

Una mirada sobre la actividad fluvio marítima portuaria argentina

Mudar de aires

Como línea general, si hablamos de la eficiencia económica de un puerto privado, la misma podría estar depositada en la carga, y esta absorbería costos de la operación portuaria. Inclusive podría obtener rédito de operar cargas de otros clientes y pueden jugar en esas ecuaciones la posibilidad de sumar, como en algunos casos, al transporte.

En cambio, los puertos públicos, por definición no son dueños de carga, no disponen de flotas y deben tener un equilibrio absoluto en la fijación de tarifas para no seguir alentando otros modos de transportes, en el caso del cabotaje, o la búsqueda de otras plataformas de operación. A esta estrecha banda de eficiencia, nos referimos.

En este espacio de proveedor de infraestructura, el puerto público debe sortear desafíos económicos, políticos y déficits estructurales sin la posibilidad de retirarse del juego.

Entonces; el primer gran asunto observado, se traduce en una pregunta: ¿Quién decide la creación o continuidad de un puerto público?

Escribe: Enrique Guardo, director en la Comisión Mixta del Río Paraná, -COMIP- consultor independiente, especialista en proyectos de política pública



Recordamos que la autorización técnica emana de la autoridad portuaria federal. Pero la decisión de ubicación, estructura, perfil, inversión, etc., está sujeta al albedrío de los gobiernos subnacionales (provinciales - municipales).

El sostenimiento de la actividad de un puerto también se encuentra en iguales manos y pareciera que ni para la creación ni para el sostenimiento se realizan mediciones de ganancias directas para su funcionamiento o medi-

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

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

ciones de impacto a la contribución del desarrollo de la región en la que se erigen.

Esto no significa que quienes proyectan estas estructuras, no realicen sus cálculos. Significa que no se realizan en el marco de una política nacional que determine la necesidad, la contribución al sistema, la complementariedad de modos de transporte para atenderlos, la competencia regional por las cargas, la necesidad y real disponibilidad de bodega, etc.

La creación de un puerto público, debiera ser una decisión de estrategia nacional que comprometa un conjunto de actores para el éxito del proyecto. En igual medida, este conjunto de actores debieran analizar las eficiencias actuales, los perfiles de servicios, para determinar su real aporte y así establecer su perfil, su volumen de operaciones, y la inversión, la transferencia de fondos federales como en muchos casos para obras, ampliaciones, dragado, etc.

Un puerto, debe pensarse como proyecto económico por fuera de los límites políticos provinciales, para atender a una región y no para competir entre vecinos, o lo que sería peor, para satisfacer momentos o alianzas políticas coyunturales.

El actual sistema se configuró a partir de la Ley 24.093 con un Estado Nacional repartiendo puertos y dejando la responsabilidad de sus operaciones en manos provinciales. Reservándose solamente la competencia de autoridad portuaria.

Pues bien, este Estado debe resignificar el sentido del rol de autoridad portuaria, para dejar de ser una mera



burocracia, que exige papeles (ahora digitales) para autorizaciones de obras, dragados, etc, convirtiéndose muchas veces en obstáculo de la ya dificultosa tarea de gestionar un puerto en condiciones macroeconómicas complejas.

En tanto el interés público se encuentre por encima del negocio privado, resulta imperativo ratificar que el éxito de un puerto público no se mide por sus ganancias directas. Ergo, debiera tenerse presente, que el sentido de existencia de los puertos públicos no está dada en el hecho de existir desde hace mucho tiempo; sino en un desempeño equilibrado en el marco de un sistema que mide la contribución real de estos al desarrollo, único sentido de existencia.

Esto permitirá ahorrar malos gastos en proyectos insostenibles o inversiones en organizaciones que no tan solo no aportan al crecimiento, sino que obstaculizan este. Teniendo siempre presente que en la gestión de la cosa pública deberá buscarse la complementación, la colaboración, y que la competencia en este ámbito no



LO PRIMO
AL PORTO E' CAL PRIMO

BAJO TECHO SIEMPRE

Depósito Fiscal / Depósito Nacionalizado

25 años creciendo junto a nuestros clientes

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

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

mejora a nadie, sino que perjudica a todos.

