

34 AÑOS EN EL COMERCIO EXTERIOR, EL NEGOCIO NAVIERO Y LA LOGÍSTICA GLOBAL

MEGATRADE

Año XXXIV Nro. 406 noviembre 2025

www.revistamegatrade.com.ar

@ReMegatrade

El comercio exterior en la mira desde el interior

MARCO PARA ACUERDO ARGENTINA-EE.UU.
COMO HACER PROSPECTIVA SIN INFORMACIÓN

NOVEDADES PORTUARIO NAVIERAS

SE PROFUNDIZA EL DEFICIT
ESTRUCTURAL DE AUTOPARTES

Compacto y eficaz Elevamos su carga todos los días

La solución inteligente para contenedores, productos a granel y proyectos

LIEBHERR

Equipamiento Portuario



Av. Juramento 1775 2° • Capital Federal
Buenos Aires, Argentina • Tel: 43984-4100
Mail: Lag-gruasportuarias@liebherr.com



MEGATRADE

Periodismo de especialidad.

Tendencias globales y regionales en logística de comercio exterior, según la visión de los propios operadores.

Forma parte del portal y la red de la comunidad Megatrade de cargadores, embarcadores y operadores de comercio exterior, al mercado naviero, puertos y de logística global de Latinoamérica.

Año XXXIV Nro 406

Noviembre 2025

 **Director-Editor**
Darío Kogan

 Tel: (+54) 911 40433288
suscripcion@revistamegatrade.com.ar
contacto@revistamegatrade.com.ar
www.revistamegatrade.com.ar
Buenos Aires, Argentina
Registro de la propiedad intelectual 240.963

Destacados

Informe de Situación - 4

Movidas portuario-navieras,
los números del comercio
y para qué sirve la IA

Comercio de Servicios -11

Cómo la IA ayuda a ser global

Córdoba-14

La mirada del comercio exterior desde el interior
La hora de planificar en serio?:

Balance comercial-21

Vuelven a poner el acento en el
déficit de autopartes

Encuentro del IIDM -23

Análisis del Derecho Marítimo;
entre lo tradicional y lo nuevo

Marco para acuerdo con EE.UU.- 27

Cómo hacer prospección a largo plazo
con información casi nula



Informe de Situación

Movidas portuario-navieras, los números del comercio y para qué sirve la IA

Por Dario Kogan



Novedades interesantes en el ámbito naviero, desde la aprobación de un proyecto portuario que ya viene avanzando en Timbúes, bajo el RIGI, que vendría a revolucionar la actividad en Rosafé, hasta las movidas que se dicen estar avanzando para que la Prefectura Naval se quede con el manejo de la titulación de los tripulantes en el marco del REFOCAPEM, tarea que hasta hoy cumple la Armada con eficacia. También aparecen algunas pujas en cuanto al manejo del control de tráfico en la hidrovía a partir de algunos intereses privados. *Será?*

Mismo en el marco de la hidrovía, se habla mucho de potenciar los puertos de Entre Ríos y el siempre pendiente desarrollo de Ibicuy. Más allá del interés de empresas serias y no tanto en su desarrollo, algunos insisten en que para que este puerto con buen calado pueda llegar a ser clave en la vía para mover minerales, fertilizantes, granos diversos; se hace necesario contar con ventajas impositivas de promoción para que la carga llegue.

Más al sur, va comenzando el desarrollo de las instalaciones que se necesitarán para sacar la energía por Río Negro. Las petroleras, dicen los que saben, seguramente tendrán bajo su manejo cualquier instalación portuaria que se quiera instalar para sacar el gas. *"Son miles de millones de carga que se moverán y la inversión para las instalaciones de transformación y exportación offshore es enorme, pero es la llave del negocio y las petroleras no van ceder esa parte clave"*, señala un experto.

Por otro lado, se vienen algunos cambios en las máximas autoridades de consorcios de gestión portuarios en la provincia de Buenos Aires.

En el tema naviero, se habla de definiciones que se están elaborando a nivel oficial con especialistas del sector para reformular la Resolución 340 vinculada al cabotaje que los gremios cascotearon con los amparos, especialmente respecto a la definición de servicio esencial, que quedaría afuera, para apuntar a reducir el exceso de tripulantes, o revertir la oposición de algunos empresarios temiendo la competencia en un mercado escuálido. De judicializarse el tema, se iría directamente a la

eliminación de la histórica Ley.

Impo y Expo

En estas páginas, analizamos los números del comercio exterior, con muchas quejas por el nivel de importaciones. El problema es que las exportaciones no crecen y todavía no hay conciencia que sirven para mucho más que generar divisas y sacar recursos genuinos a los que trabajan. Siempre se dice que es mejor importar para exportar más. Independientemente de si hay superávit.

También hablamos de exportación de servicios y cómo la IA puede hacer global a una pyme, simplemente con utilizarla en determinados procesos. Claro que, para eso, primero hay que vencer el "sobre entusiasmo" de que "algo hay que hacer con IA", aunque no se sepa qué... analizando cómo las empresas manejan sus actuales procesos.

Un elemento que se reiteró durante un encuentro organizado por el gobierno de la Ciudad de Buenos Aires es que la IA es un complemento para eliminar tareas repetitivas. Es como tener a una suerte de "junior" que responde a su jefe, pero que nunca salió a patear la calle. De todos modos, hay quienes entienden al más alto nivel de los think tank internacionales, que la IA tiene y tendrá más capacidad que cualquiera que quiera manejarla. Esto, como bien señaló Joaquín Navajas, director del laboratorio de Neurociencias y profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad Torcuato Di Tella en un reciente comentario en La Nación. Hace dos años, las IA más avanzadas respondían al azar y hoy alcanzan o superan el nivel de doctorado. *"No falta tanto para que ninguna persona pueda evaluar la calidad de las respuestas que producen las IA"*, dice. Entonces, es mucho más que una ayuda?. Añade que el debate al más alto nivel en los países desarrollados es cómo supervisar algo que sabe más que nosotros. Asimismo, habría que apuntalar una IA que tenga valores humanos y no se concentre sólo en decirnos los que queremos escuchar. Claro que esa tarea excede a los tecnólogos, licenciados en comunicación y marketineros de moda.

Preocupa una medida que posterga las deudas del Estado con los exportadores

Una nueva medida que patea la devolución de reintegros y el recupero del IVA, vuelve a quitar previsibilidad a los exportadores.

La Resolución 1834/2025 permitiría “nominar en dólares” los saldos pendientes y utilizarlos recién a partir de 2027 para compensar otros tributos. Esto se da tras años de reclamos de los exportadores por el fuerte incremento en los montos de reintegros y recupero de IVA pendientes de devolución.

Desde la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA), se manifestó un firme y claro rechazo a la medida, que según señala *“afecta la competitividad de las empresas y compromete la previsibilidad que necesitamos para operar con eficacia en los mercados internacionales. La resolución sorprende pues, de alguna manera, constituye un reconocimiento tácito de la imposibilidad de cumplir con la deuda que el Estado mantiene con los exportadores”*.

En ese sentido la CERA sostiene que este tema es muy relevante. *“La exportación no se puede tomar sólo como fuente de generación de divisas. Es trabajo y desarrollo: genera empleo, impulsa inversión y promueve el crecimiento federal del país. En ese contexto, la previsibilidad es clave: postergar incentivos esencia-*

les hasta 2027 debilita nuestra capacidad de competir frente a otros países que sí sostienen esquemas estables. Las señales importan: necesitamos políticas claras que acompañen a quienes generan divisas genuinas”, añade Landa.

La medida que posibilita la dolarización de saldos a favor de libre disponibilidad en impuestos nacionales vinculados a operaciones de comercio exterior y los reintegros a la exportación, vuelve a profundizar las dudas que tienen los exportadores respecto al pago de las deudas que tiene el fisco; esto en lugar de pensar en cómo desde el Estado se puede promover la actividad. *“El esquema opcional propuesto introduciría un diferimiento adicional a tasa cero en dólares, pero de costo financiero real para el sector privado, en muchos casos de sostenimiento imposible; esto a efectos de permitir que el Estado pueda postergar, aunque sea parcialmente, obligaciones que debiera cumplir en tiempo y forma. Desarrollar mercados requiere previsibilidad”*, afirmó el presidente la CERA.



Erik Meade, actualmente Director General de DHL Global Forwarding México, liderará la región de América Latina

DHL Global Forwarding acelera la digitalización y avanza en cambios en la organización

Para impulsar el rendimiento a largo plazo y la innovación, DHL Global Forwarding está lanzando una nueva estructura denominada “Digitalización Acelerada”. Esta iniciativa, dice en un comunicado, escalará las capacidades digitales, implementará soluciones impulsadas por inteligencia artificial y reforzará la posición de DHL como líder digital en la industria global de transporte y logística.

Tim Robertson, actualmente CEO de DHL Global Forwarding Américas, ha sido nombrado Vicepresidente Ejecutivo de Digitalización Acelerada.

Las áreas de enfoque incluirán la transformación acelerada de los centros de servicio de DHL Global Forwarding para operaciones administrativas, la implementación global de procesos aduaneros automatizados mediante IA, y el lanzamiento de un concepto digital para atender las necesidades de pequeñas y medianas empresas.

Robertson continuará siendo miembro de la Junta Directiva Global de DHL Global Forwarding.

La compañía señala que para fortalecer aún más el enfoque en el cliente y aumentar la capacidad de respuesta ante las cambiantes necesidades de los mercados diversos dentro de la región de las Américas, la compañía ha nombrado a dos nuevos ejecutivos para su Junta Directiva Global. Michael Young, actualmente CEO de DHL Global Forwarding USA, liderará la región de América del Norte (incluyendo EE.



UU. y Canadá), y Erik Meade, - *en la foto*- actualmente Director General de DHL Global Forwarding México, liderará la región de América Latina (incluyendo México, Brasil, América Central y el Caribe, y América del Sur de habla hispana).



“Al redoblar esfuerzos en digitalización y asignar atención dedicada a nivel directivo para América del Norte y América Latina, buscamos mejorar nuestra ejecución y cumplir con nuestras ambiciones de crecimiento. El nombramiento de Tim Robertson, un ejecutivo experimentado con profunda experiencia en gestión estratégica, operaciones, TI y optimización de procesos empresariales, representa un gran avance. Michael Young aporta más de 30 años de experiencia en liderazgo en mercados globales, con un sólido historial en compromiso con el cliente y estrategia comercial. Erik Meade ha demostrado un liderazgo excepcional en

América Latina, combinando un enfoque emprendedor con excelencia operativa y un profundo entendimiento de las necesidades de los clientes en mercados de rápido crecimiento dentro de esta importante región. Los tres aportan la experiencia y energía necesarias para desbloquear oportunidades de crecimiento en este mercado dinámico y para liderar a nuestro gran equipo de especialistas hacia el éxito”, dice DHL GF. Los nuevos cambios entrarán en vigor a partir de diciembre.

Cruel en el Cartel

Como dice el tango.
"Cruel en el cartel. La propaganda manda cruel en el cartel. Y en el fetiche de un afiche de papel se vende la ilusión, se rifa el corazón"
Como un fiel recuerdo de lo que no pasó; en un edificio -abandonado o tomado?- del centro de la ciudad de Rosario se puede ver aún el cartel oficial que anuncia la futura puesta en valor para instalar allí la sede del Ente de Control y Gestión de la Vía Navegable -ECOVINA- decretado durante la presidencia de Alberto Fernández y que iba a manejar con estructura y presupuesto propio el mantenimiento de la hidrovía.
Pura ilusión? o dejaron el cartel porque en la política argentina nunca se sabe?.



SEGURIDAD Y EFICIENCIA EN EL TRANSPORTE FLUVIAL-MARÍTIMO

WWW.NAVIOSARGENTINA.COM





Compañía Navios Argentina S.A.
Navios South American Logistics Inc.

➤

TRANSPORTE FLUVIAL DE CARGAS SECAS, LÍQUIDAS Y LPG.

➤

TRANSPORTE MARÍTIMO DE COMBUSTIBLES LIVIANOS Y PESADOS.

➤

ALMACENAMIENTO Y DESPACHO DE COMBUSTIBLES, GRANOS Y MINERALES.

Cecilia Grierson 355, C1107 , Buenos Aires, Argentina, 1107 Teléf. +54 11 4891-7700 - info@naviosargentina.com

El canal de Suez mueve sus fichas para que retornen los Mega portacontenedores

La Autoridad del Canal de Suez está intensificando sus esfuerzos para que los grandes portacontenedores regresen a través de esta estratégica vía de tránsito, tras la mejora de las condiciones de seguridad en el Mar Rojo. El presidente de la ACS, el almirante Ossama Rabiee, visitó personalmente algunos buques para demostrar la preparación del canal para operaciones a gran escala.

Precisamente Rubbie visitó el paso del CMA CGM Jules Verne, un buque de 396 metros de eslora con y 176.000 TB, durante su tránsito hacia el norte desde Singapur hasta el Líbano. Esta travesía marcó el primer tránsito hacia el norte por el Canal de Suez tras su paso por Bab El-Mandab, lo que representa un hito importante en la recuperación del canal tras la crisis marítima de los hutíes que comenzó en noviembre de 2023. También visitó el CMA CGM Helium en su viaje inaugural por el canal, un buque de 335 metros de eslora y 130.000 TB.

“El restablecimiento de la calma en la región del Mar Rojo impondrá una nueva



realidad a la comunidad naviera: la necesidad de que las líneas consideren seriamente la modificación de los schedules para volver a transitar por Bab el-Mandab y el Canal de Suez”, declaró el funcionario.

A principios de este mes, la Autoridad anunció planes para intensificar las reuniones con las principales navieras para debatir el pronto regreso de los portacontenedores mediante viajes experimentales, en distintas fases.

