

MEGATRADE

Año XXXIV Nro. 408 Enero 2026

www.revistamegatrade.com.ar

@ReMegatrade

Además de la incorporación de nuevas tecnologías para el comercio exterior desde el Estado

Hace falta un plan de infraestructura para la logística exportadora?

MERCOSUR-UE, Y EL FUTURO DE LAS NEGOCIACIONES DEL BLOQUE Y BILATERALES EN EL NUEVO DESORDEN MUNDIAL

CARNE VACUNA Y LA BUENA SEÑAL DE CHINA

APRENDER DEL REY DE LA MANIOBRA DE BUQUES

LA LOGISTICA AUTOMOTRIZ EN SU LABERINTO

Compacto y eficaz Elevamos su carga todos los días

La solución inteligente para contene-
dores, productos a granel y proyectos

LIEBHERR

Equipamiento Portuario



Av. Juramento 1775 2º • Capital Federal
Buenos Aires, Argentina • Tel: 43984-4100
Mail: Lag-gruesportuarias@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 408

Enero 2026

👤 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

Entrevista-6

Los impactos de la desregulación y la necesidad de un plan de infraestructura logística para el comercio exterior

Negociaciones -12

Finalmente la aprobación del Acuerdo Mercosur-UE, pero Francia resiste?

Entrevista-14

El futuro del Mercosur, la flexibilización y una diplomacia regional en problemas

Cap.Eduardo Gilardoni -19

Diálogo con el rey de la maniobra de buques

Mercados-29

Las cuotas de China y cómo queda el mercado de exportación de carne vacuna

Mercados- 42

Los desafíos de la cadena de provisión automotriz global



Informe de Situación

Se viene el nuevo orden mundial, al menos por un tiempo....

Por Dario Kogan



Tiempos turbulentos como una constante en las relaciones internacionales, nos muestran al reciente encuentro de Davos – ya viejo para la acelerada vida de las redes– como un hito. Claro que como los hitos de estos tiempos, pueden ser o bien fundacionales o “por un par de años”. Allí la explosiva posición del primer ministro de Canadá, Mark Carney, fue fervientemente aplaudida. Muy recomendada su lectura completa, sea quien sea dentro de la grieta global.

Un ejemplo, entre sus comentarios, es la propuesta, no novedosa que los países medianos tienen que unirse “*porque si no están en la mesa son parte del menú*”. Esto, dijo, frente a la vocación depredadora de las grandes potencias, incluyendo a China. Claro que luego Carney abrió un espacio de apertura comercial con Xi Jiping, luego de los palos que le viene dando Trump. El canadiense se quejó que las grandes potencias están rompiendo el orden mundial y dejaron el concepto de cooperación y el orden internacional basado en normas y que implicaba beneficios mutuos.

Recordamos que en estas décadas hubo países que se beneficiaron con el sistema multilateral, en su momento lanzado por EE.UU. y Europa y el apoyo de los subdesarrollados, hasta que China entró por la ventana y lo utilizó volviéndose gran defensor del capitalismo de Estado. Con el crecimiento en cantidad de países en la OMC por ejemplo, con un voto cada uno, la situación se volvió en contra de EE.UU.; las negociaciones se paralizaron y ya no fue negocio para el gran país del Norte. Para

nadie. Su reforma era necesaria. Pero la idea ya pasó. O no?

Siguiendo con la exposición en Davos, Carney recordó el aforismo de Tucídides: la lógica natural de las relaciones internacionales reimponiéndose. Y, ante esa lógica, existe una fuerte tendencia de los países a adaptarse para encajar. A acomodarse. A evitar problemas. A esperar que el acatamiento combre seguridad. Pero no lo hará, advirtió.

Recordó al checo Havel que llamó a esto “*vivir dentro de una mentira*”. El poder del sistema no proviene de su verdad, sino de la disposición de todos a actuar como si fuera cierto. Y su fragilidad proviene de la misma fuente: cuando incluso una sola persona deja de actuar —cuando el verdadero quita su letrero— la ilusión empieza a resquebrajarse.

“*Ha llegado el momento de que las empresas y los países retiren sus letreros*”, añadió Carney. Será?

Orden o desorden

La pregunta que no está en los medios es si realmente estas movidas de EE.UU. son por la temporada que dure Trump o es tendencia.

Un experimentado analista y en su momento negociador de la región, me dice que más allá de que Trump pueda tener un problema en las elecciones de noviembre –sobre todo en la cámara de representantes– el cambio en el orden mundial, ya se está dando y es una tendencia que no va a ir para atrás, e incluso seguirá en algún momento con los demócratas, si continúa el juego político histórico de ese país. Mientras

tanto, EE.UU. va a seguir mirando fuerte su entorno regional y varios países van a intentar alejarse de esa dependencia extrema.

Región

Más allá del Acuerdo del Mercosur-UE, poco se sabe hacia adónde va la estrategia bilateral de los países de Sudamérica. De Argentina, hacerse amigo con Trump. Y Brasil?

Si bien en julio pasado Trump amenazó al Brasil con la aplicación de 50% de aranceles, dejando un tanto congelado en la reacción a Lula, la situación cambió. Finalmente, no se aplicaron para la mayoría de los productos básicos como granos, carne, azúcar, café. Si hay sectores industriales que aún están afectados con aranceles importantes. Pero algunos especialistas no ven al gobierno brasileño muy entusiasmado con hacer concesiones, especialmente con el tema de minerales críticos a los que Lula le da un cuidado muy fuerte.

No parece extraña la estrategia brasileña de postergar un poco el debate y evitar que una decisión contraria de Estados Unidos pueda afectar las próximas elecciones de octubre con un Lula que no parece arriesgar mucho. Quizá pensando en que Trump siga enfrascado en sus otros objetivos en otras regiones y no vuelva a acelerar sanciones por diversas razones – incluso por decisiones judiciales políticas internas brasileñas-. Además, la perspectiva de una visita de Lula a EE.UU. en marzo, podría reavivar algunos entendimientos.

Será suficiente para ser parte del nuevo orden mundial, para al menos un par de años....?

De pronto, Puerto de Ushuaia es tema nacional

Llega a los medios nacionales, un tema que poco importaría si no se lo inflamara de las acaloradas exclamaciones de la comunidad de intereses enfrentados que nos da la coyuntura argentina.

Tal como comentamos en nuestro newsletter reciente, se levantó polvareda por las intenciones, ahora concretadas por parte de la Nación, de intervenir el puerto de Ushuaia que administra Tierra del Fuego. La medida, explica la Agencia Nacional de Puertos y Navegación, tiene que ver con los malos manejos locales, debido entre otras cosas, a los potenciales desvíos de fondos que son propios del puerto; a raíz de una presión gremial y parlamentaria local. Pero esta asignación de fondos portuarios para una obra social, fue rechazada por la misma administración portuaria provincial. Además, Nación acusa de mala gestión y mal estado de la infraestructura, con obras prometidas que no se hicieron, poniendo en riesgo además a la seguridad portuaria. Esto a partir de un informe previo de ANPyN de

septiembre, donde se alegó además falta de información.

Esta recorrida por el puerto por parte de Nación, tuvo que ver con la denuncia de un hombre del propio puerto que ahora fue nombrado como responsable operativo por las autoridades nacionales. El interventor es el director de ANPyN.

Frente a la reacción contraria de la provincia; ANPyN, dice pensar en los buques, con sus pasajeros y las cargas que llegan al puerto.

Es sabido que la ex AGP colaboró por mucho tiempo con Tierra del Fuego en proyectos que tienen que ver con el puerto, aunque quedaron algunos temas y quejas mutuas incumplidas. También hay proyectos vinculados al traslado del área naval y logística, incluso el proyecto con la ex AGP con el ferry para llevar pasajeros entre el Continente y la Isla, sin tocar Chile. Hoy olvidado.

