

COMERCIO EXTERIOR & TRANSPORTE

Montevideo • EL OBSERVADOR **Fin de semana** SÁBADO 28 • DOMINGO 29 • NOVIEMBRE 2020 • Suplemento de 8 páginas • Año XXI • N° 207

Pesqueros en plan C



La actividad de los buques de pesca extranjeros se vio perjudicada por la falta de espacios en el puerto de Montevideo, causada principalmente por las obras de la terminal de UPM y por la falta de previsión para tener varias zonas comprometidas simultáneamente • Páginas 2 y 3



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

Pesqueros sufren la falta de espacio en Montevideo

Las obras en el puerto perjudican el normal desarrollo de la actividad y la flota de buques extranjeros busca soluciones definitivas; la falta de previsión hizo que 10 barcos dejaran de operar en Uruguay

Cerca de 300 escalas regulares por año para operativa de descarga y varias decenas de escalas técnicas, de reparación y mantenimiento, en las que cada una deja un promedio de US\$ 500 mil en el país.

Estos son algunos de los datos de la flota pesquera de bandera extranjera que opera en el puerto de Montevideo y que aporta un movimiento de entre 12 mil y 14 mil contenedores refrigerados, de 40 pies (entre 24 mil y 28 mil teus), por año; algo así como el 20% de las cajas reefer que mueve el puerto de Montevideo.

Pese a ser una flota que opera hace tres décadas en el principal puerto uruguayo, es una actividad que muchas veces pasa inadvertida, hasta que enfrenta problemas de espacio como los que tiene actualmente.

Para el puerto es una unidad de negocio no menor y los cambios que han habido en el recinto, en la ocupación de muelles y en las



Aldo Braida, presidente de la CAPE, dijo que urge una solución

obras simultáneas han encendido las alertas del sector y de las autoridades.

En ese sentido, varios de los actores de las distintas actividades portuarias aseguran que los pesqueros son otras víctimas de lo que ha significado UPM en el puerto de Montevideo y de la constante prioridad que se le ha

dado en el pasado gobierno, con tomas de decisiones apuradas para llegar con los plazos.

La falta de espacio ha llevado a que 10 buques hayan desistido de hacer sus escalas técnicas en el puerto capitalino, ocasionando no menos de US\$ 4 millones de baja en la recaudación de este sector.

En la actualidad, la Administración Nacional de Puertos (ANP) ha tenido soluciones provisorias para mitigar el problema de espacio para operar, que se han complementado con algún acuerdo entre privados para la utilización de una zona de atraque.

La Cámara de Agentes de Pesqueros Extranjeros (CAPE) es la que nuclea a las empresas dueñas de estos buques y *Comercio Exterior & Transporte* dialogó con su presidente, Aldo Braida, quien explicó el alcance de la actividad y la problemática de congestionamiento en el puerto, a la que la autoridad tendrá que encontrarle una solución definitiva si no quiere seguir perdiendo ingresos genuinos por escalas de estos buques.

¿Qué es la CAPE?

La CAPE nuclea a distintas agencias marítimas y operadores portuarios, cuya especialización o actividad principal está vinculada a buques pesqueros de bandera extranjera y contratan los servicios de Montevideo como puerto base. Si bien dentro del sector pesquero también está la flota nacional, las actividades de una y otra son en distintas zonas y cuentan con distinta capacidad. La flota que nuclea CAPE trabaja principalmente en el Atlántico sur occidental, en aguas internacionales y de terceros países con sus respectivas licencias.

¿Cómo es la operativa de esta flota?

El hecho de que estos buques contraten los servicios de Montevideo como puerto base va mucho más allá de la simple descarga de la captura realizada, pues lo que hacen los buques de esta flota es manejar toda su actividad económica portuaria desde el puerto uruguayo. Esto significa que luego de capturar su pesca en aguas internacionales y/o de terceros países, atracan en Montevideo para descargar su mercadería y distribuirla al resto del mundo; pero también toman acá sus estadías post zafra, de reparaciones y mantenimiento.

Dependiendo de qué bandera tenga el buque y de qué captura haga es que se arma su calendario. Todos esos períodos los hacen en Montevideo y así el sector genera una actividad importante a una variedad de servicios, incluso más allá de los relacionados directamente con el puerto. Porque no solo tenemos que hablar de la actividad de la agencia marítima y de los fletes internacionales, sino también de un abanico muy grande que va desde la mano de obra menos calificada a la más especializada, como talleres navales o el uso de diques. En este momento el dique Tsakos tiene cinco barcos pesqueros en reparación y el dique de la Armada tiene otros dos, lo que puede ser una muestra de la magnitud de la actividad.

Pero también este sector mueve la economía en la ciudad, con la ocupación de muchas camas de hotel, el uso de transporte interno y las conexiones con el exterior en los recambios de tripulación, por ejemplo.

¿Cómo se maneja toda la actividad dentro del puerto?

Al ser elegido como puerto base, todas las estadías están programadas un año antes. En el caso de los diques, la ocupación actual no es producto de una eventualidad, sino de que esos barcos tienen la reserva desde un año antes. Es una actividad que se maneja con mucha planificación y son un motor importante de la industria.