El Estado Nacional, lejos de convertirse en interventor, ni mucho menos, obstáculo de las autonomías provinciales, debe procurar un Sistema Portuario Planificado, para eso, Autoridad Portuaria deberá significar: Análisis de cargas, necesidad de terminales, tipo de terminales, disponibilidad de bodega, flota requerida, red multimodal disponible, Análisis de Inversiones para funcionamiento y mantenimiento de la operación. Aporte del puerto a la región, en tanto motor económico para el empleo, arraigo, seguridad vial, medio ambiente, etc. Luego, estudiada la necesidad y su contribución, proceder a las factibilidades técnicas, y cumplimientos normativos; y no al revés.

Esto sostendrá un sistema equilibrado según una planificación nacional, o al menos direccionará las inversiones, los aportes nacionales y las mejores gestiones, sobre aquellos proyectos que realmente formen parte de un programa de prioridades estratégicas.

Esa impronta estratégica deberá gobernar el sistema. Y a partir de esto, con una mirada holística, se priorizará la reactivación o creaciones de ramales ferroviarios, conectividades viales, mejoras en la normativa de la marina mercante, asociaciones regionales para mejorar el comercio, enmiendas a normativa aduanera, revisión de leyes para la navegación, etc.

Cabotaje

Actualizarnos en cómo funciona el negocio del transporte marítimo, nos permitirá dejar de añorar una flota nacional de ultramar que resulta imposible recuperar en estos tiempos y concentrarnos en el transporte de cabotaje. Negocio mucho más al alcance de nuestras manos y nuestras decisiones.

Hablar de las posibilidades de flotas nacionales de ultramar, solo distrae de las actuales obligaciones o posibilidades concretas como lo es el cabotaje nacional. Los puertos fluviales del norte y los puertos de nuestro litoral marítimo, específicamente los de la región patagónica se verían beneficiados con una política que aliente esta actividad en general, aunque el impacto favorable se vería en todo el sistema.

En relación al cabotaje nacional marítimo, la oferta exigua de líneas, y la frecuencia de la existente, conspiran contra el desarrollo de la actividad portuaria que año a año ve reducido su movimiento, salvo para la actividad



pesquera.

Los puertos de la Región Norte hoy, por distintas razones, entre las que se encuentra, la falta de bodega, o sea un cabotaje nacional prácticamente inexistente, tienen una operación marginal. Puede verse esto en cualquier reporte mensual de actividades que publican distintos organismos oficiales con competencia en la materia. Prácticamente solo el movimiento de combustible removido a través de una naviera privada y alguna actividad de las barcas propias de un reconocido cargador.

Salvo Posadas, a fuerza de “excepciones” (waivers) y de ingentes esfuerzos políticos, económicos y administrativos, estableció una línea para la salida de su incipiente actividad portuaria que dio inicio el pasado año. Ahora bien, dadas las distancias de los puertos de estas regiones y resultando de obvia eficiencia el modo fluvial o marítimo, parece impensado que nuestros puertos sigan regalando negocios a la logística de transporte automotor.

Es claro, la carga busca ser movida y si no encuentra respuesta segura rápida y económica, hace prevalecer otras modalidades de transporte. Claramente, el camión. Entonces, ¿el camión, como modo, goza de múltiples beneficios?, o ¿el transporte fluvio marítimo de cabotaje, no ofrece respuestas satisfactorias a las necesidades de los dadores de carga?-

Dando por ciertas, ambas respuestas, debiéramos hacernos cargo de lo que está a nuestro alcance, es decir, analizar el conjunto de ineficiencias que hoy acarrea la actividad de cabotaje fluvio marítimo.

En ese sentido, todos, absolutamente todos los interesados del sector entienden que con la carga fiscal que recae sobre la actividad, no resulta posible ser competitivos respecto a otros modos de transporte. La suma de falta de competitividad, se advierte claramente en una comparación directa con la actividad con los vecinos de

la región.

Paraguay como ejemplo, hoy muestra con orgullo ser la tercera flota fluvial del mundo, mantiene un sistema impositivo conocido como “triple diez” (10% IVA, 10% Ganancias y 10% de Cargas Sociales).