La gente de la naviera francesa reconoció que no hubo dificultades durante su tránsito por el Mar Rojo y la región de Bab el-Mandab, y que ve mejoras en la seguridad de la navegación y reducido los tiempos de espera y tránsito especialmente en la

zona sur. Para CMA CGM no hay opción al paso por el canal de Suez. De hecho nunca abandonó ese paso, siempre escoltando sus buques por patrullas francesas. Por su parte, hace unos días desde Maersk se afirmó que hay entusiasmo con un regreso total, y la naviera israelí Zim afirmó que planeaba hacerlo "tan pronto como sea posible". Octubre marcó la tasa mensual más alta de retorno de buques desde el inicio de la crisis, con 229 embarcaciones. De julio a octubre hubo 4.405 buques en tránsito con un tonelaje total de 185 millones de toneladas.

Algunos especialistas dicen que el riesgo de ataques de los hutíes no está eliminado del todo.



CREANDO NUEVOS HORIZONTES



Hablemos, cuéntenos sus retos: **Boskalis International B.V. Sucursal Argentina**

Reconquista 559, 5º piso, C1003ABK, Capital Federal, Buenos Aires, Argentina, T + 54 11 4312 5949, www.boskalis.com

Desde hace dos años, los huties atacaron más de 100 buques mercantes que navegaban por el Mar Rojo, hundiendo cuatro de ellos, capturando otro y matando al menos a ocho tripulantes. El tráfico marítimo se

redujo en un 60 % debido a la redirección de los servicios alrededor del Cabo de Buena Esperanza.

Sin embargo, persisten obstáculos importantes para el retorno a Suez. Los elevados

costos de los seguros marítimos siguen siendo una de las principales causas de los retrasos en la reanudación de las operaciones por parte de muchas de las principales navieras, según representantes del sector.

Cuando retomar el paso por el Mar Rojo tiene que ver más con especulaciones del mercado que con la guerra

Según Lloyd List, hay muchos que creen que la vuelta al canal de Suez puede generar inestabilidad en el mercado de contenedores, ya que el desvío por el Cabo de Buena Esperanza está absorbiendo el tonelaje extra. Pero el medio inglés advierte que mantener los desvíos del Mar Rojo sólo para absorber un poco de capacidad adicional es como curar una herida de bala con una "curita".

Se enfoca sobre la situación de los fletes de contenedores que tienen que bajar, de acuerdo a los datos que maneja. Si bien en el pasado se dieron milagros a ese respecto, no parece que se repitan, sea o no que vuelva el tráfico por el Mar Rojo.

Por un lado, la cartera de pedidos de buques está en su máximo histórico. Se espera que un promedio de casi 2 millones de TEU entren al mercado cada año hasta finales de

2027; esto al mismo tiempo que la demanda está flaqueando. El mes pasado, la flota de portacontenedores superó por primera vez la marca de los 7.000 buques, un hito notable para una flota que ha experimentado un crecimiento impresionante tanto en número (24%) como en capacidad (41%) en lo que va de la década. El aumento de volumen logrado a principios de este año, cuando Trump y China se enfrentaban, se ha visto erosionado desde entonces.

Agrega Lloyd List, que no tiene sentido seguir esperando para volver a Suez: las tarifas caerían hasta un 25 % a nivel mundial en 2026, incluso sin un regreso al Mar Rojo. *"Es mejor asumir todo el dolor desde el principio, en lugar de prolongarlo"*, dice el medio. Incluso existe una corriente de pensamiento que sostiene que es mejor regresar cuando la demanda es menor para

reducir la congestión prevista en los puertos europeos que muchos prevén.

Agrega un concepto particular: Un pavo siempre intentará retrasar la Navidad el mayor tiempo posible, si tiene la mínima chance, a pesar de la inevitabilidad de su destino.



B2B Maritime SA

"A new style of ship agents"

B2B MARITIME SA - HEAD OFFICE

LIBERTAD 293 - 4th Fl. - C1012AAE - BUENOS AIRES - ARGENTINA

Tel Ops: +54-11-5239-8554

Tel Acct: +54-11-5239-8553

Rotative: +54-11-3482-4343

Main email: ops@backtoback.com.ar

B2B MARITIME SA - UPRIVER BRANCH OFFICE:

SARGENTO CABRAL 1483 - 2nd Fl. "B"

ZIP CODE 2200 - SAN LORENZO PORT - ARGENTINA

Main email: b2b.upriver@backtoback.com.ar

Tel: +54 9 3476 537028



ESCALA GLOBAL, PRECISIÓN LOCAL

Potenciamos su negocio con tecnología, velocidad y confianza

✉ trp_comercial@trp.com.ar 🌐 trp.com.ar 📷 @dpwbsas.trp

TERMINALES
RIO DE LA
PLATA
Backport Andorra

DP WORLD

Bandera de Singapur crece y le gana el cuarto lugar global a Hong Kong

El informe World Fleet Monitor del 1 de noviembre de Clarksons Research muestra en cuanto a la situación de los registros de bandera, que la flota de Hong Kong perdió el 12,6%, mientras que la de Singapur aumentó un 24,7%, lo que provocó un intercambio de posiciones en el ranking.

Otros datos clave del informe, incluyen la continua y sólida demanda de nuevos buques portacontenedores y una creciente flota fantasma con niveles récord de cambio de bandera para evadir sanciones, como el aumento masivo del registro de Benín. Este experimentó una drástica expansión de casi el 50.000% en 2025, incorporando buques vinculados al comercio iraní. Este aumento forma parte de una tendencia más amplia de cambio de bandera por parte de los buques sancionados como parte de flotas fantasma.

Por otro lado, el informe señala que si bien la actividad general de construcción nueva

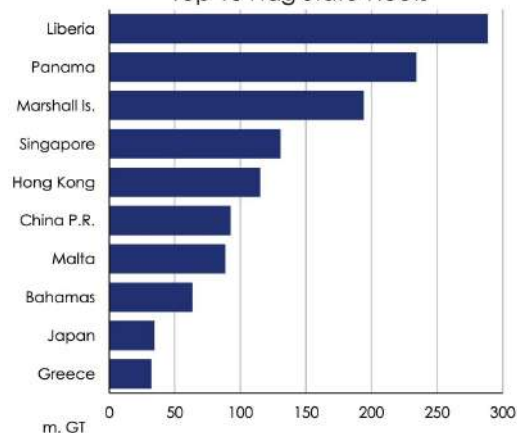


fue moderada en 2025 en comparación con 2024, los pedidos de portacontenedores se mantuvieron excepcionalmente altos.

Asimismo, el número de buques sancionados ha aumentado, y una parte significativa de ellos ahora utiliza banderas falsas o no registradas para evadir las sanciones. Esto está impulsando altos niveles de cambio de bandera, dice.

Finalmente, el monitor refleja la volatilidad geopolítica, ya que las recientes tensiones comerciales entre EE. UU. y China provocaron un aumento de las tarifas portuarias durante el período.

Top 10 Flag State Fleets



ESCALA GLOBAL, PRECISIÓN LOCAL

Potenciamos su negocio con tecnología, velocidad y confianza

✉ trp_comercial@trp.com.ar 🌐 trp.com.ar 📷 @dpwbsas.trp

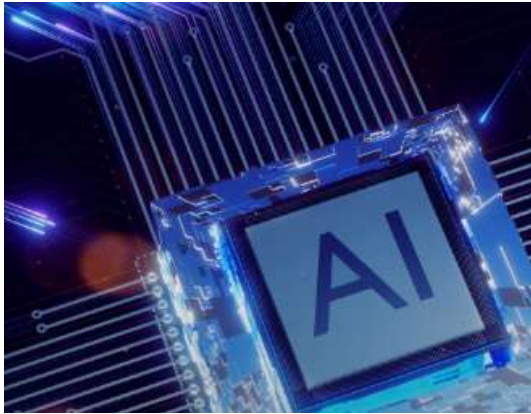
TERMINALES
RIO DE LA
PLATA
Backport Andorra

DP WORLD

Cómo la IA ayuda a ser global

Cómo la Inteligencia Artificial aplica de forma transversal a los procesos de las empresas y que puede servir incluso sin proponerlo para globalizar a una pyme en las más diversas actividades, fue uno de los conceptos destacados del seminario BA Exporta: IA aplicada para la internacionalización en América Latina. El encuentro fue organizado por la Dirección General de Promoción de Inversiones y Comercio Exterior, que depende de BA Invest, de la Subsecretaría de Inversiones del Ministerio de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, junto con la Fundación ICBC que esta desarrollando fuerte su Academia de Transformación Digital.

El encuentro se enfocó en una suerte de ABC sobre lo que representa la IA y su aplicación, derribar algunos mitos al respecto, tendencias y retos, casos de empresas que ayudan a la incorporación de tecnología en CABA incluso para aquellos que buscan escalar sus negocios en la región y de quienes aplican la IA en sus procesos que incluyen su relacionamiento con clientes y



proveedores del exterior. El seminario fue abierto por Hernán Lombardi, ministro de Desarrollo Económico de CABA y Macarena Santos Muñoz directora ejecutiva de la FICBC -*abajo en las fotos*-y contó con el apoyo de los equipos de ambas

organizaciones, Nicolas Belsito, director de Promoción de Inversiones y Comercio Exterior de CABA y el equipo: Sabrina Laura Rodríguez, Mercedes Emilce Claverie y Camila Pachinik por BA Invest y María de Andrés Varela y Ezequiel Eborall, entre otros, de la FICBC. Lombardi destacó que la ciudad de Buenos Aires significa 20% del PBI del país, y 70% de la exportación de servicios argentina. De los unicornios de tecnología del país, 10 tienen origen en la ciudad, que cuenta con una política de desburocratización y desregulación, estabilidad regulatoria, es líder en Fintech, cuenta con



Puertos y Logística

Vehículos

Energía

GRUPO MURCHISON

Juntos, movilizamos proyectos creando futuros

grupomurchison.com.ar

tradicionales y reconocidas universidades y una población, que, entre otras cosas, tiene el mayor nivel de inglés de América Latina, lo que marca un ambiente de competitividad para todo emprendedor.

Uno de los paneles del encuentro, estuvo moderado por Augusto Ardiles, Subsecretario de Inversiones en el Gobierno de CABA y contó con las experiencias de Germán Cugliandolo y Emanuel Santoro de la consultora Esto Es, y Pablo Perfetti de Streambe, una empresa que desarrolla software y procesos de transformación digital - *en la foto a la izq.* - Esto Es acompaña a las empresas en sus procesos de adopción de IA y sus representantes señalaron la necesidad de un diagnóstico estructurado, que permita entender el contexto, los procesos y las capacidades internas antes de implementar herramientas vinculadas a la IA. Durante el seminario se señalaron algunas barreras culturales y técnicas que se ven en



las pymes: la incertidumbre sobre por dónde empezar, la falta de tiempo y de capacidades internas para sostener el cambio, y la necesidad de alinear la IA con objetivos concretos de negocio, dijeron. Asimismo, expuso Rolando Matkovic, responsable de estrategias de innovación del Instituto Argentino de Inteligencia Artificial (INARIA) - *en la foto arriba a la der.* - Una entidad que nace como una iniciativa de entidades del Sistema Nacional de Innovación, con el objetivo de promover el desarrollo y adopción de la inteligencia artificial



para impulsar el crecimiento económico, social y tecnológico de Argentina. Diego Rubinstein, director y fundador de la agencia de marketing y publicidad DMFusion, - *en la foto arriba* - con más de 28 años en el mercado e implementando el



uso de IA desde 2023 y participa en cursos de la FICBC, destacó: “*Somos un socio estratégico, no un proveedor*”, y detalló cómo se pueden facilitar procesos dentro de las empresas, incluso para conectarse más eficazmente con el mundo a través de la IA. Algunos conceptos ya conocidos: se reiteró el concepto que la IA lo que permite es eliminar tareas repetitivas, y es transversal, generando soluciones para distintos servicios desde salud y marketing, hasta logística y retail.

Matkovic señaló que el cambio de paradigma es que con la IA se toman decisiones basadas en datos no en intuición. Reemplaza tareas, no personas, es un complemento, no compite con la gente, esto también exige capacitación para aquella persona encargada de esas tareas repetitivas. Comentó los dos casos de hubs de exploración tecnológica. El más conocido Silicon

Valley en California, que tiene el PBI de cualquier país desarrollado, pero también está Shenzhen en China – Apple diseña en EE.UU. pero produce en China- y que tienen varias características similares, como contar con el apoyo de universidades y capacitación. China también tiene fuerte inversión extranjera directa – los que apuestan en incubadoras saben que de 10 proyectos pierden plata en 9, pero en donde ganan, ganan mucho- y necesitan un ambiente para la planificación a largo plazo ya que se trata de ciclos largos de desarrollo.

En Latinoamérica se da 14% de las consultas sobre IA a nivel global y hay espacio para crecer.

Incorporar la IA a distintos procesos en las empresas y llevarlos a la nube permite tener una visión global y generar una proyección a modo de multinacional, dijeron. Pero no existen recetas para todos. Hoy en día

no hay una guía de buenas prácticas para replicar, y ante la ansiedad por implementar la IA, no hay que apresurarse – no es un copy paste - y antes ver en qué sirve y allí aplicarla a determinados procesos que se sepan que pueden hacer más eficientes. Es una ayuda, agregarón.

La IA se maneja con tokens -al sólo reconocer números, los tokens representan todo tipo de palabras y signos -, redes neuronales y transforms – cálculos probabilísticos, con cientos de miles de variantes que a una persona le puede demorar en responder varios años de trabajo 8 horas por día-. Pero señalaron que la IA no es un sustituto de la persona, no tiene empatía, sería como un cadete sin calle y se alimenta con elementos del pasado.