¿Cuáles son los montos que dejan anualmente estos buques en el país?

Cada barco rastreador, por ejemplo, en su estadía técnica deja una facturación genérica de entre US\$ 400 mil y US\$ 600 mil. Esto tiene que ver con el mantenimiento, reparaciones y preparativos para la

siguiente zafra. Esa escala técnica es la que más dinero deja individualmente por barco. A esto hay que sumarle las escalas de zafra, que son estadías de no más de 48 horas, en las que el buque descarga la mercadería, se aprovisiona para una nueva incursión, carga combustible y rota la tripulación. Son escalas que individualmente dejan menos dinero que las escalas técnicas, pero generan una gran actividad. Cada buque realiza este movimiento varias veces por zafra y, por ejemplo, en 2019 se registraron 285 escalas.

¿Entre qué meses son las escalas técnicas y de cuánto tiempo promedio?

Depende de la flota. Ahora estamos con la flota de barcos arrastreros, que está terminando su zafra y prácticamente todos los buques están en Montevideo, trabajando en sus reparaciones o esperando lugar para hacerlo. Esta flota queda en puerto hasta fines de diciembre o principios de enero, que es cuando empieza la zafra. Por otro lado está la flota calamara, en la que predominan los buques de banderas asiáticas y la que trabaja desde principio de diciembre hasta mayo. De mayo a diciembre está en puerto.

¿Han tenido algunos problemas de espacio en el puerto de Montevideo, ¿se han solucionado?

Fue una serie de problemas que están en vía de solución. La flota de pesqueros extranjeros opera hace más de 30 años en Montevideo y se encontró con ciertos obstáculos que generaron que varios buques decidieran omitir su escala. Contamos con la colaboración y el interés de la cúpula de la Administración Nacional de Puertos (ANP) para buscar soluciones y se pudo mitigar algo del daño ocasionado, dado que se logró resolver el problema inmediato de espacio con las herramientas que pudimos conseguir.

¿Cuántos buques decidieron no seguir operando en Montevideo? ¿Se pueden recuperar?

Fueron 10 los barcos que no ingresaron a puerto. Los buques que ya se fueron a sus puertos de bandera, o de terceros países, ya decidieron hacer sus escalas técnicas en otro lado, pero estamos en tratativas para no perder las escalas regulares de zafra. La cantidad pudo ser mayor, pero con el trabajo que hicimos junto con la ANP y con otros

JANDENUL.COM

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.

actores privados, se pudo evitar la ida de otros buques.

¿Cuál fue la solución para no tener más pérdidas?

Lo que se consiguió es una solución provisoria para mitigar el daño causado este año, pero ya tenemos que ponernos en campaña para encontrar una solución más estable el año que viene, pues calculamos que en 2021 la congestión va a ser mayor a la de este. En el caso del acuerdo con el privado, se hizo con la Terminal de Granos de Montevideo, que nos otorgó una tarifa especial para usar su área como pulmón en caso de congestionamiento del puerto. En lo que respecta a la solución con la autoridad, la ANP hizo un poco más de espacio en algunos muelle que estaban siendo ocupados por flota propia y se nos otorgó espacio en el muelle C, que ya había sido utilizado en 2019 por la flota pesquera, aunque este año no podemos disponer de un área tan grande como la del año pasado.

¿Por qué no pueden operar igual que en 2019 en el muelle C?

Porque hay otras actividades económicas en el puerto a las que se les ha dado prioridad, más allá de que el muelle C no estuvo pensado para atender las reparaciones pesqueras.

¿Y por qué se ha quedado sin espacio una actividad que no es nueva?



Las escuelas técnicas incluyen las reparaciones de los buques y generan importante actividad en el sector

Lo que sucedió es que se entregó a la obra de UPM todo el muelle que utilizaba la flota pesquera nacional y así desapareció una dársena entera del puerto de Montevideo. Entonces, la flota nacional pasó a una zona que históricamente era utilizada para las reparaciones de los pesqueros extranjeros y, de esa manera, ese efecto dominó nos dejó sin espacio.

¿Esto no estuvo previsto por la CAPE?

Si bien se habían encendido algunas luces de advertencia al respecto, no esperábamos encontrarnos con un obstáculo tan grande. Por eso en este momento estamos

en negociaciones intensas y encontramos buena voluntad en la presidencia y vicepresidencia de la ANP, así como en la gerencia general. Por eso hemos planteado que el momento de encontrar soluciones para 2021 es ahora. Además, esperamos contar cuanto antes con la terminal pesquera de puerto Capurro.

¿Puerto Capurro es la solución definitiva?

En lo personal creo que no, pero sí va a descongestionar el puerto. Va a permitir operaciones con mejores capacidades, aunque no todas las flotas van a poder parar en Capurro ni todas las flotas van

a poder reparar en Capurro. Justamente, la etapa técnica es la que genera el verdadero problema de espacio, pero es la más importante para todo el entorno portuario.

