comisiones formales

totalmente integrado y direccionado por la inversión, la productividad y la innovación tecnológica.

En el Mercosur, en particular deben recordarse las propuestas del ex embajador chileno Herald Muñoz, que acertadamente formulara su invitación al diálogo y entendimiento entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico en su definición de “Convergencia en las disidencias”. Pero, además de superar los disensos ya claramente expuestos políticamente, corregir las “anormalidades normativas”, y falencias administrativas actuales; se debería desarrollar y consensuar una Agenda de trabajo “realista y posible”, con compromisos que no se encuentren directamente vinculados con las posiciones políticas de las autoridades de turno, sino con una omnivisión amplia para los próximos 5 o 10 años (14).

Para algunos expertos, y tal como se planteó en su origen el Mercosur, su estructura pertenece a épocas supera-

das, un modelo demasiado rígido y que con los cambios en el mundo, parece detenido en los tiempos sin que los países miembros, desearan movilizarlo. Quizás derivar hacia un modelo de alianza tipo la del EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio) con diferentes velocidades en el cumplimiento de las metas de integración (15); o se podría analizar la adopción de una alternativa que acepte el “statu quo” y genere un marco formal que legitime por lo menos algunas situaciones de incumplimiento de facto de los acuerdos; o bien profundizar la integración, con un nuevo programa que refuerce la unión aduanera, alguna opción que satisfaga mínimamente a los países miembros y defina la ruta a seguir sin afectar tan severamente el ansiado desarrollo del bloque hacia nuevas inversiones (productivas, comerciales, laborales, ambientales, etc.) Mientras Argentina y Brasil concuerdan, aparentemente, en mantener la estructura de integración como Unión Adua-

nera, difiriendo en el nivel de protección que se requeriría; Uruguay, plantea una flexibilización de la actual imperfecta Unión Aduanera para presuntamente volver a una Zona de Libre Comercio o generar una estructura sui generis donde cada país podría negociar bilateralmente acuerdos con terceros, perturbando la vigencia de un AEC.

Las expectativas están planteadas y todo indica que, si bien al ritmo diplomático no es precisamente el empresarial y tiene exigencias técnicas no evitables, en la próxima reunión del Consejo del Mercosur en la cual Argentina cede la presidencia Pre tempore a Brasil en Junio del 2021, se podría informar de algún intención de cambio que concluya con un ya inaceptable letargo del bloque, y demuestre que se han trazado y acordado los ejes direccionales para encaminarlo en una ruta más atractiva, ambiciosa y auspiciosa (16).

Puerto de Barcelona con récord de contenedores

Las terminales del puerto de Barcelona han canalizado en el primer trimestre del año el 25,1% más de contenedores que en el mismo periodo de 2020, con un total de 907.010 teus. Mientras los contenedores de importación y exportación han avanzado a un ritmo del orden del 11%, con 499.676 teus; los de transbordo se han incrementado el 47,9%, hasta alcanzar los 407.334 teus. De esta forma, el primer trimestre de 2021 se configura como el mejor de su historia en este ámbito, pese al impacto de la

pandemia en sus cifras.

En cuanto al movimiento total de mercancías en el puerto de Barcelona, se han contabilizado hasta marzo un total de 16,1 millones de toneladas, el 6,9% más. “A las buenas cifras de tráfico total y de contenedores, se suma una ligera recuperación de los sólidos a granel, con más de un millón de toneladas (+1,1%)”, han especificado desde el puerto. En cambio, en el caso de los líquidos a granel, han caído de moderado a fuerte



Nuevo presidente en la Cámara de Legumbres

La Cámara de Legumbres de la República Argentina (C.L.E.R.A) renovó sus autoridades y eligió a Nicolás Karnoubi (en la foto), como presidente de la institución que reúne a la cadena del sector. La nueva Comisión Directiva quedó conformada además con: Vicepresidente 1º, Sergio Raffaelli (Wenstrade S.A.); Vicepresidente 2º Lucas Género (Agrofin S.A.); Secretario General, Adrián Poletti (Consultoría y Comunicación Agropecuaria SA); Tesorero, Jorge Reynier (Primore S.R.L.); Vocales titulares: Marcelo Soto Acebal (Desdel-

sur S.A), Horacio Frágola (Farm Products S.R.L.), Pablo Campo (Cono S.A.), Cristian Amuchástegui (Agronegocios Jewell S.A.) y Martín Lazara (Alisof S.A.). Vocales suplentes: Javier Castro (JC Impex S.A.), Iván Martín (Alimar S.A) y Mercedes Amuchástegui (Tecnocampo S.A.), Revisores de Cuentas Titulares: Francisco Crespo (Sepúlveda S.A) y Barbara Wulff (Pemán S.A.); suplentes: Rafael Verdur (Trade Food S.R.L.) y Omar Juan (J.V. Agroman S.R.L.)



Fletes ¿Llegaron a su máximo?