Rubinstein destacó el papel de los Agentes de Inteligencia Artificial, que serán quienes promuevan la IA en las empresas.



EXPORTAR es trabajo y desarrollo

Con mucho orgullo y satisfacción anunciamos la obtención de la certificación

IRAM-ISO 9001:2015

*para todos nuestros procesos de **Certificación de Origen:**
Preferencial y No preferencial tanto en formato digital como en papel.*

Esta certificación, que refleja nuestro compromiso de mejora continua, fue otorgada en el marco de la IQNet, brindando un reconocimiento a nivel global.

CONFIABILIDAD **CELERIDAD**
CONECTIVIDAD **CUSTOMIZACIÓN**

origen@cera.org.ar / +5411 4394-4482
Av. Roque Sáenz Peña 740, piso 1
CABA, Argentina

Diálogo con el presidente de la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CaCEC)

La mirada del comercio exterior desde el interior

La hora de planificar en serio?

La Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CaCEC) inauguró su nueva sede en el Parque Empresarial Aeropuerto (PEA) en la capital mediterránea. La entidad con más de 60 años de trabajo y que reúne a exportadores e importadores de bienes y servicios y sus proveedores, convocó a una presentación a funcionarios nacionales, provinciales y municipales, autoridades de la entidad, empresas socias, representantes de cámaras colegas y actores clave del sector productivo.

Del acto inaugural, encabezado por el presidente de CaCEC, Marcelo Bechara, - *en la foto*- participó el propio gobernador de la provincia de Córdoba, Martín Llargora.

Directivos de la entidad señalaron que las instalaciones de la nueva sede operarán como un centro neurálgico para el comercio exterior, siendo escenario de capacitaciones, reuniones estratégicas y eventos institucionales que fortalecerán la vinculación del entramado empresarial con los desafíos globales.



El nuevo espacio cuenta con auditorios integrables, salas de reunión, puestos operativos y áreas de networking -diseñadas para fomentar la innovación y el trabajo colaborativo-, agregaron.

Durante el encuentro, los socios de CaCEC recorrieron las nuevas instalaciones y dialogaron con las autoridades de la institución. En este sentido, coincidieron en que el nuevo espacio representa un salto de calidad para la internacionalización, el networking y la competitivi-



TecPlata

ARGENTINA AN ICTSI GROUP COMPANY

Tu puerto amigo

- ✓ Infraestructura de última generación
- ✓ Conectividad estratégica
- ✓ Servicio de atención al cliente 24/7
- ✓ Compromiso con la calidad y la seguridad

Contactános

-  [tecplata](#)
-  comercial@tecplata.com
-  www.tecplata.com



dad.

Bechara, - *en la foto*- asumió la presidencia de la Cámara hace unos meses; viene del sector de servicios tecnológicos, a diferencia de los históricos presidentes de la entidad, más vinculados a lo productivo en bienes, lo que marca la adaptación de la entidad a los nuevos tiempos. Tanto Bechara como el director ejecutivo de la Cámara, Sergio Drucaroff, resaltaron durante el encuentro, que, desde hace sesenta años, CaCEC impulsa iniciativas de alto valor colectivo como el Puerto Seco, el Depósito Fiscal, el Grupo TecX, el ISCE y el Radar Global.

Aprovechando el evento, donde también se presentó el nuevo logo de CaCEC, dialogamos con Bechara y ejecutivos de la entidad.

Megatrade: Cuánto dice de la nueva etapa de la Cámara el diseño de la nueva sede?.

Marcelo Bechara: El aspecto y las formas de nuestra nueva sede, de alguna forma reflejan los valores y la forma de ser y hacer que tenemos. Nos anima a tener espacios diferentes, más modernos, más amplios que están relacionados con el poder del diálogo y de la conversación. Por otro lado, las islas de trabajo apuntan a poner en marcha y en valor todo lo que es la colaboración. Además, tenemos mucha luz, vinculado con vivir el propósito de cada persona y cada empresa y el uso de nuevas tecnologías y materiales habla de la creatividad. De alguna forma con este nuevo espacio, reforzamos la identidad de la Cámara.

Esto sin dejar de apelar a la historia. El 16 de octubre CaCEC cumplió 61 años de vida. Y siempre nos queda vivo aquel grupo de cordobeses visionarios que pensaron, se juntaron y promovieron aquél propósito claro de acompañar a las empresas al mundo. A lo largo del tiempo, la Cámara se consolidó como un puente a nuevos mercados, se consolidó como una escuela para el desarrollo de talentos, y se consolidó como una forma de construcción de comunidad, con valores y con propósitos compartidos. Por eso, más allá de inaugurar una sede, lo que inauguramos es una nueva etapa.

M: Se habla de una nueva etapa que va más allá de crear puentes con el mundo?

M.B.: Tiene que ver con una etapa caracterizada para consolidar y reforzar lo que ya estamos haciendo y para construir futuro. Con un deseo de ser una cámara “expansiva”, inspiradora para el resto y para el mundo de las cámaras. En definitiva, posicionar a CaCEC como un referente regional, favoreciendo la inserción de las empresas. Soñamos con una cámara global, tecnológica, innovadora, permanentemente ocupada en la construcción de consensos, participando en la definición de las políticas públicas. Más allá de tener un rol testimonial o de ser descriptores de realidades, hoy creemos que los empresarios y las cámaras también pueden transformar realidades y en ese sentido, queremos ser protagonistas activos. El desafío de la Argentina es enorme. Y ahí es donde tenemos que dar lo mejor de nosotros; trabajar en forma conjunta, con una mesa de consenso, con presencia del Estado y de todos los actores.

M: Y allí cómo se inscribe el desarrollo del comercio exterior en un país que viene de crisis en crisis?

M.B.: Creemos que el comercio internacional es uno de los principales factores de desarrollo económico de un país y ni hablar de la provincia. Y en este sentido, Córdoba se caracterizó por ser una provincia progresista, y distintiva en el ámbito del comercio internacional. Por eso, CaCEC es una entidad posicionada con una misión clara de colaborar, liderar y promover la inserción de las empresas de Córdoba en el mundo. En ese sentido, contamos con una plataforma de servicios complementarios y muy diversos que tienen que ver con depósito fiscal, puerto seco, el ISCE para la formación de talentos, con el grupo TECX para poder incorporar la tecnología en

las cadenas de valor productivas, redes de información. Es decir, toda una plataforma concreta, amplia y que ya es bien valorada por los socios. Pero además formamos parte de un ecosistema, como UVITEC, - Unidad de Vinculación Tecnológica-; FECACERA - Federación de Cámaras de Comercio Exterior de la República Argentina, que presidimos- de ADEC - Agencia para el Desarrollo Económico de Córdoba-, el Foro Región Centro, el G7, - entidades líderes empresarias de la provincia- conformado además por la Unión Industrial de Córdoba, Cámara de la Construcción, Bolsa de Comercio, Cámara de Comercio, Federación Comercial y la Bolsa y la Cámara de Cereales de Córdoba, incorporación reciente.

Precisamente las siete instituciones, nos pusimos de acuerdo en una agenda estratégica que se organiza en siete ejes prioritarios que tiene que ver con la estabilidad macroeconómica y fiscal, la reducción del gasto público y la reforma tributaria, la promoción de la educación, el talento y el trabajo del futuro, la modernización laboral y combate a la informalidad, la producción sostenible, la transformación digital y la infraestructura, y la integración al mundo y promoción de nuevas inversiones.

Esto, lo destaco como ejemplo, porque tiene que ver con lo que señalaba antes, respecto a no solo dar testimonio de realidades, sino también de construir transformaciones.

M: Qué piensan del cambio institucional de ProCórdoba de la que forman parte sustancial?

M.B.: Formamos parte del ProCórdoba, que hace poco tiempo fue declarada como un ente autárquico, decisión que saludamos porque aporta simplicidad en la gestión y mayor agilidad, con el compromiso de promover una mayor cercanía entre el sector público y el productivo. Al ser una de las cámaras que lidera el ProCórdoba, obviamente queremos seguir participando en esta nueva etapa incidiendo en el diseño de lo que va a ser su programa. Ahora viene todo un trabajo que confiamos que sea en conjunto.

M: Dentro de esa nueva etapa de CaCEC, cuáles son los lineamientos o programa que encaran?

M.B.: Hemos definido una agenda de gestión para la nueva etapa. En primer lugar, el lineamiento con



la competitividad. Hoy todas las cámaras debemos ser responsables de poner este tema en la agenda. El segundo lineamiento tiene que ver con que queremos seguir liderando y promoviendo la internacionalización de las empresas cordobesas en el mundo. El tercer punto, tiene que ver con la vinculación con el sector público, con la academia, con los actores sociales para poder incidir positivamente en las políticas públicas. El cuarto lineamiento es el posicionamiento como cámara líder en cuanto a los servicios y la propuesta de valor que ofrecemos. Otro lineamiento tiene que ver con la construcción de comunidad. Esto también es muy importante, un ejemplo es el programa de experiencia del socio, aprender colectivamente, poder conversar respecto a los desafíos que tenemos, apuntando a que se eleve la inteligencia colectiva.

También hablamos de la formación de talentos. Hoy se dan nuevos requerimientos en la materia. Ha cambiado el perfil del consumidor y a nivel corporativo y esto requiere también incorporar nuevas competencias y a través del ISCE, brindamos diversos programas de formación.

M: Las exportaciones argentinas de valor agregado no crecen. Cómo va la situación de Córdoba y la incorporación de socios en la Cámara?

M.B.: La CaCEC cuenta con 400 empresas socias, dentro de una provincia con unas 2000 empresas que exportan, según datos de ProCórdoba. Las empresas que están en la Cámara tienen foco habitual y sostenido

en el comercio internacional y la entidad quiere que se incorporen todas las empresas que exportan, más allá de las grandes y medianas que lo hacen y que en casi 100% ya forman parte de CaCEC. Es en las Pymes donde tenemos la gran oportunidad para crecer en cantidad de socios.

De esas 2000 que exportan, una 800 lo hacen en forma habitual, empresas sólidas y líderes de sectores típicamente internacionalizados, y el desafío de la cámara es ir a más compañías que quizá no tienen esas condiciones y aquellas que tiene más dificultad para permanecer como exportadoras y también que se pueda resolver las dificultades de importar para producir o exportar. Esto, teniendo en cuenta lo que ha sufrido la Argentina en materia de importaciones; producto de algunas cuestiones macroeconómicas del pasado y que pueden seguir dándose, aunque en menor escala. Es muy importante que la cámara actúe para garantizar el flujo de importaciones que permitan la exportación.

M: En la participación por sectores, en la CaCEC se destacan en comercio exterior en general: alimentos, maquinaria, y bienes de consumo, también en construcción, automotriz, ingeniería, tecnología, electricidad, textiles, plásticos.

M.B.: La Cámara es muy transversal y eso nos distingue como comunidad y ecosistema. Siempre ha sido una cámara madre de otros proyectos que a lo largo del tiempo se han ido impulsando y se ha ido especializando no solo en lo que es importación y exportación, sino en lo que es la internacionalización de Córdoba.

M: Ud. viene del sector de exportación de servicios tecnológicos, asumir la presidencia viene a cambiar una tendencia donde los bienes exportables son los que mandan...

M.B.: Precisamente, hace pocos años varias empresas de la CaCEC empezamos a analizar cómo la tecnología estaba impactando cada vez más en la cadena de valor. Allí nos juntamos seis empresas a las que se sumaron otras más, pensando primero en cómo generar más conciencia para que las empresas aprovechen normativas como la ley de economía del conocimiento, la ley de software y analizar cómo la tecnología estaba impactando en la cadena de valor.

El 50% de los productos y los servicios del trading a

nivel internacional contienen componentes de conocimiento, software o tecnología. Y claramente esa va ser una tendencia en crecimiento. Incluso esto se ve con ejemplos de empresas que ya cambiaron su propósito fundacional. Empresas de tarjetas de crédito son hoy empresas de tecnología, líneas aéreas se asumen como compañías digitales que administran aviones. Hoy las empresas están todas incorporando tecnología y la IA está madurando a niveles acelerados, de allí que una Cámara de comercio exterior debe fortalecer la conciencia de la incorporación de la tecnología como un continuo permanente. Hoy apuntamos a promover que se hable más del tema, hacer sinergia para contar con voces unificadas.

En ese sentido, uno de los factores que me llevó a asumir la presidencia de CaCEC, es la voluntad y la decisión de darle más relevancia a la economía del conocimiento. Esto, más allá de atender las necesidades de las actividades tradicionales, como los sectores duros industriales de Córdoba, como el segmento automotriz, el autopartista, todo el complejo agro industrial y alimentario.

M: Quizá no hay conciencia de este tema ni en las empresas ni en los funcionarios o legisladores que tienen que decidir políticas, en cuánto a cómo mejoran los procesos con la tecnología y ahora la IA...

M.B.: La tecnología y la innovación como aporte a las cadenas productivas tienen un impacto importante en la exportación de los productos y de los servicios. Por otro lado, hablamos de la experiencia del cliente.

Vengo de una empresa del sector de la experiencia del cliente con la tecnología - CXTech, o Customer Experience Technology- y claramente estamos viviendo es un mundo donde cada vez más los procesos productivos de las empresas van a depender de la tecnología. Vemos el ejemplo del último lanzamiento de Tesla, cuyos directivos señalaron: "No somos un auto, somos un hardware conectado al internet de las cosas con software personalizado para el conductor". Si se mira el complejo autopartista y automotriz cordobés, tiene esa base tecnológica.