Con Capurro operativo, ¿va a haber otras áreas para atender ese requerimiento de los pesqueros?

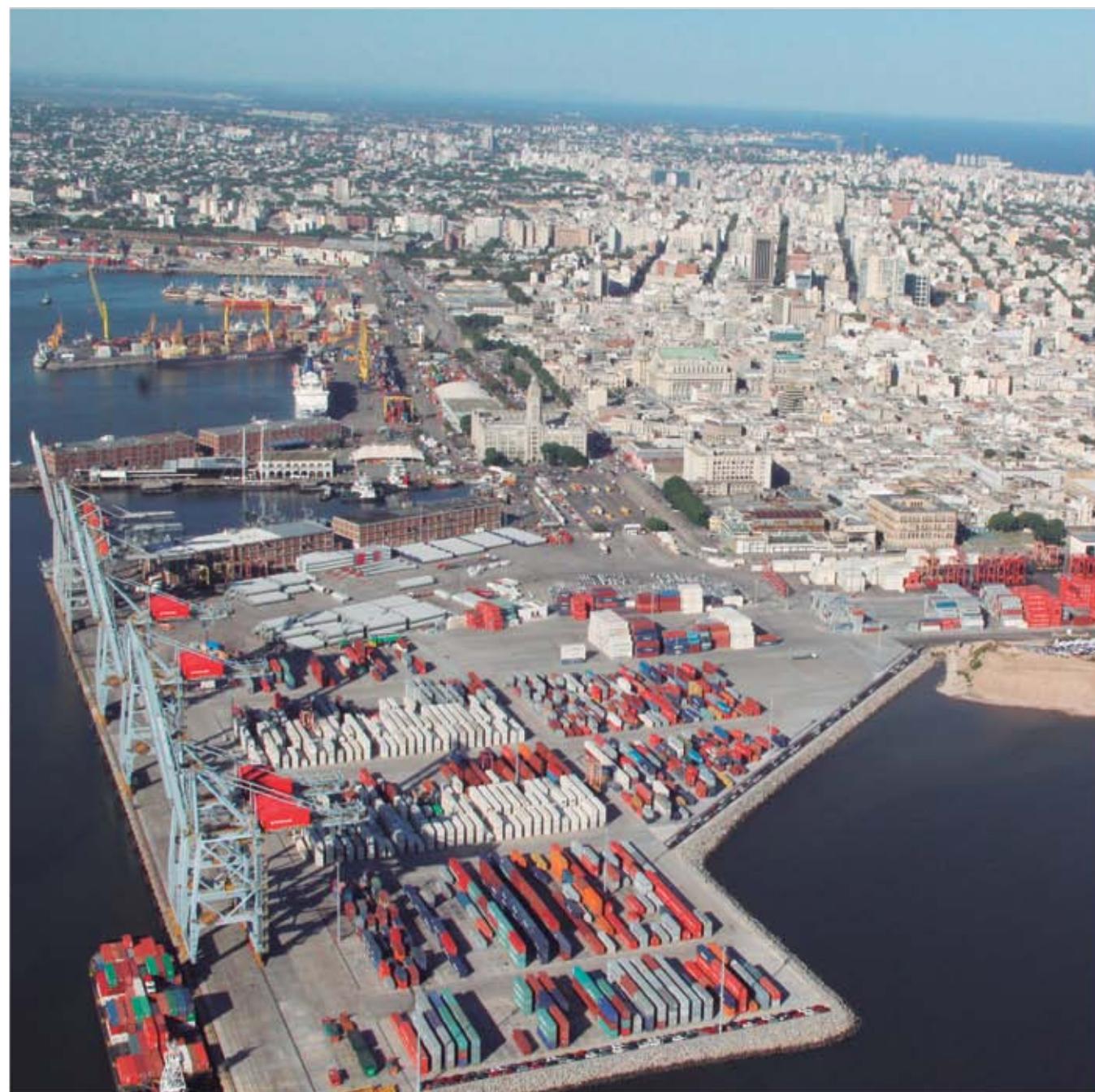
Imagino que sí. Hemos estado hablando sobre el puerto Capurro con las autoridades y creo que, al poder trasladar la flota nacional y la flota operativa extranjera hacia las nuevas instalaciones, podremos contar con más espacio en otra parte del puerto. Pero afirmar eso hoy día, sería especular mucho.

¿Para cuándo se estima que puerto Capurro esté listo?

Veo difícil que esté operativo para antes de 2023. De cualquier manera, tenemos previsto visitar el obrador en estos días junto con las autoridades portuarias y entonces tendremos datos más certeros.

¿Cuándo tienen fijadas las reuniones para planificar 2021?