Aquí se añade ahora la idea de crear un consorcio de administración portuaria local. *Será así?*

La Nación dice tener derecho a intervenir el puerto en base a la ley de transferencia portuaria nacional en los '90. Un antecedente que en algún momento algún funcionario quiso utilizar, incluso con otros puertos provinciales, antes nacionales. *Pero no dio...* En definitiva, el tema llega a los grandes medios por la resonada grieta nacional que mira todo con el ojo de los buenos y los malos y a esto se añade, el *“interés del puerto por su implicancia en el Atlántico Sur y el acceso a la Antártida”* y los grandes poderes mundiales detrás; Trump y China. Pero esos poderes también estaban antes. *Serán otros tiempos en la grieta mundial?* Mientras tanto, hay una muy buena cantidad de buques y gente que sube y baja por el puerto en temporada o que hace escala para ir a la Antártida. Esperamos que, al menos, esta grieta global no la moleste en sus quehaceres mundanos.

Claro que esto es muy pequeño, frente a

“los grandes intereses en juego”.

Oscar Fernández Choco.

Una triste noticia pegó en el alma del comercio exterior. Se trata del fallecimiento del Ing. Oscar Enrique Fernández Choco, director ejecutivo de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA), con quien hemos tenido una larga y cordial relación desde Megatrade.

En un comunicado, el presidente, la comisión Directiva y el equipo de la Cámara, participaron, con profundo pesar, el fallecimiento de Fernández Choco. *“A lo largo de su trayectoria en la institución, Oscar se destacó por su compromiso con el desarrollo nacional, su*

dedicación y aporte profesional permanente. Su labor y vocación de servicio junto con su gran calidad humana dejaron un legado significativo en la vida institucional de CERA y en quienes tuvimos la oportunidad de trabajar junto a él. En este momento de dolor, acompañamos con sincero respeto y afecto a su familia, a quienes hacemos llegar nuestras más sentidas condolencias”, fue el mensaje de la CERA, palabras a las que nos adherimos.



Mayor diálogo de los operadores con la Aduana, desregulación, facilitación, la necesidad de bajar los extracostos y de un plan de infraestructura logística. Lo que viene en tecnología, la VUCE y el impacto de la IA. Son los temas que desarrollamos en el diálogo con Marcelo Vaccari, - en la foto- presidente de la Cámara Argentina de Empresas de Servicio de Comercio Exterior (CAESCE).

Megatrade: Luego de unos años de labor, se ha abierto más diálogo desde la Cámara con las autoridades del comercio exterior en estos tiempos?

Marcelo Vaccari: La Cámara está muy consolidada, trabajando fuerte en proponer y colaborar con mejoras para el comercio exterior y la logística que la involucra. Se plantearon varias ideas, por ejemplo, en el espacio de diálogo que promueve la Aduana con todas las entidades vinculadas a la actividad.

M: Este es un espacio similar al Consejo Consrtivo Aduanero histórico, aunque varias veces interrumpido....

M.V.: Exacto. Por ejemplo, en diciembre planteamos en ese ámbito encarar un trabajo conjunto con la terminal de Aeropuertos Argentina Cargas y la Aduana de Ezeiza. Es sabido que la carga aérea llega en horas, pero los procesos posteriores, a veces demoran varios días. Si uno lo compara con la carga marítima, los plazos y procesos que se utilizan en los puertos metropolitanos son otros. No es posible replicarlos en la carga aérea. El objetivo es bajar esos tiempos en Ezeiza, alineando a todas las partes que intervienen en el proceso.

A raíz de ese planteo, se generaron dos reu-

Los impactos de la desregulación y la necesidad de un plan de infraestructura logística para el comercio exterior



niones con Aduana, Aeropuertos Argentina Cargas, CAESCE, el Centro Despachantes de Aduana y la AACI, apuntando a hacer un enfoque sistémico de todo el proceso. Es decir, no mirar un proceso puntual, sino un todo para mejorarlo y así llegar a una reducción de tiempos, y en estos momentos se están analizando las propuestas. Estos temas exigen un análisis desde el punto de vista de los procesos logísticos, sus interfaces y cuellos de botella. Allí intervienen distintas partes y cada vez que se da una interfaz, es decir pasa de un proceso a otro, se dan demoras. Como dije, eso se revisa, analizando todo el proceso y detectando dónde están los cuellos de botella para reforzarlos y apuntar a mejorar. Se viene

trabajando en equipo conjuntamente con la Aduana en analizar dónde se producen las demoras y cómo resolverlas.

M: Hubo lluvia de importaciones aéreas, o es un mito, salvo el Courier?

M.V.: Respecto al tema del incremento de las importaciones, ya lo analizamos con Aeropuertos Argentina Cargas hacia fines de 2024, especialmente por el incremento de los envíos por Courier que complican los tiempos del resto de las cargas. En algún momento, un especialista hablaba de que se venía a nivel global un "tsunami de paquetes" y eso estaba llegando a la Argentina. Especialmente con la desregulación y la ampliación del límite de compras por Courier. Eso en su momento, generó una congestión. Al mismo tiempo, en 2025, Aeropuertos Argentina Cargas implementó un sistema nuevo que si bien primero generó cierta complejidad. Hoy está ayudando a que la situación mejore.

M: Cómo ve ese fuerte incremento de la carga Courier, que quizás no pasa tanto por los agentes de carga tradicionales o

despachantes...

M.V.: Es verdad que hay una explosión de la carga Courier, pero en algunos puntos creo que ese movimiento se está manejando en una condición de competencia desleal, porque si se aumenta el límite para ingresar por Courier sin impuestos, le pega al comerciante local que si los tiene que pagar. Incluso esto va en contra de lo que se viene haciendo en países desarrollados como Estados Unidos que tenía un sistema similar y ahora lo revirtieron.

Sólo por algunos comentarios que aparecen en algunos medios; este sistema puede promover que se utilice la facilidad que es para uso personal sin impuestos hasta U\$S 400 y aprovecharla para importar para el comercio. Al mismo tiempo, no sé hasta dónde hay un control de valor exhaustivo en lo que se importa bajo esta modalidad. Entiendo que se quiera utilizar la importación para controlar los precios domésticos, pero como dije, hay que seguir de cerca esto para que no se transforme en una competencia desleal y que no pegue en el nivel de actividad industrial y comercial interna.

M: Vienen trabajando también en la mejora de la operatividad y los costos en las terminales portuarias...

M.V.: En lo que se refiere a las terminales portuarias de contenedores, se trabajó en la cuestión de los turnos y allí seguimos apuntando, más allá que hay otras cuestiones a resolver.

Veo con preocupación, una tendencia, que es mundial, donde unas pocas navieras de contenedores, además de manejar el 80% del negocio, se expanden hacia el resto de la cadena, como, por ejemplo, algunas que son dueñas de terminales portuarias, forwarders, Despachantes de Aduana, aviones y hasta ofrecen también el servicio de camiones locales como condición de turnos preferenciales, respecto al resto de los operadores. Esto implica un comportamiento absoluta-

mente desleal y monopólico u oligopólico (porque también hacen acuerdos de pool entre ellas) y que como durante la pandemia, podrían aprovechar para llegar a tener una posición dominante. Esto también sucede en otros países. Si la idea de este gobierno es promover la libre y leal competencia, este es un tema que debe ser seguido de cerca para evitar la concentración. EE.UU. en su momento lo hizo con varias industrias, más allá que hoy en el mundo hay una concentración de pocos jugadores en muchos negocios.

M: Parece difícil revertir estos temas cuando la concentración naviera pasa en todos lados...