En ese sentido, la Cámara tiene un rol de divulgar el impacto que tiene la tecnología en los procesos productivos. Y el nivel de aceleración en su incorporación va a depender de cómo se van a ir refinando las propuestas

de valor de cada una de las empresas.

M: Es importante que esto llegue a los que deciden políticas públicas porque se puede hablar de mucha tecnología, pero si vemos la operativa de comercio exterior, todavía hay que llevar al puerto papeles para sacar la carga. Algo que es frustrante...

M.B.: Comparto totalmente. Pero desde mi punto de vista, se trata de un tema cultural. Uno tiene que trabajar en la cultura de la adopción de tecnología. Todavía en el día a día hay procesos manuales totalmente anticuados. Como el recorte de un troquel al retirar un remedio en una farmacia. Por eso, por ejemplo, insistimos con la incorporación al ISCE temas vinculados con la innovación. La tecnología y la IA, implica un proceso estructurado que permite implementaciones generalizadas en procesos claves en muchas actividades, desde la medicina hasta marketing y recursos humanos. La innovación es el medio, no el fin. Queremos que las empresas innoven, pero con un programa continuo y sostenible.

M: Si vamos a la situación de competitividad de las exportaciones, en los medios masivos la única

preocupación cuando se habla con los empresarios es “como ven la situación de dólar para exportar o para hacer frente a las importaciones”....

M.B.: En cuanto al valor del dólar, no creo que sea un tema central. En cambio, creo que hay muchas oportunidades para avanzar en una agenda de competitividad consensuada. La salida, más que pensar en el dólar, es revisar cuál es la estructura de costos internos que tienen las empresas. Y es ahí donde nosotros podemos trabajar para corregir. Ser descriptores de la realidad no alcanza, hay que participar activamente con propuestas. Por eso CaCEC se caracteriza por ser protagonista activo en esta materia, y hemos participado para incidir en los temas de modernización laboral, reforma tributaria, y como dije, venimos trabajado en generar propuestas para mejorar los costos de las empresas en materia de comercio exterior.

Cuántas veces los gobiernos de turno apelaron a devaluar y esto pudo generar “competitividad” durante un periodo efímero. ¿No será que todos nos tenemos que sentar para consensuar políticas y tomar el toro por las astas y ver qué es lo que tenemos que hacer y salir de las soluciones de siempre?.

Exportar es mucho más que hablar del tipo de cambio

¿Cuánto tarda una empresa en convertir un producto en verdaderamente exportable?. Y cuánto tarda el tipo de cambio en variar en la Argentina?. Estas son dos velocidades que explican por qué no hay ninguna reacción en un boom exportador argentino cuando se da una devaluación, dice Sergio Drucaroff, Director Ejecutivo de CaCEC - en la foto a la der. junto a Bechara y Violeta Lunar, Gerente de Negocios Internacionales de la Cámara-.

Algún boom exportador argentino tuvo que ver, por ejemplo, con el impacto tecnológico de lo que fue la siembra directa y la ampliación de la frontera agrícola con la soja, o a partir de que la economía del conocimiento se convirtió en el segundo complejo exportador, no por el tipo de cambio, añade.



Reconoce que ahora se dará probablemente un salto por el proceso de inversión en algunos núcleos dinámicos basados en recursos naturales como Vaca Muerta, el litio, la minería de cobre, pero no por "una mejora" en el tipo de cambio. Claro que cuando el tipo de cambio se aplan, pega más el costo argentino, la situación tributaria, los efectos de una mala infraestructura, etc. Coincide en que toda la competitividad sistémica

puede quedar impactada con un dólar más bajo, que además viene afectado por importaciones en momentos en los cuales la Argentina no tiene restricciones. Además, pega más en tiempos donde el mundo es más proteccionista. En realidad, aquí se está normalizando un ciclo de restricciones cuantitativas en las importaciones sin todavía haber resuelto cuestiones de competitividad micro económica, que son de

mediano y largo plazo. Y ese es el desafío y esa es la transición, dice.

Añade que ahora también hay que resolver la agenda exportadora, porque si no se empieza hoy, ningún tipo de cambio va a servir para vender más. Especialmente, en un mundo donde el 80% de las exportaciones se hacen entre países que tienen acuerdos comerciales y precisamente Argentina forma parte de pocos.

“Así la agenda incluye generar acuerdos

de integración y buscar nuevos mercados es clave; mucho más importante que mirar si el tipo de cambio está en 1500 o 2000 pesos. Tiene que ser una agenda para acompañar a las empresas para que puedan vivenciar periodos de cierta estabilidad de varios años que permitan generar una oferta exportable y en nuevos mercados. Hoy hace falta competir en un mundo donde hay mucho apoyo de los diferentes gobiernos para exportar, especialmente en materia de

líneas de financiamiento y la Argentina ha perdido mucho en esa materia, producto de cuestiones como las restricciones presupuestarias. Todo esto, siempre pensando que el equilibrio fiscal es un elemento central de cualquier economía sana”, cierra Drucaroff.

Hitos históricos

Drucaroff recuerda varios hitos de CaCEC en materia de generar puentes con el mundo.

Por ejemplo, en 1971 se crea la primera aduana no fronteriza de la Argentina y la opera esta Cámara. Hoy hay una subdirección de aduanas del interior, que permite a las empresas tener la operación aduanera cercana a su ubicación.

En 1991 la Cámara crea el ISCE, en aquel momento enfocado a generar profesionales de comercio exterior y hoy mucho más enfocado en ayudar a la competitividad más transversal de las compañías. Precisamente, resalta que se viene un proyecto de ampliación del campo formativo que va más allá de formar técnicos superiores en comercio internacional; cuestiones logísticas, idiomas, lenguaje de negocios y de relacionamiento internacional, hacia la exportación de servicios basados en el conocimiento.

Otros hitos tienen que ver con la creación de distintas instituciones, como ser protagonista del decreto que crea la agencia Pro Córdoba en el 2001 con la lógica público-privada; en el 2008 crea la UVITEC junto a otras entidades con una alianza para promover una agenda de innovación. Hoy tiene potencia, programas propios y resulta un hub de muchas empresas que hacen innovación en la provincia.

Más allá de contar un depósito fiscal habilitado desde 1971; en 2019, la Cámara desarrolla un parque industrial completo y con los excedentes de ese desarrollo genera su depósito fiscal con 50.000 m² propios. *“Hoy se expande con más empresas y genera estabilidad en la provisión de un servicio clave para quien hace comercio exterior ingresando a la aduana en Córdoba. Esa inversión hoy nos permite dar un servicio de intercambio de contenedores. Sin la misma, no sería posible generar los ahorros logísticos para el exportador al tomar el contenedor directamente en Córdoba - entre 700 y 800 dólares por equipo- al no tener que devolver el vacío en Buenos Aires o en Rosario”,* añade el directivo.

En 2021, en plena pandemia, se crea el grupo TCX, pensando en cómo potenciar Córdoba como un hub global de innovación y cómo generar una agenda en ese sentido para ser protagonista; siendo la economía del conocimiento el segundo complejo exportador del país. Así, añade, la creación del TCX tiene que ver con buscar todas las verticales, el software, los servicios audiovisuales, la biotecnología, la tecnología en productos como los médicos, el complejo autopartista de alta tecnología, la transición energética, que implican un mayor desarrollo industrial.



Imágenes de algunas áreas de la nueva sede de CaCEC

Impulsando fuerte a FECACERA

Este año FECACERA -la Federación de Cámaras de Comercio Exterior de la República Argentina- ha tenido un fuerte relanzamiento. *“Estamos trabajando sobre una agenda que tiene que ver con mejorar la competitividad y esto es independientemente de la coyuntura, como puede ser el valor del dólar, sino más bien con todo lo que son las regulaciones blandas que restringen la operación ágil, la necesidad de desburocratización y desregulación”*, dice Bechara.

“Nosotros como operadores del interior, tenemos una mirada distinta”, agrega. CaCEC participa de la Federación junto con otras cámaras de comercio internacional como las de la región centro - Santa Fe, Rosario, Norte, San Francisco, Rafaela, Mendoza, San Juan, Salta, Tucumán, Madryn, entre otras, a las que este año se sumaron las cámaras del Maní y de Proteína Vegetal-. *“Se trata de una mirada del exportador del interior que muchas veces sufre limitaciones y extracostos muy fuertes”*, dice. Por ejemplo, se pregunta porqué revisar el contenedor dos veces cuando llega al puerto de Buenos Aires, si ya se liberó en la Aduana de Córdoba y todos los actores involucrados trabajaron bien. *“Eso puede llevar a perder un buque o pagar 20/30% del costo”*, añade.

Recuerda que FECACERA publicó un documento que subió a su portal con 25 propuestas de medidas vinculadas al comercio exterior que no tienen costo

fiscal. Las mismas fueron presentadas al gobierno y en paralelo a los distintos organismos y ministerios involucrados. *“No sólo planteamos las dificultades sino las soluciones basadas en el conocimiento operativo que vivimos con el exportador y el importador, no en algo que alguien nos dijo. Son aquellos quienes, por ejemplo, operan en nuestro depósito fiscal y si tienen un problema lo transmiten y eso nos permite llegar a los funcionarios y presentar propuestas que realmente son factibles de implementar”*, agrega.

A este respecto, sin embargo, aún son pocas las propuestas que avanzaron. Evidentemente uno de los problemas es la participación de muchos organismos interviniendo en estos temas y la dificultad de coordinar las acciones. Desde desregulación pueden pedir desburocratizar y desde la Aduana pueden responder, *“si pero la firma la pongo yo”*. *“Estamos en una etapa de transición en esta materia, y la previa a las elecciones no permitió avanzar mucho. Se espera que en esta nueva etapa del gobierno los cambios se aceleren”*, advierte Drucaroff.

DERECHO MARÍTIMO Y DEL TRANSPORTE

Siniestros de Casco
Derecho Marítimo, Aduanero y Portuario
Seguro Marítimo
Transporte y Logística

Profesional en Zona Rosa Fe:
Dr. Matias Bongiorno
Cel. +549415817356

CABA
Dra. Liza Pozzi
Cel. +549 11 5487 1956

Dr. Jorge M. Radovich
Cel. +549 11 4972 2183

 **RADOVICH & ASOC.**
DERECHO MARÍTIMO

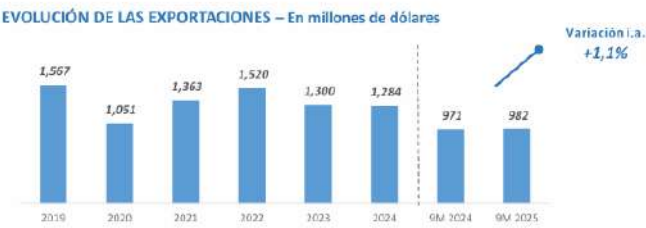
Vuelven a poner el acento en el déficit de autopartes

El último informe sobre la balanza comercial del sector autopartista de AFAC, Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes, ha encendido las alarmas, revelando un alto déficit y con tendencia creciente, lo que, según la entidad, expone la fragilidad de la competitividad frente a los flujos de importación. Asimismo, es un llamado de atención sobre la necesidad de revisar de manera urgente las Reglas de Origen vigentes para los vehículos exportados dentro del Mercosur. Señala la entidad, que durante los primeros nueve meses de 2025, el déficit de la balanza comercial de autopartes alcanzó los USD 7.404 millones, marcando un incremento del saldo negativo del 9,8% respecto al mismo periodo del año anterior (2024). Agrega que el análisis de los flujos comerciales demuestra un desequilibrio preocupante. Las importaciones de autopartes se dispararon un 8,7% interanual, totalizando USD 8.386 millones en el periodo enero-septiembre de 2025. En contraste, el desempeño exportador fue notoriamente limitado,

con un aumento de solo el 1,1%, cerrando el periodo con USD 982 millones. La marcada disparidad evidencia que las reglas actuales, establecidas para otro contexto tecnológico y geopolítico global, no logran morigerar la entrada de componentes importados. Asimismo, la estructura productiva que ha sido golpeada en las últimas décadas y con una fuerte carga tributaria en todos los eslabones, no permite potenciar significativamente las ventas al exterior. El déficit se concentra en rubros estratégicos que son fundamentales para la cadena de valor automotriz:

- El segmento de “Transmisiones” presentó el mayor saldo negativo, con un déficit de USD 1.629 millones.
- El sector “Eléctrico” registró un déficit de USD 1.097 millones.

AUTOPARTES | Exportaciones



- El rubro “Motores” contribuyó al saldo negativo con USD 564 millones. Advierte que la situación se agrava en el comercio bilateral clave con Brasil. Durante los primeros nueve meses del año, el comercio de autopartes con Brasil arrojó un saldo negativo de USD 1.996 millones. Este déficit con Brasil también creció de manera significativa, un 9,5% más que en 2024. Las importaciones desde Brasil alcanzaron los USD 2.638 millones (+6,9% i.a.), mientras que las exportaciones hacia dicho país sufrieron una ligera contracción del -0,3% i.a., cerrando en USD 643 millones. La fuerte suba de importaciones se puede



LO PRIMO
DEPOSITO FISCAL PRIVADO

BAJO TECHO SIEMPRE

Depósito Fiscal / Depósito Nacionalizado

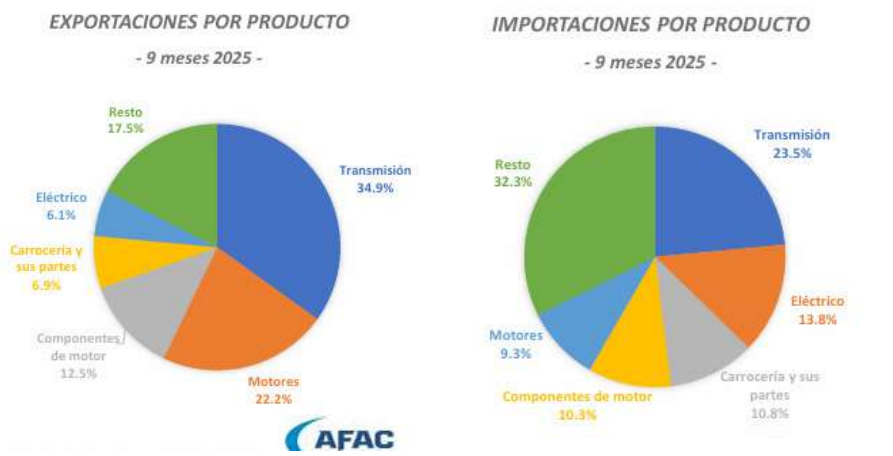
25 años creciendo junto a nuestros clientes

- | | |
|------------|--|
| 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

observar tanto en lo relacionado con la producción de vehículos (aproximadamente 65% del total), como en el mercado de reposición. En este último caso, en algunos productos como baterías, amortiguadores, juntas y neumáticos se observan tasas de crecimiento que van de 50% a 135%, principalmente de origen Brasil y Asiático.