Las tarifas de flete globales seguirán siendo altas a corto plazo, pero se moderarán a largo plazo una vez que se solucionen las interrupciones de la cadena de suministro de envío y se desplieguen más barcos nuevos, señala un análisis de la agencia de calificación Fitch Ratings. Fitch dice que la demanda de transporte de contenedores es alta debido al desajuste entre el aumento del comercio inducido por la pandemia y las interrupciones operativas en la cadena de suministro de transporte, como la escasez de contenedores y la congestión de los puertos.

Asimismo cree que las tarifas spot del shipping son "insostenibles" y se espera

que caigan una vez que se resuelvan las interrupciones de las congestiones portuarias y la escasez de contenedores. También señala que el bloqueo del Canal de Suez se sumó a la estrechez del mercado, pero no fue lo suficientemente duradero como para que los cargadores consideren de manera significativa rutas alternativas.

"Creemos que el repunte de los fletes ha alcanzado su punto máximo, habiéndose cuadruplicado aproximadamente a nivel interanual en la ruta Asia-Europa y duplicado en la ruta Asia-Norteamérica. Anticipamos valores spot sin cambios en el segundo trimestre del año debido a una fuerte recuperación económica y esperamos que solo comiencen a norma-

lizarse gradualmente a partir del segundo semestre. Aún así, es probable que los resultados de las líneas de contenedores para el año sean sólidos, ya que las altas tarifas spot fluirán hacia las tarifas por contrato, mientras que la mayoría de las inversiones en nuevos buques recién vencerán después de 2021".

Fitch dice que su visión de la insostenibilidad a largo plazo está respaldada por una cartera de pedidos de portacontenedores en rápido crecimiento, pero dice que es poco probable que la capacidad agregada conduzca a un exceso de capacidad significativo como lo hizo en la caída del mercado de 2008-2009. También señaló el retraso de dos a tres años entre el pedido de los buques y la entrega.

Exxon Mobil quiere enterrar CO2 en el Golfo

Exxon Mobil presentó una propuesta para un proyecto de almacenamiento de carbono público-privado que recolectaría las emisiones de dióxido de carbono de las plantas petroquímicas estadounidenses que calientan el planeta y las enterraría en las profundidades del Golfo de México. El plan requeriría "U\$100 mil millones o más" de empresas y agencias gubernamentales para almacenar 50 millones de toneladas de CO2 para 2030, con una capacidad que podría duplicarse para 2040, dijo Joe Blommaert, presidente del negocio de soluciones bajas en carbono de Exxon, en una entrevista.

Blommaert describió el plan, unos dos meses después de que el mayor productor de petróleo de Estados Unidos lo nombrara para dirigir este nuevo negocio. Houston tiene una gran concentración de industria "difícil de descarbonizar" cerca del Golfo, dijo Blommaert. "Podríamos crear una economía de escala donde reducir el costo de la mitigación del dióxido de carbono, crear empleos y reducir las emisiones", dijo. Exxon, que sufrió una pérdida de U\$22.400 millones el año pasado, está luchando contra grupos de accionistas que quieren que la compañía cambie a combustibles más limpios, incluido un fondo de cobertura que quiere cuatro puestos en la junta para

impulsar los cambios propuestos. La compañía se ha comprometido a aumentar el gasto en proyectos con bajas emisiones de carbono y reducir la intensidad de las emisiones de gases de efecto invernadero. Si bien muchas empresas de petróleo y gas han aprovechado los programas de captura de carbono para compensar las emisiones, "no es algo que las vaya a salvar de tener que pasar por la transición energética", dice Rob Schuwerk, director ejecutivo de la oficina norteamericana de Carbon Tracker. Initiative, un grupo de expertos que analiza las implicaciones financieras de una transición de combustible limpio.

Récord de los agronegocios en Brasil

Las exportaciones de los agronegocios en Brasil llegaron al record en marzo con US\$ 11,57 mil millones, superando los US\$ 10 mil millones para el mismo mes desde 1997; 28,6% superior a los US\$ 9 mil millones del mismo período del 2020. Uno de los motivos que explican este desempeño es el aumento de los

precios, casi 9% más que en marzo del 2020, mientras que los volúmenes fueron 18,3%. El complejo de la soja se destacó con un aumento de US\$ 1,66 mil millones así como el sector de carnes con 16% con China como el principal mercado. Las importaciones de este sector también crecieron de US\$ 1,28 mil millones a US\$ 1,34 mil millones

Pérdida de equipos

Según un informe del World Shipping Council de noviembre, cada año se pierden en el mar un promedio de solo 1.382 contenedores de alrededor de 5.000 buques en operación. Algo que puede parecer poco, claro que hay casos donde un solo buque perdió 2000 como sucedió el año pasado.

MEGATRADE

Nos renovamos!

Mira la nueva opción para ver
nuestros contenidos.



Ingresa a nuestro sitio web

www.revistamegatrade.com.ar