

COMERCIO EXTERIOR & TRANSPORTE

Montevideo • Sábado 18 • Domingo 19 • Diciembre 2021 • Suplemento de 20 páginas • Año XXII

2022

1

Se va un año con muchos vaivenes, lleno de incertidumbres y con grandes dificultades para hacer previsiones. Uruguay tuvo buenas y malas, pero los desafíos para 2022 parecen llegar con mayor exigencia en el ámbito del comercio exterior • Páginas 2 a 8

CREATIVE COMMONS. ADVANTUS MEDIA



AS ONE, WE CAN.

ONE

OCEAN NETWORK EXPRESS

25 de Mayo 491 – Piso 2
Tel.: +598 29172620
Email: uy.sales.all@one-line.com
Montevideo, Uruguay
www.one-line.com

Un año marcado por cambios, polémicas y dificultades

Con los coletazos de la pandemia, 2021 empezó con muchos desafíos para el comercio exterior, tanto en el mundo como en Uruguay, que vivió un tiempo con de desencuentros y conflictos

Crisis mundial de contenedores

Los cuellos de botella en el movimiento marítimo mundial no dieron tregua en todo el año. Ya en enero se sintieron los coletazos del primer año de la pandemia por Covid 19, que aún no ha terminado.

Los protocolos y los miedos de los primeros tiempos de pandemia complicaron el normal funcionamiento de los puertos, que experimentaron retrasos, incluso antes de tener que sortear un problema mayúsculo como fue el bloqueo que se produjo en el canal de Suez por el encallamiento de un buque.

Las consecuencias fueron claras pues, con el tránsito colapsado por las demoras, las repercusiones se expresaron en falta de bodega, de contenedores y en la consecuente suba del precio de los fletes.

Los puertos de China sufrieron los distintos embates, que repitieron la situación por la que también pasaron los principales puertos de Estados Unidos y Europa.

En este sentido, el atascamiento que se registró en Yantian International Container Terminals,

en el puerto de Shenzhen, demoró en regularizarse y presionó fuertemente al alza el precio de los fletes. Según publicó el portal español El Economista, con información de la agencia Bloomberg, en mayo hubo un recrudecimiento del problema, "cuando el puerto de Yantian, uno de los más activos de China, anunció que no aceptaría nuevos contenedores para exportar bienes ante la aparición de un brote de covid-19".

Al principio se supuso que el puerto estaría en funcionamiento en unos pocos días, pero su reapertura se retrasó por semanas.

En ese sentido, el portal asegura que "a medida que se prolongaba el cierre parcial, las rutas comerciales se han ido atascando, disparando el precio de los fletes que se pagan por enviar mercancías de un lugar a otro".

En ese momento se hablaba de que el daño ya estaba hecho y que las consecuencias se iban a seguir pagando todo el año. Al momento, esa aseveración sigue vigente.

Enero

Comisión por el canal Magdalena (Argentina)

Argentina dio un paso firme en su intención de construir el canal Magdalena, una alternativa para ingresar al Río de la Plata desde el océano Atlántico. En ese sentido, el Ministerio de Transporte de ese país creó la Unidad Ejecutora Especial Temporaria Canal Magdalena, que fue aprobada por el Congreso con partida presupuestaria propia.

Así, Argentina inició el relevamiento y análisis de datos para un canal que irá desde la zona llamada El Codillo (en el kilómetro 143,9 del canal Punta Indio, que es el que une Montevideo con Buenos Aires) y se extiende hasta alcanzar los 11 metros de profundidad natural.

La construcción de este canal ha sido muy discutida en el Río de la Plata e, incluso, en la interna argentina. Sin embargo, el gobierno de Alberto Fernández siguió adelante. Por su parte Uruguay había solicitado la coadministración del mismo a través de la Comisión Administradora del Río de la Plata, pero luego desistió de ello en un supuesto acuerdo que permitiría dragar a 14 metros el canal de acceso al puerto de Montevideo, algo que no sucedió.

Febrero



DESIGN - BUILD - CONNECT

Jan De Nul Group da forma a agua y tierra. Por el mundo entero. De complejos servicios offshore, tanto en el sector de la energía fósil como en el de la energía renovable, pasando por grandes proyectos de dragado y de relleno en el borde del agua y la tierra, hasta todo tipo de construcciones civiles en tierra. Competencias e inversiones bien integradas conducen a soluciones creativas, sostenibles e innovadoras. Así Jan De Nul Group cumple los deseos de los clientes de hoy y de mañana. Así se enfrenta al futuro.

Polémica por dragado a 14 metros

Una carta de la delegación argentina de la Comisión Administradora del Río de la Plata (CARP) enviada el 25 de marzo de 2021 a su par uruguaya, desbarató la intención de Uruguay de dragar el canal de acceso al puerto de Montevideo a 14 metros. El impedimento que presentó Argentina sorprendió al ambiente marítimo-portuario uruguayo y también al de la vecina orilla, ya que varios referentes de aquel país ya daban por hecho la profundización a 14 metros con duras críticas a sus autoridades.

En tanto, Uruguay había anunciado el calado mencionado, lo que significaba un avance importante hacia la intención de convertirse en el puerto hub de la región. Y lo había hecho por parte del gobierno anterior, del presidente Tabaré Vázquez, y también del actual, del presidente Luis Lacalle Pou, ni bien tomó posesión del mando.

La polémica y lo confuso de la situación fue generada tras una negociación entre los cancilleres de ambos países, que nunca fue refrendada por el proyecto presentado por Uruguay.

En una reunión entre el entonces ministro de Relaciones Exteriores de Uruguay, Rodolfo Nin Novoa y su par argentino, Jorge Faurie, se acordó que Uruguay declinaba compartir la administración del canal Magdalena, pretendido por Argentina, a cambio de poder dragar a 14 metros.

Sin embargo, el proyecto presentado en la CARP por parte de Uruguay (elaborado por la Administración Nacional de Puertos) fue para 13 metros. Si bien en las actas figura la mención de los 14 metros por parte de la delegación uruguaya, Argentina responde que acepta aprobar el proyecto presentado por Uruguay, pero nunca menciona los metros de profundidad.

Tras los anuncios de comienzo de las obras a 14 metros, Argentina aclaró y desbarató la intención uruguaya: "Se puede afirmar que el proyecto aprobado es a -13 metros de profundidad y no a -14 (...). Como ya se reiteró a lo largo de este documento, el proyecto de Profundización y Extensión del Canal de Acceso al Puerto de Montevideo aprobado es el comunicado por la República Oriental del Uruguay a la CARP el día 16 de enero de 2014 y luego debatido a lo largo de todo el proceso de consulta, hasta su aprobación por la República Argentina en el seno de la CARP el día 29 de mayo de 2018".

Tras este error cometido por Uruguay, la ANP inició el dragado a 13 metros, aunque buscará negociar nuevamente la profundidad pretendida.

Marzo

El “lastre” del Mercosur

La expresión “lastre” utilizada por el presidente Luis Lacalle Pou fue el detonante para el cruce del mandatario con su par argentino, Alberto Fernández. El escenario fue el encuentro virtual por el 30º aniversario del Mercosur, que terminó con más controversia que esperanzas de avances.

“Lo que no puede ser ni debe ser (el Mercosur) es un lastre. No estamos dispuestos a que sea un corset en el cual nuestro país no se puede mover”, dijo Lacalle Pou tras referirse a la necesidad de flexibilización para negociar tratados de libre comercio de manera individual si los demás países del bloque no acompañan.

Luego, el presidente argentino retomó la palabra y se sintió aludido con las expresiones del mandatario uruguayo.

“En lo que hago hincapié es que terminemos con esas ideas que ayudan tan poco a la unidad en un momento donde la unidad tanto nos importa. No queremos ser lastre de nadie. Si somos un lastre, que tomen otro barco”, dijo para cerrar la cumbre. Este encontronazo generó distintas lecturas en el bloque y, aunque hubo acercamiento entre ambos presidentes, Uruguay no ha desistido en su idea de flexibilizar el Mercosur.

Marzo



Acuerdo entre el gobierno y Katoen Natie

Si bien el 2 de marzo de 2021 el presidente de la República, Luis Lacalle Pou, anunció que el Estado había llegado a un acuerdo con la empresa belga Katoen Natie (dueña del 80% de Terminal Cuenca del Plata), recién en abril se publicó el texto de dicho acuerdo, lo que recrudeció la polémica.

En principio esto permitió evitar el juicio entablado por la empresa belga durante el gobierno anterior por US\$ 1.500 millones, a cambio de que se respetara la ley de puertos, según solicitaba Katoen Natie al entender que durante años fue perjudicada por no cumplirse la norma. Asimismo, el acuerdo implica una inversión de la empresa belga de US\$ 460 millones para duplicar la capacidad de la terminal y su equipamiento. En contrapartida, el Estado extendió la concesión por 50 años más; es decir, hasta 2081.

Si bien esa extensión generó polémica, la mayor controversia llegó tras conocerse las nuevas condiciones en las que operará el puerto de Montevideo en la actividad de contenedores: un reglamento de atraque que otorgó prioridad casi absoluta a la terminal especializada y un protocolo que se empezó a aplicar el 1 de noviembre y que derivó servicios desde los muelles públicos hacia la terminal. Esta aplicación del reglamento y protocolo generó gran incertidumbre en el sector privado y un reclamo sindical de parte de los trabajadores que se sienten afectados por la quita de actividad a Montecon, principal operador en los muelles públicos.

Abril



José Luis Falero, nuevo ministro de Transporte y Obras Públicas

José Luis Falero asumió como ministro de Transporte y Obras Públicas, sucediendo en el cargo a Luis Alberto Heber, quien pasó a ocupar la cartera de Interior tras el fallecimiento de Jorge Larrañaga.

Falero llegó a la secretaría de Estado luego de desempeñarse como subdirector de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, desde marzo de 2020. Anteriormente fue Intendente de San José en dos períodos, entre 2010 y 2020.