Nos pusimos a las órdenes de las autoridades en general, no solo de la ANP, para empezar a trabajar no más tarde del 1 de febrero. Esta fecha no es arbitraria, sino que en los últimos días de enero ya no queda casi ningún pesquero en puerto, debido a que ya comenzaron las zafras. También se supone que en febrero también tendría que estar más operativo el país. Entendemos que es una prioridad trabajar en una solución para el año que viene y que sea, no sé si más permanente, pero sí más eficiente. El puerto se ha saturado con una cantidad de obras al mismo tiempo y creo que es producto de una mala programación. Esta administración está haciendo lo mejor que puede con las herramientas que hay, pero la colaboración de parte de los privados ha sido importante, ya que nos vamos adaptando a las nuevas realidades. Lo fundamental es que estamos en conversaciones permanentes y en diálogo directo para intentar que en 2021 Montevideo siga siendo un puerto atractivo para estos barcos.



**SU MERCADERÍA
EN EL LUGAR
APROPIADO,
EN EL MOMENTO
INDICADO.**

Terminal Cuenca del Plata, la terminal especializada de contenedores del puerto de Montevideo, ofrece la mayor conectividad y eficiencia para el comercio exterior de Uruguay y la región; por eso es preferida por los importadores y exportadores que valoran el tiempo.



www.terminaltcp.com.uy

Profundidad y combustible son las claves para el puerto

El subsecretario de Transporte y Obras Públicas, Juan José Olaizola, se refirió a las necesidades que tiene Montevideo para consolidarse en la región y subrayó la importancia de trabajar junto al sector privado

El dragado a 14 metros, la competitividad en el abastecimiento de combustible a los barcos y el trabajo complementario entre los sectores público y privado son pilares fundamentales en el desarrollo portuario de Uruguay, según manifestó el subsecretario de Transporte y Obras Públicas, Juan José Olaizola.

En el III Foro de inversión de la Unión Europea en Uruguay, en el que también estuvo presente la ministra de Economía y Finanzas, Azucena Arbeleche, y varios empresarios, Olaizola aseguró que Uruguay debe reivindicar su rol logístico de centro de distribución en la región y que debe apoyarse básicamente en las posibilidades de sus puertos.



Juan José Olaizola, subsecretario de Transporte y Obras Públicas

Justamente, en el panel que se refirió a servicios portuarios y logísticos y a la necesidad de los servicios para la facilitación del comercio, el jerarca indicó que “debe haber una consonancia entre lo que es infraestructura, transporte y logística” y que es necesaria “una coordinación aceitada entre los sectores público y privado”.

“Hay que avanzar de manera complementaria y entender que somos socios en esta tarea de desarrollar nuestro país como hub. Hay que trabajar mucho, pero tenemos que hacerlo escuchando mucho al sector privado, que es el que está día a día trabajando y conoce los problemas. Desde el sector público tenemos que ser una herramienta para llevar adelante esos cambios que pro-

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

frases

“Creemos que Uruguay ha tenido inversiones importantes a nivel portuario, pero si no se acompañan de un proceso de mejora de gestión, nos queda una pata renga”.

Juan José Olaizola

Subsecretario de Transporte y Obras Públicas

fundicen este camino, que es muy interesante para el país y que va a resultar en beneficios para todos”, sentenció.

Con respecto al rol que juegan los puertos, Olaizola se refirió a Montevideo y Nueva Palmira y a la necesidad de aprovechar el comercio por la vía fluvial.

“Europa tiene un importante experiencia en el desarrollo de hidrovías y, en ese sentido, creemos que Uruguay tiene mucho para avanzar en la Hidrovía Paraguay-Paraná e intensificar el comercio. (Asimismo,) el presidente ha mostrado su voluntad de impulsar también la hidrovía del río Uruguay y allí dependemos de la voluntad de nuestros vecinos, pero está la voluntad del gobierno uruguayo de poder trabajar en ese tema”, sostuvo el subsecretario.

En materia de infraestructura, Olaizola ratificó que para el gobierno es “central” el dragado a 14 metros del acceso al puerto de Montevideo y aseguró que está trabajando una comisión en la ANP para que, a la brevedad se haga un llamado a licitación internacional para tal obra.

Por otra parte, se refirió a la necesidad de contar con un competitivo suministro de combustible para los buques, un asunto en el que Uruguay ha estado en desventaja.

Según el gobierno, para este punto es importante la desmonopolización de los combustibles en el puerto.

Visión de Katoen Natie

Por otra parte, en el mismo grupo participante del foro, intervino el gerente general de Katoen Natie-Terminal Cuenca del Plata, Vincent Vandecauter, quien destacó la importancia de que Montevideo pueda convertirse en el puerto hub de la región, pero que también habló de la necesidad de algunas acciones si se quiere lograr el objetivo.

La participación de Katoen Natie, accionista mayoritaria de la terminal de contenedores especializada en el puerto de Montevideo, generó algo de sorpresa en el ambiente, ya que desde hace tiempo la empresa había dejado de tener apariciones públicas, seguramente en virtud de mantener



El puerto de Montevideo debe consolidar su rol de hub en la región

un diálogo reservado con autoridades del Poder Ejecutivo debido a una negociación en curso que pretende evitar un juicio internacional de la empresa en contra del Estado.

Las diferencias de la empresa belga fueron planteadas durante el pasado gobierno de Uruguay, pero las conversaciones de conciliación se iniciaron en la actual administración.