Los costos de tripulación en una bandera y en la otra arrojan diferencias insostenibles para la actividad. Y no se trata de salario, sino de las cargas y la estructura con la que funciona. Veamos.

Partiendo de los distintos regímenes de franco, por ejemplo, por día de trabajo, un tripulante argentino goza de 0,8 días de franco, contra el 0,3 de un tripulante de bandera paraguaya. Esto, no tan solo habla de los costos, sino que resulta en la necesidad de contar con más tripulantes para atender una misma embarcación.

Es decir, además del impacto económico per cápita, engrosa la nómina de trabajadores de una empresa de bandera nacional; esto sin contar que, por normativa, en Argentina, se exige un número mayor de tripulantes respecto al país comparado.

Tomando caso por caso, las diferencias salariales no resultan significativas salvo para las categorías o funciones más bajas, caso 2° Maquinista, Engrasador o Marinero, pero los aportes patronales de esa bandera resultan ser el 17%, contra un 37% de la nuestra.

En materia de costos laborales, como ejemplo concreto, una tripulación de bandera nacional para un convoy con remolcador y 20 barcasas tipo Mississippi, entre Asunción y San Lorenzo, hoy es el 102% más gravosa que la del país vecino.

En relación a los costos, la carga impositiva en los combustibles contribuyen a una matriz poco competitiva, por eso se entienden los reclamos multisectoriales para aplicación del artículo 12 de la Ley 27.419 sobre la instrumentación de un subsidio operativo equivalente al cincuenta por ciento (50%) del impuesto a los combustibles efectivamente consumidos por cada buque de bandera argentina o con tratamiento de tal, que realicen tráficos de cabotaje.

El estado actual, del cabotaje nacional y su baja oferta de bodegas y servicios, claramente conspira contra el desarrollo de la actividad de los puertos públicos, pero además y como agravante a revisar, en atención a esa reducida oferta de flota, cuando los servicios se realizan con embarcaciones de bandera extranjera, lo que inhibe la realización de transbordos en otro puerto argentino

(Ley de Cabotaje del año 1944), la carga sale a ultramar por puertos uruguayos.

Ahora sí, vistos algunos de los inconvenientes de la flota mercante de cabotaje, debemos dejar en claro que la competencia de esta, no está dada contra flotas de otras banderas, sino que la competencia tanto en el norte como en el sur, se da contra la logística automotor, que claramente goza de múltiples beneficios.

Por esto, es usual ver viajar al sur más de 2.000 kilómetros; partidas de caños para la industria petrolera de la Cuenca del Golfo San Jorge, o ver a poblaciones completas cuyos servicios supermercadistas, corralones y el grueso de sus insumos, son abastecidos por rutas. En el norte, rutas nacionales como la 11, la 12 o la 14, son verdaderas trampas mortales, tanto por el estado de deterioro por el volumen de cargas que absorben y desde luego por el cuantioso número de camiones que allí transitan.

Vías Navegables

Ahora bien, afirmamos lo obvio, “sin vías navegables aptas, nada es posible”. No importa cuánta superestructura portuaria tengamos, ni de cuánta carga dispongamos. Si la operación no puede ser planificada en sus volúmenes, en sus fechas, a la larga o, más bien a la corta, el negocio se verá en peligro.

Algo que resulta tan obvio, muchas veces, no lo es tanto cuando observamos las demoras en las decisiones de inversión del Estado Nacional o Estados subnacionales, o las administraciones portuarias propiamente cuando se trata de sus accesos o espejos de agua.

No importa cuántos barcos ingresen al puerto, con solo uno de ellos que necesite hacerlo, los requerimientos de una vía navegable en condiciones, un canal de acceso apto, una zona de giro segura, y una adecuada profundidad a pie de muelle, serán variables inamovibles para el movimiento de cargas, para las autorizaciones oficiales y para los compromisos contractuales correspondientes.

Siguiendo con las obviedades, en términos de rendimiento de la inversión en dragado y señalamiento, no es lo mismo si la operación en el puerto la realizará un buque al año o mil buques al año.