“El déficit comercial de autopartes -creciente, recurrente y de magnitud relevante para las cuentas externas- funciona como un termómetro que refleja “la fiebre” de la pérdida de competitividad. Este fenómeno surge tanto de la pasada larga ausencia de un entorno estable y previsible para las inversiones como de la persistencia de proyectos productivos con estrategias que no se ajustan a las condiciones estructurales de la Argentina. Actualizar las Reglas de Origen del Mercosur con criterios realistas, alineados con las nuevas tecnologías vehiculares y con una integración productiva regional adecuada, es una condición indispensable para revertir esta tendencia y promover una integración regional más equilibrada”, cierra AFAC.



IDONEIDAD Y CONFIABILIDAD RESPALDADAS POR MÁS DE 90 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL RÍO PARANÁ Y SUS PUERTOS

Know-how and reliability backed by over 90 years of experience in the Parana River and its ports.

COPRAC

Cooperativa de Trabajo de Pilotaje y Practicaje del Río Paraná y sus Puertos Ltda.



Buenos Aires: Av. Alicia Moreau de Justo 1750 Piso 3 Of. "E" - C1107AFJ - C.A.B.A.
Tel/Fax: (011) 4314-2140/1880/5147/4898
Rosario: San Martín 647 Piso 7 - S2000CJG - Tel: (0341) 4497748
Campana: Av. Roca 278 Piso 11 Of. "B" - B2804FYP - Tel: (03489) 430461
E-mails: copracoperaciones@gmail.com - copracadministracion@gmail.com - copractesorero@gmail.com

www.coprac.com.ar

Congreso del IIDM en Mérida

Análisis del Derecho Marítimo; entre lo tradicional y lo nuevo

Con gran suceso se desarrolló el XXVI Congreso Internacional de Derecho Marítimo, en Mérida, organizado por el Instituto Iberoamericano de Derecho Marítimo (IIDM). El evento reunió a destacados juristas, académicos, operadores marítimos y autoridades de toda Iberoamérica - en la foto-.

Durante varios días de reflexión y debate, se abordaron los principales retos y perspectivas del Derecho Marítimo contemporáneo, "consolidando una vez más el compromiso del IIDM con la excelencia académica, la cooperación internacional y la promoción del desarrollo jurídico-marítimo en nuestra región", señalaron fuentes del Instituto. El encuentro fue abierto con las expo-

siciones sobre Lex Marítima: Principios Internacionales de Derecho Marítimo, por Bernardo Melo Graf, presidente del IIDM y representante por México, Katerina Vuskovic (Perú) y Carmen Codes con la moderación de Erik Oms - en la foto-. También participó en forma virtual el profesor Eric Van Hooydonk, Chair del International Working Group del Comité Maritime International. Allí abordó con profundidad la Lex Marítima y su impor-

tancia para la armonización del Derecho Marítimo a nivel internacional.

Dentro del programa, se plantearon temas



NDS
we know how.

Nautica del Sur S.A.
Consultoría y Servicios de Practicaje en
Río de La Plata y Puerto de Buenos Aires.

A. Moreau de Justo 1720 - 2º "A" - C.A.B.A.
Adm: 4313.1177 / 1168 Op: 4893.5533

como protección del Medio Ambiente Marino y Descarbonización, donde expusieron Oms (Argentina), Regina Trigueros (México) y Gustavo Guzmán Fernández (México); Buques Autónomos de Superficie (MASS): Desafíos Regulatorios y de Responsabilidad, con José Luis Hernández (México), Hugo López (COCATRAM) y Fátima Duarte Flores (México); Documentos Electrónicos de Transporte (e-B/L) en el Comercio Marítimo, donde expusieron Pedro Elizalde (México) y Mariano Gendra Gigena (Argentina); Convención sobre Ventas Judiciales de Buques, con las exposiciones de Ignacio Luis Melo Ruiz (México), y el juez federal en retiro Guillermo Campos (México); Digitalización Portuaria: Ventanilla Única Marítima y PCS con las palabras de Angel Ramos Brusiloff (República Dominicana), Estefani Azucena Leal González de AMANAC (México) y Lizett Carrero (Venezuela); Seguridad Marítima y Portuaria: Piratería, Tráfico Ilícito, Conflictos Armados y Delitos Transfronterizos, con las exposiciones de Willy Lopez (CPN Guatemala) y Ana Lilia Fernández Pérez (México – con la moderación de Ignacio Penco-; Derechos y Bienestar de la Gente de Mar, con Penco (Argentina), Federico Palomo (Guatemala) y Dafne Adam González (México), moderados por Débora Aramayo (Argentina). Durante la sesión se abordaron los principales desafíos que enfrentan las tripulaciones marítimas: la aplicación efectiva del Convenio

sobre el Trabajo Marítimo (MLC 2006), la salud mental a bordo, las condiciones de repatriación y la adaptación de los marcos regulatorios ante la automatización y la digitalización del trabajo marítimo. Otro de los temas fueron: Energías Renovables Marinas (Offshore) y su Marco Jurídico, con exposiciones de Debora Aramayo (Argentina), Alessandro Lopes Pinto (Brasil), Víctor José López Martínez y Andrea Hoil (México); la educación Marítima, con Luis Arturo Morales Bretón (México); Atilio M. Costabel (USA); Carolina Romero (Venezuela) y Jesús Menacho (Perú); estado actual y perspectivas de los convenios internacionales marítimos en Iberoamérica, con las presentaciones de Miquel Roca (Reino Unido) y Vicente Guzmán (Colombia) y la moderación de Katerina Vuskovic. El panel abordó la aplicación, retos y el futuro de la normativa marítima global en nuestra región. Los ponentes exploraron cómo los estados iberoamericanos están integrando los convenios clave (como los de la OMI y otras organizaciones) en sus legislaciones nacionales y qué oportunidades existen para armonizar y fortalecer el marco jurídico marítimo. La discusión subrayó la importancia de la estabilidad legal para fomentar la inversión y el comercio en la región, haciendo de esta una sesión fundamental para abogados, reguladores y todos los profesionales que operan en el comercio exterior, señalaron fuentes del Instituto.. (fotos IIDM)

Argentina asumirá la presidencia del IIDM

Durante el Congreso, en sesión plenaria, se designó a la Argentina como próxima sede del Instituto y al Dr. Erick Alejandro Oms - foto a la izq. junto a Bernardo Melo. - como presidente para el período 2026–2028. Como es habitual el nuevo presidente del IIDM asume en marzo.



Arriba, el Dr. Bernardo Melo presentó a Eric Van Hooydonk, Chair del International Working Group del Comité Maritime International. Abajo Miguel Roca, Katerina Vuskovic y Vicente Guzmán.



Arriba el Dr. Bernardo Melo, junto a Ignacio Luis Melo Ruiz y el juez federal en retiro Guillermo Campos. Abajo, Willy Lopez, Ignacio Penco y Ana Lilia Fernández Pérez



Paneles



En las fotos:
A la izq. Mariano Gendra Gigena.
A la derecha, Angel Ramos Brusiloff,
Estefani Azucena Leal González y
Lizett Carrero.



En las fotos, a la izq. Luis Arturo
Morales Bretón; Atilio M. Costabel;
Carolina Romero y Jesús Menacho.
A la derecha, Debora Aramayo y
Andrea Holl -en el centro- junto a
Alessander Lopes Pinto y Víctor
José López Martínez



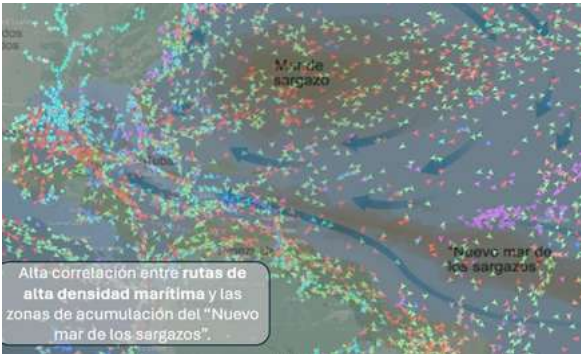
Sargazo: problemas al turismo y a la navegación

Como parte del análisis sobre la situación del medio ambiente, Regina Trigueros, directora de Gestión Integral de Residuos- SEMARNAT- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales -de México - en la foto junto a sus colegas de panel- presentó uno de los problemas que esta sufriendo el país especialmente en materia turística, con el avance del sargazo. Que no sólo pega a las playas mexicanas, es mucho más y tiene que ver con los buques y la navegación y se está extendiendo. Dice que existe una alta correlación entre rutas de alta densidad marítima y las zonas de acumulación del “nuevo mar de los sar-

gazos”- ver imagen-. Si se ve un análisis del tráfico marítimo en la región, se prevé una extensión incluso hacia Brasil. Advierte que el sargazo refleja el desequilibrio del ciclo de nutrientes en el Atlántico Tropical. “Es un síntoma visible de una cadena invisible, la mala gestión de residuos y aguas residuales. Es una señal ecológica del exceso de nutrientes y materia organica que llega al océano. El exceso de nitrógeno y fósforo procedente de aguas residuales, descargas fluviales y combustibles fósiles alimenta su proliferación masiva. Al descomponerse en costas, libera materia organica, metales y gases afectando arrecifes, playas y acuíferos costeros”, sostiene. Dice Trigueros, que cada decisión a bordo -desde cómo usamos el combustible hasta cómo manejamos los residuos- deja una huella en el mar y en el aire.



“Hoy, los buques pueden descargar residuos orgánicos “biodegradables” al mar. Pero biodegradable no significa inocuo: esos residuos liberan CO₂, metano y nutrientes que en grandes cantidades alimentan fenómenos como el sargazo. Disminuir la generación de residuos, reciclar los inorgánicos y transformar los residuos orgánicos en energía a bordo o en puerto no solo es posible, sino necesario. La descarbonización marítima no empieza solo en los combustibles, también en cómo tratamos lo que desechamos. Es momento de integrar la gestión de residuos MARPOL IV y V en las estrategias de descarbonización portuaria y marina”, dice.



Nueva edición de la Revista de la Asociación Argentina de Derecho Marítimo

La Asociación Argentina de Derecho Marítimo publicó la edición 61 de su tradicional Revista de Estudios Marítimos que coincide con el 120 aniversario de la entidad.

Un verdadero libro con un interesante contenido para los especialistas, incluyendo artículos sobre la evolución de la AADM en este especial aniversario, a cargo de Diego Chami; el recuerdo del Dr. Rodolfo González Lebrero; luego en la sección de Doctrina, temas como implementación de la normativa de la OMI, por Paula Grillo, convenios internacionales y la unificación del Derecho Marítimo Latinoamericano por José Vicente Guzmán; la influencia de los vehículos autónomos en el cambio del Derecho Marítimo, por Gustavo Pérez; Gente de mar, extinción del contrato de ajuste, por Oscar Gerez; explotación offshore de hidrocarburos. Panorama internacional, abandono de pozos, incidencia ambiental y soluciones, por Aldo Brandani. En la sección notas y comentarios: Consideraciones relativas a las cláusulas de jurisdicción y derecho aplicable en los formularios contractuales Towhire y Towcon, por Jorge Radovich. En la sección jurisprudencia comentada, si es deuda de valor o no la indemnización que pagan las aseguradoras y el curso de los intereses, por Horacio Mohorade. En los casos, temas de asistencia y salvamento, Harengus vs YCF, aproximación al análisis ético del derecho de



la navegación, por Eduardo Adragna. En secciones especiales, recuerdo del acto en conmemoración del cincuentenario de la vigencia de la ley de Navegación 20.094; con exposiciones de Alberto Capagli, Diego Chami y Carlos Lesmi. Asimismo, destacados sobre las Jornadas Rioplatenses de Derecho Marítimo de 2023 y el análisis del nuevo REGINAVE de 2025: comparación sucinta y temática con la versión de 2019, analizada por Matías Borgiorno y Liza Pozzi. En la sección de derecho comparado: prescripciones en reclamaciones marítimas, por Giorgio Berlingieri, y reseñas de jurisprudencia extranjera y de legislación de organismos locales e internacionales vinculadas a la actividad, así como información sobre el CMI, la AADM y el IIDM. Más información: <https://www.aadm.org.ar/>



Centro de Navegación
ARGENTINA

Relación EE.UU.-Argentina: Marco para un Acuerdo de Comercio e Inversión Recíprocos

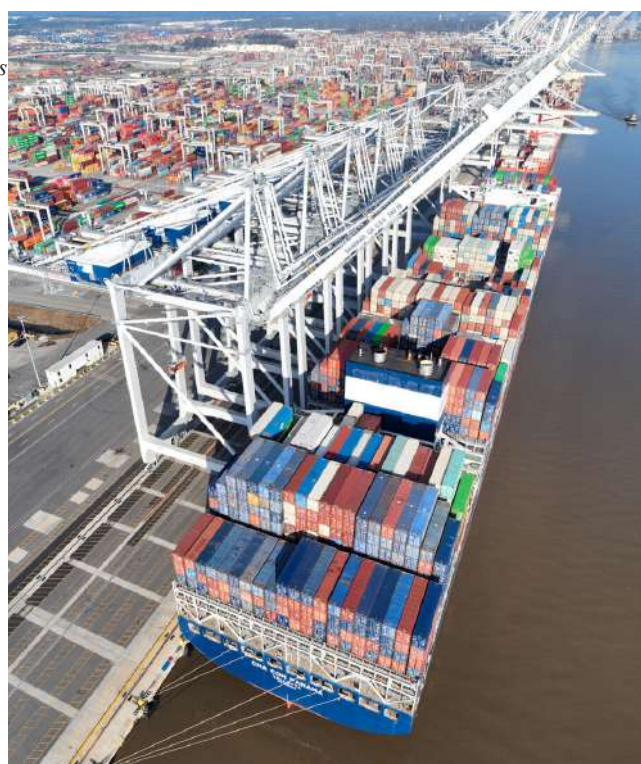
Cómo hacer prospección a largo plazo con información casi nula

Qué hay en concreto del Marco para un Acuerdo de Comercio e Inversión Recíprocos entre Argentina y EE.UU. Hasta hoy sólo un comunicado de la Casa Blanca. Mucho de posibilidades. Carne vacuna, cítricos, continuidad de acero y aluminio, miel en exportaciones. Pero en el comunicado parece haber más concesiones argentinas que americanas, más allá de que entre otras cosas, se señala que los países abrirán sus mercados mutuamente para productos clave.