Vandecauter dijo que “el puerto de Montevideo hoy en día exige una respuesta” a la pregunta de qué necesita para consolidarse como puerto hub y aseguró que no solo “en ideas y planes”, sino “más que nada en acción”.

En ese sentido, habló de inversiones, de dragado, abastecimiento de combustible y en modernización de infraestructura como necesidades para no perder la ventaja que supo tener Uruguay en la región.

“En los años de 1990 el puerto pasó por una reforma radical de su visión y su gestión, con el objetivo de posicionar al puerto en la región como un puerto de distribución. Y la terminal especializada de contenedores es un producto de esta reforma, en la que Katoen Natie es responsable de la inversión, construcción y administración de la terminal. Y con sus inversiones, la terminal y el puerto en general, logró posicionarse en la región”, dijo Vandecauter, quien marcó la diferencia con lo que ha pasado en la última década.

“En los últimos 10 años, la innovación y la inversión en el puerto se detuvo un poco y las ventajas que Montevideo tenía con respecto a los otros puertos de la región, se redujo. Los otros puertos lograron aprovechar esas circunstancias, incrementaron sus capacidades e invirtieron mucho en equipamiento y hoy en día también están brindando un buen servicio. Esto significa que la competencia está incrementándose” aseguró.

Si bien reconoció que es difícil competir con Brasil y Argentina, el ejecutivo sostuvo que “la clave está en generar las condiciones y un ámbito atractivo para las líneas navieras, para que estas consoliden sus transbordos en el

puerto de Montevideo”.

Así entonces, detalló lo que entiende que es necesario para atraer a los armadores y se manifestó optimista.

“La infraestructura es importante, la inversión en infraestructura moderna y suficiente nos da una garantía de rendimiento y eficiencia en el puerto. Eso es lo que están buscando las navieras. Un barco que está menos tiempo parado en un puerto es algo que les gusta a las navieras porque le va a bajar los costos a la operativa. Katoen Natie hizo grandes inversiones hace 10 años, pero hoy en

día ya estamos pensando en cuál va a ser la siguiente etapa, qué tipo de grúas vamos a comprar y cuántas. Por su parte, la ANP también tiene su tarea de modernizar la infraestructura pública, como los accesos, las calles, los escáneres”, aseveró.

Asimismo, hizo hincapié en el proceso de carga de combustible a los barcos y dijo que “un puerto que pueda ofrecer un servicio de carga de combustible que sea competitivo y un proceso fluido, va a influir en la toma de decisiones de las navieras para elegir su puerto de transbordo”.

frases

“Un puerto que pueda ofrecer un servicio de carga de combustible que sea competitivo y un proceso fluido, va a influir en la toma de decisiones de las navieras para elegir su puerto de transbordo.

Vincent Vandecauter

Gerente general de Katoen Natie-TCP

A la misma altura puso el compromiso de tener un calado a 14 metros, pues aseguró que “si el puerto de Montevideo quiere estar en la lista de los puertos principales de la región debe actualizar su calado de acceso”.

Al respecto añadió que “las navieras están operando buques cada vez más grandes para mejorar la economía de escala” y que “no hay que olvidar que el puerto de Buenos Aires tiene algunas restricciones en su calado, lo que podría transformarse en oportunidad para los puertos de la región”.

Multimar
OPERADOR DE COMERCIO EXTERIOR

UNA EMPRESA DE:

NYK GROUP

NYK LINE

www.nykline.com

SU MAPA DE SOLUCIONES

Intensidad
Integridad
Innovación

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

DERES

UAS

CCS

www.multimar.com
www.grupomultimarnyk.com

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

Cennave pide avances en toma de decisiones sobre los puertos

El presidente del Centro de Navegación, Alejandro González, dijo que la continuidad operativa fue vital para mantener la economía en plena pandemia y que ahora hay que seguir seduciendo a las navieras

El sacudón ocasionado por la pandemia de Covid19 obligó a tomar decisiones, a redoblar esfuerzos en un panorama de inmensa incertidumbre y hasta determinar un aplazamiento en elecciones de autoridades. Pero en el caso del sector marítimo-portuario, el país y el mundo le exigieron creatividad, responsabilidad y respaldo, el que dio buscando la forma para no detenerse. Porque si en Uruguay los insumos (médicos, entre otros) siguieron llegando, y la producción nacional pudo seguir alcanzando sus destinos en un mundo en pausa, es porque la cadena logística, los puertos de la república y todos los actores de este sector encontraron la forma de seguir adelante.

Fue una pieza clave, más que siempre, para que los motores de la economía no se detuvieran del todo y para que uno de los rincones del mundo más alejado de los grandes mercados no quedara en el olvido. Las navieras siguieron llegando y los barcos mantuvieron la mayoría de sus escalas. Los compromisos y la eficiencia por productividad se garantizaron todo lo humanamente posible.

Y en ese contexto, el Centro de Navegación (Cennave), institución que nuclea al sector privado de dicha actividad, vio la transformación, la dedicación y el compromiso de sus empresas asociadas.