En su asunción, el presidente Lacalle Pou destacó la idoneidad y la experiencia del nuevo jerarca y en su cuenta de Twitter escribió que “es una persona conocedora del país y con la experiencia necesaria en los temas relativos de la cartera”.

Mayo



ESTAMOS EN OBRA

www.terminaltcp.com.uy



KATOEN NATIE
TERMINAL CUENCA DEL PLATA

Nuevo sistema de fijación de precios de combustible

El 31 de julio llegó el primer aumento de combustibles a través del nuevo sistema de fijación de tarifas de los mismos, que toma en cuenta el precio de paridad de importación, que se modifica mensualmente (con el precio internacional del petróleo como principal componente) y es calculado por la Unidad Reguladora de Servicios de Energía y Agua (Ursea). Además, tiene en cuenta los sobrecostos de Ancap. Este nuevo sistema ha generado algunas polémicas por parte de los usuarios, la industria y el transporte, que alegan que una variación mensual de la tarifa hace difícil las previsiones de costos. En el ámbito político, la oposición critica el sistema, mientras que el gobierno asegura que lo que se ha hecho es transparentar lo que realmente cuesta el combustible en Uruguay. Asimismo, en los últimos meses las autoridades han mantenido el precio de las naftas debido a las ganancias extraordinarias que ha tenido Ancap, y que se han volcado para contener la suba.



Julio

Unidad Reguladora de Servicios Portuarios

Tras la interpelación a quien fuera ministro de Transporte y Obras Públicas, Luis Alberto Heber, por el acuerdo entre el gobierno y Katoen Natie, surgió en el Parlamento la idea de crear la Unidad Reguladora de Servicios Portuarios (Ursep), algo muy cuestionado por la gran mayoría de los actores portuarios por entenderla innecesaria. Según se ha manifestado, la idea de la Ursep aparece como la creación de un organismo de contralor para poder ordenar los recientes cambios en el puerto. Si bien el proyecto de ley fue introducido al Parlamento por el diputado colorado Ope Pasquet, desde el ámbito político se entiende que también hubo incidencia directa de Presidencia de la República. La Ursep supone una unidad asesora del Poder Ejecutivo y de la Administración Nacional de Puertos (ANP), lo que para muchos expertos estaría superponiendo facultades que tiene la propia ANP. Actualmente el proyecto se encuentra en Diputados (*ver nota en páginas interiores*).



Agosto

TLC con China; el gigante asiático responde a Uruguay

“Hemos recibido una respuesta del gobierno chino, formal, por carta, aceptando avanzar en un tratado de libre comercio (TLC). Avanzar en un estudio de prefactibilidad y, posteriormente, si hay acuerdo, avanzar en el TLC propiamente dicho”. Así comunicó el presidente Luis Lacalle Pou el 7 de setiembre el inicio del trabajo con China y sostuvo que esa respuesta formal de China genera “bastante” ilusión. Los trabajos al respecto continuaron y, según los involucrados en las conversaciones, avanza como se preveía. En ese sentido, el 22 de octubre, el embajador de China en Uruguay, Wang Gang, aseguró que el estudio de factibilidad “está avanzando en forma expedita” y manifestó que espera que “se pueda llegar a un estudio de factibilidad conjunto antes de fin de año”. Asimismo, agregó que “China siempre ha visto con muy buenos ojos un TLC tanto con Mercosur en bloque como con Uruguay bilateral”.



Setiembre

Déficit hídrico en la hidrovía

Con una bajante histórica en los ríos Paraguay y Paraná, la hidrovía que desemboca en el Río de la Plata vio comprometida su navegabilidad, lo que generó sobrecostos logísticos inmensos para la salida de la producción tanto de Paraguay como del litoral argentino. La situación de déficit hídrico, en especial en el río Paraguay no es algo nuevo, pero los niveles alcanzados este año fueron críticos. Sin embargo, muchas de las embarcaciones que utiliza Paraguay (barcazas) posibilitaron mantener el comercio de manera parcial, con bodegas al 50% de su capacidad. En tanto, los barcos de ultramar que habitualmente llegan a Rosario tuvieron más dificultades y generaron cuellos de botella que sumaron problemas a las cadenas logísticas de la región.



Setiembre

Concesiones de aeropuertos

Lo que en principio iba a ser un llamado a licitación terminó en adjudicaciones directas de seis aeropuertos del interior y en la ampliación de las concesiones de los aeropuertos de Carrasco y Laguna del Sauce. Así lo decidió el gobierno en el marco de la ley 19.925, que creó el Sistema Nacional de Aeropuertos Internacionales facultando al Poder Ejecutivo a “otorgar mediante procedimiento competitivo y a renovar, modificar, ampliar el objeto o prorrogar concesiones o contratos de concesión para la construcción, conservación y explotación, conjunta o separadamente de los aeropuertos ubicados en el territorio nacional, a personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, por un plazo máximo de hasta 50 años”. En el caso de las terminales del interior, la lista se compone por los aeropuertos internacionales de Rivera, Salto, Carmelo, Durazno, Melo y Paysandú. Esta decisión del gobierno generó malestar en la interna de la coalición oficialista, en especial en Cabildo Abierto y Partido Independiente, que se habían pronunciado en contra del proyecto que habilitó esta operación. Sin embargo, el proyecto fue votado en el Parlamento con el apoyo principal del Partido Nacional y del Frente Amplio, ya que una iniciativa muy similar había sido presentada durante el gobierno de Tabaré Vázquez. En aquel entonces, Durazno no integraba la lista de aeropuertos para concesionar.



Noviembre

Conflicto portuario

Termina un año particularmente conflictivo en el puerto de Montevideo, que no solo puede verse en las medidas gremiales que ha tomado el Sindicato Único Portuario y Ramas Afines (Supra), sino en los sucesivos reclamos en distintos ámbitos e instancias de diálogo con las autoridades. El principal punto de discusión tiene que ver con el futuro de los trabajadores de Montecon, que tras la aplicación del nuevo protocolo, relacionado con el reglamento de atraque y el acuerdo entre el gobierno y Katoen Natie, se comenzó a derivar actividad desde los muelles públicos a la terminal especializada. Desde que se anunció el protocolo y se inició la aplicación del mismo, el 1 de noviembre, pasaron meses en los que se sucedieron reuniones cotidianas entre el sindicato y la autoridad sin llegar a ninguna solución. En principio fue la ANP el interlocutor junto con el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pero en diciembre el gobierno hizo un cambio de estrategia y ahora es Presidencia de la República quien directamente tomó el timón en busca de una salida al problema. El secretario y prosecretario de la Presidencia, Ávaro Delgado y Rodrigo Ferrés, respectivamente, son quienes lideran las conversaciones con las empresas, mientras el sindicato aguarda una comunicación oficial que satisfaga sus reclamos. Días atrás, se supo que hay un compromiso de Montecon de postergar las medidas tomadas en cuanto a los envíos a seguro de desempleo, por lo que el sindicato levantó el paro que ya estaba llevando a cabo.



Diciembre



EVERGREEN LINE

OFRECEMOS SERVICIOS SEMANALES DESDE Y HACIA LEJANO ORIENTE

Rincón 500, Nivel 5
Tel: +598 29170102
Fax: +598 29170104
umrblz@unimarine.com.uy
www.unimarine.com.uy

Unimarine
Uruguay

Un crisis global desafiante que trae nuevas oportunidades

Ricardo Sánchez, experto en infraestructura de la Cepal, analizó las dificultades que atraviesa la cadena de suministros y aseguró que no se reduce a un problema portuario ni de flete

La pandemia de Covid 19 que impactó fuertemente en 2020 no solo alteró las cadenas logísticas a nivel mundial por el parate de la actividad, sino que marcó un antes y un después al que los mercados y sus proveedores todavía se están adaptando.

El factor externo del Covid fue solo el principio, pues las dificultades que se generaron y la crisis logística, que actualmente sigue pagando consecuencias como la suba de costos de los fletes, tiene más que ver con el cambio en los patrones de consumo, con una demanda que se ha modificado y con una oferta que no es suficiente, ya sea por problemas de producción o de stocks, lo que ha presionado a las cadenas de transporte exigiendo un aumento en el tráfico.

De esa manera lo explican varios expertos, como el secretario de la Comisión Interamericana de Puertos de la Organización de Estados Americanos (CIP-OEA), Jorge Duran, en la webinar sobre las causas y perspectivas de la variación en el costo de fletes marítimos.

En dicha instancia también se destacó la exposición del experto en infraestructura y economía portuaria y marítima de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), Ricardo Sánchez, quien señaló que el impacto del Covid 19 ha significado “una tragedia social que ha sido especialmente grave en América Latina y el Caribe”, de modo que se está atravesando “la peor crisis de la que se tiene registro desde 1901”.

Asimismo, Sánchez sostuvo que la gran caída económica que se ha registrado en el mundo ha tenido impactos en distintas áreas y que el comercio no ha sido ajeno a esta situación.

De cualquier manera, afirmó que no se puede hablar de crisis de contenedores ni cargar todas las culpas al congestionamiento de los puertos -como se ha hecho-, porque eso sería tener solo una mirada parcial del problema.

Si bien “los problemas de flete que se generaron a partir de 2020 están siendo un obstáculo para la recuperación del comercio mundial”, Sánchez entiende que se está en presen-



Los cambios en el comercio mundial presionan sobre el tráfico marítimo y generan demoras en toda la cadena

cia de “una crisis evidente de la cadena de suministros en su conjunto” y que el problema de los contenedores “es la última parte” de esta.

“No podemos cargar las tintas a los contenedores en particular, y mucho menos a los puertos, porque es una crisis que se da en toda la cadena de suministro que reconoce causas bien variadas”, dijo.