Lo escrito

Argentina brindará acceso preferencial al mercado para exportaciones estadounidenses, incluyendo ciertos medicamentos, productos químicos, maquinaria, productos de tecnologías de la información, dispositivos médicos, vehículos automotores y una amplia gama de productos agrícolas. “En reconocimiento a la ambiciosa agenda de reformas de Argentina y sus compromisos comerciales, y en consonancia con el cumplimiento de los requisitos pertinentes de seguridad económica y de las cadenas de suministro, Estados Unidos eliminará los aranceles recíprocos sobre ciertos

recursos naturales no disponibles y productos no patentados para aplicaciones farmacéuticas. Además, Estados Unidos podrá considerar positivamente el impacto del Acuerdo sobre la seguridad nacional, incluso teniendo en cuenta el Acuerdo al adoptar medidas comerciales en virtud de la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962, según enmienda (19 U.S.C. 1862). Asimismo, ambos países se han comprometido a mejorar las condiciones recíprocas de acceso bilateral al mercado para el comercio de carne vacuna”, señala. Además, puntualiza que Argentina eliminará gradualmente la tasa de estadística para los productos estadounidenses; permitirá el ingreso de productos de EE.UU. que cumplan con normas aplicables de EE. UU.



o internacionales, reglamentos técnicos estadounidenses o procedimientos de evaluación de su conformidad o internacionales, sin exigir requisitos adicionales de evaluación, y continuará eliminando barreras no arancelarias que afecten el comercio en áreas prioritarias. Asimismo, Argentina

aceptará la importación de vehículos fabricados en Estados Unidos que cumplan con las normas federales estadounidenses de seguridad vehicular y emisiones, así como certificados de la FDA y autorizaciones previas de comercialización para dispositivos médicos y productos farmacéuticos. incluyendo los criterios de patentabilidad, el atraso en el otorgamiento de patentes, y las indicaciones geográficas, y a trabajar para alinear su régimen de propiedad intelectual con los estándares internacionales.

"Argentina ha abierto su mercado al ganado vivo estadounidense, se ha comprometido a permitir el ingreso de carne aviar de EE. UU. en el plazo de un año y ha acordado no restringir el acceso al mercado de productos que utilicen ciertos términos relacionados con quesos y carnes. Simplificará los procesos de registro de productos para carne vacuna, productos cárnicos, menudencias y productos porcinos estadounidenses, y no aplicará requisitos de registro de instalaciones para productos lácteos importados desde EE. UU. Ambos países trabajarán conjuntamente para abordar barreras no arancelarias que afecten el comercio de alimentos y productos agrícolas. Por otro lado, se adoptará e implementará la prohibición de importar

bienes producidos mediante trabajo forzoso u obligatorio y fortalecerá la aplicación de la legislación laboral", señala el comunicado.

Añade, que Argentina se ha comprometido a tomar medidas adicionales para combatir la tala ilegal; fomentar una economía más eficiente en el uso de recursos, incluso en el sector de minerales críticos; y a implementar plenamente las obligaciones del Acuerdo sobre Subvenciones a la Pesca de la Organización Mundial de Comercio. Argentina reforzará la cooperación con Estados Unidos para combatir políticas y prácticas no orientadas al mercado por parte de otros países. Ambos países también se han comprometido a identificar herramientas para alinear enfoques en control de exportaciones, seguridad de inversiones, evasión de aranceles y otros temas relevantes.

Asimismo, agrega que Argentina y Estados Unidos cooperarán para facilitar la inversión y el comercio en minerales críticos. También acordaron trabajar para estabilizar el comercio global de soja. *"Argentina se ha comprometido a abordar posibles acciones distorsivas de empresas estatales y a revisar los subsidios industriales que puedan afectar la relación comercial bilateral"*, dice.

Finalmente, Argentina se ha comprometido

a facilitar el comercio digital con Estados Unidos mediante el reconocimiento de este país como jurisdicción adecuada bajo la ley argentina para la transferencia transfronteriza de datos, incluyendo datos personales, y a no discriminar servicios digitales o productos digitales estadounidenses. Argentina también tiene la intención de reconocer como válidas para su legislación las firmas electrónicas que sean válidas bajo la ley estadounidense.

Análisis

La Bolsa de Cereales de Buenos Aires y la Fundación Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales, INAI, -entidad apoyada por las Bolsas de Cereales de Buenos Aires y de Córdoba, CIARA-CEC, la Federación Argentina de la Industria Molinera (FAIM), y la Federación de Centros y Entidades Gremiales de Acopiadores de Cereales-, hicieron un análisis preliminar del comunicado de presentación del Marco para un acuerdo entre EE.UU. y Argentina sobre comercio e inversiones, punto por punto. Siempre advirtiendo que más allá de lo significativo del anuncio realizado, resta definir lo que se conoce como "letra chica", es decir, los compromisos específicos que asumen ambas partes, tanto en materia

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

arancelaria como no arancelaria.

Respecto al tema aranceles señala que en el comunicado se habla de apertura recíproca. *“Si bien se trata de un concepto bastante general y difuso, su utilización en esta clase de instrumentos internacionales suele indicar que ambas partes en el acuerdo rebajan aranceles o realizan concesiones. Esto implica una diferencia conceptual respecto a otros acuerdos recientemente anunciados por EE.UU. a través de los cuales solo las contrapartes hicieron concesiones arancelarias. EE.UU. solo se comprometió a mantener las sobretasas anunciadas por el Presidente Trump el 2 de abril (20% para Vietnam y 19% para Indonesia, Malasia y Camboya) y no se compromete a adoptar rebajas”,* señala. Por otro lado, dice el INAI que se hace referencia a que el Acuerdo beneficiará a “productos clave” sin realizar una enumeración exhaustiva y detallada de los mismos. Solo se menciona que Argentina otorgará acceso preferencial a bienes de EE.UU. incluidos medicamentos, productos químicos, maquinaria, productos de tecnología de la información, dispositivos médicos, vehículos automotores y una amplia gama de productos agrícolas y que EE.UU. eliminará los aranceles recíprocos sobre ciertos recursos naturales no disponibles y artículos no patentados para uso farmacéutico.

Añade que de esta manera y en línea con lo que se había anticipado, no estamos frente a un Acuerdo de Libre Comercio (como Mercosur – UE) donde las partes eliminan recíprocamente derechos de importación sobre al menos el 90% del comercio bilateral. *“Estamos frente a un acuerdo comercial más reducido y enfocado a un conjunto de productos más acotado. De hecho, ya se había anticipado que este Acuerdo debía ser leído como un primer paso a una futura negociación de un ALC más adelante”,* dice.

Con respecto al alcance de la liberalización, el informe preliminar del INAI diferencia situaciones:

1- Se menciona que Argentina otorgará “acceso preferencial” para una serie de productos, pero no aclara si ello implica la eliminación de aranceles de importación, el otorgamiento de rebajas arancelarias parciales o la adopción de cuotas arancelarias. Lo más probable es que sea una combinación de todas estas posibilidades, dependiendo del producto en cuestión.

2- En el caso de EE.UU. se menciona que eliminará los aranceles recíprocos sobre ciertos recursos naturales no disponibles y artículos no patentados para uso farmacéutico. Esto pareciera indicar que: - EE.UU. mantendrá los aranceles Nación Más Favorecida (NMF) que venía aplicando para cada producto importado. - EE.UU. seguirá aplicando la sobretasa arancelaria anunciada el 2 de Abril, que en el caso de Argentina es de 10%, es decir, la más baja de todas las aplicadas a otros países.

Solo un listado de productos (aun no identificados) estará exento de esta sobretasa. Esta mención es consistente con lo dispuesto en la normativa de EE.UU. Conforme a la misma, aquél país puede exceptuar de la aplicación de sobretasas arancelarias a un conjunto bastante reducido de productos.

3- Deja abierta la posibilidad de que EE.UU. excluya a la Argentina de las sanciones comerciales que aplique por motivos de “seguridad nacional” al amparo de la Sección 232 de la Trade Expansion Act de 1962. Recuerda que esta norma es la base legal a partir de la cual Trump adoptó sobretasas a las importaciones de acero y aluminio, con lo cual queda abierta la posibilidad de obtener alguna mejora / excepción de las

exportaciones argentinas en el sector.

4- Una situación particular se da con la carne bovina. El Marco prevé que ambos países se han comprometido a mejorar las condiciones de acceso bilateral y recíproco a estos mercados.

En cuanto a las obligaciones respecto a patentes y propiedad intelectual, advierte el INAI algo que no se menciona expresamente en el Marco. Es el informe “Special 301” del USTR del 2023 que destaca que a



CADEFiP
CANARIA DE DEPÓSITOS FIDUCIARIOS

**Potenciamos
el comercio
de exterior
en todo el
país**

Trazabilidad, resguardo, flexibilidad y
optimización de costos



www.cadefipar



info@cadefipar

EE.UU. le “urge” que Argentina ratifique el Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT por sus siglas en inglés), el cual establece un mecanismo que permite simplificar las solicitudes de patentes entre sus miembros a través de una única presentación inicial.

En cuanto a los mercados agrícolas, la exigencia de permitir el acceso de carne aviar en 1 año, es un tema que venía siendo planteado por EE.UU. desde hace algunos años.

En cuanto a no restringir acceso a quesos y carnes de EE.UU. por el uso de ciertas denominaciones, - que no fueron identificadas por el momento- es un planteo que parece guardar relación con el debate internacional entre los términos genéricos (o nombres comunes) y las Indicaciones Geográficas. De hecho, fue incorporado en los acuerdos que EE.UU. firmó con Malasia y Camboya, dice el informe.

En cuanto a que ambos países colaborarán para abordar las barreras no arancelarias

que afectan al comercio de alimentos y productos agrícolas. Si bien no se aclara, según el reporte, lo esperable es que el Acuerdo establezca un comité de medidas sanitarias y fitosanitarias para abordar con diligencia cualquier dificultad específica que pueda surgir en los intercambios comerciales.

Respecto a subvenciones, “*si bien no se brindan mayores detalles, parece tratarse de una cláusula que regularmente EE.UU. busca incluir en los instrumentos internacionales, a través de la cual pretende un alineamiento de las políticas industriales con estándares de competencia y la restricción de uso de las políticas distorsivas (tales como subsidios, prioridades en las compras públicas, financiamiento preferencial, beneficios regulatorios, etc.)*”, explica.

En cuanto a minerales y soja, el INAI señala que a diferencia de otros acuerdos, no se anuncian compromisos específicos de inversión en favor de EE.UU. o de compra



de productos norteamericanos.

“Normalmente, los productos que las contrapartes se han comprometido a comprar a EE.UU. son GNL, aviones, material de defensa y productos agrícolas (principalmente soja, harina de soja, trigo, maíz y algodón)”, advierte.

Puntualiza además que no se descarta que se negocie algún memorando adicional sobre minerales críticos (claves en la transición energética, la tecnología avanzada y la geopolítica global) como los oportunamente negociados con Malasia y Tailandia.

Si advierte que no se cuentan con elementos suficientes como para analizar el alcance

SOLUCIONES LOGÍSTICAS INTEGRALES

- Servicio portuario
- Servicios de warehouse
- Depósito fiscal
- Transporte y distribución
- E-commerce

Integración de la cadena de suministro. Más eficiencia, transparencia y visibilidad en todo el proceso logístico desde la carga/descarga en terminal.

WWW.ITL.COM.AR



del compromiso de “estabilizar el comercio mundial de soja”, *“pero podría tener relación con los planteos realizados por EE.UU. cuando China incrementó sus compras de soja argentina dentro de la ventana temporal de eliminación de los DEX. En el acuerdo Trump-Xi del 30 de octubre, China se comprometió a comprar 12 millones de toneladas de soja antes de fin de año y 25 millones anuales como mínimo durante los próximos 3 años (volumen similar a lo exportado en 2023 y 2024)”*, añade.

