


MEGATRADER

www.revistamegatrader.com.ar

Año XXI Nro. 236 Noviembre 2012

 @ReMegatrader

Los desafíos de las autopartes

En la feria Automechanika Argentina se ve el enorme desarrollo del sector y también los desafíos que enfrenta: Cómo equilibrar la balanza comercial deficitaria cuando el objetivo del Plan Oficial es llegar a producir al 2020 casi 2 millones de autos. La clave de insertarse mejor en la cadena de valor global, en medio de dificultades competitivas, problemas para exportar y una extrema concentración en Brasil.

La diversidad de la promoción comercial

La tarea del Instituto de Desarrollo Productivo de Tucumán (IDEP)

Corredor Bioceánico Aconcagua

Detalles del ambicioso proyecto

Como ven el shipping los número uno del negocio

Detalles del libro "Dynasties of the sea"

MEGATRADE

DESTACADOS

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

Revista mensual con circulación por suscripción

Llega a cargadores, embarcadores y operadores de comercio exterior

Año XXI N° 236 Noviembre 2012

Director-Editor

Darío Kogan

Diseño Editorial

G.K Design

Suscripción anual a Revista Megatrade versión impresa y digital y

MV Megatrade Virtual

Capital Federal \$300

con recargo por envío al interior

www.revistamegatrade.com.ar

contacto@revistamegatrade.com.ar

suscripcion@revistamegatrade.com.ar

Av. Corrientes 2565 2° 10 (C1046AAP)

Tel: (54 11) 4952-5167

Buenos Aires, Argentina

Registro de la propiedad intelectual 240.963

Informe de Situación

La Fragata y la conciencia marítima

4

Infraestructura y Transporte

Corredor Bioceánico Aconcagua: detalles del ambicioso proyecto

5

Desde Tucumán

La diversidad de la promoción comercial

13

Las dinastías del shipping

Empresas tradicionales familiares o públicas, el papel de la banca y el equity capital, los dilemas

16

Aduana

Controles del proyecto

Megapuertos

20

Feria y Mercados

Automechanika y los desafíos de las autopartes

21

Nación Leasing

Continuando con el apoyo al sector naviero

25

Visión oficial

Detalles de la misión a Vietnam

26

LIDERES MUNDIALES EN OPERACIONES PORTUARIAS AL SERVICIO DEL CRECIMIENTO DE LA ARGENTINA



4 **TERMINAL 4**

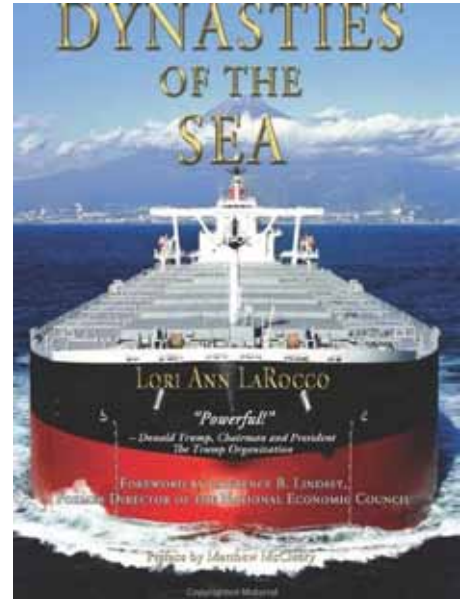
Lifting Global Trade.
APM TERMINALS

Av. Edison y Prefectura Naval Argentina - (C11D4BCA) Puerto Nuevo - Buenos Aires

Tel: +5411 4590 0900 Fax: +5411 4590 0991 www.terminal4.com.ar

Lori Ann LaRocco, autora del libro "Dynasties of the Sea", nos cuenta detalles de las entrevistas con los número uno del negocio naviero global

Los dilemas del shipping: Empresas tradicionales familiares o públicas, el papel de la banca y el capital de riesgo



La autora, Lori Ann LaRocco

Anticipamos en la edición pasada que este mes se lanzó en EE.UU. el libro "Dynasties of the Sea: The Ships and Entrepreneurs Who Expanded the Era of Free Trade" (editado por Marine Money International 2012, un reconocido grupo dedicado a publicaciones y conferencias sobre financiamiento del shipping a nivel mundial). Escrito por Lori Ann LaRocco, joven y talentosa periodista, el libro examina por primera vez una de las principales fuerzas en el comercio global y el desarrollo económico: El shipping mundial y los magnates que manejan dicha industria cuyos perfiles son muy poco conocidos.