M.V.: No es poco que UIA, COPAL, CIRA, y CERA, hayan presentado en conjunto el año pasado un estudio reflejando estos temas de extracostos, que hayan aumentado las tarifas en 2023 y que el contenedor High Cube sea un equipo especial con mayor costo cuando es el más común. Hay que evitar excesos y alguien debe controlarlos.

M: Uno de los temas del que hablaba antes de empezar la entrevista es la necesidad de encarar un master plan estratégico. Cómo sería?.

MV: Creo que el gobierno nacional viene haciendo mucho para ordenar la macroeconomía, controlar la inflación y ahora avanzar sobre la reforma laboral e impositiva. Incluso entiendo que gran parte de lo que es la apertura a las importaciones, tuvo que ver con controlar la inflación. Pero en ese contexto, hay dos cuestiones estratégicas a las que se debe prestar atención. Por un lado, que las reformas de desregulación y apertura quizás se están dando más rápido que las que necesita la producción local para poder competir frente a las importaciones.

Al mismo tiempo, se advierte la falta de un



plan estratégico sobre la logística vinculada a las exportaciones.

Hay quien me decía que esto último difícilmente se concrete porque tiene que ver con la acción del Estado y el gobierno precisamente, no quiere su intervención. Pero creo que una cosa es el planteo estratégico de lo que necesitamos y otra es quién lo implementa. Tiene que haber un plan estratégico respecto a qué vamos a hacer con los puertos, las rutas, los trenes, etc., para mejorar toda la infraestructura. Ese plan tiene que ser impulsado desde lo público, con participación del privado y después será el propio privado el que hará las obras bajo el modelo elegido.

Es sabido que la revolución exportadora argentina de trigo de inicios del siglo XX tuvo que ver con la implementación de los ferrocarriles que se construyeron con el epicentro de salida del puerto de Buenos Aires. Se trataba de una forma eficiente de transporte a los puertos, con trenes que cargaban directamente a los buques.

Es un ejemplo inverso que incluso lo planteé con la producción de Vaca Muerta.

Hace mucho tiempo que se sabía que en Vaca Muerta había reservas de gas y petróleo en fracking. Pero cuánto se tardó en implementar el gasoducto para su salida?.

Si el Estado hubiera impulsado su construcción en su momento, ya estaríamos exportando hace cinco años miles de millones de dólares más.

Mejorando la infraestructura vinculada a la logística, Argentina podría estar exportando mucho más y no hubiera tenido los problemas recurrentes de falta de divisas.

Veamos simplemente la comparativa de cómo quedamos atrás respecto a la exportación de Chile que por muchos años tuvo una macroeconomía estable y fuerte inversión en infraestructura y logística. En 1980 Chile exportada U\$S 4.000 millones y Argentina el doble. Hoy nuestro vecino exporta entre 30%/40% más que nosotros.

M: Esto no es nuevo. Pero siempre la coyuntura posterga lo importante.

M.V: Precisamente. Una de las razones del estancamiento, es que la urgencia siempre posterga, entre otras cosas, una estrategia exportadora. La última vez que el Congreso aprobó una ley de promoción de exportaciones fue a mediados de los '80. Es verdad que muchos gobiernos llegan y tienen que estar apagando incendios – controlar la inflación, deuda, la macroeconomía- pero también hay que atender lo importante, lo estratégico. ¿Quién se ocupa?. Allí hay que enfocarse. Hace años me preguntaron si la Argentina podría exportar más de 100 millones de toneladas de granos. Les respondí, que para eso se necesita gas oil para cosechar, camiones para transportar, lugar para almacenar, y puertos para embarcar, todo en forma eficiente. Cualquiera de estos elementos que falle va a limitar esa capacidad.

En los puertos up river se generó mucha capacidad, en los trenes se retrocedió – más allá de que hoy hay interés de mineras y cereales por el Belgrano-.

Pero hay que plantearse para dónde quiere ir la Argentina y

cómo hacerlo, y además cómo participan los privados.

De todos modos, entiendo que el país va camino a ser un gran exportador, porque a la agroindustria, se le agrega la energía y la minería.

De hecho, en 2025, la exportación ha crecido y este año se espera otro tanto. Esa es una buena señal. Otra señal muy fuerte desde las autoridades es la idea de ir bajando los derechos de exportación y creo que los acuerdos internacionales también



Be part of the **biggest
logistics event in the
Americas**

APRIL 14-16
2026
Distrito Anhembi
São Paulo, Brazil



**GET YOUR
TICKET
NOW**



INTERMODAL.COM

van a generar buenas oportunidades. Hace muchos años que se habla del potencial de exportación argentino y sigue estando. Hay que convertir ese potencial en realidad.

M: Y cómo estamos en importación?

M.V.: En importación, vemos que esta llegando mucha carga de proyecto y equipamiento, pero también muchas cosas más que a veces no cumplen las normas, por ejemplo, donde está involucrada la seguridad eléctrica, porque el control pasó a ser ex post. De hecho, un caso puntual: por estos días compré un artefacto importado con un enchufe que no es compatible con los que usamos en Argentina.

En este tema de la apertura de la importación hay buenas noticias para algunos sectores y no tanto para otros. De todos modos, hay que recordar que si la economía crece, las importaciones crecen, porque hay una relación en macroeconomía que se llama la propensión marginal a importar. De acuerdo a cómo es la estructura productiva de cada país, por cada punto que crece el PBI, las importaciones crecen – como es el caso de Argentina- entre tres y cuatro puntos. Si este año el PBI de la Argentina crece 4%, las importaciones podrían crecer entre el 12% y el 16% por arrastre. Aunque el avance de

la minería podría plantear sustitución de importaciones como ocurrió con la balanza energética y puede ocurrir con el cobre.

M: Hablando de la operativa de comercio exterior. Qué piensa de aquello que se dice en cuanto a que hoy “cualquiera” pueda hacer una declaración o despacho?

M.V.: En primer lugar, estoy en contra que cualquiera llamado “Declarante” sin capacitación profesional y sin un título o registro habilitante pueda reemplazar al Despachante de Aduana. Entiendo que había que nivelar para arriba y no para abajo, incluso con más requisitos como en otros países. Por otra parte, estamos en la era de los servicios. Hace rato que el cliente no está obligando a contratar a un Despachante de Aduana para que haga un despacho. Por ejemplo, las empresas de la Cámara ofrecen un abanico de servicios además del Despacho con un know-how y un expertise que es reconocido. No nos contratan para llenar un formulario, un despacho de importación, un permiso de embarque y ya está. Nuestra tarea implica mucho más.

El cliente puede contratar a cualquier empresa de servicios. La actividad está absolutamente desregulada. Creo que el Estado no debe interferir en la negociación

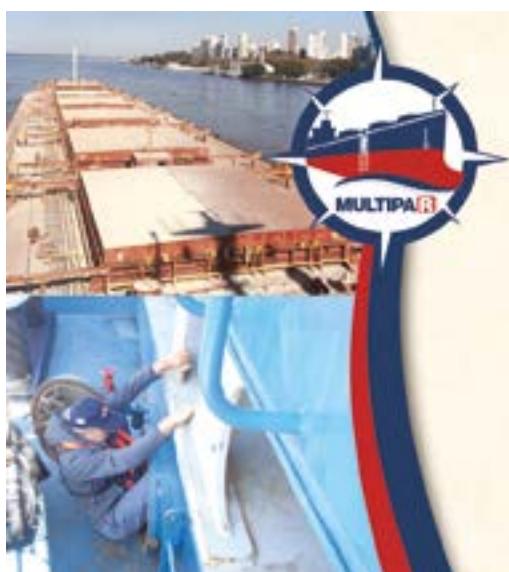
entre privados y tampoco eliminar una profesión matriculada porque el Comercio Exterior y la actividad y normativa Aduanera es compleja e impacta en la recaudación. En cambio, por ejemplo, es vital generar desde el Estado una plataforma nueva que reemplace al Malvina.

