

COMERCIO EXTERIOR & TRANSPORTE

Montevideo • Sábado 19 • Domingo 20 de diciembre de 2020 • Suplemento de 20 páginas • Año XXI • Nº 208

2021, un cambio esperado

Más allá de las dificultades que presentó 2020, con una pandemia que puso a prueba a Uruguay y al mundo, para el nuevo año se aguardan decisiones importantes para el futuro del país, empezando por el puerto de Montevideo • Páginas 2 a 9



TODAS LAS RUTAS TE LLEVAN A ONE

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

“Ahora no hay excusas, hay que hacer lo que nunca se hizo”

El dragado a 14 metros en el puerto de Montevideo y el ordenamiento de las zonas de actividades, son dos pilares, según dijo el presidente de la Administración Nacional de Puertos, Juan Curbelo

El puerto de Montevideo está en un momento clave. Todo el sector marítimo-portuario coincide en que es tiempo de tomar decisiones para pegar el salto de calidad y posicionarse definitivamente en la región. Era un año esperado, con un cambio de autoridades de por medio, pero la pandemia de Covid-19 todo lo cambió, o al menos lo pospuso. De esta manera, 2021 ahora es visto con mayor expectativa.

Desde el gobierno se han dado muestras de tener interés por los asuntos portuarios y se han anunciado los avances. Hoy el puerto atraviesa un desorden dentro del recinto, producto de varias obras en simultáneo.

El ordenamiento, la generación de nueva infraestructura y el rol a cumplir en el Río de la Plata, son temas en carpeta para la autoridad y de ello dialogó con *Comercio Exterior & Transporte* con el presidente de la Administración Nacional de Puertos (ANP), Juan Curbelo.

Asumió la presidencia de la ANP,



Juan Curbelo, presidente de la Administración Nacional de Puertos

luego de haber formado parte del directorio anterior. ¿Siente que a partir de estar al mando tiene la oportunidad de cambiar las cosas que no le han gustado en el período anterior?

Sí, claro. Cuando el presidente de la República me llamó para darme esta oportunidad de conducir y aplicar las políticas portuarias del gobierno del Partido Nacional, el sentimiento fue: ahora no hay excusas, hay que hacer lo que nunca se hizo y lo que entendemos que es fundamental para el desarrollo portuario. Hablamos

de descentralización, de obras de infraestructura de fuerte impacto y hablamos mucho del puerto de Montevideo como puerto de aguas profundas.

¿Ha tenido muchas reuniones con el presidente de la República, Luis Lacalle Pou?

La verdad que sí. Es un presi-

dente muy presente en todos los temas. Le gusta estar al tanto de todo y para mí eso es buenísimo. Es un presidente que entiende, conoce y le interesan muchísimo todos los asuntos portuarios.

Algunos actores del sector marítimo-portuario aseguran que la iniciativa de llevar el puerto a 14 metros de profundidad, es por UPM. ¿Qué opina al respecto?

Decir se pueden decir muchas cosas, pero esto estaba dentro del plan de gobierno del Partido Nacional desde hace mucho más tiempo que la presencia de UPM en el puerto de Montevideo.

Usted ha venido repitiendo el concepto de puerto con zonas especializadas. ¿Qué significa exactamente? ¿Es direccionar la carga para que cada una a los lugares donde se manejan en forma especializada?

Exactamente. Para mí es así. No es contra de nada ni de nadie. Es simplemente generar competitividad en los distintos espacios del recinto portuario.

Hay barcos que llegan a Montevideo y, por elección, no van a una terminal especializada. ¿La autoridad va a seducir para que se trasladen a las áreas espe-



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.

Dr. José Carlos Pena, un referente del sector que dejó su legado

Este año, especialmente duro, tenía reservado un golpe más, como la pérdida física del Dr. José Carlos Pena. Chiche, como le decían sus amigos, fue un intelectual de porte, escritor de varios libros y un respetado referente del sector marítimo-portuario.

Dueño de una vida intensa, fue una persona de fe, preocupada por el país, por su entorno y dedicada al servicio.

Fue parte de la vida política nacional, aportando sus conocimientos y toda su experiencia en relevantes cargos como la presidencia del Banco República o la vicepresidencia del Banco

Central del Uruguay. También tuvo su desempeño en el Banco Interamericano de Desarrollo como presidente de la Asamblea de Gobernadores.

En el sector privado se destacó en la actividad que amó y que dejó a sus hijos como legado.

Tomó las riendas de la agencia marítima Repremar y la llevó a ser un pilar del sector como lo es hoy el Grupo Repremar, pero con el espíritu de empresa familiar con la que forjó sus valores.

Sus inquietudes personales lo llevaron a tener éxito en toda tarea en la que se embarcó, dejando su sello, su estilo y su forma de trabajo,

incesante.

Así preparó a sus hijos Cecilia, Fernando y Germán, para que pudieran continuar y mirar hacia adelante, sosteniendo el prestigio merecido.

Y aunque en los hechos no se lo veía públicamente en el ámbito empresarial, desde dentro eran sabidos los aportes cotidianos al Grupo, a la actividad y a la comunidad. Siempre con consejos y opiniones acertadas e ingeniosas.

Desde esta dirección, era imposible despedir el año sin dar este recuerdo, que nos es propio, porque también tuvimos el privilegio de tenerle cerca.

cializadas, va a condicionar esa dinámica o cómo lo va a hacer?

No es algo que diga yo, sino que los planes maestros y los lineamientos estratégicos siempre han ido hacia la especialización de las áreas. A mí me parece que la forma de generar mejor competitividad es en los lugares especializados en el manejo, manipuleo y desarrollo de la logística, de la carga según su características. Esa es la mejor manera de seducir a los armadores. De ningún modo prohibir, pero sí lograr que les sea más conveniente.

¿Y los muelles públicos como quedarían?

Como un pulmón. Hoy lo estamos viendo. Pueden brindar distintos servicios y por eso tienen que existir muelles públicos con pluralidad de actividades. Después, las áreas específicas que brinden servicios que, según creo yo, van a tener una mejora de competitividad, de altos rendimientos. Por eso hablamos de la terminal especializada de celulosa, la terminal de granos Obrinel, de la terminal especializada de contenedores y ahora estamos pensando en la terminal de pesca de Capurro. Ya estamos trabajando sobre el pliego de condiciones para hacer un llamado para su explotación, que será en la primera quincena de enero.



Puerto Capurro será fundamental para ordenar la actividad de pesca

El de Capurro es un contrato que se firmó, se otorgó un adelanto y después se le hicieron algunas modificaciones. ¿En qué está todo este proceso?

Acá son dos cosas. El proyecto ejecutivo, o la obra, está en marcha y viene a buen ritmo. Al comienzo del periodo tuvimos una negociación de tres meses, en la que participó activamente el Ministro de Transporte y Obras Públicas y donde logramos una reducción importante

en el monto que significaba el proyecto.

¿Dónde se logró esa reducción? ¿En qué parte del proyecto se abarata?

En una modificación en el diseño de construcción que no afecta a este puerto.

¿El Estado tomó parte de las obligaciones que tenía la empresa que lo está desarrollando?

No, las reformas han sido en

aspectos técnicos, en donde se abarata el 17%, que significa alrededor de US\$ 20 millones. El dragado, lamentablemente, ya se había sacado en negociaciones de la administración anterior; es decir, que salió de las obligaciones del contratista y lo tomó la ANP.

¿En qué etapa está?

Se lo estamos presentando a actores relacionados a la pesca, para que estén enterados y se interesen por la explotación Hoy

el borrador de licitación está casi terminado y nos preparamos para licitar en enero. La idea es tener la adjudicación a mediados o fin del año que viene, cosa que cuando concluya la obra, hayan comenzado las obras del concesionario

¿Cuándo finaliza la obra?
En julio de 2022.

¿Eso significa que el puerto de Montevideo tendrá dos años más de desorden de los pesqueros?

Ese es otro capítulo. A veces no se valora lo que se ve. Hemos trabajado muchísimo con la pesca, con los armadores. El resultado no fue el que hubiésemos querido porque los lugares no son suficientes. Sabemos que hay falta de espacio en el puerto. Lamentablemente se perdieron escala de barcos que no van a regresar al puerto de Montevideo y eso genera mucha impotencia, especialmente cuando hay gente que pierde el trabajo porque está esperando esta zafra. Me genera una enorme frustración, pero lo que pudimos hacer en cuanto al reacomodo también significa decir que hay mucha flota que sigue dentro del puerto. El año que viene también va a ser difícil, incluso peor. Ojalá tengamos a

Continúa en la página siguiente



**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

Viene de la página anterior

los cruceros aunque, si los tenemos, los espacios van a estar más complicados. Vamos a trabajar a partir de febrero con las cámaras para intentar ordenar esto.

Se refiere a que el puerto no tiene espacios, a que es necesario ordenar y a que hay que ser ingenioso. ¿Eso está en sintonía con tener un edificio dentro del recinto portuario?

Y bueno... cuando se firma una concesión se hace todo un desarrollo financiero y comercial, donde se hace una propuesta y si la administración lo autoriza, en un Estado de derecho se debe cumplir. Si hay contrato, hay que respetarlo. Esto ha tenido muchas idas y vueltas. En este caso hoy están construyendo un galpón, el compromiso es que en marzo comiencen con el segundo, y ya deberían comenzar con la construcción del edificio.

¿La postura es cumplir con lo firmado de ambos lados?

Sí, el concepto es que nosotros vamos a ser muy celosos con el cumplimiento de todo lo comprometido, más allá de si nosotros creemos si es o no imprescindible. Hoy quizás la realidad nos dice que no es el mejor lugar para tener un edificio de servicios portuarios, pero es una discusión que ya pasó.

¿Qué otras novedades en cuanto a contratos?

Algo importante es que en estos meses renegociamos la concesión de Obrinel (Terminal Granelera Uruguay) y llegamos a un acuerdo. Van a hacer una inversión no menor a los US\$ 20 millones en un muelle que permitirá operar a 14 metros. Esto cambia bastante el eje del negocio de ellos, porque van a poder tener barcos y barcasas, van a tener una potencia importante. Con el puerto a 14 metros proyectamos también que el movimiento de contenedores pueda aumentar sensiblemente.