El traspaso de los puertos a las provincias, transfirió responsabilidades sobre la infraestructura y en ese aspecto, para muchos de esos puertos las cuestiones relaciona-

das con el dragado principalmente y el señalamiento, funcionan como determinantes del éxito, desarrollo, crecimiento o sostenibilidad de estos.

El peso relativo de este componente es tan determinante, que puede condicionarnos la economía general del país, como sucede con la pérdida de calado de la Vía Navegable Troncal, o puede sacar de operación a un puerto, como es el caso de Barranqueras, o condicionar las cuentas de otros.

Cuando este asunto importante no se resuelve por la vía del volumen de operación, es decir con ingresos propios, como se realiza en múltiples puertos, como por ejemplo La Plata, las decisiones de solución pasan por el Tesoro Nacional o Provincial, motivo no menor, no tan solo para disponer de una política integrada en materia de dragado, sino como afirmamos, un Sistema Portuario Planificado.

Vimos cómo el Estado, con altos niveles de ineficiencia, y escasos equipos desde el cambio de paradigma económico en los años '90, fue desapareciendo de esta tarea y se fueron posicionando empresas privadas destacadas, algunas nacionales y otras, las más importantes, firmas internacionales.

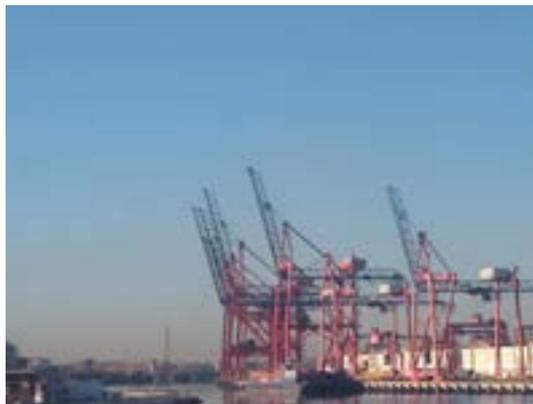
Desde la central decisión de profundizar el Río Paraná a la fecha, también se fue configurando un nuevo escenario para la actividad en relación a los requerimientos de dragado y señalamiento.

La Vía Navegable Troncal evolucionó de la mano de la concesión a Hidrovía S.A.

Con lo poco que le quedaba de equipos, el Estado, a través de la entonces Subsecretaría de Puertos y Vías Navegables atendía esporádicamente los tramos compartidos de los ríos transfronterizos con Paraguay y algunas puntuales intervenciones en puertos como el de Mar del Plata.

Claramente, las capacidades menguadas y la desinversión, convirtieron al Estado más en un problema que en una respuesta efectiva para las necesidades de los puertos en materia de profundización de accesos y espejos de agua bajo su dominio.

Otros actores desarrollaron su actividad y crecieron en relación a ese residual (comparados en volúmenes) que quedaba por fuera de los iniciales 22 millones de metros cúbicos en promedio que significaron las profundizaciones y el mantenimiento de la medular vía navegable de Timbúes al Océano.



Con independencia de las recomendaciones de concesionar a más de una firma para atender la VNT, la prórroga de la concesión convalidó el modelo de atención mediante una sola empresa.

A la fecha, la consolidación en la región, las capacidades operativas, la experiencia adquirida, las inversiones ultra amortizadas, la modernización constante; entre otras virtudes, le permitió incorporar, a esa firma, como clientes, por fuera de la VNT a puertos como Quequén, Bahía Blanca, a las Comisiones Administradoras del Río de La Plata y del Río Uruguay, La Plata, Dock Sud, y otros tantos. Tantos, como que hoy podemos decir que, en relación a los metros cúbicos, una sola empresa mueve el 90% de las necesidades en el país.

Naturalmente, una empresa internacional con la obligación y la responsabilidad de dragar 30 millones de metros cúbicos anuales en la VNT tiene la gimnasia, la experiencia, las capacidades, los equipos, los recursos humanos y todas las posibilidades de darle servicios, a todos los puertos que lo requieran. Lo cierto es que el nuevo escenario se configura con un mercado absolutamente dominado por una sola firma, que atenta contra el desarrollo del sector privado nacional, y en algunos casos con la supervivencia de algunos actores, y que se conspira contra la posibilidad de mejoras de precio y servicios, producto de la falta de competencia.