M: Precisamente. Cómo está viendo el avance de la Ventanilla Única de Comercio Exterior?

M.V.: CAESE firmó un convenio de colaboración con la VUCE y estamos aportando todo lo que podemos. Al mismo tiempo, el director de Aduanas señaló en el espacio de diálogo en diciembre que se va a desarrollar un nuevo Sistema Malvina. Tengamos en cuenta que el actual trabaja sobre la plataforma del SIM - María que fue un gran adelanto, pero lleva 30 años y es tecnológicamente limitada.

M: Pero será la VUCE la puerta para que toda la comunidad del comercio exterior esté conectada y una operación no tenga que pasar por distintos procesos tanto digitales como en papel?

M.V.: Hoy los privados ya tenemos la interfaz; lo que necesitamos son dos cosas: En primer lugar, que la VUCE sea la



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.

Prácticas
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.

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

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

conexión para todos, pero que permita que nuestros sistemas le envíen la información ya lista porque ya hay muchos pre-María privados a costo de los privados. En segundo lugar, creo que es mucho más importante actualizar el Malvina que es del Estado y debe serlo siempre.

Las empresas y cualquier privado pueden contratar un software (por ejemplo, pre-María) que evita esa repetición de pasos. Nuestros sistemas hoy cargan automáticamente la información al Malvina, además de realizar múltiples funciones más con clientes y/o proveedores. Las interfaces están y todo digitalizado. Para qué hacer algo que ya existe; antes de realizar todo el esfuerzo en reemplazar la plataforma principal como es el SIM donde todos operamos.

Sí es verdad que necesitamos un soporte fuerte desde el Estado para que sus sistemas de Aduana y terceros organismos tengan la capacidad que el mercado requiere en la actualidad. Creo que el Sistema María, -muy importante para

la época- y que después fue convertido en Malvina, sigue con el mismo “corazón”. Pero hay que modernizarlo. La limitante que existe es que esa información que ya está digitalizada, hay que imprimirla, firmarla, llevarla a un lugar para liberar la carga y después pasárla a otra empresa que lo vuelve a digitalizar. Cuando ya estaba todo digitalizado.

Por otro lado, todos los privados estamos de acuerdo en que hay que ir a una plataforma más nueva e ir adaptándonos. Mientras esto sucede, la logística física se sigue moviendo.

De los tres flujos logísticos;

de mercaderías, de documentos y comunicación, estos dos últimos se están automatizando y digitalizando, pero el físico -que implica los medios de transporte y la infraestructura para la carga- se va a seguir necesitando. Allí también hay que tratar de facilitar todo lo que se pueda, para una mejor gestión de todo ese circuito.

M: En ese contexto, aparece el interrumpante de moda. Cómo pega la IA?

M.V.: Este es un tema que venimos siguiendo muy de cerca. Ya hemos llevado a la cámara dos especialistas a hablar de inteligencia artificial, todo muy interesante. Pero aquí también hay que analizar un aspecto no resuelto, que es la privacidad de la información.

Hay mucho que se mueve de la IA sobre productos de código abierto. Y esto, por ejemplo, en la lectura de una factura comercial que contenga distintos datos, puede terminar siendo de público conocimiento.

Qué pasaría si se da la misma situación con contratos y otros elementos aún más confidenciales. Hay que analizar y resolver cómo se va a manejar esa información.

M: Qué esperan para este año en cuanto a movimientos de carga?

M.V.: Esperamos un buen año, y que sea más estable en cuanto a variación de volúmenes. También será importante cómo se moverá el tipo de cambio respecto a las importaciones y que hace a la relación con los precios internos para bajar costos. Esto permite competir a las empresas locales en igualdad de condiciones. Al mismo tiempo, habrá que ver cómo avanza la baja de impuestos distorsivos, si mejoran las condiciones de contratación de personal, etc.; eso va a ser más eficiente también a la industria local para la exportación.



Lo bueno de la facilitación y la eliminación de tránsitos

En qué impactaron los cambios en cuanto a desregulación o la facilitación del comercio exterior?. Vaccari, señala dos ejemplos, entre otros.

Por un lado, dice, la eliminación de la SIRA, tiene un impacto tremendo en la planificación porque redujo el Lead Time y esto baja mucho los inventarios.

Agrega que es de libro que cuando se necesita un insumo para producir y producto para vender, el elemento clave para planificar es el punto de pedido que relaciona la demanda media, el lead time medio, sus variabilidades y el stock de seguridad. Con esto se define cuándo y cuánto se compra, añade. *“El lead time es el tiempo que hay desde que se coloca la orden hasta que el proveedor entrega y la mercadería llega a los depósitos del comprador lista para usar. De acuerdo a la demanda diaria y el Lead time, se define el stock necesario- stock cíclico-. Pero, allí intervienen distintos factores que pueden cambiar ese estándar”*, advierte.

Explica que en la época de las SIRA lo importante era tener stock sin importar el

costo de mantenerlo, y del almacenaje porque no se sabía cuánto tardaba en aprobarse; y esto impedía calcular un lead time cierto. También hubo mucha compra especulativa con un tipo de cambio oficial artificial contra el verdadero valor del dólar. Esto se terminó con la eliminación de las SIRA y el sinceramiento cambiario.

Por supuesto que la variabilidad o incertidumbre sigue existiendo, pero está más acotada y es más razonable, dice. Un tema que complica, por ejemplo, son los schedules de las navieras que cambian a partir de menores frecuencias y de los conflictos geopolíticos, guerras y aranceles, que hacen desviar rutas. *“Todo esto también llevó a acelerar las tendencias del nearshoring, la necesidad de contar con más proveedores y más cercanos o aún más al friendshoring que son proveedores ubicados en los países “amigos”*, añade.

Estas complicaciones afectan aquella máxima logística de tener el menor inventario posible, y que implica evitar tener inmovilizado stock que, en definitiva, es dinero inmovilizado, más el costo asociado

de mantener ese inventario en un depósito. Otro ejemplo que plantea, vinculado a los beneficios de la desregulación alcanzados estos años, se da en la competencia por el punto de transferencia de la carga de Paraguay. Vaccari ve muy positivo que la Aduana haya modificado la normativa, agilizado las operaciones que tienen que ver con intervenciones aduaneras en los puertos metropolitanos y que esto haya permitido recuperar un volumen que hasta hace un tiempo Buenos Aires perdía frente a Montevideo. *“Más volumen para el puerto de Buenos Aires debe implicar mejores costos para todo”*, remarca.

Pero al mismo tiempo, insiste en la necesidad de recuperar más volumen en puertos como Rosario, posicionado mejor para cargas del NOA, NEA y centro del país. Para eso también, dice, tiene que haber mayores frecuencias de buques. *“Las navieras tienen que jugarse y poner capacidad y frecuencias, stock de contenedores, fletes adecuados y la carga va a llegar”*, advierte.

Infraestructura; el cobre que fue y puede volver a ser

Vaccari detalla un ejemplo muy puntual sobre la necesidad de invertir en infraestructura y el tiempo que se ha perdido. Recibido hace unos cuantos años como Licenciado en Comercio Internacional - cuando no era una carrera muy requerida -, Vaccari siempre se interesó por la geología. De hecho, colecciona minerales desde los nueve años. Pero el mandato familiar hizo que se dedique al apasionante mundo de la logística de comercio exterior, además de la docencia. Pero siempre estuvo interesado por los minerales. Allí analiza el potencial argentino. *“Ahora descubrimos que, de este lado de la cordillera, la Argentina está*

llena de cobre, tanto como en Chile, cuando era una realidad hace muchas décadas.