En ese sentido, explicó que en relación al transporte marítimo se generó una “relación muy compleja entre oferta y demanda”, ya que se pasó de un mercado sobreofertado o un mercado subofertado.

Entonces, se preguntó Sánchez, “¿Sobraban barcos en 2019? ¿Faltaban barcos en 2020?”.

Para el experto lo que hay que ver en este caso es la administración de la oferta y dijo que la relación es muy compleja y que “se asocia a problemas operativos en la cadena de suministros, con problemas ciertos y concretos, problemas con la rotaciones laborales en todos los puertos por el Covid 19, problemas en cruces de frontera, y una gran cantidad de cosas que terminan asociándose a otro efecto muy importante en la cadena de suministros, como lo es el impacto en los stocks, así como la demora en la producción”

Tiempos de viaje

Sánchez desglosó algunos detalles y se refirió al retraso en los

tiempos de viaje.

“Todos los transit times de contenedores están demorados, si tomamos las principales rutas del mundo vamos a ver que hay un promedio de retraso de 20 días. Entonces, si un transit time normal es del orden de los 60 días, actualmente es de unos 80 días. Y si vamos a los extremos vemos que en alguna línea existe un retraso de hasta 36 días. Vale decir que esto significa, definitivamente, una retracción de la oferta, pues hay una flota navegando que en lugar de tardar una unidad de tiempo, tarda, en promedio, 1,5 unidad de tiempo. Al final del año, lo que se tiene es menos oferta efectiva”, dijo Sánchez.

Continúa en la página siguiente

Multimar
OPERADOR DE COMERCIO EXTERIOR

UNA EMPRESA DE:
NYK GROUP

Intensidad
Integridad
Innovación

SU MAPA DE SOLUCIONES

- Pure Car Carriers
- Container Ships
- Bulk Carriers
- Reefer Carriers
- Wood Chip Carriers
- Cruise Ships
- Semi Container Ships
- Tankers
- LNG/Gas Carriers

Plaza Independencia 831 - Piso 7 of. 707
Plaza Mayor Bld. (11100) Montevideo, Uruguay
Tel. (5982) 903-3008 - Fax (5982) 902-8044
nyk@multimar.com.uy

Viene de la página anterior

De acuerdo a lo expuesto por el experto, en los tránsitos transpacíficos la demora es menor, pero el retraso en las rutas principales, luego genera un efecto cascada hacia las rutas secundarias y se transforma en una demora mucho mayor.

En otro sentido, Sánchez reconoció que los problemas operativos son muy ciertos, lo mismo que la congestión en los puertos, que se vio incrementada también por el bloqueo del canal de Suez (debido al encallamiento de un buque) y por problemas operativos en las propias terminales, que tuvieron entre el 12% y el 15% de reducción en la fuerza laboral por contagios de Covid 19.

Al respecto, recordó lo que significó el cierre de puertos en China y el impacto de todos estos factores que fueron creando problemas operativos y demoras de hasta 30 días en los cruces de fronteras, lo que generó inconvenientes significativos en los stocks. En ese sentido, Sánchez aseguró que antes de la pandemia la demora entre una compra y la llegada de la mercadería era de tres meses, pero que la situación actual es de "21 semanas y media, lo que atrasa toda la cadena de suministro, de producción, de la entrega de esa producción y del valor agregado".

Como dato en materia de stocks, la exposición de Sánchez mostró que, antes de la



La cadena logística inmersa en un nuevo modelo de consumo generado tras la pandemia

pandemia, en Estados Unidos los stocks minoristas equivalían a 43 días de ventas, pero a mitad de este año se había reducido a 33.

Llevado esto a la realidad del transporte, Sánchez relevó datos de los últimos tres años.

"Si uno tomaba las cantidades netas de contenedores llenos en el transporte mundial durante 2019, 2020 y 2021, a pe-

sar de notarse el impacto inicial de la pandemia, se encuentra una línea de convergencia a la mitad del año. La cantidad de teus llenos fue más o menos la misma en esos tres años, pero lo que se puede notar fácilmente es que la cantidad de esos contenedores no se agrupaban tanto (en las gráficas), y ahora están muy agrupados", dijo.

Con este análisis Sánchez

afirmó que, entonces, "atribuir la crisis de los fletes a una disparidad de oferta y demanda es parcialmente cierto, solo parcialmente," y que "un elemento que influye mucho es la concentración de líneas que se observa en la industria marítima".

En ese sentido, agregó que lo anterior, sumado a "otros elementos, permiten suponer que, si bien posiblemente va a existir una declinación en el futuro de estos precios tan alocados del transporte de contenedores, va a ser un proceso largo".

Relacionado a este razonamiento indicó también que las perspectivas de aumento de flota aparecen recién para 2023.

Actividad comercial

En otro orden, Sánchez realizó un análisis del impacto de la crisis desde el punto de vista de las exportaciones e importaciones y manifestó que, en cuanto al desplome del precio y del volumen, 2020 ha sido un año muy malo, con una caída agregada del 10% en las exportaciones y del 16% en las importaciones.

Sin embargo, señaló que "a diferencia de la actividad económica, la actividad comercial de América Latina y el Caribe en 2021 está teniendo una recuperación realmente importante, que augura una recuperación neta, combinando la variación de valor con la de volumen".

a situación no es la misma para el comercio regional, que viene decreciendo desde la crisis anterior, en 2009, y aunque "se prevé que tenga una recuperación, sigue en valores realmente bajos".

Sánchez también se refirió al comportamiento de los commodities y sostuvo que

frase

"Hay una oportunidad inmensa del comercio a nivel regional, de atraer nuevos negocios y de expandir la actividad de los puertos. Entonces, los desafíos son gigantes, pero también hay oportunidades valiosas. Necesitamos ponernos de acuerdo, tener autoridades dinámicas y más cerca de la realidad, más cerca de lo que está pasando en el campo de juego"

Ricardo Sánchez

Experto en infraestructura y economía portuaria y marítima de la Cepal

América Latina tiene un rol importante en lo que respecta a la comercialización de mineral de hierro, carbón, principales commodities agrícolas y que "en este sentido, 2020 ha sido realmente un año malísimo, salvo para el mineral de hierro que pudo abstraerse de este problema debido, principalmente, a la recuperación de China, que demanda mucho de esta mercadería".

El flete es el obstáculo

Para Sánchez, los problemas del flete están siendo un obstáculo para la recuperación del comercio mundial y, ante ello, dijo que se puede hacer una comparación entre los fletes de dos grandes productos del comercio mundial, como son los contenedores y los principales commodities de la cadena agroindustrial.

"Habitualmente se habla del aumento de los fletes de contenedores, pero también se da en los productos de la cadena agroindustrial. En este sentido, se puede decir que el flete de contenedores pasó de un valor 100 en la mitad de 2020, a un valor 800 en octubre de 2021. Y si se analiza el mismo período para los fletes de productos agroindustriales, estos pasaron de un valor 50 en mayo de 2020 a un valor 400 en octubre de 2021, lo que equivale a decir que en ambos casos se multiplicó por ocho. Entonces, el incremento fue tan fuerte en los contenedores como en los fletes de productos agroindustriales", manifestó el experto.

En cuanto a los contenedores, lo significativo es que, en puertos del Caribe y de Panamá, con pandemia de por medio, el movimiento de 2020 fue positivo comparado con 2019, lo

GRUPORAS
Ecosistema Logístico

Un verdadero
ECOSISTEMA
Logístico

capaz de ofrecer las más variadas combinaciones de servicios adaptables a los requerimientos de todos nuestros clientes.

HEAD OFFICE: Calle Guatemala S/Nº, Puerto Libre de Montevideo, Uruguay.
CP: 11800 - Tel: +598 2924 4525 - Email: rasi@gruporas.com

gruporas.com

que constituyen los los únicos casos que se pueden apreciar en América Latina. Según Sánchez, esto demuestra que los números están sostenidos por los transbordos y que mucho tiene que ver la recuperación de la actividad comercial de Estados Unidos.

“Si se examina la actividad en otras áreas, como las costas este y oeste de América del Sur, es notorio que lo que más sufrió fue la importación vía contenedores, pero que tiene en ambas costas recuperaciones interesantes en 2021. En la costa este, en el Atlántico, las exportaciones se mantuvieron positivas durante el peor momento de la pandemia en 2020 y comenzaron a declinar un poco en 2021. En cambio, en la costa oeste de América del Sur se aprecia una recuperación de exportaciones vía contenedores”, sostuvo Sánchez.

En otras áreas, se puede ver que en en ambas costas de México hay un golpe grande durante todo el año 2020 y una recuperación muy interesante por lo menos hasta agosto de 2021, especialmente en su costa Pacífico. En América Central la situación se registra bastante parecida, de acuerdo con la presentación de Sánchez.

“En una mirada rápida sobre lo que está pasando en el



Tras la pandemia, el negocio de contenedores se volvió más dinámico, según el experto de la Cepal

mundo -concluyó el experto-, el área de contenedores muestra en 2021 una recuperación respecto a 2020, pero también se observan números positivos con respecto a 2019. Eso quiere decir que el negocio de contenedores se volvió más dinámico, de tal forma que hoy supera

claramente los niveles de 2019”.

Desafíos para los puertos

Consultado acerca de qué desafíos enfrentarán los puertos en el escenario actual, Sánchez dividió la respuesta en dos partes, entendiendo que los desafíos son enormes, pero que

se presentaran oportunidades.

“Tenemos la necesidad de adecuarnos a lo que está pasando en el mundo naviero, que es muy fuerte. Para decirlo en pocas palabras, vienen barcos mas grandes y para atenderlos hay que hacer inversiones. Pero, además, se cobra menos

por el servicio, lo que desequilibra las cuentas. Eso significa hacer mayor inversión en equipamiento, digitalizar los procesos, avanzar hacia la facilitación del comercio y abrir el juego a las comunidades portuarias; es decir, una cantidad de desafíos”, manifestó.