En esta variable determinante, como es el dragado, la competencia entre empresas supone virtuosismos.

Independientemente de las empresas o de los tipos de contratos, ya sean por volúmenes (metros cúbicos) o proyectos (diseño), el precio de estos además de los costos de movilización y desmovilizaciones y los costos operativos, deben contener como corresponde, los riesgos y las ganancias. Sin embargo, en nuestro país, esas

ecuaciones normalmente incorporan costos adicionales en función de nuestra realidad económica como lo son, el tipo de cambio, el costo del combustible y la mano de obra, como factores diferenciales.

Las necesidades de mantenimiento de las profundidades seguirán existiendo y cada puerto obtendrá el resultado que pueda. El Estado podrá seguir eligiendo a quien subsidiar, y los que queden por fuera de estos, verán imposible el negocio o lo harán a costa del deterioro de otras posibilidades.

Entonces, podemos pensar en una actividad integrada a las necesidades de todos los actores portuarios y no solo a los que responden a la actividad agroexportadora, que: 1) fortalezca la competencia partiendo la concesión de la Vía Navegable Troncal según las características de sus tres o cuatro tramos; 2) que fortalezca los puertos que realizan el cabotaje mejorando las condiciones de los contratos con exenciones impositivas o promociones a la actividad propiamente; 3) que se determine el pool de puertos a atender y se contraten servicios más rentables a largo plazo; 4) que se fortalezcan técnicamente los organismos públicos para eficientizar los procesos y no depender de gestiones a contrarreloj para algo tan determinante para la vida de nuestros puertos; o todas juntas y algunas más.

El rol del Estado es fundamental en encaminar una política que atienda las necesidades en materia de profundizaciones y mantenimiento. Sirva de información para quienes ven con recelo esta intervención, que la hoy tan ponderada VNT, le costó al Tesoro Nacional casi 300 millones de dólares en sus diez primeros años, según datos de la BCR.

Control

Los organismos federales de control en Argentina representan, en distintas instancias de la operatoria, un desafío de tiempo y dinero.

En cuanto a la Aduana, la operación, ya sea de exportación o importación, supone un momento virtual que luego se complementa con uno presencial, cuando se hace efectiva esa operatoria cargada al sistema - Sistema María.

En esta instancia, la virtual, independientemente de las mejoras posibles y modernización del sistema, el servicio en líneas generales parece satisfacer los requerimientos de los usuarios. En el ámbito presencial

aparecen algunas observaciones para tener en cuenta.

La recalada de un buque reúne a miembros de SENASA, Migraciones, AFIP y PNA que cada uno, según su competencia, realizan los controles de cumplimiento normativo y las verificaciones de correlatividad entre la documentación y lo físico.

En relación a la seguridad, debe garantizarse esta en las operaciones del transporte marítimo, pero también de las instalaciones portuarias en relación al posible tráfico ilícito de estupefacientes, contrabando, terrorismo, narcoterrorismo, lavado de dinero, tráfico de personas, polizonaje e inmigración ilegal, como también los aspectos ambientales.

En cuanto al pesaje de la carga, -pesaje neto-, el Código Aduanero, según sus dos vertientes, los controles se realizan a los efectos fiscales y/o a los efectos punitivos. Este debe ser llevado a cabo por el puerto con balanzas declaradas ante la autoridad oficial competente o por el sistema de control de calado y sondaje de tanques (draft-survey).

En estos controles, propiamente los aduaneros, cuando se trata de mercadería en cabotaje, son variadas las voces de distintos sectores de la actividad que expresan la necesidad de desactivar el conjunto de obstáculos que representan en la actualidad.