Como comentario final, el Instituto señala: *“Los acuerdos comerciales son una herramienta fundamental para mejorar la inserción internacional de la Argentina. Actualmente nuestro país (a través del Mercosur), solo tiene esta clase de acuerdos con socios que representan el 9% del PBI mundial. La inminente firma del Acuerdo Mercosur – UE y ahora, la negociación comercial con EEUU, parecen ser pasos positivos para incrementar nuestra red de acuerdos y generar marcos regulatorios claros y estables que potencien nuestras exportaciones”*.

Cierra señalando que si bien la Argentina es el tercer exportador neto mundial de productos agroalimentarios, esta creciendo muy por debajo de la media, lo que implica perder oportunidades y mercados. *“El mundo demanda cada vez más y mejores alimentos y Argentina tiene todas las condiciones para exportar mucho más y consolidarse como verdadero líder mundial”*, sostiene.

Faltan detalles

Veamos algunos comentarios vinculados al comunicado de la Casa Blanca, pero saliendo de los analistas que están de un lado u otro del mostrador y que en general hablan desde el punto de vista de apoyo o crítica que tiene que ver más con la grieta global que con la información pura y dura. Para la Cámara de Exportadores de la Repú-

blica Argentina, en la voz de su presidente Fernando Landa, según lo conocido públicamente hasta ahora, los términos generales del acuerdo no permiten aún dimensionar sus implicancias reales, ya que no se detallan los sectores, productos ni condiciones específicas de acceso.

Advirtió que el marco acordado podría generar compromisos unilaterales para Argentina, sin una contraparte equivalente desde EE.UU., en materia de apertura de mercados y cooperación regulatoria. Landa señaló la necesidad de asegurar compatibilidad con las normas del Mercosur y con los compromisos multilaterales asumidos por la Argentina ante la OMC, particularmente en lo relativo al principio de Nación Más Favorecida (NMF) y subrayó la importancia de garantizar beneficios concretos para el sector exportador argentino, con reglas claras, previsibilidad y reciprocidad efectiva.

En suma, la Cámara valora la voluntad de apertura, pero insistió en que *“sin claridad en los detalles, es difícil evaluar los impactos sobre la competitividad y el comercio exterior argentino”*, dice Landa.

Precisamente, ese desconocimiento de los alcances del acuerdo, impiden tener claridad a la hora de opinar. Algo que también remarca Diego Guelar, ex embajador en EE.UU., la UE y China.

Se parte de la base que este año EE.UU. impuso un arancel promedio 10% que se celebra frente a lo sucedido con otros países, aunque hay que agregarle 2% por lo que impacta la carga al aluminio y al acero. Lo cierto es que es muy difícil saber a ciencia cierta cuánto se pagará de aranceles y cuál es el planteo porque *“la tabla no está”*, puntualiza. *“Estamos viviendo una burbuja con nada de información, donde se escucha a muchos especialistas sin datos, que opinan sobre un acuerdo que no existe. En la medida en que haya un acuerdo, se puede opinar. El comunicado de EE.UU. ni*

siquiera es una base de acuerdo arancelario. Puede haber comentarios, aplausos, críticas, sobre un “acuerdo histórico” a ciegas, que parten más de lo ideológico”, dice Guelar.

Trump esta negociando país por país y lo viene haciendo con otros países de la región. Muchos hablan de la coincidencia ideológica con Argentina, pero también lo hace con Brasil. De hecho, avanza y retrocede en las medidas impuestas al país vecino, mucho más fuertes. Esto es importante para saber desde dónde puede haber más oportunidades para la Argentina, añade Guelar.

Y el Mercosur?. Ante el unilateralismo impuesto, el bloque no reacciona, como es previsible. Ante tanto pedido de flexibilización en todos estos años, negociar individualmente se veía como solución. *“En junio en la reunión de Cancilleres del Mercosur se autorizó a cada país a negociar por su cuenta 100 productos, esto en un bloque que ya está lleno de agujeros es complejo”*, añade.

Se vienen tomando decisiones en forma arbitraria que han cambiado las reglas de juego internacionales, por reglas unilaterales, advierte. Con un EE.UU., que negocia e impone sus razones a cada país

Pero es tan importante el comercio de la región con EE.UU. que obliga a aceptar estas reglas?. En varios países del Cono Sur, China es el primer socio comercial. Como en el caso de la Argentina, seguido de Brasil. *“Los propios especialistas dicen que por lo anunciado por EE.UU. en el único comunicado firme, tiene que ver con un entendimiento comercial, con 10 ventajas para EE.UU. y sólo 2 para la Argentina, donde queda expuesta la apertura del mercado argentino pero no se sabe en que extensión”*, señala. Precisamente el comunicado habla en principio de apertura argentina para el ganado en pie, y aves de corral dentro de un año, pero nada dice de

la posibilidad de ampliar en 60.000 tons. la cuota de carne vacuna para exportar de las 20.000 actuales, tema con el que Trump amenazó a los frigoríficos de EE.UU. frente al incremento de los precios, advierte Guelar.

Pero cuál sería el arancel definido en ese sentido?. Desde el gobierno argentino tampoco se informó nada en detalle y lo extraño es que Cancillería no participa, cuando se trata de un tema complejo que no puede asumir cualquiera. Asimismo, desde el Congreso, que supuestamente tiene que aprobar estas decisiones, nada inquieta. A ese respecto, Trump sostiene que la imposición de aranceles y acuerdos en EE.UU. basta con su sola decisión, dado que son situaciones excepcionales— un tema que debe decidir la Corte—.

OMC

Frente a este unilateralismo, los países y bloques reaccionan con mesas de negociación. Hoy nadie habla de la OMC. Su caída responde a la lógica?.

Venimos de 80 años de multilateralismo, que resultó un gran avance para las sociedades, dice Guelar. La ONU logró un nivel de articulación muy importante, agrega. Claro que si hablamos de la OMC, se fueron incorporando cada vez más países y en cierto momento, pareció difícil poner de acuerdo a todos. Esto, más el peso de China con su capitalismo particular, ya no pareció funcionar para EE.UU. *“El multilateralismo permitió con mucho esfuerzo generar regulaciones globales ordenadas de todo tipo que desde hace años funcionan cotidianamente. Lo que vemos hoy no es un nuevo orden, lo que hay es un enorme caos. Más bien es una transición caótica que no tiene un horizonte claro”*, dice el experimentado diplomático.

En este contexto, es importante saber cómo queda el resto de países con esta nueva configuración de comercio respecto a EE.UU. y que oportunidades surgen. *“En ese sentido, hay un trabajo muy intenso para hacer, pero hoy por hoy todo está abierto. Personalmente no sé cómo se*

una empresa que quiere importar o exportar para manejarse en esta incertidumbre, es un enorme desafío. No estamos hablando de algún punto de diferencia de aranceles, sino muchos”, dice.

Si bien no es tiempo de hacer análisis a mediano plazo, este esquema viene para quedarse?. Guelar cree que después de las elecciones de medio término en EE.UU., donde el apoyo a Trump puede volverse en contra, la posición de cambio de las reglas de juego internacionales no se sostendría. *“Más allá del promocionado caso de New York, Trump ha perdido en 10 procesos electorales, donde ganaron los Demócratas, cambiando lo que venía en el mapa político, para volver a un equilibrio. Allí se destaca lo que ocurrió en Seattle, la tercera ciudad de la Costa Oeste, donde incluso ganó un independiente”*, sostiene Guelar. *Será tiempo de volver al sentido común o el habrá que archivar el multilateralismo?.*

Un análisis del contexto

En un análisis del contexto global del comercio y de la relación bilateral en el que se instala el anuncio del Acuerdo Marco entre Argentina y EE.UU., la consultora Biglobal fundada por Marisa Bircher, señala que el mismo constituye un punto de inflexión. Aunque no existe demasiada información sobre el tema, el informe señala que *“el anuncio representa un paso significativo para dotar de previsibilidad a la relación bilateral con uno de los principales socios comerciales del país”*.

Luego de un análisis general del accionar de Trump en este nuevo orden, señala que *“una vez firmado el acuerdo, será clave analizar cómo se implementarán los distintos arreglos con Estados Unidos y cuál será su impacto concreto para la Argentina”*.

Anuncio

En el reporte, la consultora Biglobal advierte que



el anuncio se produce en un contexto internacional marcado por un cambio de rumbo en el comercio global a partir del anuncio de aumentos arancelarios realizado por Estados Unidos el 2 de abril pasado. *“Dichas medidas responden a una lógica en la cual Washington sostiene que enfrentaba barreras significativas para acceder a los mercados de sus socios, mientras garantizaba un acceso prácticamente libre a su propio*

mercado. La fortaleza estructural de Estados Unidos refuerza esta estrategia: es el mayor importador y el segundo exportador de mercancías del mundo”, dice. Recuerda que, en ese contexto, Argentina fue incluida en el esquema del arancel base del 10%, sin las sobretasas que alcanzaron a economías como China o la Unión Europea. “Esa exclusión les otorgó a las exportaciones argentinas una ventaja competitiva relativa frente a otros proveedores, especialmente en sectores donde los márgenes de acceso al mercado estadounidense son sensibles al precio. Sin embargo, el impacto del nuevo esquema trasciende lo bilateral. Esta coyuntura provoca desvíos de comercio, ajustes de precios y mayor fragmentación del mercado global, elevando la volatilidad para economías emergentes en proceso de estabilización. Las proyecciones del comercio mundial para 2025 fueron ajustándose al ritmo de las decisiones comerciales de Washington”, explica Bircher.

Contexto

Agrega el informe que en octubre, la OMC revisó al alza su previsión de crecimiento del comercio mundial de mercancías para 2025, del 0,9% al 2,4%, aunque redujo la proyección para 2026 al 0,5% (desde 1,8%), reflejando el impacto de las medidas arancelarias impulsadas por EE.UU. En paralelo, se espera que el crecimiento de las exportaciones de servicios se modere: del 6,8% en 2024 al 4,6% en 2025 y al 4,4% en 2026.

“En síntesis, la política comercial estadounidense introdujo una fragmentación en las perspectivas de expansión del comercio global, combinando una recuperación de corto plazo con un horizonte más incierto hacia adelante”, advierte.

En este escenario, resalta que las respuestas estratégicas de los principales socios de Estados Unidos ante las medidas arancelarias, sumada a la creciente dificultad de la OMC para disciplinar medidas unilaterales ha favorecido un retorno a la bilateralización del comercio internacional. Así, la puja entre las dos principales economías del mundo ha sumado un nuevo capítulo en los últimos meses. China avanza con una estrategia dual: fortalecer su autonomía tecnológica y preservar el acceso a los mercados occidentales, mientras busca entendimientos con EE.UU.: durante la Cumbre de APEC celebrada el 30 de octubre, Washington y Pekín



alcanzaron un acuerdo parcial que redujo temporalmente la tensión. Estados Unidos accedió a disminuir los aranceles sobre productos chinos del 57 % al 47 %, y a aplazar por un año las restricciones a exportaciones tecnológicas y las tasas portuarias. A cambio, China se comprometió a cooperar en la lucha contra el tráfico de fentanilo, levantar temporalmente las limitaciones a la exportación de tierras raras, eliminar tasas a buques estadounidenses y aumentar sus compras de petróleo, gas y soja a EE. UU. *“El entendimiento muestra que ambas potencias buscan estabilizar los flujos estratégicos (energía, tecnología, minerales críticos) sin alterar la rivalidad estructural que define su competencia global”, añade.*

Acuerdos de EE.UU.

Entre los puntos clave de los acuerdos anunciados hasta octubre por EE.UU., se enmarcan en una estrategia denominada por la consultora Biglobal como “proteccionismo transaccional”: sostiene niveles arancelarios más altos que los vigentes antes del 2 de abril, pero negocia, en paralelo, excepciones puntuales con distintos socios. Así, la bilateralización se afianza como un rasgo central en la forma en que Estados Unidos gestiona sus relaciones económicas con el mundo. El resultado es un mosaico de acuerdos diferenciados, donde las reglas varían según el país y el sector. Entre las principales características de los acuerdos anunciados hasta octubre se destacan:

- Persistencia de aranceles elevados en la mayoría de los acuerdos
- Con excepción del caso británico, los acuerdos anunciados hasta octubre mantienen aranceles del 15% en adelante, salvo excepciones puntuales para determinados productos.
- Tratamiento arancelario más favorable para socios

industrializados

Las economías con mayor nivel de industrialización como la Unión Europea, el Reino Unido y Japón, acceden a un trato arancelario más favorable, con exenciones específicas para sectores estratégicos. Los bienes que ingresan a Estados Unidos con aranceles reducidos o con tarifa 0% se concentran en aeronaves y componentes, ciertos productos químicos, semiconductores, algunos bienes agrícolas y materias primas críticas.

- Compromisos de inversión estratégica en Estados Unidos

Además de las compras, varios anuncios incluyen fuertes compromisos de inversión directa:

- UE: USD 600 mil millones en inversiones en EE.UU. hacia 2028.

- Japón: USD 550 mil millones para expandir industrias centrales y hasta USD 332 mil millones adicionales para infraestructura energética crítica.

Puntos clave de los acuerdos anunciados hasta octubre por EE.UU.

- Dimensión geopolítica y de seguridad

Algunos acuerdos incorporan componentes vinculados a defensa y seguridad estratégica:

- Tailandia: intercambio de información entre fuerzas de seguridad; MOU para asegurar y diversificar suministros de minerales críticos y fortalecer la resiliencia de cadenas globales.

- Camboya: ampliación de la cooperación contra el crimen transnacional.