Asimismo, agregó que entiende que la pandemia ha sido un catalizador de cosas que estaban pendientes y que, “de a una parecían pocas, pero ahora, viendo el conjunto, es algo muy grande”.

En referencia a las oportunidades dijo que se está viendo un salto importante en la actividad y un comercio de contenedores con niveles que están por encima de 2019 en muchos puertos, y no solo de trasbordo.

En este sentido, y en basado en su exposición, Sánchez hizo un llamado al dinamismo y a aprovechar la nueva realidad: “Hay una oportunidad inmensa del comercio a nivel regional, de atraer nuevos negocios y de expandir la actividad de los puertos. Entonces, los desafíos son gigantes, pero también hay oportunidades valiosas. Necesitamos ponernos de acuerdo, tener autoridades dinámicas y más cerca de la realidad, más cerca de lo que está pasando en el campo de juego”.

OPERADOR LOGÍSTICO PORTUARIO

NOBLEZA NAVIERA S.A.
ARMADORES MARITIMOS

OPERAMOS EN TODOS LOS PUERTOS DEL PAÍS

DESCARGA FERTILIZANTES

BIG BAGS

CARGA GRANOS

CARGA PALETIZADA

SERVICIO INTEGRAL

Avda. Gral Rondeau 2340
Montevideo - Uruguay
Tel.: +598 2924 3769
Fax: +598 2924 3769 int 21
E-mail: nobleza@deambrosi.com.uy

NOBLEZA NAVIERA S.A.
ARMADORES MARITIMOS

Nueva modalidad de consumo y la cadena de suministros

Los cambios que dejó la pandemia a nivel global en materia de comercio han generado obstáculos, pero a la vez desafíos y oportunidades que Uruguay puede capitalizar, según explicó Juan Opertti

Lo que en principio se catalogó como una crisis de contenedores, o fue visto como una congestión portuaria, hoy se sabe que la situación actual del comercio global es bastante más compleja que eso.

En ese sentido, el experto en la materia y docente asociado de la Universidad ORT, Juan Opertti, explicó a *Comercio Exterior & Transporte* el alcance de la problemática: “Esto no es una congestión portuaria ni falta de contenedores, sino que se trata de una crisis de suministros, compleja, colapsada”.

En ese sentido, informó acerca de los nuevos análisis luego de haber estado en reuniones de la Organización Mundial de Zonas Francas, de la cual es miembro de la junta directiva, así como en encuentros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y otros foros internacionales.

Aseguró entonces que “en el futuro, las cadenas de suministros van a ser complejas, pero tienen que ser controladas”.

Participó recientemente de encuentros en distintos organismos internacionales relacionados con el comercio. ¿Qué conclusiones saca de la situación actual?

Uno de los grandes temas en la OMC es la crisis en la cadena de suministros, que no se trata de un problema de congestión portuaria como se pretende resumir. Lo que se entiende a nivel global es que se debe reacondicionar la cadena de suministros en función de la nueva normalidad de consumo. El consumo cambió y eso generó un efecto látigo que no hubo forma de frenarlo. La gente encerrada en Estados Unidos y Europa dejó de consumir servicios y cambió de foco sus gastos e inversiones. Por ejemplo, en recreación la baja fue del 25% en 2020 y el consumo en restaurantes, teatros, cines, etcétera, bajó el 11%. Esto aumentó la capacidad de ahorro de las personas, porque también hubo grandes subsidios de parte de los gobiernos, y eso se trasladó hacia los bienes. La gente creó sus microgimnasios, aumentó el consumo de productos electrónicos, todos se volvieron carpinteros, pintores, etcétera y eso llevó



Juan Opertti (segundo desde la izquierda) participó de varios encuentros internacionales como el de la Organización Mundial del Comercio

frases

“A China hay que mostrarle el paquete de regímenes y de posibilidades que ofrece Uruguay y, a la vez, mostrarle a la región de qué forma puede participar desde Uruguay e ingresar a China beneficiándose del TLC”

Juan Opertti

Miembro de la Junta Directiva de la Organización Mundial de Zonas Francas

a gastos de equipamiento y herramientas en esos rubros. Entonces, hubo un gasto de inventarios que en los países no estaba previsto, de lo que no había información a tiempo hacia los distintos eslabones de la cadena de suministro (distribuidores, transportistas, navieras y productores), lo que provocó un efecto látigo debido a la imposibilidad de reaccionar. De esta manera, podemos decir que la situación generó una complejidad de cinco factores: inventarios que no estaban planificados, diversidad de los mismos, falta de comunicación a tiempo en la cadena de suministros, el factor exógeno del Covid 19 y el efecto látigo. Frente a esto no hubo respuesta por parte de las navieras, de las fábricas, de los centros logísticos ni de la cadena de suministros a esta demanda compleja no planificada.

¿Y cómo es la situación ahora?

En este momento se están reacomodando los nuevos hábitos de consumo y se está atravesando la crisis de una nueva cadena de suministros, en la que gran parte de la culpa se la lleva, equivocadamente, la congestión de los puertos

y la falta de equipos en los mismos. Esto pasa porque es lo más visible, pero lo que sucede es que hubo una escasez de barcos y de contenedores que ha provocado que las navieras tengan que escoger. Un barco que llega a un puerto que no tiene capacidad de atención o de equipos, pasa de largo y va hacia otro puerto. Y esto pasó en todos lados. Por eso, lo que se habló en la Organización Mundial de Zonas Francas fue de la readecuación de la cadena de suministros y creemos que, pasada la Navidad y el año nuevo chino, va haber un retorno a la normalidad en la que los distintos modos de esta cadena van a ir readecuándose al nuevo hábito de consumo, lo que va a permitir ir controlando esta complejidad. Otro tema muy importante es que se van a ir tomando decisiones, pues ya no se puede estar jugado solo a Asia para tener los centros de manufactura.

¿Por qué no?

Porque lo que sucedió es que el gran punto de origen de las mercaderías era Asia y eso no puede ser exclusivo, pues hay que buscar relocalizaciones de nuevos orígenes y, tal vez,

pueda ser América Latina con plantas de manufactura para que sean suministradoras de productos a otras regiones. Hay que relocalizar centros de distribución y dejar de que estén solo en Asia y Estados Unidos. Hay que pensar en otras latitudes por dos factores. Uno de ellos es que llegó el comercio electrónico y un producto demora 30 días en llegar de Asia a América Latina, algo que para las personas hoy es mucho tiempo. Otro factor es que el hábito de consumo del comercio electrónico llegó para quedarse. La gente se acostumbró a consumir de esta manera y va a seguir haciéndolo de esta manera en todas las franjas etarias. Con esta realidad lo que tenemos son nuevas cadenas de suministros, complejas, omnicanales, multimodales. Por esto tienen que coexistir lo marítimo con lo aéreo, con lo terrestre, con lo ferroviario y, fundamentalmente, tiene que haber una relocalización de los centros de distribución. Tienen que estar dispersos en el planeta para la atención expedita omnicanal, que comprende la entrega tradicional del paquete en el punto de venta y también la entrega a través del comercio

electrónico. En esto vemos que se abre una gran oportunidad para Uruguay y, en particular, para las zonas francas.

¿Uruguay debe seguir apuntando a ser el centro de distribución de la carga regional?

Sí, pero no solo como un centro de distribución tradicional de carga regional, sino como el punto de distribución de la carga regional omnicanal. Creo que Uruguay se va a posicionar en ese sentido y eso significa que ya no solo se van a vender desde Uruguay hacia los mayoristas de la región, sino que va a tener el potencial de vender desde zonas francas, puertos libres y aeropuertos libres al consumidor final a través de los correos. Justamente, ese es otro punto importante, ya que la gestión del comercio electrónico transfronterizo es a través de los correos.

¿Cómo percibe la posibilidad de un TLC entre Uruguay y China en esta nueva realidad?

Lo percibo en fases, de un uso progresivo. China conoce a Uruguay políticamente, económicamente y como exportador, pero no como plataforma

Continúa en la página siguiente



GENTILEZA ZONAMERICA

frases

“China no puede ser la única fuente de suministros de manufacturas. Entonces se va a dar una relocalización como la que se está registrando en la industria automotriz hacia México, de componentes electrónicos hacia América Latina, de industria farmacéutica nuevamente a Europa y como se va a trasladar muchísima otra industria hacia América Latina en 2022”

Juan Operti

Miembro de la Junta Directiva de la Organización Mundial de Zonas Francas

Una cadena de suministros compleja controlada es el mayor activo que Uruguay puede tener, según Operti



Soluciones logísticas sustentables para el desarrollo de la industria y el comercio exterior.

NODUS
LOGÍSTICA



Viene de la página anterior

logística. Entonces, creo que un primer punto a desarrollar es explicarle a las empresas de China que pueden establecer en Uruguay un centro de distribución, que puede ser con mercaderías en tránsito y desde acá atender a la región. De esa manera, Uruguay se convertiría en la plataforma de distribución regional para China, como lo es actualmente para muchas empresas internacionales. Pero en este caso tendría una ventaja y es que la centralización de inventarios en un solo punto reduce el tiempo hasta en 50% si se lo compara con tener múltiples inventarios regionales. Esta es una propuesta de valor muy fuerte que puede hacer Uruguay, pues hay que tener en cuenta que el ciclo de vida de los productos es cada vez más corto y que el comercio electrónico cross border no puede tener inventario. China tendría que ver a Uruguay como la plataforma natural para la centralización de inventarios en tránsito para acceder a las regiones, porque aquí tiene la ventaja de las zonas francas. En ellas, por ejemplo, se podría emplear expertise chino, ya que se permite que el 25% del



Los parques industriales tendrán un alto potencial para atraer inversiones hacia Uruguay. URUGUAYXXI

personal sea extranjero. Otra ventaja sería que la centralización de inventario permitiría poner un producto básico y adaptarlo a las condiciones de los distintos mercados. Por

ejemplo, se puede tener un producto básico como una impresora y realizar actividades de valor agregado, poniéndole el cable con el enchufe adecuado a cada mercado, haciendo el

testeo de la máquina, agregando software, etcétera. Creo que cuando los chinos empiecen a conocer estas capacidades que tiene Uruguay, Uruguay va a ser muy importante para la

primera fase del comercio de China hacia la región.