Armadores familiares tradicionales o empresas que cotizan en Bolsa, grupos de inversión de

capital de riesgo, el libro muestra la visión de hombres y mujeres que son parte sustancial en el desarrollo de la globalización. Hacíamos referencia a que si bien el shipping oceánico se mantiene como uno de los negocios más importantes del mundo, también es uno de los más volátiles. Afectados por esos imponderables así como los climas y circunstancias políticas, la cultura de los armadores ha mantenido sus compromisos con la industria y el libro muestra cómo deben lidiar con estas vicisitudes.

Dado lo interesante de la propuesta, consultamos los detalles a la escritora Lori Ann LaRocco quien entrevistó en el libro a los líderes de empresas armadoras y de casas financieras, como

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

Perú 779/83
(1068) Capital Federal
Tel. 4300-9700 al 03
Fax: 4300-9704
Correo Electrónico:
capitanes@ciudad.com.ar
Web site:
www.capitanes.org.ar



Jim Tisch, de Loews Corporation; John Fredriksen de Frontline Ltd.; Angeliki Frangou, de Navios Maritime Holdings; Peter Evensen de Teekay Corporation; Philippe Louis-Dreyfus de Louis Dreyfus Armateurs Group; Wilbur L. Ross Jr. de WL Ross & Co.; Dagfinn Lunde de DVB Bank; Morten Arntzen de Overseas Shipholding Group, Inc., así como E Rajaish Bajpaee, de Bernhard Schutle, Charles Fabrikant de SEACOR, John Fredriksen de Frontline, Michael A. J. Parker de Citigroup, Andreas Sohmen-Pao de BW Group, Tor Olav Trøim de Seadrill, Gerry Wang de Seaspan, Roberto Giorgi de V Ships o Kristin H. Holth de DNB Bank. También Nicholas A. Pappadakis, Robert Yuksel Yildirim y Jacob y Niels Stolt-Nielsen.

Los perfiles cándidos y detallados en primera persona de "Dynasties of the Sea" ofrecen un crítico análisis interior en la psicología de la actual generación de magnates del shipping y de cómo ven los riesgos políticos, económicos y de medio ambiente, hasta cómo perciben el mundo del mañana.

Lori Ann LaRocco, al señalar su experiencia en los muchos meses de entrevistas, señaló que ya con anterioridad sabía que el shipping es un indicador que se anticipa a la economía, pero cada vez más entiende que por frente a su valor, es una de las industrias menos reconocidas. La mayoría no tiene en cuenta que detrás de un contenedor hay mucho esfuerzo por hacer el comercio más libre, dice.

Con más detalle, al consultarla sobre si se mantiene en los armadores ese espíritu romántico del shipping, LaRocco nos cuenta que los armadores tradicionales definitivamente poseen la pasión y el romance por la industria. "La forma en que desarrollan sus historias me hacen sentir a mi misma como un "marino". Su amor por el mar y sus tripulaciones se hizo evidente en las conversaciones", destaca y especialmente los armadores de empresas familiares como los griegos.

Nicky Pappadakis, presidente de Intercargo – asociación internacional de armadores de carga seca líder mundial- por ejemplo, habló muy apasionadamente sobre la importancia de la tripulación y como considera el valor de la familia. "Se mostró muy orgulloso de las varias generaciones de familias trabajando para su empresa. Además constantemente citaba a su padre y abuela. Una de las frases favoritas que citó y que su abuela compartía con él se refería a los ciclos y era muy simple: 98 buques y 101 cargas es igual a un éxito, 101 buques y 98 cargas es igual a un fracaso", relata LaRocco.

Por su parte, otro entrevistado como

Phillippe Louis-Dreyfus, también miraba atrás con nostalgia los días en que los acuerdos se hacían con un apretón de manos, mientras que hoy se arreglan por medio de abogados. "Por eso prefiero mucho más el tiempo cuando la palabra de una persona era suficiente para hacer la carga y el tráfico. Hoy muy a menudo tenemos gente de negocios que no se apega a sus compromisos. Esto se ha convertido en un principio del management en grandes empresas, lo que no solo es muy malo para la ética sino también para la eficiencia en los propios negocios", dice Louis Dreyfus en el libro. Otro punto que destaca Lori Ann LaRocco



Angeliki Frangou, de Navios

“Defendiendo e impulsando el crecimiento de la industria de la construcción y las reparaciones navales”



Cámara de la Industria Naval Argentina

Paseo Colón 797 Piso 4º Oficina "A" (C-1063ACT) Buenos Aires Argentina
Teléfonos/Fax 011 4342-4245 / 4118 camaradelaindustrianaival@live.com.ar

de sus encuentros, es la animosidad contra los grandes bancos. Por ejemplo, Louis-Dreyfus así como Jim Tisch y Kristin Holth hablaron sobre el rol de los grandes bancos en el problema de la sobrecapacidad de bodega actual y por ende de los problemas de rentabilidad en el negocio.