C. DOS SANTOS

Frase

“Pueden brindar distintos servicios y por eso tienen que existir muelles públicos con pluralidad de actividades. Después, las áreas específicas que brinden servicios que, según creo yo, van a tener una mejora de competitividad, de altos rendimientos”

Juan Curbelo

Presidente de Administración Nacional de Puertos

Los muelles públicos del puerto de Montevideo quedarán como “un pulmón” para todas las actividades

¿Una visión del crecimiento de la actividad de contenedores, significa que habrá grúas pórtico en muelles públicos?

Con respecto a esto, la decisión del gobierno es que en muelles públicos no deberían existir grúas pórtico. De acuerdo con esa visión, creemos que no son necesarias.

¿Ni grúas públicas ni privadas?
Exactamente.

La idea de que Montevideo tenga 14 metros de calado y de que sea un muelle profundo hace pensar en dragadoras internacionales. ¿Se decidió lanzar una licitación pública internacional en ese sentido?

Sí, lo hemos hablado mucho con el ministro de Transporte y Obras Públicas, Luis Alberto Heber y con el viceministro Juan José Olaizola y con el

propio presidente Lacalle Pou. Estamos muy reconfortados con que grandes empresas hayan pensado y puesto mucho trabajo en presentar iniciativas privadas muy interesantes. Es algo que valoramos muchísimo. El camino que optamos es distinto a las iniciativas que menciono porque entendemos que esta es una obra importante como para hacerla por licitación, sobre la que ya estamos trabajando en un acuerdo con la Corporación Nacional para el Desarrollo (firmado el pasado lunes). Esperamos que en el primer semestre de 2021 tengamos un borrador de un pliego como para presentar a interesados. Es sobre la profundización del canal de acceso al puerto de Montevideo a 14 metros y su mantenimiento.

¿Es posible que el costo del que se habla sea de alrededor de US\$

100 millones para la profundización y US\$ 20 millones para el mantenimiento anual?

Los números nos dicen que la profundización del canal estaría entre US\$ 50 millones y US\$ 100 millones. En cuanto al costo de mantenimiento hay cifras disímiles. De cualquier forma es claro que se trata de una obra muy costosa, pero es revolucionaria y muy esperada por la comunidad portuaria en general. No creo que haya alguien que logrado este hito no pueda reconocer la potencialidad y el desarrollo que esto puede generar.

¿Tiene estudios sobre esto?

Hay algunos estudios, pero esto viene desde hace muchos años. Yo estuve en varias oportunidades con el presidente (de la ANP de periodos anteriores), Fernando Puntigliano, que fue de los primeros que habló de esto. Hay

como un consenso generalizado y es ahora cuando tenemos que encolumnarnos todos e ir para adelante. Hay algunos estudios y ahora estamos haciendo algún otro. Obviamente que hay muchas empresas que lo tienen estudiado y tienen claro cuál es la obra que tienen que hacer en el canal de acceso. Me animaría a decir que no es desconocido para nadie lo que tienen que enfrentar.

¿Y tiene que ser una inversión del Estado?

Discutimos mucho quién debe pagar la obra. Nosotros optamos por una licitación en la que sea el Estado quien pague. A través de la Corporación Nacional para el Desarrollo estamos viendo un diseño financiero, donde se afecte una cuota parte de todos los ingresos de la ANP para el repago de esta obra. Estamos afinando esta idea.

TERPORT
Terminales Portuarias S.A.
San Francisco

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

Otro de los frentes abiertos para la autoridad tiene que ver con el practicaaje. Hay un problema sobre reclamos por cobros indebidos. ¿Qué se está haciendo?

Es un tema que también tiene muchos años. Ahora, incluso, hay una acción judicial que tiene que ver con el reclamo. Escapa a nosotros este tema y somos respetuosos de los derechos que cada uno cree que tiene y le corresponden. Nuestra intención es mirar para adelante y, en ese sentido, estamos manteniendo reuniones con las nuevas autoridades del Centro de Navegación. La propuesta es citar una audiencia del 125 (comisión que trata el reglamento de prácticos) y buscar una fórmula que tiene una modificación en cuanto a la famosa paramétrica que se usa. Aparentemente estarían todas las partes de acuerdo.

¿Cuál es la modificación?

La modificación es en la forma de calcular. Se toma otra paramétrica de cálculo que estaría consensuada entre los prácticos y el Centro de Navegación. A eso le vamos agregar un valor distinto, que produciría una disminución del valor y que, en definitiva, está en sintonía con la visión del gobierno de reducir tarifas en todos los servicios que se dan en el puerto de Montevideo. Estamos planteando un valor menor para los prácticos, ese mismo esfuerzo lo estamos pidiendo en toda la comunidad portuaria y también lo hacemos nosotros.

Además de los costos, el gobierno también ha hecho hincapié en las auditorías. En la ANP hubo de estas y pedidos de informes, ¿en qué etapa están?

Nosotros comenzamos a hacer auditorías internas y el compromiso es tener cerrado esto antes de fin de año.

¿En qué áreas?

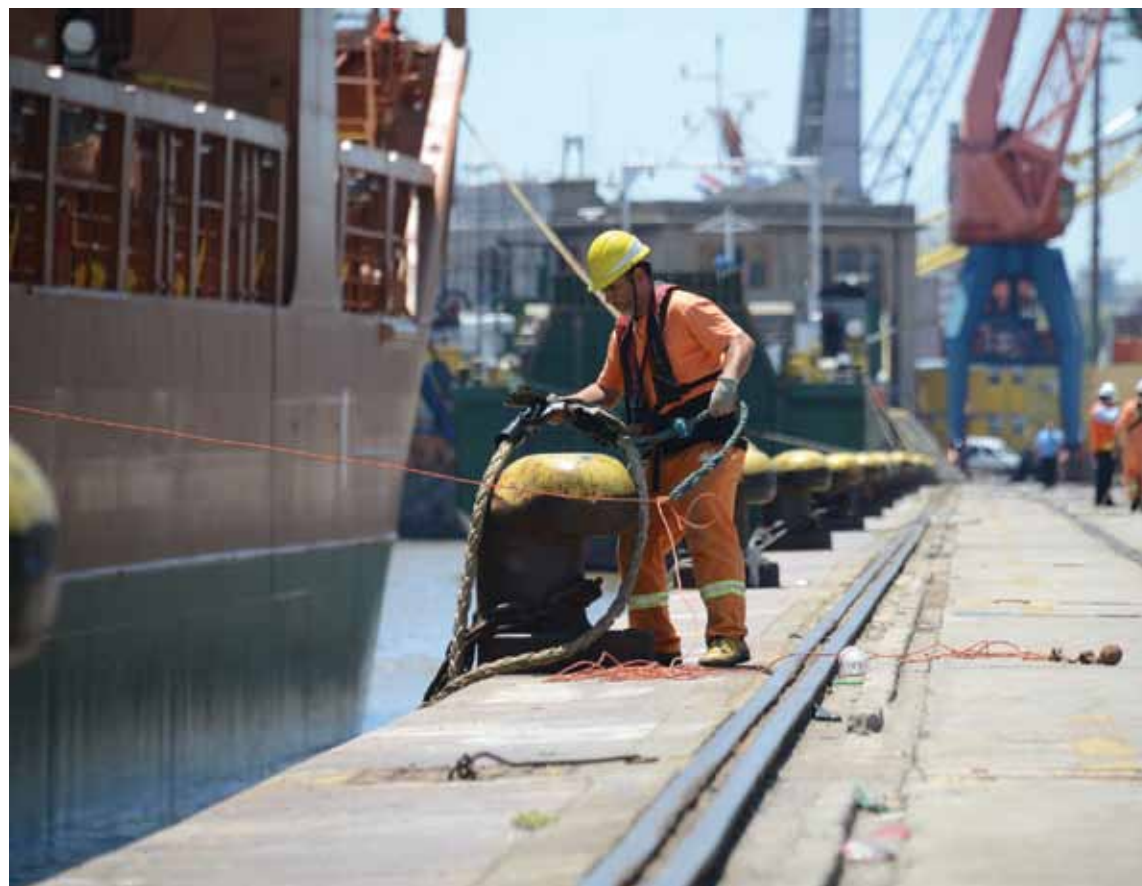
En dragado, en infraestructura y en alguna más, pero es con el ánimo de mejorar procesos, de compras, de licitaciones. La idea es ordenar para ser más eficientes y tener mejores números. Hoy estamos viendo una reducción de gastos en la ANP del orden del 10%.

¿Qué sintió cuando se enteró que en la administración anterior hubo una licitación por la comida en las dragas y que en ella se incluían artículos como merluza azul?

Que hay mucho para trabajar, que todos debemos tomar conciencia de que somos servidores públicos. Sin perjuicio de que la alimentación de los funcionarios es importante y hay que tener en cuenta.

Uno de los informes solicitados es acerca de la compra de defensas para los muelles que no resultaron apropiadas. ¿Qué pasó?

Ahí hay un pedido de auditoría, pero es un asunto complicado. Yo pretendía tener a fin de año al



Para Juan Curbelo, Uruguayu tiene que pensar su desarrollo sin importar qué hagan sus vecinos

menos 90 defensas colocadas en Montevideo y en Nueva Palmira, pero hemos tenido mucha dificultad al respeco. Las defensas no eran las adecuadas

¿De quién es la responsabilidad?

Estamos terminando la auditoría. Con ella tendremos claras las responsabilidades, quién determinó la necesidad de tener defensas de este tipo y que terminaron no siendo las adecuadas. Ahora tenemos un sobrecosto para adaptarlas a los muelles porque hay que hacer cortes y una adecuación. Ahí tenemos un problema, porque las defensas son muy necesarias.

¿Qué pasa con los proyectos de puerto seco?