En mayo pasado se debió posponer el acto eleccionario previsto y optar por una extensión del mandato de la comisión directiva, incluido su presidente, Alejandro González, que llegaba al final de su tercer período consecutivo.

Aunque la tormenta sigue y las aguas continúan revueltas, este lunes se llevarán a cabo las elecciones para el cambio de autoridades.



Alejandro González, presidente saliente del Centro de Navegación

Comercio Exterior & Transporte dialogó con el presidente saliente, quien explicó los avatares del último tiempo y los desafíos que el sector tiene por delante.

¿Cómo se transitó la pandemia, incluso con un cambio de mandato en el medio que nunca sucedió?

En el plano institucional, la situación generada por el Covid19 motivó que muchas de las empresas que integran el Cennave solicitaran, a través de una nota, la posibilidad de postergar las elecciones. Estábamos en plena pandemia y los estatutos no preveían la votación a distancia, algo que progresivamente las cámaras y las empresas van a tener que ir actualizando, producto de la nueva normalidad. Asimismo, había un cambio de gobierno nacional, lo que también propició un planteo de que continuara la comisión directiva. Acepté continuar y solicité que lo mismo

sucediera con el resto del equipo de comisión directiva y mesas ejecutivas. Han sido seis años y seis meses, tiempo más que suficiente para dar por terminado un ciclo, un proceso, en el que se generó y primó naturalmente el concepto de equipo, de trabajo muy coordinado entre la comisión directiva, las mesas, la gerencia ejecutiva y todo lo que hace a la estructura y funcionamiento de la institución. Creo que se termina una etapa muy positiva. El latir del Cennave se lo da la estructura, los socios y todo el andamiaje profesional, sin importar la persona que, ocasionalmente, ocupe la presidencia. Eso es muy importante y reconforta.

En ese sentido, usted pasó por períodos con distintos objetivos.

¿Cómo los definiría? Nosotros tuvimos agendas distintas, recuerdo todo el proceso del levantamiento de la resolución argentina 1108, que prohibió los

transbordos de las mercaderías de ese país en los puertos uruguayos, el trabajo realizado para la puesta a punto del canal Martín García, que había quedado abandonado; el trabajo con el anterior gobierno, el relacionamiento con el Parlamento, la Dirección Nacional de Aduanas y la coordinación con la Administración Nacional de Puertos (ANP), que no siempre fue de acuerdo pero donde los matices y diferencias no imposibilitaron la promoción conjunta de nuestros puertos y de nuestros servicios. Recorrimos una agenda interesantísima, en la que podemos encontrar la dificultad del Código Adunera del Mercosur y el extenso trabajo en la elaboración del nuevo Código Aduanero de la República Oriental del Uruguay (Carou), que había sido un pedido del entonces ministro de Economía. Pasamos también por momentos complicados en materia laboral, nuevos gobiernos, años prelectorales; en suma, mucho trabajo de contacto, relacionamiento y sensibilidad con candidatos y partidos políticos. En lo interno, considero que se trabajó muy bien las Mesas ejecutivas por sector, sus comisiones específicas (de prácticos, de aduana, de reglamento de atraque), también la comisión del litoral oeste fue un acierto y nos permite estar más en el día a día de los asuntos que suceden en todos los puertos del litoral y zonas francas con frente marítimo. Por otra parte, que la Asociación Uruguaya de Derecho Marítimo siga sesionando en el Cennave, al igual que el Instituto Iberoamericano de Derecho Marítimo y la propia Wista Uruguay, entendemos que son aciertos por ser eslabones importantes técnicos, académicos, profesionales que producen una retroalimentación que nos jerarquiza aún más como organizaciones. Por supuesto no olvidar

a la Confederación de Cámaras Empresariales, en la que el Cennave no solo es socio fundador, sino que ha tenido activa participación en trabajos y asambleas. También hay que mencionar la reforma edilicia y otras decisiones, que no fueron sencillas pero sí con el convencimiento de que era lo correcto, lo ético. El tiempo nos dio la razón. Además, nos llevamos la satisfacción de que todo esto se hizo coordinadamente, en equipo, con respeto, con todos trabajando para un objetivo, manteniendo el fino equilibrio de los legítimos intereses comerciales. Fue una experiencia fantástica.

¿Cómo fue el trabajo en el contexto de la aparición de la pandemia?

Se trabajó muy bien en todos los procedimientos que nos permitieron seguir funcionando. El Cennave ya había trabajado aplicando modelos que para las empresas son comunes, como el trabajo a distancia, la conectividad y el apoyo en la tecnología. Eso se logró y quedó demostrada su importancia, también en términos de capacitación. Justamente, en ese aspecto, el instituto de capacitación pasó, en una semana, de modalidad presencial a virtual. Pusimos dos plataformas para seguir funcionando y no fallarle a los estudiantes. En todo eso se trabaja en silencio, pero en este caso quedó demostrado que valió la pena y que funcionó. Tenemos récord de alumnos y dos generaciones siguieron estudiando la carrera técnica de comercio y transporte. Todo el personal del Cennave trabaja con muchas ganas, dedicación, conocimiento e involucramiento.