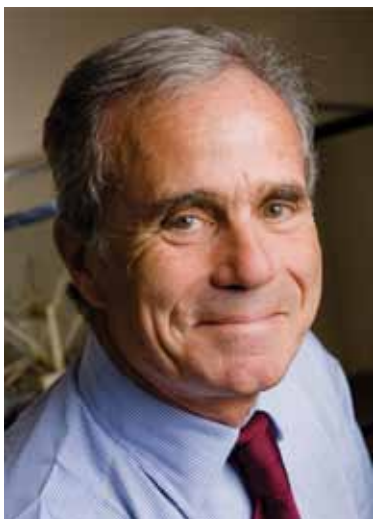
Louis-Dreyfus fue el más duro, señalando que los bancos pusieron presión en los armadores para aceptar dinero casi gratis, a menudo ofrecían 100% de financiamiento sin interés alguno. "Así los bancos han jugado un muy torpe -sino perverso- rol en ofrecer plata barata a los armadores que no sólo no lo merecían, sino que no necesitan", advirtió

Jim Tisch de Loews Corp. no se contuvo cuando hizo su evaluación sobre el tema "...los facilitadores fueron los bancos que dieron dinero a esos proyectos. El Señor solo sabe porqué los bancos hicieron esto. Y la razón puede ser simple, especialmente porque la gente naturalmente proyecta a través de una línea recta. Entonces si el valor del índice de charteo esta en 100, a lo sumo puede ver que caerá a 90, pero es difícil que la gente prevea que caerá a 25, porque en muchos casos se olvida de lo volátiles que pueden ser los mercados del shipping", dijo Tisch.

La conversación con Sohmen-Pao de BW Group uno de los grupos marítimos líderes en tanqueros, gaseros y offshore, fue muy interesante comparando como la industria del shipping ha cambiado desde que su abuelo inició la compañía. Cuando tuvo que entrar en el negocio hubo que ser más horizontal en las decisiones y necesitó de un ejército de contadores. "Hoy hay que ser más vertical, donde todos necesitan ser escuchados", dice.

En el funcionamiento de la empresa familiar no se da un enfoque de arriba hacia abajo como era antes. "Mi abuelo maneja-

Phillippe Louis-Dreyfus



ba los negocios de forma que era perfecto para su tiempo, y mi padre hace lo mismo. En el caso de mi abuelo, la información era más concentrada, y los acuerdos eran más centralizados. La fuerza de trabajo actual tiene una diferente expectativa en términos de participación. Estamos operando en un ambiente más fluido e incierto y tenemos una organización que apunta a dar respuestas frente al enorme incremento del flujo de información. Pienso que puede ser peligroso tratar de tener un manejo exacto al de las primeras generaciones debido a que el mundo no es el mismo", argumentó Sohmen-Pao.

LaRocco advirtió además que en sus entrevistas las diferencias más grandes que notó entre los negocios de propiedad familiar y las empresas que cotizan en bolsa, es como se ven a los accionistas. Por ejemplo los directivos de las empresas familiares – que de todos modos son enormes hay que recalcarlo- como la de Jacob Stolt-Nielsen, rápidamente destacaron la diferente mirada en cuanto al largo plazo y cómo pueden ser más ágiles en sus decisiones e inversiones, además de que no están presionadas cada trimestre para responder a los accionistas que están esperando determinado retorno.

Sohmen-Pao destacó la sobrecarga que significa responder a los accionistas para una empresa que cotiza en bolsa frente a un grupo de negocios privado.

Estrategias

En el libro, John Fredriksen, dueño de una compañía de tanqueros líder a nivel mundial, volvió sobre sus 52 años en el shipping y sobre cómo construyó sus negocios con dos elementos principales: la demanda por el valor y la aversión por el riesgo

"Esto es porque siempre pienso sobre cuánto puedo perder por hacer un negocio, hasta cuánto más puedo hacer", le dijo a LaRocco. En su clásico acento noruego explicó cuanto de rápido se puede cerrar un negocio si el acuerdo es bueno. "A una compañía pública le puede demorar un año tomar una decisión sobre esto, mientras que nosotros lo podemos hacer en una hora. Una vez compré una plataforma petrolera por cerca de US\$650 millones habiendo discutido tres minutos sobre el tema en un almuerzo", se sonrió ante la periodista.

Lo que la autora encontró al ir delineando el libro fue la discordancia sobre la visión del negocio entre los inversores de capital de riesgo o de equity capital y los armadores tradicionales.