En nuestro diseño hay dos puertos secos, y están en Rivera y Florida porque están ubicados para aprovechar el modelo ferroviario para el movimiento de cargas. Los vemos como modelos distintos. El puerto seco de Rivera, que está más avanzado y se va a acelerar, estamos a la espera del proceso de expropiación. El trámite ya está realizado y ahora vamos a cercar el terreno, aplanarlo y hacer el llamado a licitación. Lo vemos más como un puerto de servicios, enfocados al mercado del sur de Brasil. En tanto, en el de Florida la intención es descomprimir los accesos al puerto de Montevideo y hacer un complemento, una zona acopio de cargas, con acceso a la vía central del ferrocarril. Como la vía central va a tener varios ingresos al puerto de Montevideo, queremos aprovechar para usar el tren desde Florida y se descomprima el tránsito al puerto de Montevideo. También se va a realizar un llamado a licitación.

En la región también hay movimientos importantes en el tablero estratégico. ¿Cuál será la dinámica portuaria viendo que

Argentina insiste con el Canal Magdalena para cambiar la traza del canal de ingreso al Río de la Plata desde el océano Atlántico?

Como en todos los órdenes de la vida, no es bueno hacer algo solamente pensando en que alguien está gestionando otra cosa. Acá hay una decisión his-

tórica del puerto de Montevideo en cuanto a su potencialidad. Y dentro de esto, vemos las condiciones de profundización. Por eso la decisión de este gobierno de llevar el puerto a 14 metros, no tiene necesariamente que ver con el eventual desarrollo de un canal del lado argentino.

Son cuestiones independientes. Si se construye o no el canal Magdalena será una decisión del pueblo argentino. Hay muchas voces a favor y muchas en contra en ese país, pero es algo que no nos involucra, por lo menos en lo referido a la decisión. Nosotros debemos tener claro que los canales que hoy tenemos tienen que ser sostenidos y mantenidos para cumplir el objetivo para el que fueron desarrollados. Uruguay, como Estado soberano, lo que va a hacer es mantener el sistema de canales que tiene. Si se generan nuevos canales de navegación, bienvenido sea para el Río de la Plata. Estamos convencidos de la complementariedad que tienen los puertos y si la comunidad portuaria de Montevideo se compromete, estamos todos alineados, definiendo la estrategia, con un puerto a 14 metros, con áreas que funcionen y con empresas y trabajadores que ofrezcan los mejores servicios, más eficientes y más competitivos. Estoy convencido de que el puerto de Montevideo está llamado a mover, en pocos años, un volumen de carga muy superior al actual. Nosotros tenemos que fortalecer el posicionamiento de nuestro puerto de aguas profundas, que es Montevideo, como puerto hub. Ese es el rol, el desafío y me parece que es el destino.

Multimar
OPERADOR DE COMERCIO EXTERIOR

UNA EMPRESA DE:
NYK GROUP

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

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

Centro de Navegación, celoso guardián de la ley de puertos

La presidente del Cennave, Mónica Ageitos, entiende que el gobierno ha demostrado interés en los asuntos portuarios, pero reclama decisiones rápidas para posicionar a Uruguay en la región

Se termina un año muy particular y, más allá de balances, los desafíos que hay por delante en materia de comercio exterior son los que desvelan a los referentes del sector marítimo-portuario, uno de los principales motores de la logística y de la economía nacional.

La nueva presidente del Centro de Navegación (Cennave), Mónica Ageitos, tiene claro que hay asuntos en los que no debe dilatarse más la toma de decisiones si se quiere tener un rol importante en la región e indicó que el posicionamiento del sector y, en particular del Cennave, ha ido en crecimiento junto con un marcado protagonismo de los asuntos portuarios en la agenda país.

En ese sentido, reconoció en el Presidente de la República, Luis Lacalle Pou, a un hombre interesado por estos asuntos y con una visión portuaria acorde con el hito que marcó la ley de puertos de 1992.

En diálogo con *Comercio Exterior & Transporte*, Ageitos repasó su llegada a la presidencia del Cennave y los temas que hay por delante.

Trabaja en el ambiente marítimo-portuario desde hace muchos años. ¿Cuál fue el proceso de su relacionamiento con el sector que hoy termina en la presidencia del Cennave?

Estoy trabajando en relación con el Cennave desde el año 1999. En aquel entonces me desempeñaba en el estudio jurídico de Ariosto González y mi tarea estaba directamente vinculada a la institución. En 2011 comencé a trabajar como integrante del Cennave y en 2017 asumí la gerencia ejecu-



Mónica Ageitos, primera mujer presidente del Centro de Navegación

tiva hasta que me propusieron ser la presidente. Así es que a partir del pasado 30 de noviembre, asumí ese rol y ese compromiso.

¿Cómo define o entiende la actividad de la institución que ahora preside?

La actividad del Centro es muy variada y nuestro compromiso es con los socios, con la actividad, pero también con la sociedad y el país. Hay una parte muy importante que es la representación de los socios y la otra es lo que tiene que ver con el aspecto de formación,

21 años

Son los que lleva Mónica Ageitos vinculada a la actividad del Centro de Navegación, aunque hace 11 que integra el staff que trabaja en la institución. En 2017 pasó a ocupar el cargo de gerente ejecutiva.

de capacitación de los recursos humanos calificados que la actividad requiere cada vez más.

En lo que respecta al aspecto de cámara empresarial, el Cennave está teniendo mayor protagonismo, así como la actividad es más visible para la opinión pública. ¿Qué visión tiene al respecto?

En primer término, debo decir que lo que se hizo los últimos años de gestión fue profesionalizar y proyectar el sector. Creo que esto es notorio y se ve en el relacionamiento con autoridades y con la participación en

los temas importantes del país. Un ejemplo reciente es que el ahora expresidente del Cennave, Alejandro González, fue nombrado en estos días como vicepresidente de la Confederación de Cámaras Empresariales. A mi entender, eso es una muestra de que el Cennave consiguió el protagonismo que debe tener.

Es un protagonismo que ha marcado parte de la agenda del país. ¿Cuáles son los principales asuntos de interés en la actualidad?

Creo que la institución debe



Nuevos finales, nuevos comienzos.

Se termina el 2020... año que fue una avalancha de emociones, cambios y aprendizajes. Corren tiempos inciertos y desafiantes, en donde todo es posible!

Desde Facal, les hacemos llegar nuestros deseos para que las posibilidades del mañana sean las mejores y que la llegada del 2021 nos devuelva la maravillosa ilusión de comenzar de nuevo.

Felices fiestas les desea

 FACAL & Cía

Comercio Exterior - Aduanas - Desde 1958



continuar siendo un celoso guardián de la ley de puertos y estoy convencida de que los privados que gestionan el negocio son los que mejor conocen lo que es bueno para el mismo. De acuerdo con esto es lógico desempeñar el rol de asesor de las autoridades, y así lo hemos venido haciendo, pero también el de ser firmes cuando entendemos que se cometen errores. También se ha logrado una interesante dinámica de difusión, no solo en el ámbito nacional, sino también en la región y el mundo. Se tiene una participación proactiva, acompañando a las autoridades, promocionando al país en la logística, los puertos y su característica de centro hub de la región. Estamos convencidos de que lo bueno para el país es bueno para nosotros y viceversa.

Semanas atrás, en nombre del Cennave, usted hizo una presentación en un simposio en la que se mostró un video que impresionó mucho por la proyección futurista de la actividad. ¿Cuál fue la intención de mostrar algo que para muchos fue casi de ciencia ficción?

La idea fue dejar claro que debemos mirar hacia adelante y pensar que, si no ampliamos el horizonte, no estamos mirando



El puerto de Montevideo necesita ser dragado a 14 metros, según la visión del Centro de Navegación

el mundo como los demás. Ese video está hecho en el exterior en función de lo que se piensa que va a suceder en el futuro. Pero en esta actividad el futuro hay que pensarlo y gestionarlo desde el presente. En infraestructura, en normativa, en lo que sea, debemos mirar más allá. Y en base a lo que el mundo está pensando, está claro que hoy en Uruguay se discuten temas que ya deberían estar

superados y no tendrían que ser objeto de debate.

¿Qué ejemplos podría citar en ese sentido?

El dragado a 14 metros en el puerto de Montevideo es de lo más claro, pero no lo único. Está más que claro que se debe tener un puerto a 14 metros y ya no tiene ni sentido hacerse esa pregunta ni dilatar más este aspecto. Hay que tomar

decisiones ahora para seguir pensando a más, para mirar al futuro. Tener una normativa moderna es un gran deber del país. Es necesario que en los organismos públicos haya especialistas pensando en los distintos escenarios posibles de futuro, teniendo en cuenta

Continúa en la página siguiente

Frase

“El partido de gobierno tiene en su génesis la ley de puertos (de 1992), que para nosotros es muy importante. Vemos al presidente de la República, Luis Lacalle Pou, como una persona del sector. Él no es ajeno a estos temas y sabemos que le interesan y preocupan. Entendemos, entonces, que las autoridades que remiten a él en estos asuntos están en la misma sintonía.”

Mónica Ageitos
Presidente del
Centro de Navegación

Somos experiencia en acción

Para diseñar y gestionar soluciones logísticas, al servicio del desarrollo productivo y el comercio exterior de Uruguay.

Experiencia es trayectoria, conocimiento y cumplimiento.

Acción es equipo, compromiso y resultados.

www.chr.com.uy

CHR
GROUP
Experiencia en acción



Viene de la página anterior

lo que podría suceder en la región y en el mundo, además de tener la capacidad de crear iniciativas en base a los datos; obviamente, mirando hacia el mundo y apoyándose en los privados como generadores de los cambios.

¿Cuáles fueron los desafíos que presentó un año tan particular como el que está terminando?

Este año las empresas trabajaron de una forma inédita, adaptándose a una realidad muy complicada. Lo hicieron de manera muy eficiente y generosa y por ello lograron mantener la continuidad operativa. Esto llevó un gran esfuerzo que es importante valorar y que da muestras de la posibilidad de exportar el trabajo de los uruguayos, de mantener la conexión con el mundo y de recibir insumos tan necesarios para momentos así.

¿Cuál es la agenda para tratar con las autoridades y cuál es la expectativa al respecto?