Y mirando hacia los intereses de la actividad, fuera de lo institucional, ¿cómo fue el manejo de la pandemia?

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

Al otro día de aquel viernes 13 de marzo en que se detectaron los primeros casos de Covid19 en Uruguay, tuve muchísimas conversaciones telefónicas con el presidente de la ANP, entre otras autoridades del ente, y con el presidente del Sindicato Único Portuario y Ramas Afines (Supra). Por supuesto que también con las empresas del sector. Lo que primaba en ese momento, bajo un escenario de altísima incertidumbre, era la continuidad operativa de los puertos uruguayos. Ahora lo miro desde el ángulo del Cennave y de las empresas y veo que los puertos siguieron funcionando y que las empresas hicieron fortísimas inversiones en esa materia, con pagos de jornales adicionales como medida de contingencia y garantizando la continuidad operativa, incluso cuando a veces ni siquiera eran necesarios los recursos humanos extra. Pero no se sabía cómo podía explotar el tema del Covid19 y, si explotaba, qué iba a pasar. Ahí quedaron demostrados los altísimos estándares de calidad y de profesionalismo de las empresas socias del Cennave. Sé que no es fácil ser un exportador o importador en Uruguay, pero también sé muy bien que trabajar como una empresa nacional en la actividad marítimo-portuaria es igualmente difícil, costoso y que tiene en juego toda la entrada y salida de productos del Uruguay. Ni que hablar de otros temas tales como la conectividad, los servicios a buques, los cambios de tripulación, el trabajo coordinado con la Dirección Nacional de Migraciones, el Ministerio de Salud Pública, Sanidad de Frontera, el trabajo en protocolos y procesos que garantizaron la continuidad operativa y que el negocio fuese libre y no estuviese restringido. En este escenario, mirado un poco a la distancia, tenemos que decir que el resultado también es muy reconfortante.

¿En qué asuntos se pudo avanzar en un año tan particular como este y qué cosas quedaron por el camino?

El Covid19 puso en escena otras urgencias, pero según los expertos, esta realidad lamentablemente durará varios meses más. Basta con ver los últimos niveles de contagio en el país, los rebrotes en Europa y la afectación al turismo y otras importantes actividades comerciales de Uruguay, la región y el mundo. Todo es muy angustiante, pero con esta realidad y la aceptación de que conviviremos por un largo tiempo más, considero que hay que avanzar igualmente en la toma de decisiones importantes para los puertos. Hay que prender las luces del escenario y salir a escena, tomar decisiones y avanzar y gestionar para los años que se vienen. El tiempo pasa muy rápido y confío en que las autoridades portuarias se apoyarán en el sector privado, porque es el que tiene una visión integral y global del negocio, el que conoce las necesidades y el que sabe lo que nos espera.



El puerto de Montevideo no paró de operar pese a la pandemia

¿Se está trabajando para eso?

Con el anterior directorio de la ANP se trabajó mucho y, por supuesto, tuvimos coincidencias y diferencias. Pero eso no amputó la dinámica natural de los sectores público y privado trabajando en la promoción del país y sus puertos. Aspiramos a trabajar también con el actual directorio del ente. El éxito de la gestión va muy de la mano con la conectividad, la oferta de bodega y los servicios que proveen las empresas socias, así que deberíamos estar todos en la misma página del libro.

¿Y cuáles son los temas puntuales en los que se enfoca el sector?

Hace ya varios años el Cennave ha venido manifestando que el primer puerto de aguas profundas del país debe ser Montevideo. Así se entendió y lo entendemos. Es importante que se avance en ese sentido. Antes de retirarse, la administración anterior afirmó su compromiso de profundizar el canal de acceso y, en ese sentido, el nuevo gobierno ha manifestado su decisión política de llevar el puerto a 14 metros. También fue uno de los puntos incluidos por la Confederación de Cámaras Empresariales en su libro de sugerencias, compartido con los distintos candidatos a la Presidencia de la República. Hay acuerdo en ese tema y creo que hay consenso por parte de las distintas fuerzas políticas del país.

¿Qué se sabe de las iniciativas que existen en esa materia?

Según se nos han indicado, hay algunas iniciativas, alguna presentada hace tiempo y alguna otra en forma más reciente. En reunión con el presidente de la ANP, Juan Curbelo, se nos ha informado que se está analizando desde hace ya algunos meses el mejor instrumento o forma, por lo que el sector está atento a cuándo y cómo se avanzará. Las navieras también consultan, puesto que es obvio que los anuncios que se realizan en los medios de prensa se traducen y se envían a las casas matrices de las navieras. Recorde-

frases

“Nuestro modelo de negocio portuario es tránsitodependiente, por eso todo lo que genere mayor captación de cargas será vital para mantener la oferta de bodega, la conectividad y fletes con precios razonables para la competitividad de nuestro comercio exterior”.