¿Cómo se desarrollaría esa primera fase?

En el caso de un TLC Uruguay-China y con los restantes países del Mercosur por fuera del mismo, si se trae un producto chino, se manufactura dentro de la zona franca y se envía a Argentina, Brasil o Paraguay, Uruguay debe pagar arancel externo común. De cualquier manera eso no sería un obstáculo, porque acercando el producto de China al centro de distribución regional en Uruguay, el arancel externo común ya no sería un costo importante debido al abatimiento del costo logístico. Soy un convencido de que la optimización de los costos logísticos y la gestión de una cadena de suministros compleja, pero controlada, es el mejor TLC. No hay con que darle porque el consumidor es sensible al tiempo. Cuando un consumidor compra por internet y tiene la opción de pagar US\$ 1 más para que se lo entreguen en menos tiempo, lo paga. Y lo hace porque no tiene en cuenta ese costo en función de la satisfacción de recibir el producto antes. Por eso, una cadena de suministros compleja controlada es el mayor activo que Uruguay puede tener hoy.



All-time excellence
Ecological protection
Refined technology

Agente General en Uruguay

YANG MING
陽明海運股份有限公司
www.yangming.com

REPREMAR
SHIPPING

Misiones 1372 1er Piso
2916 1336
yangming@repremar.com
www.repremar.com

陽明海運承載您每一天的美好
Yang Ming delivers GOOD for life

¿Cómo se posicionaría Uruguay a la inversa?

Eso es un punto importante para que no pase como con el TLC con México, que considero está subutilizado. Este tiene un potencial que no se está aprovechando y menos la condición de estar lindero a Estados Unidos, la economía más grande del mundo. Si un exportador uruguayo quiere hacer uso del TLC con México puede hacerse la siguiente pregunta: ¿Por qué una empresa del exterior centraliza inventarios en Uruguay para distribuirlos regionalmente? Lo hace por dos factores: por su reducción de inventarios y por la posibilidad de instalar sus productos en tránsito y adaptarlos a los requerimientos de los distintos clientes. Esto funciona muy bien, pues hay un listado de empresas importantes que han tomado estas decisiones. Entonces, ¿por qué el exportador uruguayo no hace a la inversa? Es decir, centralizar un inventario en México para atender ese mercado y, además, el mercado de Estados Unidos a través de comercio electrónico. Aunque pague los mismos aranceles, resultaría conveniente por la cercanía y la pronta entrega. Lo mismo entonces podría hacerse en China, que ofrece la figura de las zonas francas piloto, donde



La pandemia aceleró los procesos del comercio electrónico, pero llegó para quedarse

uno puede establecer su inventario en un hub en múltiples provincias y desde allí atender el ingreso a China, ya sea a través de comercio tradicional o electrónico.

¿Y cuáles son las posibilidades de que empresas de la región se instalen en Uruguay para poder comerciar con China sin arancel a través del TLC?

Eso es posible. Un ejemplo po-

dría ser que la materia prima sea brasileña y en Uruguay se le agregue valor, teniendo en cuenta las normas de origen. Estas requieren de un porcentaje de valor agregado para que

ese producto pueda catalogarse como uruguayo y poder entrar a China como tal. Eso va a ser un alto potencial de atracción de inversiones desde Brasil y Argentina hacia Uruguay, especialmente a través de la nueva figura de parques industriales.

¿Cómo sería en el caso de los servicios?

China es el principal comprador de servicios del mundo. Bien podría Uruguay venderle servicios de educación o de software, entre otros. Con la población que tiene China, uno se imagina que perfectamente puede haber millones de chinos interesados en comprar servicios de cursos de español, logística, de zonas francas, algo de lo que ellos tienen mucho para aprender. Si creemos que es muy difícil, pensemos que algún millón de chinos ya toma mate. También podríamos pensar en una fábrica de vacunas en Uruguay, pues tenemos una zona franca especializada en ciencias de la vida. Creo que, con todo esto, a China hay que mostrarle el paquete de regímenes y de posibilidades que ofrece Uruguay y, a su vez, mostrarle a la región de qué forma puede participar desde Uruguay e ingresar a China beneficiándose del TLC.

Logística integral que conecta Uruguay con el mundo.

Somos experiencia, equipo y conocimiento.

Desde 1892 a través de Christophersen, contribuimos a la integración de Uruguay con el mundo.

Hoy CHR Group es un grupo empresarial integrado por más de 15 empresas que desarrolla soluciones con el objetivo de responder a las necesidades del comercio internacional y acompañar el desarrollo del país.

Tenemos la experiencia, el equipo y la estructura para atender todos los eslabones de la cadena logística internacional y potenciar el movimiento de la industria.

www.chrgroup.com.uy

CHR
GROUP
Experiencia en acción



El TLC con China inició un camino de expectativas

El presidente de la Cámara de Comercio Uruguay-China, Gabriel Rozman, aseguró que el avance es a pasos firmes y que los plazos puestos por el gigante asiático son una demostración de interés

Los avances y las intenciones del gobierno uruguayo de firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con China aumentan la expectativa en varios sectores, ya sea que puedan verse directa o indirectamente beneficiados, o bien a la espera de las condiciones del mismo.

En ese sentido, el presidente de la Cámara de Comercio Uruguay-China, Gabriel Rozman, explicó que es alentador el hecho de que China ya haya puesto plazos de trabajo y dijo que esta vez se está bien cerca de la firma de un TLC.

Al margen de ahondar en el alcance de un tratado con un país de semejante magnitud, Rozman dijo que la posibilidad de captar inversiones chinas son muy altas y que el sector logístico puede ser uno de los fundamentales.

Asimismo, sostuvo que de llegarse al TLC, sería bueno contar con mayor conectividad con el gigante asiático, que podría otorgarla una línea aérea China con vuelos más directos, de una sola escala.

En otro orden, Rozman también dijo a *Comercio Exterior & Transporte* que la presencia



Gabriel Rozman aseguró que Uruguay es el primer acercamiento de China hacia la región

de un banco chino en Uruguay sería una gran ventaja para la concreción de negocios e inversiones.

Ya una vez parecía que se firmaba un TLC con China, pero no se dio. Ahora hay renovadas esperanzas. ¿Qué es lo que tiene de diferente esta vez?

Los chinos tienen una estrategia doble. Por un lado abrirse

al mundo y por otro abrir el mercado de la clase media de su país. Lo que quiere el gobierno es que su población viva mejor y entiende que para ello debe haber más productos para comprar, especialmente comestibles. Hay que recordar que ahora a las familias se les permite tener tres hijos, algo que será bueno para ellos y que les permitirá seguir avanzando

en el mundo. Además de eso, si bien ninguna autoridad china me lo dijo, el gobierno del gigante asiático quiere hacer un buen tratado con Uruguay para poder seducir a Brasil demostrándole la seriedad del mismo.

¿Cree que esto sería para ellos un primer paso para hacer un TLC con el Mercosur?

Considero que sí, o al menos para tener ese acercamiento a Brasil que mencioné antes. Pero más allá de eso, lo que observa China es la debilidad que tiene Estados Unidos en América Latina y su intención es aprovechar esa realidad.

En ese supuesto, ¿cómo quedaría Uruguay en la consideración de Estados Unidos una vez que firme un TLC con China?

Estamos en un mundo en el que todo el mundo tiene acuerdos con todo el mundo. En ese sentido, podemos ver que el principal comprador de China es Estados Unidos y viceversa. Incluso hay varios países que tienen firmados TLC con las dos potencias, por lo que nada impide que se pueda trabajar con los dos.

¿Qué beneficios obtiene un gigante como China firmando un TLC con un país del tamaño de Uruguay?

Son varios los beneficios que va a tener China con el TLC. Primero que va a estar más cerca de Uruguay y podrá aspirar a algunas inversiones que Uru-

frase

“A China le vendría muy bien tener seguridad portuaria y evitar problemas que a veces se suscitan en la región en esa materia. En Brasil, por ejemplo, siempre hay esperas y se pierde mucho tiempo (...) China podría evitar esos problemas haciendo base en Uruguay”

Gabriel Rozman

Presidente de la Cámara de Comercio Uruguay-China

guay nunca ha hecho en aquel país. Casi todos los países de América Latina tienen grandes inversiones en China, pero Uruguay no tiene ninguna. Por otro lado, para China se abre una puerta logística importante, que hoy no la tiene, en el hemisferio sur. Creo que una cosa que los chinos están evaluando es la idea de ayudar a construir un puerto de gran calado en el océano Atlántico, que considero que a Uruguay le vendría muy bien también. En ese sentido, ver a Uruguay tan cerca del sur de Brasil y de Argentina, es algo muy favorable para China, además de considerar como positivo la paz, estabilidad y tranquilidad que existe en el país.

¿Usted ve al sector logístico como el principal potencial para atraer inversiones chinas tras un TLC?

Sin dudas es un sector interesante, pero creo que pueden llegar inversiones tanto por el lado logístico, como por el de la industria frigorífica o de los commodities. En materia de alimentos, ellos compran tierras en las que plantan y producen para venderle directamente a sus compañías, asegurando así un proveedor confiable y de calidad de este lado del mundo por ser de capitales chinos.

¿Piensa que China ve a Uruguay como el centro de distribución de sus productos hacia la región?

DEPOSITOS MONTEVIDEO

DESDE 1994, BRINDANDO EFICIENCIA Y RESPONSABILIDAD EN SERVICIOS.