Tenemos una agenda muy nutrida, con temas nuevos, pero también con asuntos atrasados, por los que estamos esperando resoluciones para algunos de ellos. Esperamos trabajar más duramente y encontrar soluciones. Tenemos problemas con las defensas en el puerto de Montevideo, pero también en puertos del interior. Estamos esperando la realización de algunas auditorías que creemos importantes y tenemos, desde hace años, un tema con la Unidad Monetaria de Prácticas, que viene dejando muy mal al país frente a los armadores que



El puerto nunca dejó de operar y siguió siendo el motor de la economía uruguaya en plena pandemia

sólo piden que se cumpla un decreto. En otro orden, es importante señalar que el partido de gobierno tiene en su génesis la ley de puertos que, como dije antes, para nosotros es muy importante. Vemos al presidente de la República, Luis Lacalle Pou, como una persona del sector. Él no es ajeno a estos temas y sabemos que le interesan y

preocupan. Entendemos entonces que las autoridades que remiten a él en estos asuntos están en la misma sintonía. En ese sentido, es necesario que se genere un diálogo productivo, porque esto va más allá de un sector; es un tema país.

Se refirió a otra pata del Cennave relacionada con la forma-

ción, ¿cómo se ha desarrollado ese aspecto y qué novedades hay de cara a un año lleno de incertidumbres y luego de un período difícil con pandemia de por medio?

El instituto de capacitación lleva más de 20 años formando personas en las especialidades del sector. Empezó dictando cursos para empleados de las empresas socias del Cennave y para socios en general, pero hubo una apertura importante y hoy integra a personas que están por fuera de la actividad, pero que tienen interés en la formación de calidad que brinda el instituto. Es una dinámica que coincide con el interés que tiene el Centro y que se resume con nuestra frase de cabecera: "Por un país de cara al mar". Ese es un lema que refleja el espíritu y el interés de nuestra cámara empresarial y de los socios que nuclea. Hemos avanzado en acciones y hemos estado en ámbitos en donde antes no participaba el sector. Fuimos a los liceos, recibimos alumnos de distintas partes del país, participamos de las ExpoEduca del Ministerio de Educación y Cultura y queremos ir más allá.

¿Qué sería ir más allá?

En la última asamblea modificamos los estatutos para posibilitar la creación de un instituto universitario y esto no es otra cosa que el producto del desarrollo que hemos tenido en el ámbito académico. Actual-

Frase

El Centro de Navegación "ha logrado una interesante dinámica de difusión (de la actividad), no solo en el ámbito nacional, sino también en la región y el mundo. Tiene una participación proactiva, acompañando a las autoridades, promocionando al país en la logística, los puertos y su característica de centro hub de la región. Estamos convencidos de que lo bueno para el país es bueno para nosotros y viceversa".

Mónica Ageitos

Presidente del
Centro de Navegación

mente tenemos un instituto con prestigio, reconocido y, justamente por eso, vemos la necesidad de dar un paso más. Actualmente hay gente que trabaja en el sector que tiene estudios más generales y no tiene la posibilidad de formarse en una carrera relacionada a la actividad que va a desarrollar. Existe la necesidad de tener un instituto universitario en el que se pueda estudiar una carrera vinculada al ámbito marítimo-portuario y que se pueda obtener un título específico. La idea es ir por una carrera universitaria, pero también por posgrados y maestrías.

Se ha hablado de otra idea para acercar la actividad a la gente y tiene que ver con un museo. Eso sucedió a raíz de una reforma edilicia que propició hallazgos de valor arqueológico. ¿Esa idea está sobre en carpeta?

Sí; con la reforma se encontraron parte de las troneras de Montevideo. El Cennave ya venía pensando en tener un museo y estamos pudiendo hacerlo realidad gracias a la donación de un connotado empresario, que mantuvo reuniones con la directiva anterior, encabezada por Alejandro González. La idea del museo es fomentar la cultura del comercio marítimo del país. Aspiramos a formar parte del circuito de visita de los cruceristas cuando la actividad se normalice y también que sea parte del Día del Patrimonio.

**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

Contenedores: se cierra el año con números similares a los de 2019

La presidente del Centro de Navegación (Cennave), Mónica Ageitos, relativizó el crecimiento que el puerto de Montevideo registró en el movimiento de contenedores de este año, comparado con el de 2019.

En ese sentido, explicó que 2019 no es una buena referencia para sacar conclusiones positivas, ya que se trató de un año con muy malos resultados.

La actividad del año pasado fue muy magra y terminó siendo de uno de los peores registros de los últimos tiempos, por lo que el incremento que muestran los números de 2020 no es relevante, según afirmó Ageitos.

La Administración Nacional de Puertos (ANP) anunció en su cuenta de Twitter que en noviembre se continuó “consolidando la actividad de contenedores”, en función de registrarse un incremento del 17% en relación al mismo mes del año 2019.

Asimismo, consigna que hubo un crecimiento del 2,44% entre el volumen acumulado entre enero y noviembre de 2020 con respecto al mismo período del año anterior.

En relación a estas cifras y consideraciones, *Comercio Exterior & Transporte* consultó a la presidente del Cennave, quien afirmó que si bien existe una variación positiva, “no se debe olvidar que el movimiento de contenedores vacíos es el que más aumentó” y que, adicionalmente, “los movimientos de tránsito mantuvieron un comportamiento constante”.

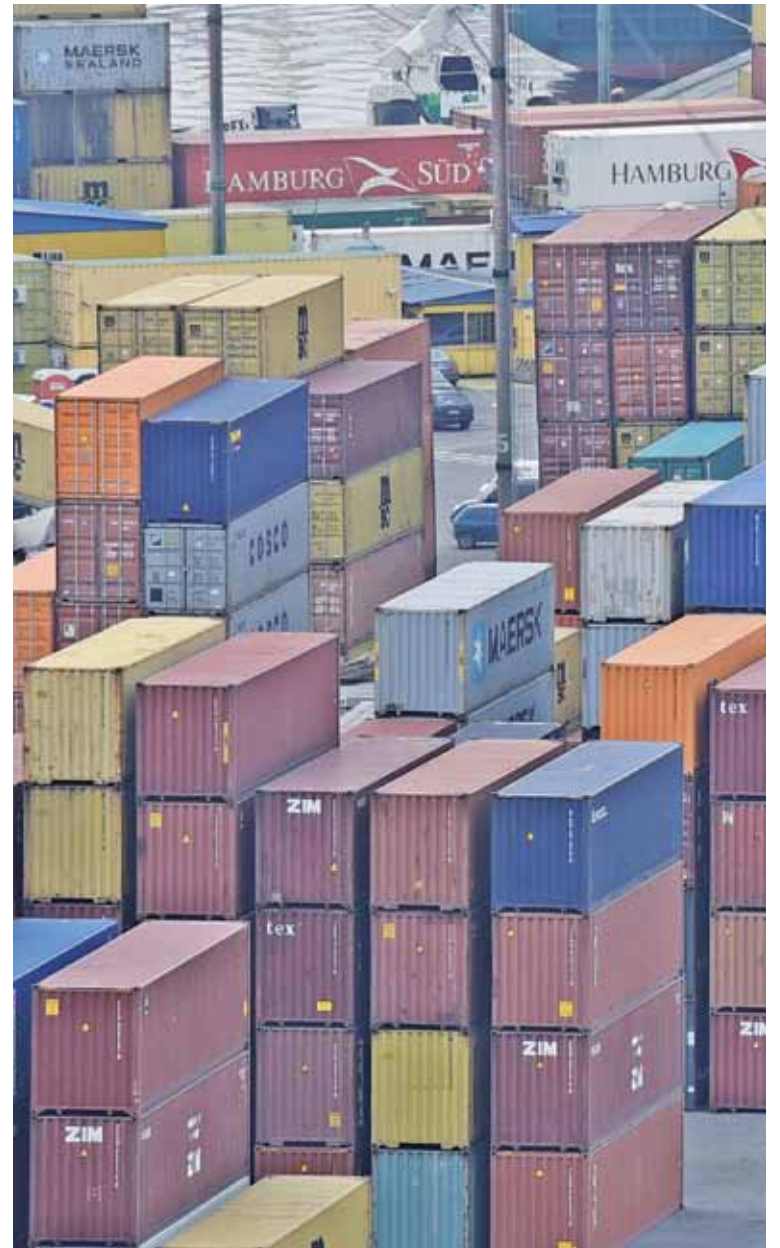
Asimismo, Ageitos explicó que para el Cennave “no es representativo comparar un mes del año con el mismo mes del año anterior y que si se compara el acumulado de este año frente al del año pasado, la variación no es relevante”.

Según los números manejados por la institución, el incremento fue del 2,6%.

En otro orden, Ageitos indicó que en el período enero-noviembre hubo “una baja de las importaciones del orden del 6,4%” y que “también se registró un problema de posicionamiento de contenedores a nivel mundial”.

La titular del Cennave insistió en que “si bien es cierto que los números del año móvil son similares al año móvil anterior, y que seguramente se cierre 2020 con muy poca variación, no es menos cierto que 2019 fue un año malo para Uruguay en términos de volúmenes”.

En tanto, Ageitos consideró que “el hecho de la continuidad operativa, el esfuerzo de las empresas en proveer servicios, aún bajo escenario de pandemia, ha garantizado la conectividad, la eficiencia y la presencia de los distintos clientes del puerto y de las compañías navieras que han sostenido la entrada, salida y los transbordos en las plataformas portuarias uruguayas”.



Servicios portuarios

Carga y Descarga de:

- Celulosa
- Granos
- Fertilizantes
- Maquinarias y Autos
- Fruta
- Otras cargas

Consolidado y desconsolidado de contenedores

Coordinación multimodal

Gestión administrativa (AZF y otros)



Ruta 12 y Baygorria
Nueva Palmira - Uruguay
Tel.: (598) 544 6916
E-mail: ontur@ontur.com.uy
www.ontur.com.uy



El nuevo rol de AFE: gestor de la infraestructura ferroviaria

El titular del ente, Miguel Vaczy, dijo que va a quedar atrás “aquella vieja empresa tradicional de trenes” y aseguró que durante 2021 habrá operaciones de carga por al menos 450 mil toneladas

Casi medio millón de toneladas de carga movilizará el ferrocarril uruguayo en 2021, a través de la empresa Servicios Logísticos Ferroviarios, una subsidiaria de la Administración de Ferrocarriles del Estado (AFE) que opera bajo el derecho privado. Así lo confirmó a *Comercio Exterior & Transporte* el presidente de AFE, Miguel Vaczy, quien aseguró, además, que el ente se está preparando para un cambio de paradigma en lo que respecta a su rol en el sector. Explicó que es necesario separar la operación de la infraestructura y que ello es un paso fundamental para ser competitivos y dar el salto de calidad.