Los titanes del capital privado de riesgo como Wilbur Ross, un inversor americano especializado en la reestructuración de empresas fallidas y compras apalancadas



Sohmen-Pao de BW Group

en segmentos como acero, carbón, telecomunicaciones, inversiones externas y textiles, señaló que la industria del shipping podría estar mejor con el capital de riesgo llevando al máximo frente a los pequeños armadores. "Creo que la consolidación podría ayudar definitivamente a la industria, pues presumiblemente, si cinco grandes firmas controlan la actividad, eso centraliza mucho más la toma de decisiones. Como segundo elemento, si eres un jugador más grande, tendrías una mejor inteligencia sobre lo que ocurrirá en la industria. En cambio ser pequeño te deja sólo y tu comprensión sobre lo que está ocurriendo en la industria, es probablemente más pequeña", dijo Ross. Lógicamente los armadores de empresas de origen familiar no lo ven así.

Stolt-Nielsen por ejemplo, señala que una empresa de negocios familiar se lleva mejor porque puede tener el foco sobre el largo plazo. "Cuando la empresa es manejada por la familia y cree en algo, tiene ventajas, porque pueden quedarse en ese foco. Una compañía pública que cotiza en bolsa debe mostrar ganancias cada trimestre, no pueden ser pacientes", dice.

Michael Parker del Citi, destacó la preocupación de muchos a los que la autora entrevistó en el libro sobre el compromiso de largo plazo en la industria naviera.

"No veo el equity capital como una sustitución de largo plazo. Mi sentimiento es que ese capital de riesgo que invierte en el sector está mirando siempre al mediano o corto plazo. Por otro lado, ya existe un gran pool de capital privado dentro de la industria ofreciendo dinero a los armadores", advierte.

Con respecto a los términos de oportunidades, obviamente India y China fueron las regiones destacadas por los líderes, así como Sudáfrica, especialmente por sus minerales y explotación de commodities. Robert Yuksel Yildirim, titular de un gran holding que maneja varias empresas en diversos rubros y que tiene parte en la naviera CMA CGM, lo explicó con mucho entusiasmo. "Sudáfrica es un país muy rico



Robert Yuksel Yildirim



John Fredriksen es el armador número uno del mundo y según LaRocco hace parecer a Onassis como un hombre de poca monta. Este hombre en los últimos diez años le dio a sus inversores U\$15 mil millones en dividendos, al mismo tiempo es de los ejecutivos que aman su trabajo y visitan a los tripulantes y familiares que han sido secuestrados en sus barcos por piratas en Africa.

por su minería, hemos hecho negocios desde el lado del tráfico, pero ahora es tiempo de invertir en puertos y logística", señaló.

En cuanto a China, Gerry Wang, CEO de Seaspam Corp. uno de los líderes mundiales en materia de manejo y colocación de buques, señaló en su entrevista la diferencia de culturas y estrategias: "La gente no tiene la mejor información de la situación en China. Por ejemplo, en EE.UU. quieren que los precios de las propiedades suban, mientras que en China quieren que bajen porque hablan de igualdad social y advierten que los desarrolladores están haciendo demasiado dinero. Entonces ver que los precios de las propiedades chinas están bajando es un signo positivo, es lo que ellos quieren. Operadores en "short selling" como Jim Chanos no entienden eso. Tienen una agenda diferente, no entienden a China", se quejó. Otro tema que emergió en las entrevistas combinando preocupación y disgusto fue el de la crisis de la deuda soberana de los países. En ese sentido dice LaRocco, todos reclaman por un mejor liderazgo para salir de la situación.

Cuando la autora de "Dynasties of the Sea" habló con Angeliki Frangou, de Navios, se notó exasperación en su voz grave: "La cuestión más importante en Europa es que se le dieron falsas promesas a los jóvenes. Cualquiera que sepa algo acerca de la realidad conocía la promesa de un empleo de por vida en el sector público. Promesa que nunca se cumplió. Europa tendrá que cambiar su actitud. Este es un problema esencialmente europeo. Entonces necesitamos entender que esta falta de empleo no se

salvará con el Estado. Esa es una mentira", señaló

Jacob Stolt-Nielsen fue muy fuerte al decir que no existe una situación muy mala en la economía global, sino que lo que está mal es que no haya líderes. Por ejemplo, en EE.UU. hoy se están discutiendo minucias en lugar de tomar la situación juntos y discutir otros cambios que se pueden hacer encontrando un terreno común, dijo. "En realidad no se está haciendo nada y las cosas se ponen cada vez peor. En Europa la situación está igual pero tenemos 27 países y no podemos ponernos de acuerdo. Hasta que alguien se asuma como líder y tengamos un Churchill o un Eisenhower. Necesitamos gente que se haga cargo, de otro modo el impacto de la falta de liderazgo continuará", señaló.

Nicholas A. Pappadakis



Maipú 535 - 1er. piso - C1006ACE - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina
Tel: (+5411) 5279-5555 - Fax: (+5411) 5273-2281
E-mail: info@maruba.com.ar - Web: www.maruba.com.ar