- Malasia: MOU para profundizar la cooperación en seguridad marítima.

- Japón: compromiso de aumentar sus capacidades de defensa en el Indo-Pacífico.

- Unión Europea: aumento de adquisiciones de equipamiento militar estadounidense, alineadas con los objetivos de la OTAN

- Mayor acceso de productos estadounidenses a mercados socios

Estados Unidos solicitó la eliminación de barreras no arancelarias. A su vez, Indonesia, Malasia, Camboya y Tailandia se comprometieron a eliminar aranceles en más del 99% de los bienes estadounidenses. Por otro lado, gran parte de los anuncios incluyen compromisos de compras significativas:

- Malasia: compras anuales a EE.UU. por USD 3.4 mil millones en LNG; USD 42.6 millones en carbón;



¡PSAD de confianza por más de 14 años!

Somos expertos en la gestión de documentos aduaneros, asegurando seguridad, cumplimiento normativo y eficiencia en sus operaciones de comercio exterior.



Digitalización en ambiente de seguridad según normativa.



Confidencialidad absoluta.



Cumplimiento normativo garantizado.



Eficiencia y simplicidad.

CONTACTO

www.lakaut.com.ar

0800 - 122 - 7729

549 11 55678020 / 549 11 34672124

atencionalcliente@lakaut.com.ar

USD 119 millones en telecomunicaciones; 30 aviones Boeing; compras en semiconductores, aeroespacial y centros de datos por USD 150 mil millones.

- Japón: aumento en 75% de importaciones de arroz estadounidense; compra de USD 8 mil millones en bienes agrícolas (maíz, soja, fertilizantes, bioetanol); USD 7 mil millones por año en LNG; compra de 100 aviones Boeing y equipamiento de defensa. Eliminación de restricciones a autos y camiones de EE.UU.

- Unión Europea: compras por USD 750 mil millones en energía (petróleo y gas). 2024, el intercambio bilateral alcanzó los USD 12.500 millones, con un saldo favorable para Argentina de USD 250 millones. Las exportaciones argentinas estuvieron concentradas en petróleo crudo (USD 1.992 millones), metales preciosos (USD 801 millones), aluminio (USD 530 millones), carne bovina congelada y refrigerada (USD 195 millones), vinos (USD 188 millones) y miel natural (USD 126 millones). En conjunto, estos productos explicaron el 63% del total exportado hacia Estados Unidos al cierre de 2024.

El comercio Argentina-EE.UU.

Detalla la consultora Biglobal que en 2024, las importaciones argentinas provenientes de Estados Unidos estuvieron lideradas por energéticos, principalmente gas natural licuado y gasoil, que significaron compras por USD 590 millones y USD 379 millones respectivamente. Les siguieron insumos industriales clave, como compuestos químicos utilizados en la fabricación de

productos (incluido el glifosato), carbón mineral sin procesar, materiales plásticos, fertilizantes y aditivos para procesos petroquímicos.

Entre los principales productos exportados por Argentina a EE.UU. en 2024, están;

Petróleo crudo: Estados Unidos importó por USD 174.400 millones, de los cuales Argentina aportó USD 1.992 millones. Ese mismo año, el país alcanzó su mayor nivel de producción de barriles desde 2003. Aluminio: Estados Unidos importa cerca de la mitad del aluminio que consume, principalmente desde Canadá. En 2024, sus compras externas alcanzaron USD 28.300 millones, de los cuales Argentina aportó USD 530 millones.

Vinos: Estados Unidos importó vinos por USD 5.020 millones. Ese año, Argentina exportó más de USD 630 millones al mundo y colocó USD 188 millones en el mercado estadounidense, equivalente a algo más del 4% de las importaciones totales de vino de ese país.

Miel natural: Estados Unidos importó por USD 650 millones, USD 126 millones desde Argentina, que se consolidó como su segundo proveedor.

Carne bovina congelada y refrigerada: Estados Unidos importó cerca de 1,5 millones de toneladas y Argentina colocó 12.212 toneladas fuera de cuota (sujetas al arancel del 26,4%), lo que muestra que aún existe un margen para ampliar su participación en este mercado.



**CÁMARA DE ACTIVIDADES DE
PRACTICAJE Y PILOTAJE**

Alicia Moreau de Justo 1150 - OF 201 "A"
Ciudad de Buenos Aires - Argentina
Teléfono +5411.4342.2459
Email: info@camaradepacticaje.com.ar
www.camaradepacticaje.com.ar

Superávit cae, con exportaciones con más volumen e importaciones crecientes

En octubre, las exportaciones de Argentina fueron de USD 7.954 millones, con un incremento del 13,1% interanual, el segundo mayor valor desde octubre 2022. Este fue explicado principalmente por el aumento de las cantidades (13,9%), ya que los precios disminuyeron un 0,7%. El superávit comercial fue de USD 800 millones, marcando el 23° mes consecutivo de saldo positivo, pero siendo a su vez el menor de los últimos 5 meses.

Fue enorme la caída del superávit en lo que va del año, con un acumulado entre enero-octubre de USD 6.846 millones, registrando una disminución del 57% con relación al mismo período del año anterior (USD 15.969 millones). La reducción del excedente se debe al importante crecimiento de las importaciones del 28,9%, mientras que las exportaciones subieron un 8,1% en el período.

Mirando los grandes rubros, se observa un aumento de las cantidades exportadas en el mes de octubre de productos primarios y combustibles y energía. El sustancial incremento en volumen de productos primarios del 71,3% continúa reflejando el impacto de la disminución temporaria de los derechos de exportación. En cuanto a los precios, hubo una disminución en casi todos los rubros excepto las manufacturas de origen industrial que tuvieron un incremento del 9,6%.

Los cuatro principales productos de exportación fueron harina y pellets de la extracción del aceite de soja (USD 702 millones), porotos de soja, incluso quebrantados, excluidos para siembra (USD 670 millones), aceite de soja en bruto, incluso desgomado (USD 548 millones) y aceites crudos de petróleo (USD 527 millones).

A su vez, las importaciones totalizaron un monto de USD 7.154 millones, explicado únicamente por el



aumento de 19,7% en las cantidades importadas, ya que los precios disminuyeron un 2,4%. En cantidades, se observaron aumentos en todos los usos económicos. Los mayores incrementos en volumen en las importaciones fueron de vehículos automotores de pasajeros (97,7%), bienes de consumo (59,4%) y combustibles y lubricantes (30,4%).

Exportaciones argentinas por grandes rubros – Octubre 2025				
Grandes rubros	Exportaciones FOB USD millones	Oct-2025 vs. Oct-2024		
		Valor	Precios	Cantidades
Productos primarios	1.906	63,8%	-4,3%	71%
Manufacturas de origen agropecuario	2.783	-3,5%	-1,8%	-1,8%
Manufacturas de origen industrial	2.351	8,1%	9,6%	-1,3%
Combustibles y energía	913	12,8%	-9,1%	24,3%

Fuente: INDEC.

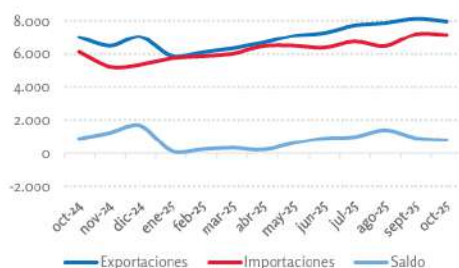
Los cuatro mayores productos importados fueron urea con contenido de nitrógeno (USD 167 millones), vehículos automóviles, principalmente para el transporte de personas, y fosfato monoamónico, incluso mezclado con fosfato (USD 132 millones). Observando el capítulo 27, la balanza comercial fue superavitaria en USD 615 millones, en tanto que en igual mes del año anterior se había registrado un saldo positivo de USD 533 millones. Las exportaciones aumentaron 12,7%, principalmente por la suba en las ventas de butanos licuados y de aceites crudos de petróleo. Por otro lado, las importaciones registraron un incremento de 4,1% con respecto a octubre 2024.

Exportaciones argentinas por grandes rubros – Octubre 2025				
Grandes rubros	Exportaciones FOB USD millones	Oct-2025 vs. Oct-2024		
		Valor	Precios	Cantidades
Productos primarios	1.906	63,8%	-4,3%	71%
Manufacturas de origen agropecuario	2.783	-3,5%	-1,8%	-1,8%
Manufacturas de origen industrial	2.351	8,1%	9,6%	-1,3%
Combustibles y energía	913	12,8%	-9,1%	24,3%

Fuente: INDEC.

Comercio argentino. Oct-2024 a Oct-2025

En millones de USD

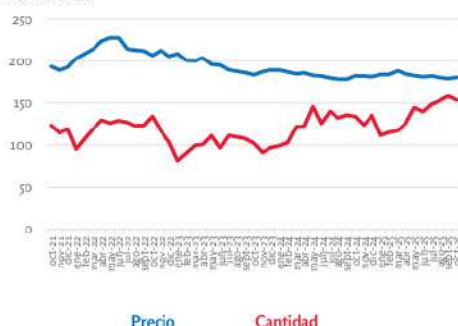


Indicador	Oct-2025 (MUSD)	Oct-2025 vs. Oct-2024 (Δ%)	Ene-Oct 2025 (MUSD)	Ene-Oct 2025 vs. Ene-Oct 2024 (Δ%)
Exportaciones	7.954	↑ 13,1%	71.487	↑ 8,1%
Importaciones	7.154	↑ 16,9%	64.641	↑ 28,9%
Saldo comercial	800	↓ -12,3%	6.846	↓ -57%

MUSD, millones de dólares

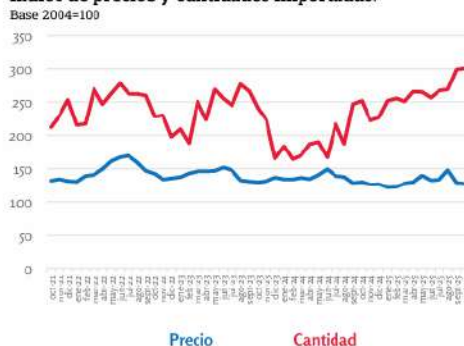
Índice de precios y cantidades exportadas.

Base 2004=100



Índice de precios y cantidades importadas.

Base 2004=100



Socios comerciales seleccionados. Ene-Oct 2025

	 Brasil	 EEUU	 China	 UE	 Chile	 India
Exportaciones (Δ%)	-4,5%	26,9%	42,8%	1,8%	1,5%	50,9%
Importaciones (Δ%)	38,6%	8,8%	61,3%	18,4%	22,2%	14,7%
Balanza comercial (USD millones)	-5.434	748	-7.266	-1.864	4.605	3.305



Servicios de Pilotaje en el Río Paraná

Servicios de Pilotos disponibles las 24 horas del día, los 365 días del año.
Primera empresa privada del Río Paraná.

Comunicación y coordinación

Coordinamos operativos todos los días a toda hora. De tal manera logramos un control estricto de todo tipo de embarcaciones en aproximación, movimiento interior, atraque y fondeo.

Traslados acuáticos y terrestres

Contamos con una flota de remises propios para el traslado de prácticos y capitanes.

Practicaje

Brindamos un servicio de seguridad y calidad prestado por profesionales altamente cualificados que tienen por objetivo el de velar por la seguridad y protección marítima

Av. Julio A. Roca 620, Piso 13. CABA. ☎ 4331-9111 / 2813. ✉ inforio@riopar.com.ar

Landa en el B20, encuentro de empresarios pre G20

El presidente de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA), Fernando Landa, participó en Johannesburgo del B20 South Africa 2025, junto a representantes de las principales confederaciones industriales y empresariales de Europa, Estados Unidos, Japón, India y Países Bajos - en la foto-. Entre ellos, estuvieron: Mathias Kramer – BDI - Bundesverband der Deutschen Industrie e.V., Confederación Industrial de Alemania; Karjun Van Doorn – VNO-NCW, Confederación de Industrias y Empleadores de Países Bajos; Álvaro Schweinfurth Enciso – CEOE, Confederación Española de Organizaciones Empresariales; Shaima Karrani – Confederation of Indian Industry, Marhijn Visser – VNO-NCW, Países Bajos; Christine Lepage – MEDEF International, Confederación de Industria y Servicios de Francia; Gary Litman – U.S. International Chamber of Commerce, futuro Sherpa B20 USA 2026; Cedric von der Hellen – BDI - Bundesverband der Deutschen Industrie e.V., Alemania e Ichiro Hara – Keidanren, Confederación Industrial de Japón.

El encuentro reúne a referentes globales de la industria, el comercio y los servicios, con quienes Fernando Landa mantiene una relación de trabajo sostenida a través del B20 South Africa y la Global Business Coa-



lition, ámbitos desde donde se contribuye activamente a la construcción de consensos empresariales internacionales y al impulso de una agenda que exprese con claridad las prioridades y oportunidades de Argentina en el escenario global.

Con Sudáfrica se completa el primer ciclo de reuniones en los 20 países del proceso, previo al inicio de la residencia estadounidense en 2026. En este contexto, Landa sostuvo un interesante encuentro con Gary Litman de la Cámara Internacional de Comercio de EE.UU., sobre los ejes que podrían orientar el B20 en la nueva etapa de la política comercial de Estados Unidos.

***“La empresa líder de practicaje,
con más de 50 profesionales
que brindan un servicio
de excelencia”.***

Manuela Sáenz 323, Piso 6, Of. 605
Edificio Buenos Aires Plaza
Dique 3, Puerto Madero Este
Buenos Aires – Argentina
Teléfono 011 5276 6760



MEGATRADE

Seguí informado!

**Mira todo nuestro contenido
también en digital**



Ingresa a nuestro sitio web

www.revistamegatrade.com.ar