Miguel Vaczy, presidente de AFE, explicó cuáles son los objetivos de la empresa y del sector

¿Cuál es la situación actual de AFE?

En este momento AFE está en un proceso de reconversión total. Desde que arrancamos esta gestión empezamos una reconversión. De esta manera, AFE va a dejar de ser aquella vieja empresa tradicional de trenes, dueña de las vías, de las estaciones y de todos los trenes para pasar a ser el gestor de la infraestructura ferroviaria. Eso significa que AFE es el dueño de toda la infraestructura, que comprende las vías férreas, el sistema de señalización, el sistema de comunicaciones y todo lo que tiene que ver con la seguridad de las barreras. En esta dinámica, los dos pilares fundamentales serán el centro de control de tráfico, que básicamente



All-time excellence
Ecological protection
Refined technology

YANG MING
陽明海運股份有限公司
www.yangming.com

REPREMAR
SHIPPING

Agente General en Uruguay
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

camente es la torre desde donde se manejan todos los trenes del país, y, por supuesto, el mantenimiento de toda esa infraestructura que es el sustento del funcionamiento de los trenes. Eso nos va a llevar a proyectar el ente al futuro. Es decir, ya no es más lo que siempre fue, sino un actor fundamental en un modelo de gestión. Es un nuevo modelo de gestión ferroviaria para Uruguay y está inspirado en el modelo europeo de acceso abierto (*open access*).

¿Cuáles son las características de ese modelo?

Tiene tres patas fundamentales. La pata principal es el gestor de la infraestructura, que es el proyecto en el cual estamos trabajando para la transformación antes mencionado. Por supuesto que AFE va a cobrar un canon, un peaje, por el funcionamiento de esos trenes y el uso de las vías. La segunda pata tiene que ver con la Dirección Nacional de Transporte Ferroviario (DNTF), que se trata de una oficina reguladora que establece la normativa, otorga los permisos de operador e investiga los accidentes que pudieran ocurrir. La DNTF formará parte del Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTO), pero regulará de manera independiente del sistema, siendo una oficina fiscalizadora del mismo. La tercera pata



En diciembre se inició el transporte de mader y un nuevo contrato se espera para tener más actividad a partir de enero

del open access la conforman los distintos operadores, ya sea de carga o de pasajeros, que pueden ser tanto públicos como privados. El sistema ferroviario uruguayo es un sistema mixto, en el cual conviven actores estatales, como la DNTF y AFE, con actores privados, que son quienes van a mover las cargas.

¿Plasmar este sistema es el objetivo de su gestión?

El objetivo es que Uruguay tenga ese sistema y que funcione correctamente dentro de la logística del país con el fin de bajar el costo de los fletes de los grandes volúmenes de carga de la producción nacional para llevarlo hasta el puerto de Montevideo. En ese sentido, es importante aclarar que no competimos con el transporte carretero. El ferrocarril tiene fortalezas, en determinadas

frangas del mercado, que el camión no las tiene. Por ello, lo que queremos hacer es complementar el servicio carretero en el segmento que el ferrocarril es fuerte. El ferrocarril en Uruguay es fuerte en mover grandes volúmenes de carga a distancias promedio de 200 kilómetros. En ese segmento el ferrocarril logra valores de flete realmente significativos. Por su parte, el camión tiene una gran fortaleza

en todo lo que tiene que ver con la distribución de carga puerta a puerta, en distancias más pequeñas y en volúmenes menores. Entonces, en un sistema logístico, el tren y el camión no compiten, sino que se complementan, tomando diferentes frangas del mercado.

Continúa en la página siguiente



El 2021 traerá
nuevos desafíos,
estamos preparados
para lograrlos.

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



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



Viene de la página anterior

¿Cuánto y en qué se ha avanzado desde que tomó la presidencia de AFE?

El primer año de gobierno es una etapa de poner en orden la casa. Y eso tenía que ver, primero, en cómo hacer para transformar a una empresa tradicional de ferrocarril en un gestor de infraestructura. Entonces se inició un proceso de ordenamiento y de reestructura interno, que tiene que ver con la eliminación de algunas gerencias que no van a existir, crear gerencias nuevas, organizar el personal y rearmar el organigrama. Eso está en pleno proceso mediante un trabajo en equipo con la Oficina de Planeamiento y Presupuesto. Luego de ello tenemos un plan de obra de 1.600 kilómetros de línea. El objetivo es dejar a nuevo algunos tramos (entre ellos el llamado Ferrocarril Central) y elevar el nivel de otras líneas. También es importante el trabajo con el personal y mejorar el vínculo con la Unión Ferroviaria (sindicato), que en administraciones anteriores fue bastante conflictivo. En ese sentido, hemos tomado como objetivo mantener un diálogo permanente con la Unión Ferroviaria, aunque haya temas en los que no estamos de acuerdo. El hecho de entender los problemas del ferrocarril hace que tengamos muchos puentes de comunicación y entendimiento. Si los funcionarios tienen un plan claro de hacia dónde vamos, es algo fundamental porque motiva a la gente. Antes los empleados no sabían qué iba a pasar con AFE; ahora saben que se apunta a que sea un gestor de infraestructura ferroviaria y que tendrá que dedicarse a mantenerla.

¿Qué mercaderías y volúmenes se transportan hoy día?

Como decíamos, AFE no transporta carga, pero sí lo hace una empresa de la que AFE tiene el 51%. Se trata de Servicios Logísticos Ferroviarios (SELF), cuyo restante 49% es propiedad de la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND). Es una empresa pública regida por el derecho privado. En este momento es el único operador de carga. En cuanto a los volúmenes transportados, al inicio de



150.000 toneladas

es el volumen anual de madera por el cual se firmó el primer contrato y que ya inició su operativa entre Rivera y Chamberlain.

la gestión era casi inexistente. Nos encontramos con una empresa prácticamente quebrada. Movilizaba solamente cemento para ANCAP y no más de 50 mil toneladas por año, lo que no alcanza ni para cubrir los costos de funcionamiento de la empresa. SELF llegó a esta situación por la pérdida de clientes, que en gran parte se dio porque se levantaron todas las vías entre Montevideo y Paso de los Toros

450.000 toneladas

son las que se aseguró SELF para 2021, según tres contratos de operativa. Dos de ellos de madera y otro de cemento.

para la construcción del Ferrocarril Central. Quedó sin la troncal, sin la parte principal de la red uruguaya, la que concentra la mayor parte del tráfico de las empresas clientas. Al perder eso, solamente quedó ANCAP. De esa manera, iniciamos la búsqueda de clientes, para lo que contamos con una gran ayuda del MTOP, y del ministro Luis Alberto Heber, con quien empezamos a explorar distintas

1.600 kilómetros

de vías son los que incluyen el plan de mejoramiento de las líneas para elevar el nivel en distintos tramos del país.

unidades de negocios con el objetivo de poder darle movimiento a las líneas que están operativas. Tratamos con varias empresas y logramos algunos contratos.

¿Cuáles son esos contratos?

El primero es el que se firmó con una empresa maderera para transportar 150 mil toneladas al año entre Rivera y Chamberlain, algo que ya se inició

hace dos semanas. Este primer contrato tiene el valor, además, de generar expectativa e interés en otras empresas. También estamos por concretar (al cierre de esta edición) un nuevo contrato, con la misma empresa, por otras 150 mil toneladas anuales. Esto empezaría en enero y sería en la línea Río Branco, en el tramo Treinta y Tres-Peñarol. Además, hay un tercer contrato por otras 150 mil toneladas, pero de cemento, para transportar también entre Treinta y Tres y Peñarol. De esta manera, el año que viene estaremos en un mínimo de 450 mil toneladas, lo que estaría poniendo a SELF como una empresa importante en el transporte ferroviario del país. Asimismo, estos contratos permiten asegurar la estabilidad económica de la empresa SELF.

¿Cómo está el equipamiento para atender estos contratos?

La flota de SELF fue capitalizada por AFE. Es decir, todos los vagones y locomotoras que tiene SELF fueron en un momento de AFE. Por otro lado, hubo un préstamo de la Corporación Andina de Fomento (CAF) por US\$ 25 millones, de los cuales se utilizaron US\$ 5 millones para la reconstrucción de locomotoras y para el mantenimiento y arreglo de vagones. Con esto, lo que estimamos es tener es que para 2023 o 2024 haya 18 locomotoras operativas y cerca de 600 vagones.

¿Y cuál es el equipamiento que mantiene AFE como propio, sin ser de SELF?

AFE mantiene el equipamiento necesario para el mantenimiento de la vía y de las obras, también algunas locomotoras para lo que llamamos trenes de auxilio y trenes grúa. Además, AFE tiene coches motores para el servicio de pasajeros. No hay equipos de carga porque eso es lo que se trasladó para capitalizar SELF. En ese sentido, SELF se encarga del transporte de carga y de la reparación y mantenimiento de locomotoras y vagones que utiliza en su tarea.

¿En qué nivel de productividad están los trenes de carga de SELF?

Para entender la productividad de los trenes de carga, tenemos que entender la diferencia que

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

estos tienen con los trenes de pasajeros. Cada modalidad se maneja bajo conceptos totalmente distintos. En materia de carga la velocidad no es una variable determinante, ya que el tiempo de traslado no es tan importante como el cumplimiento de las frecuencias, de los horarios acordados entre el operador y el cliente, y la certeza de eliminar cualquier posibilidad de descarrilamiento. Lo importante es que el cliente tenga la certeza de que la carga va a llegar en el horario acordado y con cero descarrilamiento. Dicho esto, podemos diferenciar la velocidad que tendrán los trenes en el tramo del Ferrocarril Central (Paso de los Toros-Montevideo) del resto del sistema. En el Ferrocarril Central, la velocidad comercial de carga será de 80 kilómetros por hora, mientras que en el resto de la red, la velocidad de carga es de entre 40 y 50 kilómetros por hora, que es suficiente para que el ferrocarril sea eficiente y atractivo para las cargas. La distancia promedio del transporte de carga en Uruguay está entre 200 y 250 kilómetros, que es lo que separa las plantas industriales o los polos logísticos del puerto de Montevideo. De esa manera, esos tramos se cubren en cuatro o cinco horas, lo que no es relevante en la cadena



En 2021 se estima un movimiento de al menos 300 mil toneladas de madera

logística. Sin embargo, sí es importante que se respeten las frecuencias, los horarios y, por supuesto, que no haya descarrilamientos.