Recinto Portuario – Puerto Libre de Montevideo
Tel.: (598) 2915 3070
Fax: (598) 2915 3040
www.depositosmontevideo.com.uy

Claro. A China le vendría muy bien tener esa seguridad portuaria y evitar problemas que a veces se suscitan en la región en esa materia. En Brasil, por ejemplo, siempre hay esperas y se pierde mucho tiempo para cargar y descargar un buque. En ese sentido, China podría evitar esos problemas haciendo base en Uruguay.

¿Qué industrias que hoy no están en Uruguay podrían instalarse en el país para beneficiarse del TLC con China?

Podría ser la industria automotriz que hoy está en Brasil. En China hay muchos Volkswagen, por ejemplo, y es una marca muy reconocida allá. Incluso, los primeros autos de esa marca llegaron directamente desde Brasil. Pero hay muchos otros rubros que podrían utilizar a Uruguay como país de origen para entrar a China. En ese sentido, también vendría muy bien en Uruguay un banco chino, dado que facilitaría la llegada de inversiones y las negociaciones con el país asiático.

¿Cómo ha visto la postura del gobierno de enfrentar al Mercosur para defender tratados bilaterales como este con China?

Creo que no va a ser tan grave para el Mercosur que Uruguay haga un acuerdo con China. Si



Un TLC con China supone la llegada de inversiones, pero también abre posibilidades en el gigante asiático. AFP

el Mercosur es inteligente, que asumo que lo es, mirará con mucha atención lo que pasa con Uruguay cuando haga el acuerdo con China. Y si ve los beneficios y le gusta, se sumará al acuerdo. Si no, se quedará como está. Si lo piensan bien,

para ellos Uruguay debe ser como una prueba para saber si sumarse o no.

El proceso parece bastante acelerado, ¿cómo ha tomado la actuación de China en estos tiempos hacia el TLC?

Me sorprendió el nivel de respuesta. Por lo general, los chinos son muy cautelosos y, mientras estudian mucho las cosas, están parados en una línea media. Por eso, es llamativo gratamente que hayan sido tan certeros poniendo fechas

para terminar el estudio, para que estuviera la lista de productos a negociar y para que estuviera firmado el TLC. Creo que eso es una buena señal.

¿Cuáles son los plazos que se manejan?

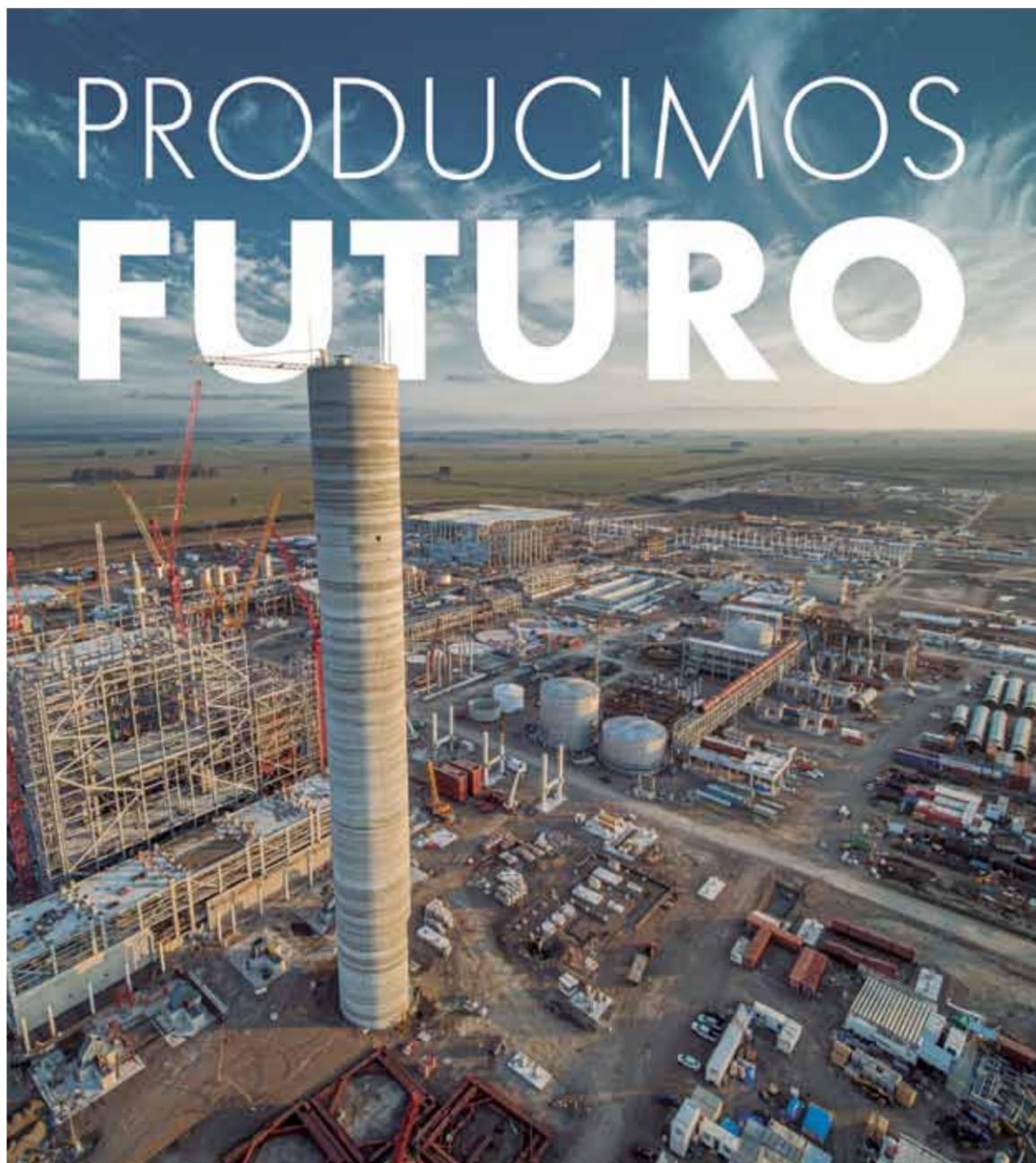
Hasta el 31 de diciembre el gobierno está solicitando las opiniones de los asociados de las cámaras empresariales. De esta manera las autoridades podrán ver un panorama de los apoyos al TLC, los miedos y las dudas. Tras esta acción, ambos elaborarán una lista de puntos que pretenden tener dentro del TLC, pero creo que eso va a llevar seis meses más. Luego, supongo se empezará a implementar de a poco, iniciando el comercio con algunos productos sin aranceles.

¿Qué diálogo tiene con el gobierno la Cámara que preside?

El Ministerio de Relaciones Exteriores nos ha mandado un cuestionario para contestar y solicitando nuestro punto de vista en cuanto a propuestas que nos hacen llegar nuestros asociados.

¿Con Presidencia de la República han tenido contacto?

Hemos tenido con el presidente, Luis Lacalle Pou, pero más con el canciller y su grupo. ●



UPM **BIOFORE**
BEYOND FOSSILS

Desde hace más de 30 años, producimos futuro trabajando con los más altos estándares y probado desempeño ambiental.

Reinvertimos por 50 años más, confiando en Uruguay y su gente.

Contribuimos al crecimiento de más de 150 comunidades rurales.

Apostamos por el talento uruguayo y generamos 10.000 nuevos empleos con la operación de la nueva planta.

Impulsamos la mejora en la logística y la competitividad del sector agroindustrial.

Desarrollamos un proyecto forestal sostenible.

Estamos construyendo mucho más que una segunda planta de celulosa en Uruguay y, a medida que avanzan las obras, crecen las oportunidades.

Crecen los cuestionamientos hacia la creación de la Ursep

El proyecto que está en el Diputados sigue recogiendo voces en contra de los distintos actores y expertos de la actividad marítimo-portuaria; sin embargo, continúa a estudio en el Parlamento

La creación de una Unidad Reguladora de Servicios Portuarios (Ursep) sigue siendo estudiada en la cámara de Diputados, que en su comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas comenzó a citar a los distintos actores del acontecer marítimo-portuario para informarse de las posiciones al respecto antes de someter el proyecto a votación.

Hasta el momento, los comentarios y análisis de quienes integran la comunidad portuaria son todos negativos con respecto a la creación de la nueva Unidad Reguladora y los calificativos van desde “innecesario” hasta “inconstitucional”, pasando por expresiones como “parche”, entre otras.

Lo cierto es que muchos se preguntan cómo es posible que con todas las señales en contra que ha tenido el proyecto de parte de quienes entienden de la actividad, el Parlamento siga con esto en carpeta y ocupando tiempo para su estudio.