Esperemos que llegue esta revolución de los minerales, incluido el cobre”, dice.

Recuerda el caso de la rodocrosita, la piedra típica nacional, con una mina en Catamarca que Vaccari visitó hace años. Relata que para llegar al lugar, Capillitas, hay que subir a 3000 mts. por un camino de cornisa y ripio. Esa mina de rodocrosita, era en realidad una mina de cobre en 1908, en manos de una empresa inglesa. Esta compañía incluso había construido una represa arriba de la mina para juntar agua y además, una suerte de mineraloducto (cable carril),

para llevar el mineral desde la mina hasta la estación de tren más cercana donde hacían la fundición, y los lingotes los llevaban por tren al puerto. En ese entonces, los vagones llegaban hasta el muelle al lado del barco. Esa operación, tan compleja, se concretaba gracias a que el tren funcionaba. Hoy esa operación, en ese contexto de principios del siglo pasado parece inimaginable.

Dice que, pasados tantos años, la rodocrosita y no el cobre, baja en camión por un camino de ripio.

Símbolo de lo que no se ha hecho.



Una buena para el bloque en relación a un Acuerdo que estuvo en el ida y vuelta por décadas, rompiendo hacia afuera con un “bloqueo” local a la hora de tratados de comercio; y hacia adentro con una integración plena de excepciones.

Todo esto, aún cuando luego de la firma de Asunción, el parlamento europeo bloqueó la iniciativa. Será por un tiempo?.

De todos modos, hay quien opina que si un país del Mercosur ratifica el Acuerdo, la UE podría ponerlo temporalmente en vigencia. Esto especialmente si la Corte Europea demora mucho en tomar la decisión.

Los analistas, empresarios productores de MOI – en contra- y de MOA – a favor daban sus pronósticos, ya repetidos por años, ante tantos amagues que nunca llegaban a buen fin.

Un especialista nos recuerda que, en cuanto a su estructura, el Acuerdo esta dividido en dos. En su aprobación por la UE, una parte que refiere a la competencia exclusiva de la Comisión Europea, que es lo comercial y otra parte es lo político y de cooperación, donde hay elementos que no son de competencia exclusiva de la CE y que deben pasar por los 27 miembros.

Ahora luego de la firma, cuando se inician los procesos de aprobación en los parlamentos, que podría concretarse recién durante el segundo semestre del año; tiempo ahora relativizado por la presentación judicial

Finalmente se celebra la firma del Acuerdo Mercosur-UE, pero Francia resiste?

europea. Esperemos que no sea un argumento para volver a demorar su aplicación y volvamos a fojas cero.

Se dice que más allá de algún desencuentro con Lula por no ir a la firma del Acuerdo en Asunción - esperaba que se haga de local con la presidencia pro-tempore?; Brasil está muy interedido en el acuerdo del bloque con la UE. Esto no quita que sigan moviéndose acuerdos bilaterales a nivel global. Como el reciente de Europa con la India.

También en el caso de la región. Uruguay seguirá con su búsqueda más allá de ser chico para negociar con un grande. Orsi ya aseguró su visita a China. Los analistas dicen que en poco tiempo se firmará el Acuerdo Mercosur con Emiratos Árabes y Canadá, este último, dicen, muy interesado, buscando el objetivo de disminuir la dependencia de Estados Unidos. *Será pura coyuntura?*

Postergación

No es sorpresa el último freno europeo al Acuerdo con el Mercosur. Y van unos cuantos amagues.

A principios de enero, Francia anunció que emitirá un decreto que suspenderá la importación de productos alimentarios que contengan residuos de sustancias fitosanitarias prohibidas en la Unión Europea, entre ellas mancozeb, glufosinato, tiofanato-metil y carbendazim. Funcionarios del sector agrícola señalaron que no se permitirá el ingreso al territorio francés de frutas como paltas, mangos, guayabas, cítricos, uvas y manzanas, independientemente de su país de origen, incluyendo envíos procedentes de Sudamérica con estos pesticidas, sumando a la lista se melones, duraznos y frutillas.

Asimismo, las autoridades indicaron que se implementarán controles reforzados en frontera mediante una brigada especializada, con el objetivo de garantizar el

estricto cumplimiento de las normas sanitarias vigentes.

El argumento, dijeron es: “*proteger nuestras cadenas de suministro y a nuestros consumidores, y luchar contra la competencia desleal*”, calificándola como una cuestión de justicia y equidad para los agricultores franceses.

Anunciaron que Francia va a luchar contra toda forma de competencia desleal e instará a la Comisión Europea a extender este tipo de medidas a nivel comunitario. La presión terminó con el Acuerdo con la UE en la justicia europea. Otro palo en la rueda.

Para los tradicionales productores y exportadores de frutas argentinos, el acuerdo del Mercosur es muy importante, más allá de lo fuerte o no del impacto económico. Pone en igualdad de condiciones las exportaciones argentinas con los competidores del hemisferio sur, dicen.

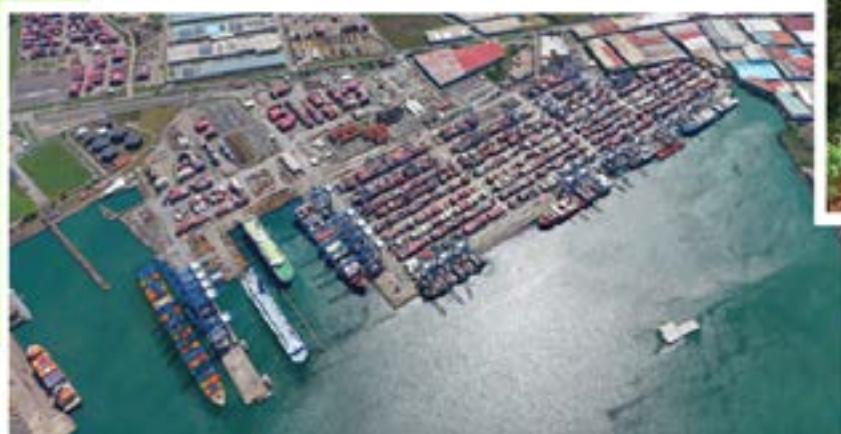
Sobre la crítica de algunos países de la Comunidad respecto a la “competencia desleal” de la región en lo que se refiere a límites de pesticidas; fuentes del sector resaltan que aquí se viene cumpliendo con los MLRs de los supermercados europeos, que son incluso más estrictos que lo que indica la UE. Con lo cual, las exigencias de esos países – como Francia- se cumplen totalmente. En muchos casos, dicen, se trata de medidas para arancelarias y hasta de marketing de los supermercados que dicen ofrecer frutas con menos químicos.

Esto afectará más a los países que exporten contenido mayor de agroquímicos y quizás en climas que generen mayor cantidad de malezas en los cultivos.

Según los entendidos, Europa ha pasado de la escasez a la sobreoferta de frutas, por lo que este tipo de medidas restrictivas, en lugar de reducirse van a seguir creciendo.

Las movidas de Francia como la señalada también es una forma de reafirmar que los agroquímicos prohibidos siguen en esa situación, más allá del Acuerdo con el Mercosur.