¿Hay algunas líneas nuevas proyectadas? ¿Se piensa en tener líneas transversales?

Más allá de la terminación del Ferrocarril Central, en nuestro gobierno tenemos previsto fi-

nalizar la obra inconclusa de la línea del litoral. Esa obra quedó trunca porque en la administración anterior se hizo un mal cálculo de los fondos necesarios. Se pidió menos dinero al Fondo para la Convergencia Estructural del Mercosur (Focem) y quedó una obra más corta, que no sirve a los intereses del país. Entonces, nuestro plan es terminar la obra, reconstruir el

tramo Queguay-Salto. Debemos tener en cuenta que hay un gran proyecto nacional, impulsado por el presidente de la República, Luis Lacalle Pou, que apunta a transformar a ese departamento en un polo logístico y centro regional de distribución de carga. En ese sentido, el ferrocarril es un elemento muy importante para potenciar ese proyecto. En cuanto a las líneas

transversales, no hay proyectos en el momento porque debemos potenciar lo que ya hay. En Uruguay nunca hubo líneas transversales de ferrocarril.

¿Cómo va a funcionar SELF y otros operadores en la llegada a Montevideo por el Ferrocarril Central cuando esté operando UPM? ¿Qué prioridad tendrá UPM y que ventanillas le quedarán a los demás operadores?

El Ferrocarril Central, que une Paso de los Toros con Montevideo, tendrá una capacidad de carga de 17 trenes de ida y otros 17 trenes de vuelta por día, lo que permite transportar 4 millones de toneladas al año. Por contrato, UPM tiene prioridad para solicitar siete trenes de ida y otros siete de vuelta, por lo que quedarán libres 10 trenes en cada sentido por día, que podrán ser utilizados por cualquier otro operador. Hoy como operador tenemos SELF y, por el tamaño del mercado de Uruguay, es probable que no haya más de dos operadores, al margen de UPM. Dicho esto, entendemos que la capacidad es suficiente para que operen todas las empresas que lo deseen. En cuanto a los volúmenes, UPM tiene previsto transportar dos millones de toneladas anuales, por lo que hay otras dos que estarán disponibles para otras cargas.

Líder en logística de cargas a granel

 Navios South American Logistics Inc.

The production of the River Plate Basin to the world

www.navioslogistics.com

Montecon, dos décadas aliado al puerto de Montevideo

Una historia de crecimiento con referentes en todo el ambiente marítimo; en diálogo con *Comercio Exterior & Transporte*, el gerente general, Juan Olascoaga, hace un repaso y mira hacia el futuro

El principal operador de contenedores en los muelles públicos del puerto de Montevideo cumplió 20 años. La empresa atravesó dos décadas de crecimiento y de cambios que acompañaron la dinámica y el progreso de la actividad.

Muchos avances se produjeron desde aquel año 2000, donde la idea de sumar esfuerzos terminó convirtiéndose en una empresa referente, por su capacidad y por características propias.

Comercio Exterior & Transporte dialogó con el gerente general de Montecon, Juan Olascoaga, quien destacó el espíritu de la empresa, sus inversiones y la importancia de sus referentes.

¿Cómo se inició Montecon?

Montecon nació hace 20 años, el 9 de diciembre de 2000, al amparo de la ley de puertos que, casualmente, es uno de los hitos del gobierno del Partido Nacional de entonces y que actualmente está nuevamente en el gobierno. Al comienzo fue una asociación de las más importantes agencias marítimas de ese entonces, en la que se decidió, más que nada, aunar esfuerzos pero sin una visión común ni identidad propia, sino más como una sumatoria de metas individuales.

¿Cuándo comenzó a tener su identidad?

En 2007 la empresa Schandy, que era una empresa familiar, se asoció con otra empresa, también familiar como lo era Ultramar, de la familia Von Appen, y ese es el momento en que toman el control accionario de Montecon. A finales de 2017, John Christian Schandy vendió sus acciones a su socio (el grupo Ultramar) y así es que este toma el 100% de las acciones de Montecon.

¿Cómo es la composición accionaria hoy?

El 60% es de Ultramar y el 40% restante es de Atco, una muy importante empresa canadiense que hoy se está principalmente en el rubro energía (servicios eléctricos, producción y distribución de gas natural entre otras actividades). De esta manera, Montecon hoy es una empresa chileno-canadiense.



Juan Olascoaga, gerente general de Montecon, indicó que en los últimos seis años, la empresa ha invertido casi US\$ 40 millones en maquinaria

Frase

“Nosotros nos repensamos año tras año porque, lamentablemente, no tenemos una concesión que nos asegure 30 años por delante. Ese ejercicio es lo que nos hace sobrevivir, nos hace ser dinámicos e innovadores, nos hace tener músculo, cosa que es un desafío cotidiano y que nos motiva a no bajar nunca la guardia. Montecon ha desarrollado una resiliencia y capacidad de adaptarse a los cambios y a escenarios muchas veces adversos.”

Juan Olascoaga

Gerente general de Montecon

En 20 años no solo hubo cambios en la composición accionaria, sino que también cambió la operativa y el negocio en sí. ¿Cuál fue el proceso de adaptación y las inversiones que se fueron haciendo?

Montecon ha tenido un proceso muy rico y dinámico, del cual he participado en los últimos 11 años. Cuando llegué ya tenía una vida propia y una fortaleza muy grande, sobre todo en su equipo, en su gente. En maquinaria la inversión de los últimos seis años ha sido de un promedio de US\$ 6 millones por año, pero también hemos invertido en infraestructura, como la pavimentación en áreas concesionadas, producto de haber ganado algunas licitaciones. Hemos puesto mucho foco en sistemas y recientemente incorporamos un sistema de gestión portuaria que costó varios millones de dólares. También hemos dedicado muchos recursos a incorporar tecnologías disruptivas, producto del avance en herramientas que nos da hoy internet, lo que nos ha puesto en una posición de liderazgo en estos temas en el quehacer portuario. Pero por sobre todo he-

mos invertido en cultura, en las personas. Mirando esta década transcurrida, no quiero dejar de mencionar a John Christian Schandy, visionario, emprendedor y fundador de Montecon, quien marcó una huella indeleble en todos nosotros. John fue un referente y quien inspiró la cultura sustentada en valores que hoy distinguen a Montecon. Es la filosofía de esta empresa, su ADN, el respeto por las raíces, que se sustentan por los valores que no cambian: cercanía con sus clientes, prioridad en el desarrollo y seguridad de sus personas, respeto por el medio ambiente y por la comunidad entre otros. Los actuales accionistas, tanto Ultramar como Atco, empresas líderes en su rubro y ambas de origen familiar, comulgan también estos valores y los promueven consistentemente, hay un ADN, un alma de la empresa que no ha cambiado y que está muy fuerte, lo que nos permite acrecentar la intensidad de los desafíos.

¿Cómo es trabajar adaptándose a un escenario que cambia todo el tiempo?

Nosotros nos repensamos año tras año porque, lamentablemente, no tenemos una concesión que nos asegure 30 años por delante. Ese ejercicio es lo que nos hace sobrevivir, nos hace ser dinámicos e innovadores, nos hace tener músculo, cosa que es un desafío cotidiano y que nos motiva a no bajar nunca la guardia. Montecon ha desarrollado una resiliencia y capacidad de adaptarse a los cambios y a escenarios muchas veces adversos. Al cumplir 20 años estamos orgullosos de todos los logros realizados y motivados por lo mucho que aún nos queda por hacer.

¿Cuál es el escenario actual?

Nosotros somos conscientes de las negociaciones del gobierno con el accionista belga de Terminal Cuenca del Plata (TCP) y de las cuales nosotros no somos parte. Nos hemos ocupado de hablar con todas las autoridades competentes, tanto de la Administración Nacional de Puertos (ANP), del Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTO) y de Presidencia de la República, acerca de nuestra preocupación por la negociación que se está

P. CANCELA

llevando a cabo y de que no nos perjudique. Lo que se negocie es un tema entre ellos, en tanto no nos perjudique ni limite la libre competencia en el puerto de Montevideo. De alguna manera estamos tranquilos porque tenemos la convicción de que ya hay, desde hace años, una política de Estado, sea del gobierno que sea, que defiende la ley de puertos y, con ella, la libre competencia, base esencial de la competitividad del puerto de Montevideo.

¿Qué han conversado con el gobierno?

Los accionistas de Montecon ya le han manifestado al actual gobierno su compromiso con el puerto de Montevideo, en lo que respecta a su intención de seguir invirtiendo en el mismo, tanto en equipamiento como en infraestructura. En ese sentido, han tenido conversaciones tanto con el Ministro de Transporte y Obras Públicas, Luis Alberto Heber, y también con el presidente de la República, Luis Lacalle Pou. Nosotros entendemos que esta historia de éxito del puerto de Montevideo, de la cual Montecon es parte, es una historia que continuará en la medida que se siga promoviendo la competencia interna. La competencia se sustenta en base a inversiones, a la posibilidad de invertir en equipamientos, muelles, áreas, dragado. Nosotros somos socios de la Unión de Exportadores, que nos consta viene reclamando una revisión de las tarifas y compartimos la preocupación. Pero, desde el punto de vista de Montecon, no hay forma de ser competitivos en tarifas si no somos más productivos y más eficientes. Y la única forma de alcanzar eso es invirtiendo, disponiendo del mejor equipamiento posible a modo de lograr mejores eficiencias que se traduzcan en menores costos operativos. Todo esto es lo que estamos ofreciendo a las autoridades y somos muy optimistas en que el año 2021 sea un año de concreciones. Esta es nuestra expectativa.