Ejemplo concreto y sobre los que se realizaron diversas presentaciones, son los controles en la única línea que en el país se dispone para el transporte de cabotaje y operaciones de transbordo de contenedores desde Puerto Nuevo y Dock Sud hacia Ushuaia, donde para evitar demoras o pérdida de viajes, lo que naturalmente impacta altamente en los costos, se solicita se prevea efectuar los controles intrusivos en destino final, autorizando la carga y el transporte mediante precintos. Estas voces expresan desde, si corresponden dichos procedimientos, hasta por qué deben pagarlos la carga. Como los puertos son “zonas primarias aduaneras” se sobreentiende la competencia de la Aduana. Si la respuesta fuera que sí tienen campo de actuación, la pregunta es: ¿Por qué le imponen a la actividad un cobro por esto?

La gendarmería o la policía u otra institución del Estado cuando realiza sus tareas en rutas o estaciones, no le cobran al camionero o al ferroviario esa inspección; la aduana sí. Además, esto implica tiempo, y sabemos que tiempo, en estas operaciones, es igual a plata.

La aduana tiene una función recaudatoria que, para realizarla, se vale de herramientas de control. Ahora bien, resulta que, en relación a su faz de control, impone cobros por servicios, que implican una nueva recaudación. Esto, se evidencia en los “servicios extraordinarios” u horas extras de 19:00 a 7:00. No resulta redundante aclarar que la actividad portuaria (giro, amarre, aprovisionamiento, consolidación, desconsolidación, carga, descarga, etc.) no se interrumpe en un horario determinado sino hasta que se completó la operación; esto para mejor eficiencia económica del sistema.

En este caso, el Estado, sobrecarga de costos esta actividad, ya que además impone una dotación de control para la inspección, de acuerdo al tipo de habilitación (jefe de turno, verificador, guarda, perito draft), que la mayoría de las veces no resulta necesaria, pero se abonan igual, inclusive muchas veces, con adicionales por viáticos.

Algunas Agencias, tienen calculado este sobrecosto a un promedio de u\$s 0,15 por tonelada de carga; que lógicamente se traslada al costo del servicio.

Puntualmente, sobre el cabotaje, resultaría analizable la eliminación de la Guía de Removidos, que es el documento que avala la operación entre puertos nacionales y su reemplazo por una Carta de Porte.

Al costo operativo de estas recaladas, se suman cobros como las tasas de Migraciones que, en determinadas operaciones (entrada – salida), puede llegar a costar más que el resto de los servicios asociados; aproximadamente hasta US\$ 3.000.

En esa suma también hay que considerar los aranceles establecidos por SENASA, más los “servicios extraordinarios requeridos” y el pago de “Trámite Urgente” que este organismo impone.

En otro orden de cuestiones y con una afectación más específica sobre algunos puertos, en general de mediana o baja operación, se reclama como un obstáculo insalvable la imposición de un scanner para control de cargas, dado los altos costos para adquisición de estos.

La mirada sobre los servicios federales para el comercio exterior y el transporte interno de mercaderías debe necesariamente enfocarse con el objetivo central de mejorar las condiciones de la operación, y en el caso de las exportaciones y las importaciones, de agilizar la actividad haciéndolas más competitivas y menos costosas, en un marco de mayor transparencia y trazabilidad



de los controles.

Definiciones

Resulta entonces categórica la afirmación de que la carga impositiva, los costos en cada parte de la matriz, van condicionando y asfixiando la actividad y sacándola de mercado, como respuesta concreta de transporte eficiente, económico y ambientalmente sustentable.

Por ahora se da respuesta a la imperiosa necesidad de que los negocios vinculados a la agro exportación no caigan en niveles de ineficiencia, y que esta, no conspira contra los negocios directos y la competitividad y, en consecuencia, contra la baja de ingreso de divisas.

Es decir, estamos gestionando al límite, una actividad que podría ser motor de desarrollo económico en distintas regiones del país y en consecuencia de la economía nacional.

La pregunta es, cuánto falta para bajar del límite.