SSA Marine MIT **TODOS CRECEMOS**



Somos un terminal que impulsa crecimiento integral. Desarrolla a sus colaboradores, fortalece a la comunidad, posiciona a Colón como centro logístico, potencia la eficiencia de las navieras y eleva el liderazgo logístico de Panamá.

ssamarine.pa
Tel (507) 430-9800

Diálogo con Ignacio Bartesaghi, consultor especializado en comercio internacional, integración económica y negocios internacionales, y director del Instituto de Negocios Internacionales de la Universidad Católica de Uruguay. Con él analizamos los impactos que puede tener la firma del Acuerdo Mercosur-UE; la necesidad de abrir pactos bilaterales y como negociar en el caótico nuevo orden mundial manejado por la lógica, poco ortodoxa, de Trump

El futuro del Mercosur, la flexibilización y una diplomacia regional en problemas

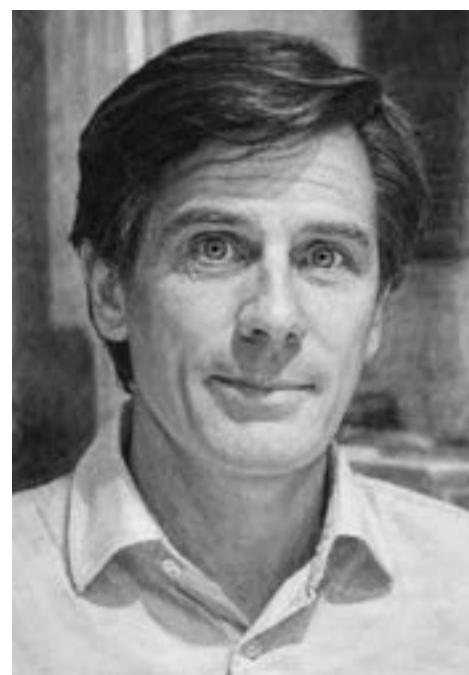
M: Qué destaca como lo más importante a nivel comercio que aporta el Acuerdo con la UE al bloque?

I.B.: Como se viene diciendo, lo más importante que entra en vigor es la baja de aranceles, mayor comercio, y también el capítulo de servicios. Obviamente, la agroindustria es la gran favorecida, y varios sectores industriales se va a ver más perjudicados. Hay beneficios claros en los segmentos de comercio de exportación en carnes, frutas, café, arroz, miel, madera. Es decir las MOA. Hay estudios que marcan dificultades para el sector automotor, plásticos, químicos o pharma y para Brasil y Argentina especialmente agrega complicaciones para sectores como máquina-herramientas. Allí hay un desafío. Pero en definitiva creo que el bloque en general, particularmente Uruguay, gana más de lo que pierde.

Quizá no es tan significativo comercialmente para la Unión Europea, pero si lo es para el Mercosur, aunque en materia de PBI, los crecimientos previstos son muy moderados.

M: Puede ser que haber alcanzado este Acuerdo pueda acelerar nuevas negociaciones en bloque, por ejemplo con países de Lejano Oriente o Asia Pacífico?

I.B.: Más allá de otras negociaciones que ya se venían haciendo como las de Canadá o UEA, Singapur, o ya avanzadas con EFTA; creo que, en materia de apertura del Mercosur, este acuerdo con la UE es el máximo esfuerzo que, por ejemplo, puede hacer Lula. No creo que el presidente brasileño esté preparado para abrir negociaciones de impacto con



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

Asia -Pacífico en bloque. Por eso Uruguay va a tener que seguir peleando por iniciar negociaciones en el CPTPP, ahora que fue aceptado para dar ese paso y va a tener que seguir impulsando las relaciones con China.

M: Es decir que la firma de este Acuerdo no es el puntapié para volver a aquello que "el todo es más que la suma de las partes", como se pensó el Mercosur en sus inicios.

I.B.: Definitivamente, porque me parece que no lo vamos a poder hacer juntos. Esta claro que la estrategia de flexibilización no desaparece con este acuerdo con la UE, como tampoco va a desaparecer la estrategia de Milei de llegar a un acuerdo con Estados Unidos. Es importante no confundir una cosa con la otra.

El Acuerdo con la UE es una buena noticia para el Mercosur; le da más cohesión, más vida y más futuro, pero creo que todavía resta bastante por hacer en cuanto a lo que tiene que ver con acuerdos comerciales profundos con la región más dinámica de planeta que está en Oriente.

M: Y en ese sentido, cuánto hay de avance en el acceso de Uruguay al CPTPP?

I.B.: Se trata de una gran oportunidad que



Uruguay debe aprovechar. Porque una cosa es haber sido aceptado, y algo bien distinto es que se inicien las negociaciones y que luego tengamos éxito. Costa Rica, por ejemplo, está teniendo problemas en ese proceso. Por eso creo que o bien como región, pero especialmente en el caso de Uruguay, hay que seguir insistiendo con abrir otros mercados en Asia, obviamente, India, pero seguir insistiendo con China y con los mercados del sudeste asiático, que no están en el CPTPP como Indonesia. Creo que allí queda mucho para hacer y todavía está faltando movimiento.

M: Pero Uruguay solo, tiene fuerza para a negociar con países de tanto peso comercial?. Vuelvo a aquello de

que juntos somos más...eso se perdió definitivamente?. Gran parte del fracaso del Mercosur como idea originaria de ir todos juntos a lo largo de los años, fue no dejar de lado lo ideológico.

I.B.: Sí, ha sido uno de los grandes dramas. Teóricamente todos juntos negociando con otros bloques o países, ganamos más que en forma individual. Pero ese "todos juntos" no se dio durante muchos años, y no es posible esperar más. Recién ahora, y todavía con la objeción judicial a partir del parlamento europeo, se concretó la firma del Acuerdo con la UE. ¿Se puede pensar que hay que seguir con ese concepto, convencidos de que "juntos podemos"? Corremos el riesgo de seguir con los tiempos e intereses de



DP WORLD

TERMINALES RÍO DE LA PLATA

ESCALA GLOBAL, PRECISIÓN LOCAL

✉ trp_comercial@trp.com.ar **🌐 trp.com.ar** **👤 @dpwbsas.trp**

Lula, que al menos no son los de Uruguay ni los de la Argentina en este momento, más la siempre difícil visión de Paraguay en estos temas, para seguir estancados.

Creo que hay que aprovechar que Milei va a seguir buscando un acuerdo con los Estados Unidos, y que Uruguay está para negociar con los países del CPTPP como para marcar esos dos antecedentes y que ya no se vuelva atrás. Esta flexibilidad, ya entrando en vigor el acuerdo con la Unión Europea e imaginando los impactos que va a tener, sumado a las negociaciones ya en vigor en la agenda externa, podría ser positivo para todos. La clave es iniciar una nueva etapa de Mercosur, aceptando una flexibilización para negociar en forma individual con otros bloques o países.

Volviendo al tema anterior; creo que la firma del Acuerdo con la UE -y que se ponga en marcha- puede ser más una llave para acelerar las negociaciones que ya están en curso. No para abrir negociaciones de impacto con Asia Pacífico, y esto especialmente porque eso no es lo que quiere Brasil e incluso no es lo que está planteando Argentina. Desde la retórica, Lula señala a Japón, Indonesia, Vietnam. Pero después sabemos que no pasa nada.

Insisto: sí a la nueva etapa del Mercosur y sí

a la aceleración de algunos acuerdos que ya están en negociación o que quedaron retrasados. No creo que esto sea un gran salto de Mercosur para después decir, "Vamos a poder abrirnos con Asia Pacífico". Creo que es necesario sostener la estrategia de flexibilización del Mercosur para que cada uno pueda negociar a diferentes velocidades.

M: Esperemos que al menos el acuerdo con la UE se confirme, porque siempre por alguna razón u otra, se ha postergado.

I.B.: Esperemos que no se sigan poniendo palos en la rueda. Creo que esta firma es lo más importante que le sucedió al Mercosur en su historia puertas afuera. Como dije, sería una muy buena noticia para el bloque y detener la crisis sistémica que viene de hace mucho tiempo.

Pero para adelante hay mucho para definir, incluso en el acuerdo con la UE, tanto los al comercio y a la producción, hay muchos efectos técnicos dinámicos que no sabemos si van a cumplir o no.