¿Siente que el puerto está desordenado y que eso es provocado por las obras que se están desarrollando en simultáneo?

Sí; obviamente que no es fácil compartir áreas públicas con otros operadores que tienen el mismo derecho que tú, pero hoy estamos padeciendo una situación de transición, conviviendo con muchas obras. La obra de UPM, la del viaducto, el traslado que todavía no se concretó del astillero Tsakos, la pesca ocupando el Muelle C. Todo eso genera caos y todos tuvimos que acomodarnos para que el puerto continúe operativo.

¿Esto implicó mucho esfuerzo?

Sí, muy grande. Incluso incurriendo en sobrecostos muy elevados, poniendo mayo-



Montecon es el principal operador de contenedores en los muelles públicos del puerto de Montevideo

res recursos. También se ha perdido productividad, ya que estamos trabajando todos en condiciones que no son las mejores. De todos modos, toda la comunidad portuaria, tanto actores públicos como privados, está haciendo el mayor esfuerzo para mantener la continuidad operativa y que todo esto no afecte al comercio exterior, del cual el puerto es su principal nexos con el resto del mundo.

Eso ayuda también a la seguridad laboral y el ordenamiento, algo por lo que Montecon también ha trabajado mucho ¿Qué se está haciendo al respecto?

Es un foco primordial que nos desvela en el día a día. Además de seguir trabajando en los temas de seguridad y salud ocupacional, de los cuales Montecon es un referente en el sector portuario, también nos ocupan otros temas que hacen a la sustentabilidad de nuestras operaciones, como el respeto por el medio ambiente y la cercanía con los principales grupos de interés. En temas ambientales, concretamente en lo que hace a la disminución de su impacto ambiental, hay una preocupación por la correcta clasificación y disposición de sus residuos sólidos y la re-conversión de nuestra matriz energética, pasando del uso de gasoil al de energías renovables. Otro foco que tenemos como pilar de trabajo es el respeto por las políticas de género. Somos pioneros en temas ambientales y de seguridad laboral y, por convicción, queremos también ser pioneros en temas de inclusión de género. Hoy en Montecon trabajan muchas mujeres, a lo largo y ancho de la empresa. Apuntadoras, gruietas, choferes de camiones, gerentes, pero

todavía tenemos un porcentaje bajo de mujeres que es del orden del 17%. Nuestra meta es que este cercano al 50% en un clima de respeto e igualdad.

Esos son sellos de la empresa, ¿qué otro punto la describe?

Estamos festejando 20 años y a lo largo de esta década hemos visto que podemos y pode-

mos mucho. Hemos resistido incontables embates a lo largo de nuestra historia. Eso nos ha curtido, nos ha hecho fuertes, unidos, expertos en transformar perspectivas adversas en favorables. No solo eso, pues esa energía constructiva que supimos identificar y valorar en nosotros, aprendimos a compartirla con colegas, con

colaboradores, con un sentido de hermandad y responsabilidad como para contribuir positivamente en la construcción de un sector más profesional y robusto, que crezca en base a respeto y equidad, que apele a la responsabilidad para cuidar la vida y el entorno, y que profundice el conocimiento y la formación.



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: ras@gruporas.com

in f / gruporas.com

Terport aseguró la conexión de Paraguay en histórica bajante

Para el gerente general de la empresa, Ricardo Dos Santos, la ubicación estratégica que tiene la terminal de Villeta fue clave para hacer frente a una situación crítica en la navegación

La situación de bajante histórica que vivió Paraguay en sus ríos llevó al límite todas las posibilidades de conexiones y de manejar su carga de comercio exterior. Nos nuevo que el río Paraguay sufra bajantes durante el período de estiaje, pero este año se dio la particularidad de llegar a niveles históricos, con tramos en los que realmente no daban paso a las barcas.

Convoyes con carga parcial, buques varados en distintas zonas fueron un panorama que se vio agravado por los mismos problemas en el río Paraná, lo que puso en aprietos a todo el tráfico de la Hidrovía Paraguay-Paraná.

Pero en medio de la crisis, Terport pudo dar soluciones y aprovechar los trabajos de dragado que se habían realizado por parte de las autoridades paraguayas como para mantenerse operativo todos los días.

Al respecto, *Comercio Exterior & Transporte* conversó con Ricardo Dos Santos, gerente general de Terport, quien evaluó la situación y reveló algunos datos del funcionamiento de la terminal de Villeta.

¿Cuál ha sido la gestión de Terport en esta situación de emergencia que se vive por la bajante?

Terport se ha mantenido totalmente activo, 365 días operando y también con la bajante histórica que tenemos en estos tiempos.

¿Han servido para eso las acciones del Estado paraguayo en materia de dragado?

Desde hace varios años se está llevando a cabo el contrato de dragado, que fue creciendo y con eso se pudo ir haciendo el mantenimiento del río Paraguay en el tramo compartido con Argentina; es decir, de Asunción al sur y hasta el río Apa, en menor escala.

En diciembre del año pasado también hubo contrato para el dragado de mantenimiento del Río Paraná. ¿Cómo resultó?

Con la bajante que tuvo Paraguay, sin esos dragados que el Estado realizó, hubiésemos estado realmente colapsados y no hubiera sido posible navegar a Villeta. Independientemente al



Ricardo Dos Santos, gerente general de Terport.

buen dragado que vino haciendo el Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones (MOPC), hay una situación geológica de piedras en el río Paraguay que hacen que sea imposible demoler o romper sin estudios ambientales más profundos de los que se realizan para el dragado de arena. Son diferentes, cuando uno vuela piedras corre riesgo hasta de cambiar el curso del río y por ello requiere estudios más profundos. Dragar el canal natural es más sencillo

porque lo único que sucede durante las bajantes es llenarse de sedimentos. La realidad es que el banco de arena se crea en las bajantes, no es que está allí siempre, y así es cómo se produce la reducción de agua y disminución de la velocidad del caudal del río, sobre todo en los lugares donde el río se ensancha y forma los bancos de arena. En definitiva, el dragado que hizo el MOPC permitió navegar a Terport hasta con 8 pies de calado en el momento

más duro de la bajante, que fue alrededor del 20 de octubre.

¿Cómo fue el flujo de carga en Terport en estos meses?

Tuvimos muy poquita carga originalmente destinada a Terport, que quedó en Pilar por temas propios de las embarcaciones que las transportaban. Sin embargo, hemos recibido muchísima carga que tenía como destino otras terminales, y también toda la carga de nuestros clientes habituales. En lo que tiene que ver con la exportación, en octubre estuvimos el 75% de la participación del mercado y en importación estuvimos en el orden del 65 %, en lo que tiene que ver con el tráfico de contenedores.

¿Cómo lograron esos números?

Tuvimos una concentración muy importante, los clientes de Terport con carga originalmente de importación, llegaron y fue casi accidental los que no pudieron hacerlo. Simplemente fue por los planos de los buques o alguna otra decisión que no tenía que ver con la capacidad de llegar. Gracias a esto estamos muy contentos de haber podido atender a nuestros clientes con la confianza y respaldo que tenemos comprometido con ellos.

¿Esto les hace pensar que fue una buena decisión haber invertido y desarrollado esta terminal en Villeta?

Nosotros creemos que sí. Terport Villeta tiene la ventaja que en épocas de bajante extrema es el único operativo, como ya hemos visto. Pero también en épocas menos críticas, porque tiene más capacidad de carga y más posibilidades de que lleguen las embarcaciones. A los puertos del norte, por ejemplo, en algunos casos llegó menos del 20% de lo que estaba previsto. Creo que desde el punto de vista del cliente, es mejor tener un proveedor con el que sienta una relación fuerte, comercial, personal, de confianza que de respaldo en las épocas difíciles.

¿Sería correcto decir que fue clave para mantener la conexión de Paraguay?

Obviamente que sí, y es gracias a la ubicación que tiene la terminal. En ese sentido, se evitaron los sobrecostos de ir a Pilar y de la congestión que se da cuando hay bajante extrema. Además, teniendo en cuenta que los dos puertos que hay en Pilar son relativamente chicos para atender la demanda de toda la carga, más aún. Terport comprobó su eficiencia, aseguró la conexión en un escenario de bajante histórica.

Paraguay apunta al negocio de la madera y recibe megainversión

Las autoridades guaraníes modificaron la normativa para incentivar el desarrollo y ya se anuncia una planta que costará US\$ 3.200 millones y estará operativa sobre finales de 2023

Paraguay está preparándose para configurarse como un actor fuerte en la región en el sector forestal. Con cambios normativos para incentivar las plantaciones y la inversión industrial, apunta al desarrollo de la actividad en el sector.

Desde 2019 y durante el presente año, las autoridades trabajaron en medidas de incentivos para el crecimiento de esta actividad, haciendo foco en la producción, el valor agregado y la exportación.

En el mes de julio, la presidenta del Instituto Forestal Nacional (Infona) de Paraguay, Cristina Goralewski, explicó, en conversación informal con *Comercio Exterior & Transporte*, que se estaba esperando que el congreso de ese país dictara y reformular algunas leyes para facilitar la producción y su explotación.

Hoy, esas normativas ya han sido aprobadas y Paraguay prepara el salto de calidad.

Según comunica el Infona, “con el objetivo de promover el desarrollo forestal sostenible y convertir a Paraguay en un productor competitivo a nivel regional, el Poder Ejecutivo promulgó la Ley N° 6616, que modifica y amplía el artículo 1° de la ley N° 515/94, la cual permite ampliar la exportación de productos forestales provenientes de plantaciones de especies exóticas”.

Asimismo, añade que la modificación de esa ley “permite que los productos forestales de especies exóticas, como el eucalipto o el pino, puedan ser exportados en rolos, trozos y vigas de maderas”.

Con la ampliación de la ley, lo que logra el país guaraní es tener las condiciones necesarias para atraer inversiones importantes, como son las de la industria de la pasta de celulosa.



Maqueta de parte de la planta de Paracel proyectada para el año 2023

Infona sostiene al respecto que, “en cuanto a los beneficios de invertir en plantaciones forestales, se calcula que con una inversión de US\$ 2.500 por hectárea, la tasa de retorno, en 10 años, es de US\$ 12.500 por hectárea”.