Alejandro González
Presidente del Cennave

mos que hoy las agencias marítimas de Uruguay son las mismas navieras o empresas controladas por las navieras. Por lo tanto, este tipo de anuncios son analizados detenidamente. Y esto es independiente de lo que haga Argentina con el canal Magdalena (*NdeR: proyecto de traza alternativa para el ingreso al Río de la Plata desde el océano Atlántico*). En mi opinión no es un tema de si el canal Magdalena se hace o no; Uruguay debe pensar en sí mismo y, lo que entienda oportuno, concretarlo. Por lo que se nos ha dicho, el área jurídica de la ANP tiene este tema (la profundización del puerto de Montevideo) bajo estudio para

elevar su posición a ese directorio. Estimo igualmente que hay estudios que realizar antes de un futuro llamado a licitación, dado que son importantes insumos que hay que conocer previamente.

¿Esta eventual profundización, como pone al Uruguay en materia de tránsitos?

Hay datos que no debemos perder de perspectiva. En 2019 el puerto de Montevideo movilizó 747.100 teus, de los cuales 305.200 teus fueron tránsitos y 178.264 contendores vacíos. La exportación registró 127.062 teus y la importación 136.574 teus. Queda clara la importancia del tránsito en el plan

de negocios de Montevideo. Situación similar sucede con las cargas de graneles en el puerto de Nueva Palmira. Según nuestra información, en el año fiscal 2019 fueron algo más de 4 millones de toneladas de comercio exterior, pero también 3,9 millones de toneladas de mercadería en tránsito. Nuestro modelo de negocio portuario es tránsitodependiente, por eso todo lo que genere mayor captación de cargas será vital para mantener la oferta de bodega, la conectividad y fletes con precios razonables para la competitividad de nuestro comercio exterior. Cuando un puerto se embarca hacia una profundización, genera previsibilidad y se van reordenando planes de negocios, que van más allá del contenedor. Tiene un fuerte impacto en el negocio de granos, madera en rollos, chips, arroz y celulosa. La figura de *top off* se consolida y se minimizan los costos de falso flete o incluso de *shifting* entre muro y muro (cambiar a un buque a muelle por falta de profundidad o dragado) y esos son costos que asume el comercio exportador, son costos ocultos, como también lo son la falta de adecuadas defensas en los muelles porque eso obliga al arrendamiento para una operación segura y eficiente. La comunidad portuaria toda, pero en particular el Cennave, tiene todos estos temas en agenda y con seguimiento permanente. Luego de este ciclo y de todos los temas tratados, con el objetivo país por sobre todas las cosas, reafirmo la importancia que tiene la actividad en la vida del país.

GRUPO RAS
Global Transport & Logistics

Un verdadero ECOSISTEMA LOGÍSTICO

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

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

in f / gruporas.com

Mirar hacia el futuro es tomar decisiones ahora

La gerente ejecutiva del Centro de Navegación (Cennave), Mónica Ageitos, sorprendió al hablar de la agenda para los próximos años en materia portuaria por su particular presentación, dominada por un video futurista y dejando en evidencia la necesidad de avanzar en muchos asuntos, así como que varios de los temas que todavía se discuten en Uruguay, ya son casi del pasado.

En la animación, casi de ciencia ficción realizada por una prestigiosa empresa (puede ver e video en <https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=1xaKAYmBgQ4>) se proyecta la actividad del sector marítimo-portuario dentro de 40 años y revela la visión de las grandes empresas y de los países que dominan la actividad.

Al término del video, Ageitos explicó que lo que parece tan lejano, no lo es para la industria



marítima y que ya tampoco es importante hablar de lo que ha cambiado el mundo en los últimos 40 años, sino "tomar decisiones" sabiendo cómo puede verse el futuro.

Con esa premisa, la ejecutiva

del Cennave aseveró que es necesario saber "hacia dónde está yendo ahora mismo el comercio, los puertos, el diseño de buques y la logística integral". Asimismo, agregó que hay que "pensar" lo que debe hacer Uruguay como

país "para no quedar fuera del radar del comercio internacional".

Una vez más puso sobre la mesa la imperiosa necesidad de profundizar el puerto de Montevideo a 14 metros, un tema que ya no es duda, sino que está

largamente laudado por todos los actores involucrados en el sector.

En el mismo sentido, enumeró los tipos de inversiones en infraestructura portuaria que se están desarrollando en el mundo: "accesos marítimos, equipamiento y superestructura, ampliación de la capacidad de frentes de atraque para dar cabida a buques de mayor tamaño, fluidez del tráfico de transporte en la zona portuaria, mejora de las capacidades intermodales, creación de lugares para el desarrollo de actividades de fabricación y logística relacionadas con el puerto en la zona portuaria, infraestructuras relacionadas con la energía, y reducción de emisiones en torno al puerto".

Ageitos fue clara y contundente en su presentación y explicó por qué en el ámbito portuario se espera por decisiones que tienen que ver con el presente y el futuro del país y con su posicionamiento en la región.

**Una solución
estratégica
que abre muchas
puertas.**

NODUS
Explorar, articular, desarrollar.

Junto a las empresas
que buscan seguir adelante.
nodus.com.uy

En Nodus exploramos
alternativas, articulamos
estrategias y desarrollamos
soluciones innovadoras a
medida de cada cliente.