La incertidumbre como constante

M: Justo se aprueba el Acuerdo con la UE en un contexto de relaciones internacionales fragmentado y complejo.

EE.UU. pretendiendo un nuevo orden mundial, con aranceles unilaterales y exigiendo de los países un posicionamiento muy fuerte. Cómo ve esa relación de EE.UU. con el bloque?

I.B.: En el caso de Uruguay, tiene que sostener una buena relación con Estados Unidos, aunque no parece estar en condiciones de poder profundizar su vínculo.

Tampoco Brasil. Está la opción que viene desplegando Argentina. Allí Uruguay es difícil que se suba porque el presidente Orsi está limitado y parece reaccionar más del lado de Lula que del lado de Milei. Estados Unidos, con estas dinámicas tan polémicas que tiene Trump en política internacional, obliga a posicionarse muy estrechamente. Y esa es la dificultad que atraviesa Uruguay en este momento.

En definitiva, veo a la Argentina sacando ventaja. Mientras tanto, Uruguay puede sacar ventaja con el CPTPP, más China, con otros mercados asiáticos, con India en forma bilateral y jugar al equilibrio en las relaciones internacionales. Pero no veo a Estados Unidos en la agenda de Uruguay. Ni siquiera ha podido bajar el 10% de los aranceles que le está aplicando.

A futuro, respecto a EE.UU. uno imagina



que la próxima noticia la va a tener Argentina y después Paraguay u otros países de la región que están cambiando de signo político. Hay como una afinidad muy fuerte de Trump hacia los países gobernados por su mismo color político y que no han reaccionado mal en algunas de sus definiciones.

Diplomacia

M: También en el actual contexto de las relaciones exteriores, parece muy complejo la acción diplomática. Cómo ve a la diplomacia de los países Latinoamericanos para responder a tiempos tan inciertos, donde el orden geopolítico y comercial cambia tan aceleradamente?

I.B.: Creo que a que a todas las cancillerías de América Latina les falta cierto aggiornamiento. Por supuesto que hay buenos diplomáticos, pero al mismo tiempo existen problemas para captar nuevos profesionales.

Asimismo, hay problemas presupuestarios en el sentido de la ubicación de embajadas o a aquello que se dedica a la formación de los diplomáticos. Los desafíos de hoy exigen contar con más capacidad en los ámbitos donde se debe hacer prospectivas interministeriales, para coordinar y asesorar a la hora de la toma de decisiones. Además, se puede contar con buenos diplomáticos, pero hay que darles directrices. Y para eso tiene que haber liderazgos.

Estamos atravesando una tormenta con problemas de capacidades institucionales en América Latina. Y esto se da también porque en su momento no nos preparamos. Por ejemplo, no nos preparamos para entender Asia, la geopolítica, o los nuevos temas de la agenda mundial.

Más allá que también es complicada la situación con las características del liderazgo que existen hoy. Quizá no alcanza con los expertos de las instituciones tradicionales; precisamos psicólogos, sociólogos. En América Latina los países debiéramos tener



los equipos que estén trabajando en medio del cambio para movernos cuatro o cinco pasos adelante. Es un mundo que cambia demasiado rápido, y que es muy difícil contar con los suficientes recursos humanos que estén preparados para enfrentar estas dinámicas tan aceleradas.

M: Pero creo que hasta los países más desarrollados no se esperaban tantos cambios, aceleraciones y retrocesos en la toma de decisiones. Quizá muchos países se quedan congelados esperando que pase una tormenta que nadie sabe cuánto va a durar o realmente será un nuevo orden mundial?.

I.B.: Algunos pueden estar esperando que en algún momento pase la ola Trump... Mucho va a depender del resultado de las elecciones de medio término en noviembre...

M: Quizás buscará una reforma constitucional para seguir quedándose....

I.B.: Uno cree que lo que está pensando el gobierno republicano es en la continuidad del “trumpismo”...pero no se puede descartar nada...Estamos en un contexto donde hay que tener mucho cuidado con los movimientos que da cada país..

FICBC organiza misión a China para la industria petrolera y petroquímica



El Banco ICBC y la Fundación ICBC organizan la Misión Comercial CIPPE 2026, a desarrollarse en el mes de marzo en Beijing, en el marco de la China International Petroleum & Petrochemical Technology and Equipment Exhibition (CIPPE). El encuentro de referencia internacional para la industria del gas y el petróleo, se celebra anualmente y funciona como una gran plataforma para la concreción de negocios, presentación de tecnología de avanzada y vinculación con líderes de la industria.

Durante la misión, ICBC y la FICBC brindarán acompañamiento y asistencia personalizada, tanto en la etapa previa como durante el viaje, con el fin de optimizar la participación de cada empresa y diseñar una agenda alineada a sus intereses y objetivos comerciales. Una movida organizada por quienes conocen China desde adentro.

“Desde Fundación ICBC viajamos a China desde hace más de 15 años. Nuestro objetivo es asistir a las empresas para que

tengan una experiencia integral, eficiente y puedan generar oportunidades de negocios concretas”, dice la entidad.

La agenda incluye la visita a la feria CIPPE entre el 26 y el 28 de marzo, agenda de reuniones con potenciales contrapartes e instituciones oficiales y visitas a empresas del sector.

Para conocer el perfil de cada empresa y poder asistirlas, y diseñar un itinerario a medida, los interesados pueden comunicarse con el departamento de promoción comercial de la FICBC o ingresar al siguiente link: https://docs.google.com/forms//1FAIpQLScQR3eHfgU7eVHfpt_CHK23W07JnIYrxN-qpV6sKYIPj-xhM4w/viewform



CaDeFiP

CÁMARA DE DEPÓSITOS FISCALES PRIVADOS

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

Trazabilidad, resguardo, flexibilidad y optimización de costos



www.cadefipar.com



info@cadefipar.com



En un tiempo donde la experiencia no tiene demasiada prensa, tomamos el recorrido de uno los grandes referentes de la enseñanza en el ámbito marítimo fluvial. Se trata del capitán Eduardo Gilardoni, con más de 30 años navegando ríos y mares argentinos y del resto del mundo y con otros tantos años como docente, ya sea en el ámbito de las aulas como en simuladores y que se retiró de la actividad pedagógica a fin del 2025. En ese derrotero, Gilardoni publicó varias ediciones de libros especializados en la doctrina y la práctica de la maniobra de buques,

Capitán Eduardo Gilardoni

Diálogo con el rey de la maniobra de buques

TecPlata
ARGENTINA AN ICTSI GROUP COMPANY

Tu puerto amigo

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

Contactanos

tecplata
 comercial@tecplata.com
 www.tecplata.com

su pasión a lo largo de los años, es decir cómo responder desde el factor humano ante los cambios que sufren los buques y su contexto al atravesar aguas restringidas. Sus alumnos: prácticos, capitanes y oficiales, pueden testimoniarlo en los cursos o en su tiempo en la navegación.

Sus libros tienen el mismo carácter que sus clases, transmitir en forma muy didáctica sus experiencias de manera que sus conceptos, sean fácilmente incorporados, como fruto de estudios tanto suyos como de otros especialistas.

De la interesante charla en estas páginas, recogemos algunos destaque de su historia en la navegación y su posterior paso por casi 30 años en la docencia.

Su lugar en el mundo: el agua

Gilardoni comenzó a navegar a mediados de los '50 del siglo pasado, precisamente a los 13 años cuando cursaba en el Liceo Naval. Incluso participó en Mar del Plata del homenaje por el último viaje de instrucción por el mundo del buque escuela de ese entonces: la Fragata Sarmiento. Cuando desfiló la flota naval.

Pero poco le fascinaba el régimen de la vida militar. Ya a esa edad no compartía tanto aquello que el superior tiene razón, aun cuando no era así.