En tanto, “por cada 100 mil hectáreas de plantaciones forestales se generan alrededor de 40 mil puestos de trabajo en forma directa”, además de otros tantos miles en actividades relacionadas.

La gran apuesta

Esta nueva visión de las autoridades paraguayas ya está teniendo sus frutos y hacen que el horizonte cercano sea promisorio, dado que se ha confirmado la instalación de la primera empresa paraguaya de extracción de celulosa de eucaliptus.

Se trata de Paracel, el mayor emprendimiento privado de la historia del país y del cual se espera una inversión del orden de US\$ 3.200 millones.

Con Paracel, Paraguay pretende modificar el rumbo de sus exportaciones y también generar un impacto no solo en

lo económico, sino en distintos aspectos de la sociedad, apostando a la fabricación de productos biodegradables, creando valor, protegiendo el medio ambiente y generando energía limpia.

El emprendimiento proyecta su planta sustentable en el departamento de Concepción, al margen del río Paraguay y a 15 kilómetros del centro urbano de la ciudad de Concepción. Según los expertos, es una región ideal para plantar, cultivar y cosechar durante todo el año, debido a los regímenes de lluvia, las condiciones climáticas, la topografía plana y los suelos profundos.

Los responsables del proyecto han asegurado que la construcción de la planta, que operará bajo los mismos estándares de sustentabilidad global aplicados internacionalmente, se iniciará en el primer semestre de 2021 y tardará dos años y medio en terminarse.

El proyecto incluye la posesión de 150 mil hectáreas de tierra propia, de las cuales el 60% estará destinado a plantaciones y el 40% restantes a áreas protegidas. Otro beneficio de este emprendimiento es que se desmalezarán muchas hectáreas de tierra que hoy está prácticamente inutilizada.

La capacidad de producción que anuncia la fábrica es de 1,5 millones de toneladas por año de celulosa blanqueada para papel, pero paralelamente producirá energía renovable, generando electricidad para su propio funcionamiento, mediante la quema del sobrante de la madera que no es celulosa.

De acuerdo con lo que establece el proyecto, los megawatts generados serán 220, 100 más de los que precisa la planta para el funcionamiento. El excedente se volcará a la red eléctrica paraguaya, proporcionando energía limpia para la región periférica equivalente al consumo de una ciudad de alrededor de 200 mil habitantes.

En otro orden, se ha informado que además de la generación de mano de obra directa, la empresa desarrollará la capacitación y formación de 350 jóvenes paraguayos, quienes serán los primeros técnicos de la fábrica.

Se trata de un emprendimiento de gran magnitud al que Paraguay apuesta muchas fichas y por el que ha venido trabajando en materia normativa desde hace años.

LOT Parques Logísticos
PERIMETRAL
Antigua Continuación Colman 5620
(+598) 2904-0172 lotparqueslogisticos.uy info@lot.uy

Terminal de Contenedores
Alquiler de Depósitos
Logística Integral
Transporte

La flexibilización otra vez en la mesa del Mercosur

Uruguay insiste en las negociaciones a distintas velocidades con terceros países cuando no hay consenso



El canciller uruguayo, Franciso Bustillo, planteó la necesidad de “flexibilizar el formato de negociaciones” comerciales que se mantienen entre el Mercosur y terceros países en el caso de no existir consenso en el bloque, asegurando que “el Mercosur “debe potenciar las capacidades de inserción de cada uno de sus socios” y que “la flexibilidad debe ser la norma y ya no la excepción”.

El jerarca se manifestó en la 57ª Reunión Ordinaria del Consejo del Mercado Común, que encabezó el el pasado martes en

formato virtual, a la que también asistió la ministra de Economía, Azucena Arbeleche.

Al respecto, agregó que las negociaciones con Israel y Corea son dos buenos ejemplos de lo que son las negociaciones a diferentes velocidades que pueden desarrollar los países miembros del Mercosur.

Bustillo dijo que el bloque debe darse espacio para tener un debate al respecto y considero que “cuando los objetivos estratégicos están en sintonía”, se debe negociar en forma conjunta, pero que cuando las visiones son disímiles, “el Mercosur no puede convertirse en un

obstáculo para las necesidades e intereses” de los países”.

Antes de ello, hizo uso de la palabra el director de Asuntos de Integración y Mercosur del Ministerio de Relaciones Exteriores, Enrique Delgado, quien presentó un informe del trabajo llevado a cabo por Uruguay durante su presidencia pro témpore, que traspasa a Argentina para el siguiente semestre.

Delgado destacó el avance en el comercio electrónico en el Mercosur y recordó que durante la presidencia de Uruguay, el bloque retomó todas las negociaciones que habían quedado truncas por la pandemia de Covid-19.



Uruguay y la exportación de servicios globales

E la exportación de servicios globales del país representan el 25% de las exportaciones total de bienes y servicios del país, según un informe presentado por Uruguay XXI la semana pasada de manera virtual.

Se trata de un estudio realizado por el área de Inteligencia Competitiva del instituto y que asegura que las ventas al exterior de servicios globales en 2018 totalizaron US\$ 3.400 millones.

En la presentación se indica que aproximadamente 2.500 empresas se dedican a la prestación de servicios globales y que, en esa misma línea, se identifican a más de 25 mil personas que trabajan

de forma directa con este tipo de servicios.

Para Uruguay XXI, dentro de estas exportaciones se destacan los servicios empresariales, comercio & trading, software & ITO, servicios financieros y servicios creativos.

En ese sentido, el sitio oficial del instituto explica que “Uruguay históricamente ha operado facilitando tanto la salida de mercaderías regionales como el abastecimiento desde otros países y se ha convertido en un hub receptor de inversiones de servicios globales y de logística gracias a sus ventajas competitivas y factores que lo diferencian a nivel mundial: estabilidad socioeconómica, seguridad jurídica, calidad del talento e incentivos fiscales”, entre otros.

Argentina avanza en una unidad que controle la Hidrovía

El Ministerio de Transporte de Argentina está trabajando en la creación de una unidad que tenga como misión la tarea de llevar adelante la licitación del dragado del tramo de Hidrovía que corresponde a Argentina y que incluye el canal troncal de acceso a la misma.

Así lo adelantó el jefe de gabinete de la cartera, Abel de Manuele, en el seminario internacional de puertos, vías navegables, transporte mul-

timodal y comercio exterior, organizado por GlobalPorts.

Según el diario argentino El Cronista, el anuncio agregó que las universidades nacinales de aquel país “tendrán un rol específico desde el punto de vista de la elaboración del proyecto”, pero que “ademàs, se contempla la participación de la Cancillería y del Ministerio de Seguridad y Defensa, así como también de los organismos internacionales”.

En este sentido, De Manuele manifestó que se busca “transmitir tranquilidad y esperanza de que va a haber un amplio margen de participación en este proceso” y que se va a “garantizar la absoluta transparencia en la licitación”.

El medio argentino también explica que el decreto 949 es el puntapié inicial de la gestión de hidrovía, cuya primera etapa es decidir la licitación.

“Se trata de la primera parte

de un proceso que intenta establecer políticas a largo plazo”, añade.

El jerarca también planteó que el decreto es un segundo paso luego del acuerdo federal que se enmarca en una serie de medidas que se van a ir informando en los próximos días y que tienen que ver con lo que llamó “un nuevo modo de trabajo sobre la hidrovía”.

“No se trata de tirar por la borda nada, sino de integrar

y mejorar, adaptándonos a la nueva realidad y a las nuevas exigencias”, argumentó De Manuele.

Asimismo, agregó: que “Lo que antes se desarrolló sin ningún tipo de control, hoy queremos hacerlo con el control de Estado, con la mayor transparencia, dándole un carácter estatal y federal que contemple la participación de los usuarios y las organizaciones”.



EVERGREEN LINE

**OFRECEMOS SERVICIOS SEMANALES
DESDE Y HACIA LEJANO ORIENTE**

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

Unimarine
Uruguay

Nuevas autoridades en la Confederación de Cámaras

El conglomerado representante de los empresarios uruguayos pondrá en agenda varios temas estructurales para sustentar el desarrollo y hacer al país más competitivo en el mundo

El expresidente de la Cámara de Turismo y actual tesorero de la misma, Juan Martínez, es el nuevo presidente de la Confederación de Cámaras Empresariales (CCE), una organización intersectorial que nació en 2016 y que tiene, entre otros objetivos, poner sobre la mesa los asuntos en los que debe avanzar el país.

Martínez ocupará el cargo entre 2020 y 2022, sustituyendo a Gerardo García Pintos, de la Asociación Rural.

En tanto, el nuevo vice-



presidente de la CCE es Alejandro González, que llega luego de ser presidente del Centro de Navegación por tres períodos consecutivos.

Según reveló el nuevo titular de la gremial de empresarios, la CCE tiene proyectado retomar y reposicionar asuntos estructurales que entiende de vital importancia para el país.

En ese sentido, Martínez dijo que los temas en carpeta son la reforma de la seguridad social, la actualización del sistema educativo, la competitividad, la inserción internacional, el comercio exterior, la infraestructura del país y los costos del Estado.

Protagonistas de la transformación productiva

Desde 1892 diseñamos y gestionamos soluciones logísticas que benefician a nuestros clientes y al país.

Conformamos un Consorcio junto a Cointer Concesiones (Grupo Azvi, España), y Deutsche Bahn International Operations (Alemania), para la operación ferroviaria entre la segunda planta de UPM y el Puerto de Montevideo.

Esto es experiencia en acción.

www.chr.com.uy

CHR
GROUP
Experiencia en acción

>> 20 AÑOS ASEGURANDO LA COMPETITIVIDAD EN EL PUERTO DE LOS URUGUAYOS

++ Desde hace 20 años, Montecon viene transformando la operativa del Puerto de Montevideo. La competitividad nos necesita proactivos, haciendo atractiva a la principal puerta que tiene la región e invirtiendo en especialización constante.

Lo estamos haciendo y apuntamos a más.

Estamos preparados.



www.montecon.com.uy



MONTECON

PUERTO DE MONTEVIDEO | Nos mueve Uruguay

>>>
20
AÑOS
JUNTOS