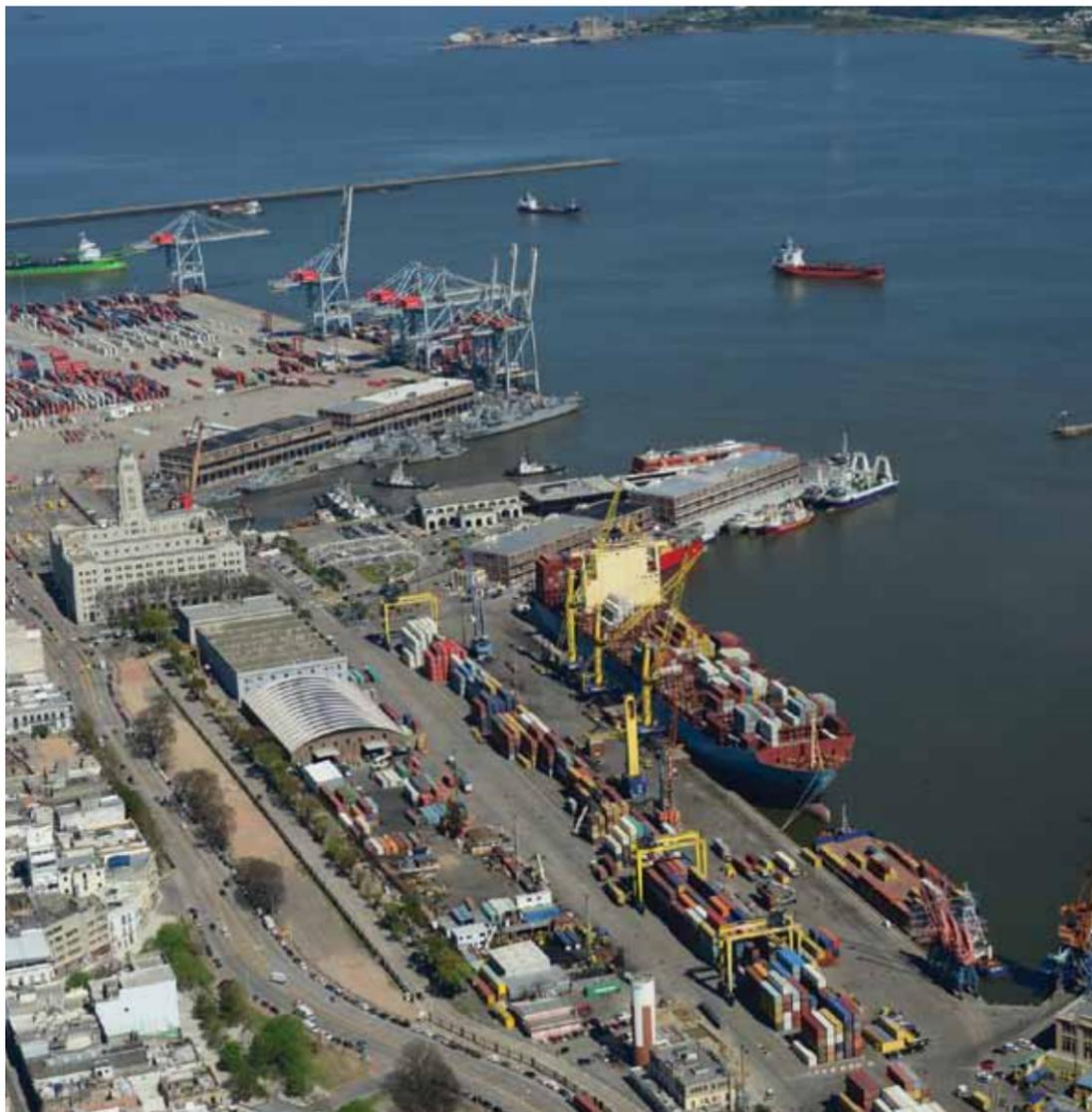
En el mismo sentido, algunos actores del sector privado siguen sin entender cómo el Partido Colorado presentó un proyecto tal, que, según fuentes políticas, fue modificado por el Partido Nacional y por Presidencia de la República.

Uno de los principales críticos de la Ursep es el ex presidente de la Administración Nacional de Puertos (ANP), Edison González Lapeyre, quien advirtió a los legisladores de lo inconveniente de este proyecto.

Según informó El Observador, el pasado 25 de noviembre González Lapeyre fundamentó su postura ante la comisión de diputados.

El experto sostuvo que la Ursep era “inconstitucional e inconveniente” y citó el artículo 86 de la Constitución, que establece que la creación y supresión de empleos y servicios públicos, la fijación y modificación de dotaciones, así como la autorización para los gastos, se hará mediante leyes de presupuesto.

En ese sentido, El Observador agrega que “González Lapeyre sostuvo que ya en el artículo 1° del proyecto se plantea la creación de una persona jurídica estatal, con naturaleza



El puerto de Montevideo atravesó un año de polémicas

de servicio descentralizado, lo cual -a su juicio- representa la creación de un servicio público y sus empleos correspondientes”, lo que es suficiente para no cumplir con el artículo 86 de la Constitución antes mencionado.

Para el ex jerarca de la ANP, la idea de la Ursep nació para tapar el error que entiende significa el acuerdo del gobierno con Katoen Natie, pero sostuvo que “los errores de gestión no se deben resolver con otras leyes (...), se deben resolver con una mejora en la gestión”.

Opinión del Cennave

Por su parte, el Centro de Navegación (Cennave) fue el primero citado a la comisión legislativa y acudió con una delegación encabezada por la presidenta de la institución, Mónica Ageitos, única que hizo uso de la palabra en esa ocasión.

Los legisladores recibieron la exposición de Ageitos

asumiendo que había muchos temas en medio de este proyecto a los cuales se tenía que atender y que, hasta el momento, desconocían. En ese sentido, agradecieron la exposición de la titular del Cennave y se comprometieron a seguir estudiando el asunto con nuevas convocatorias.

En dicha intervención, Ageitos aseguró que el proyecto de ley de creación de Ursep “solamente provoca incertidumbre e inseguridad para quienes apuestan a invertir en el país”, que “solapa las potestades de la Administración Nacional de Puertos (ANP)” y que “provocará la pérdida de inversiones y puestos de trabajo”.

Asimismo, se refirió a que la exposición de motivos del proyecto indica que, “en realidad, es una comisión asesora en materia de servicios portuarios, a los efectos de brindar asesoramiento técnico e imparcial al Poder Ejecutivo y a la ANP”, pero que en ninguna parte del

proyecto indica “por qué el Ejecutivo y la ANP precisan que se les asesore y en qué”.

En otro orden, la presidenta del Cennave se preguntó si la razón de crear esta unidad “es porque se entiende que las tarifas son altas”. En tal supuesto, Ageitos agregó que “los precios o tarifas portuarias ya tienen un regulador, que es la libre competencia, la libre demanda” y que “en los artículos 7°, 9°, 12°, 13°, 21° y 23° de la ley de puertos se habla de libre competencia” y de asegurarla.

Asimismo, agregó que la norma indica que “la ANP puede fijar precios máximos, tarifas máximas e, inclusive, puede prestar los servicios directamente”.

Otro punto en el que hizo énfasis fue el ámbito de aplicación de la eventual Ursep y la idoneidad que pudiera tener para cubrir todos los asuntos.

“Como nada dice el proyecto, suponemos que (el ámbito de aplicación) son todos

frase

El proyecto de ley de creación de Ursep “solamente provoca incertidumbre e inseguridad para quienes apuestan a invertir en el país”, (...) “solapa las potestades de la Administración Nacional de Puertos” (y) “provocará la pérdida de inversiones y puestos de trabajo”

Mónica Ageitos

Presidenta del Centro de Navegación

los puertos de la República, también todos los operadores portuarios y todas las actividades. Debemos entender que esta comisión de asesores tendrá la idoneidad necesaria para ser voz experta en los distintos negocios como depósitos portuarios y extraportuarios; va a conocer de terminales graneleras, de terminales portuarios de animales en pie, chips de madera, cruceros, lanchas, prácticos de puerto y río, barcazas, operaciones de trasbordo de contenedores y a granel, inclusive, de canales de navegación. Esa comisión va a estudiar los precios que se cobran en los puertos del interior también. Suponemos que se le informará a los interesados en la terminal pesquera de Puerto Capurro que serán regulados”, dijo en tono crítico la titular del Cennave, quien agregó que la creación de la Ursep lo que haría, además, sería “quitarle potestad a la ANP”.

Auditoría en la ANP iniciará por los muelles públicos

En el ente portuario ya están trabajando los especialistas, luego de que la autoridad firmara un convenio con la Auditoría Interna de la Nación; el sector privado espera que se amplíe la acción

El pasado 17 de noviembre la Administración Nacional de Puertos (ANP) firmó un convenio con la Auditoría Interna de la Nación. Si bien es algo que no ha tenido tanta difusión, esta iniciativa tiene que ver con la necesidad que ha manifestado la ANP de saber cuál es la situación de sus áreas para poder desarrollar una mejor gestión, según se expresa en el mismo texto del convenio.

Asimismo, también estaría en la misma línea de lo que se ha manifestado en la campaña electoral por parte del hoy presidente de la República, Luis Lacalle Pou, en la que habló reiteradamente de transparencia

y de llevar adelante auditorías específicas para saber el estado de situación de los organismos del Estado.

Puntualmente, esta novedad ha sido tomada con satisfacción por parte de la comunidad marítimo-portuaria, dado que el ambiente ha estado inmerso en distintas polémicas en los últimos tiempos.

Una fuente del Poder Ejecutivo consultada por Comercio Exterior y Transporte, aseguró que la auditoría planteada iba a empezar por los muelles públicos, pero que después es posible que se siga por otras áreas de la administración.

En ese sentido, varios actores importantes del ambiente interpretan esto como una

intención clara de parte de la ANP y del Poder Ejecutivo, de ver cuáles fueron todos y cada uno de los errores que cometió la administración anterior con respecto a la empresa que opera en los muelles públicos; pues, de constatarse supuestas irregularidades, serán un argumento que justifique el accionar del gobierno hacia el cuestionado acuerdo alcanzado con la empresa Katoen Natie.

Se entiende entonces, que echar luz sobre lo presuntamente sucedido en los muelles públicos, sería la mejor defensa de dicho acuerdo.

Según pudo averiguar *Comercio Exterior y Transporte*, pocos días después de la firma, precisamente el 29 de noviem-

bre, ya se habían apostado cinco personas en el sexto piso de la ANP para trabajar en la auditoría mencionada.

Si bien en líneas generales los actores privados aguardan el desenlace, existe preocupa-

ción por el hecho de haberse acotado a un área del puerto y no hay convencimiento de que la auditoría se vaya a extender a los distintos departamentos de la ANP que han sido y

siguen siendo cuestionados. Dragado es uno de ellos, pero también se apunta a compras y al Sistema Nacional de Puertos, como los más sospechados.

Asimismo, también se espera que esta auditoría ponga sobre la mesa la gestión del último directorio, del cual formaba parte, en ese entonces como oposición, el hoy presidente del ente, Juan Curbelo.