Categóricamente se afirma que, los casi 5.000 km de litoral fluvial y marítimo, en algunos tramos con dos márgenes, los más de 100 puertos entre públicos y privados, la cantidad de recaladas anuales en esos puertos, el volumen de operaciones, la cantidad de pasajeros, los millones de toneladas, la cuantía de TEUs, el peso del comercio exterior, los miles de trabajadores involucrados, los múltiples desafíos, existentes, el potencial infinito de la actividad para el desarrollo económico, social, el empleo, el conocimiento, la industria y oportunidades, entre otras tantísimas cuestiones, obliga y nos emplaza a revisar la actualidad de nuestro sistema. Principalmente sus reglas (leyes, decretos, resoluciones) y la forma de gestionarlo. En este sentido hay mucho para corregir, mejorar.

Reglamentar la Ley 27.419, para que cumpla cabalmente con el objetivo de ser un instrumento para el

desarrollo de la Marina Mercante Nacional y la Integración, Fluvio Regional. Generar certezas para alentar inversiones privadas y públicas. Revisar las necesidades de excepciones o flexibilizaciones a la Ley de Cabotaje, convocar a las entidades sindicales para generar marcos laborales competitivos para mucho más trabajadores. Lo que no resulta viable crear, es que esto se pueda llevar a cabo cuando a las múltiples limitaciones de los estados provinciales, debemos adicionarle los diferentes entes públicos que tiene repartidas las posibilidades de hacer política de Estado, detrás de definiciones estratégicas.

Hoy el organismo que tiene representación, no tiene potencia. El que tiene potencia, no tiene competencia, y el que tiene competencia no tiene ni fortaleza económica, ni técnicas para abordar la problemática. Léase, Ente Nacional de Control y Gestión de la Vía Navegable, (ECOVINA), Administración General de Puertos (AGPS.E.), Subsecretaría de Puertos, Vías Navegables y Marina Mercante.

Todo lo que hay y puede haber en nuestros tantísimos kilómetros de litoral fluvio marítimo, amerita que, sobre la base de estos actuales organismos, se refundan en una Agencia Federal de Navegación y Puertos, con la debida representación de los gobiernos subnacionales, con la necesaria autarquía, con ingresos producto de concesiones, permisos, arrendamientos, alquileres, habilitaciones, tasas, peajes, etc. y una estructura profesional con remuneraciones gobernadas por la ley de contratos de trabajo, una gestión activa y con las capacidades técnicas para intervenir de forma decidida en la mejora de todo el sistema.

El formato de esta Agencia Federal, podría replicar partes de algunas buenas prácticas de otras latitudes, pero no tratar de implantar modelos que no se corresponden con nuestra cultura administrativa, política y de gestión. Sobre la base de la actual AGP, aprovechando su capacidad técnica y la gimnasia desarrollada estos años en la gestión de la concesión de la VNT, debiera consolidarse una Agencia, cuya conducción debiera ser colegiada en la aprobación de las decisiones estratégicas, y ejecutiva en su dirección y operación.

Su Consejo de Administración debiera tener, naturalmente, representación de los estados provinciales, pero, además, contar con los sectores interesados, como el productivo, armadores y portuarios. No se puede

governar intereses, sin contar con la representación de los interesados. En esto, buena muestra fueron los consorcios de gestión portuaria que a partir de la descentralización que propició la Ley de Puertos, integran en sus filas a concesionarios, permisionarios y gobiernos subnacionales.

La Dirección Ejecutiva, debiera enclavarse en tres pilares fundamentales:

- la Planificación Estratégica, en cuanto a las vías navegables y la planificación portuaria y proyectos estratégicos.
- La gestión y el control de concesiones y servicios, el relevamiento del estado de las vías navegables y canales de acceso portuario y el estudio, como insumo para las decisiones.
- Autoridad de aplicación y órgano gestor de la política normativa en materia portuaria (habilitaciones, obras, infraestructura, superestructuras, etc.). En navegación como autoridad nacional de aplicación para habilitaciones, controles y certificaciones propias para toda la actividad.

Surge importante, por último, determinar si la gestión del Puerto Nuevo seguirá en manos de Nación, o, en el marco de la Ley de Puertos, será transferido a la Ciudad. Todo indicaría que el formato de ente público no estatal resulta el más adecuado.

MEGATRADE

Seguí informado!

**Mira todo nuestro contenido
también en digital**



Ingresa a nuestro sitio web

www.revistamegatrade.com.ar