Hay muchas cosas que la comunidad portuaria quiere saber, pero en principio, el Poder Ejecutivo decidió ir por revisar las irregularidades que presuntamente se dieron en lo que tiene relación con la actividad de contenedores en los muelles públicos.

Según fuentes del Ejecutivo, la auditoría seguirá por otras áreas

El 2021 nos dejó la convicción que **juntos** podemos superar cualquier **desafío**.
Bienvenido 2022, estamos **preparados!**

¡Felices fiestas les desea el **equipo** de

 **AMS**
Una empresa **NODUS**



ONE apuesta a un nuevo año con inversión tecnológica

La naviera, una de las seis más importantes del mundo en transporte de contenedores, pone en marcha dos herramientas digitales que mejoran los servicios y la experiencia de los clientes

La reunión de cierre del año de Ocean Network Express (ONE) fue el momento indicado para presentar dos novedades en el proceso de digitalización e inversión tecnológica que la naviera ha emprendido para brindar mejores servicios, mayor trazabilidad y para estar cada vez más conectada con sus clientes y proveedores.

Es así que el country manager de ONE Uruguay, Pablo Domínguez, comunicó el lanzamiento de Livechat y de ONE quote, recordando que estas herramientas son parte de un proceso a nivel global que la compañía ha decidido emprender, incluso en momentos de crisis como la que ha generado la pandemia de Covid 19.

Livechat es un nuevo sistema digital de comunicaciones, mientras que ONE quote es una plataforma digital de cotizaciones que busca mejorar la experiencia a nivel del usuario de los clientes de la naviera.

En su discurso de fin de año, Domínguez recordó también que la línea va rumbo a su cuarto aniversario y que al momento tiene presencia en más de 100 países, con una flota de 224 buques, con capacidad de transporte de contenedores de casi 1,6 millones de teus, lo que le permite ocupar el sexto lugar en



el ranking de armadores a nivel mundial.

“Somos una empresa joven que en su segundo año de actividad nos vimos sorpresivamente

desafiados por la pandemia a nivel mundial. El Covid 19 ha generado, y continúa generando, dificultades sin precedentes a través de toda la cadena logística

mundial, siendo el sector marítimo uno de los más afectados por ser el principal modo de transporte global”, manifestó Domínguez.

Justamente, la reunión reali-

zada en esta oportunidad sirvió para reunir a directores, clientes y amigos de la naviera después de casi dos años de su último evento con presencialidad.



Servicios Portuarios con "Valor Agregado"



Ruta 12 y Baygorria
Nueva Palmira - Uruguay
Te. (598) 544 6916
www.ontur.com.uy



Affinity, referente en el mundo instalado en Uruguay

Asociada con el Grupo Repremar, la empresa con sede en Londres y con 17 oficinas en los países más importantes, busca fortalecerse en la región haciendo base en Montevideo

Con la meta de crecer y desarrollarse en Uruguay y en la región, y la experiencia de haber sido pioneros en el país en materia de exportación de madera de pino en barcos a granel, el socio de Affinity Shipping LLP y presidente de Affinity Uruguay, Hans Bredrup, explicó a *Comercio Exterior & Transporte* el alcance de este shipbroker, referente en mundo, hoy asociado al grupo uruguayo Repremar.

¿Cómo define a Affinity y lo que es un ship & cargo broker?

Affinity es un grupo marítimo internacional con sede en Londres. Es un intermediario entre cargas y barcos, con una amplia base de clientes que va desde empresas privadas hasta corporaciones, pasando por empresas que cotizan en bolsa, grandes petroleras, empresas públicas, comerciantes de materias primas y empresas de propiedad estatal. Affinity cuenta con la capacidad de realizar transacciones en todos los mercados y ofrecer un servicio discreto, eficiente y eficaz a nuestros clientes. Decir ship & cargo broker es en realidad lo mismo que decir un shipbroker, pues está centrado alrededor de la nave y en el hecho de conseguirle una carga para transportar que, a su vez, genera ingresos de fletes para pagar los gastos financieros del barco, el sueldo de la tripulación, los gastos básicos de la nave, como combustible y provisiones, y los gastos portuarios al recalar en un puerto para embarcar o desembarcar la carga. Shipbroking es un servicio financiero, que forma parte de la industria global del



El desempeño de Terport fue fundamental para que el comercio exterior paraguayo no se detuviera durante 2021

transporte marítimo. Los corredores navieros son intermediarios y negociadores especializados entre armadores y fletadores que utilizan buques para transportar carga o entre compradores y vendedores de buques.

¿Cuál es el origen de Affinity y cuántos años lleva desarrollándose?

Affinity es una empresa privada y nació el 2 de Enero 2015 producto de un "Management Buy Out" de la oficina inglesa del grupo Noruego de shipbrokers RS Platou. El núcleo de la empresa se ha complementado desde entonces con personal experimentado que se haya incorporado desde otras importantes empresas de shipbrokers y/o instituciones financieras.

Contamos con un equipo de más de 150 personas en todo el mundo que cubren Newbuilding (contratación de barcos nuevos en los astilleros) y S&P (compra y venta de barcos de segunda mano), carga seca, transporte de petróleo (tanqueros), gas natural licuado, Offshore, apoyado por los departamentos de estudios, investigación y operaciones (post venta).

¿Qué presencia tiene en el mundo y, en especial, en la región?

Contamos con 17 oficinas alrededor del mundo sumando más de 150 empleados. Tenemos un equipo multinacional que combina juventud y experiencia, con socios que llevan entre 15 y 40 años liderando sus respectivos equipos de corredores jóvenes y ambiciosos.

SOLUCIONES INTEGRALES

Desde su llegada a Uruguay, MEDLOG apostó al mercado local como operador de la cadena de suministro y logística integral, invirtiendo en infraestructura, tecnología y capacitación. Sus soluciones de transporte multimodal así como servicios de almacenamiento son escalables y pueden satisfacer las necesidades de cualquier tipo de negocio.

Para más información, no dude en contactarse con su oficina más cercana de MEDLOG.
(+598) 2 312 5607 | URY-info@medlog.com
medlog.uy

MEDLOG
Transport & Logistics



frase

“Algunos de los exportadores nos contactaron a través de la familia Pena y, por la afinidad y conocimiento personal que tuvimos, decidimos formar una sociedad en conjunto llamándola Affinity Uruguay. Ambos estamos agradecidos y orgullosos de haber formado parte del inicio de la exportación de madera de pino en barcos a granel desde Uruguay”

Hans Bredrup

Presidente de Affinity Uruguay

La operación de Affinity fue la pionera de madera rolliza en un buque a granel en el puerto de Montevideo

En América del Sur tenemos nuestro hub en Santiago, con una presencia que data desde 2004, además de oficinas en Argentina, Brasil, Perú y Uruguay.

¿Por qué se instaló en Uruguay con presencia directa?

Con la familia Pena nos conocemos desde hace mucho tiempo y, principalmente con Fernando, desde hace más de 20 años. En 2016 la exportación uruguaya de rollizos de pino se empezó a dificultar por la falta de oferta de contenedores, un aumento fuerte en las tarifas y por un alza en la demanda de pino por parte del mercado chino. Producto de esto hubo un interés entre los exportadores uruguayos

en contratar barcos a granel enteros. Esto fue un gran cambio ya que la exposición económica y el desafío logístico entre exportar mensualmente entre 100 y 400 contenedores de 30 toneladas cada uno y contratar un barco completo con capacidad de entre 32 mil y 34 mil toneladas fue enorme. Algunos de los exportadores nos contactaron a través de la familia Pena y, por la afinidad y conocimiento personal que tuvimos, decidimos formar una sociedad en conjunto llamándola Affinity Uruguay. Ambos estamos agradecidos y orgullosos de haber formado parte del inicio de la exportación de madera de pino en barcos a granel desde Uruguay.

34.000 toneladas

Es lo que carga un barco completo de madera rolliza, lo que significó un cambio logístico y un desafío para Uruguay. Según explicó Hans Bredrup, la descentralización de la cadena de suministros abrirá más posibilidades para estos negocios.

¿Cuáles son los planes de negocio a futuro en la región y en Uruguay?

17 oficinas

Son las que tiene Affinity en distintos países del mundo, contando con más de 150 empleados. En América del Sur la empresa tiene el hub en Santiago de Chile, pero también está presente en Argentina, Brasil, Perú y Uruguay.

Nuestro equipo en América del Sur suma casi 20 profesionales en ubicaciones que son estratégicamente elegidas, por lo que esperamos fortalecer aún más nuestra presencia en la región. En Montevideo somos tres y estamos acompañados por dos al otro lado de la frontera de Brasil, en Rio Grande do Sul, y otros dos en Buenos Aires. Por las dificultades globales logísticas, de las cuales todos hemos sido testigos en los últimos 12 meses, sabemos que las cadenas de suministros cambiarán, que la descentralización es una meta y que la importancia de un manejo más local de las materias primas va a ser deseado. Creemos en la importancia de ser una empresa internacional, pero con un enfoque regional y una cercanía a nuestros clientes para facilitar sus procesos logísticos.

TERPORT
Terminales Portuarias S.A.
Sin fronteras

La mejor conexión portuaria de Paraguay con el mundo.

TERPORT VILLETA
Contenedores
KM 1,578.5 del Río Paraguay
Ruta Villeta-Alberdi Km 13.5
Villeta, Paraguay

TERPORT SAN ANTONIO
Carga General - RORO - Warehousing
Km 1,603 del Río Paraguay
Avda. San Antonio 855
San Antonio, Paraguay

www.terport.com.py

Zona Logística

La mayor infraestructura portuaria de graneles administrada por expertos en logística al servicio de los exportadores de Uruguay y la región



Corporación Navios S.A.



Corporación Navios Granos S.A.

Oficina Central: Tel.: (598) 2927 2210 - Fax: (598) 2927 2219
naviossa@naviosterminals.com