Sin antecedentes familiares en el mundo naviero, la ilusión de su padre de seguir la carrera militar terminó al tercer año del Liceo, uno de los motivos fue un entrevero con un alumno de un curso de quinto año. Su rebeldía iba en contra a lo acostumbrado por esos tiempos: se sigue el mandato paterno.

Continuó en otro secundario y al terminar, siguió la carrera de ingeniería, allí sí, como su padre. Pero al poco tiempo, se sintió atraído por un anuncio promoviendo el ingreso a la Escuela Nacional de Náutica, como "carrera de futuro". Indagó en el sentido de que la marina mercante tenía

una forma de vida diferente a la de guerra, e ingresó a la Escuela con uno de los mejores promedios.

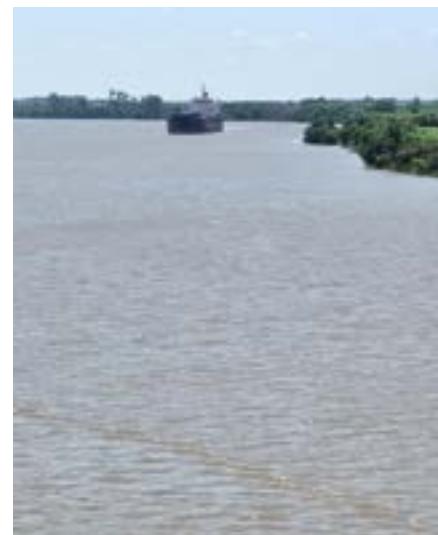
Los barcos

Con el tiempo, aprovechó sus primeros conocimientos e ingresó como aprendiz marinero en un pequeño barco de la flota de la Sociedad Anónima Importadora y Exportadora de la Patagonia ("La Anónima"), que, con una flota importante, hacía principalmente el tráfico al Sur del país. Aunque Gilardoni comenzó a trabajar en un servicio a Uruguay y luego Brasil.

Recuerda que eran épocas con una enorme flota mercante argentina y donde había mucha demanda de tripulantes, incluso salían con faltante de gente. En poco tiempo, inclusive sin experiencia, hizo guardias. *"En ese primer par de meses de embarcado dije "esto es lo mío"*, recuerda. Embarcó como práctica en la Escuela Nacional de Náutica en un buque de Transportes Navales que navegaba al Sur, - otros tiempos- y allí se iba a dar una constante en su vida: su enorme experiencia en la navegación en la Patagonia. En ese momento tocando Comodoro Rivadavia, San Julián, Santa Cruz, Río Gallegos y Tierra del Fuego, recuerda.

Fue avanzando en la Escuela y por orden de mérito podía elegir en qué buque embarcar. Como dijimos eran épocas donde había más de 250 buques con bandera Argentina y lógicamente, no había tantos egresados. *"Entre el trabajo en el buque y el porcentaje por faltante de gente, los ingresos eran importantes para un joven de mi edad"*, añade.

Rápidamente sacó su patente de pilotín y al tiempo pasó a la flota de la petrolera Shell, donde hizo su carrera durante 14 años, donde llegó a capitán. Pero ese tráfico habitual entre Buenos Aires y Comodoro, por ejemplo, fue llevando a cierta rutina que lo invitaba a buscar un cambio. *"Siempre*



me apasionó el remolque de mar", dice Gilardoni.

Una situación que lo incitó aún más en ese rumbo, fue su participación en la asistencia del buque de Shell "Metula" que en agosto de 1974 encalló en el Estrecho de Magallanes. Relata que el buque venía del Golfo Pérsico con destino en Chile. Un barco con casi 200.000 m³ de capacidad que, producto de una mala maniobra, quedó encallado en Banco Satélite con 80 mts del casco dañado, y en una zona muy complicada. El buque estuvo un mes y medio en esa situación.

Pero gracias al apoyo de un tanquero argentino mucho más chico, el Harvella -que en cuatro arriesgadas operaciones de alijo pudo sacar 50.000 tons-, el Metula pudo ser remolcado a Brasil.

Gilardoni recuerda las nada fáciles operaciones de alijo del Metula desde el Harvella, para luego llevar el combustible a otro buque que había charteado la empresa. Este complicado trabajo se concretó con éxito una vez que el barco encallado estuvo en condiciones de salir en una bajamar. Se trató de un dramático caso de derrame y contaminación con combustible que no tuvo tanta repercusión en Argentina, aunque si en Chile.

Detalla que en esos tiempos los remolques de buques generalmente lo hacían oficiales

retirados de la Armada, aunque en tramos cortos. De todos modos, resalta que donde pudo desarrollar esos conocimientos, fue a través del contacto con los holandeses, que eran calificados como los "reyes del remolque".

Al salir de Shell, hizo dos años como capitán de un quimiquero en el tráfico con Europa y Asia. La empresa tuvo problemas financieros y allí se le presentó la oportunidad de ingresar en una compañía líder en el país en ese entonces: Alianza. *"En ese momento, esta naviera tenía una docena de buques y estaba incorporando otros. Entre ellos, operaba una barcaza de top off de granos en la boca del Río de la Plata. Pero a mí me entusiasmó mucho más sus remolcadores que eran impresionantes para la época, tecnología de primera y enorme potencia"*, advierte.

Relata una operación que hizo en esos años y que recuerda con satisfacción. Era el remolque de un buque de la compañía que había roto hélice a la salida de Montevideo. Lo tenía que llevar con destino a Le Havre a remolque. Un desafío para alguien sin tanta experiencia en hacer el traslado por mar de un buque tan grande en un largo aliento. Tomó la operación con ciertas

dudas de parte del capitán del carguero, al ver su juventud. El viaje con el remolcador Alianza Rosario salió muy bien, recuerda. Durante unos dos años estuvo operando allí sacando buques varados del Paraná, llevándolos a Rosario o a Río de Janeiro, levantando anclas, y aprovisionando al barco de transferencia en medio del Río de la Plata.

Recuerda, además, que la compañía tenía un proyecto de reconvertir remolcadores y barcazas para operar un sistema novedoso y darles mayor capacidad a sus convoyes. La idea era enviar a Gilardoni a hacer el curso en el Mississippi. Pero el sistema aprobado por los ingenieros no lo convencía.

Entonces volvió a trabajar en el Sur, con un proyecto conjunto del joint entre Bridas y una compañía francesa que había ganado la concesión para la explotación y operación del movimiento de combustible, especialmente en Comodoro Rivadavia. Detalla que se operaba en unas cinco boyas fondeadas en media luna. Hacía Caleta Córdoba, Caleta Olivia y Caleta Olivares y San Sebastián. Para eso la empresa había traído dos suppliers pequeños y él comandó uno de ellos. *"Siempre me gustaron los barcos chicos, eran como una familia. Aunque*

no se trataba de operaciones fáciles. En muchos casos significaba una aventura", dice.

De ese tiempo, recuerda por caso lo que era operar en Río Grande cuando bajaba la marea; el barco se quedaba parado y en los temporales en Bahía de San Sebastián se iba a varar para que el buque no se moviera.

Luego de unos años pasó como gerente de operaciones en Comodoro Rivadavia, supervisando el mantenimiento y entre el personal contaba con una docena de buzos a cargo, nada común si lo vemos hoy.

Ya avanzados los años '80 pasa al sector pesquero que pagaba muy bien. Allí navegó con los barcos rusos, aunque sospecha que en realidad no se centraban tanto en pescar. Épocas de guerra fría todavía.

Al poco tiempo, Alianza, que tenía un par de petroleros adquiridos a la estatal YPF que había liquidado la flota, le ofrece volver. Luego, ya promediando los 50 años de edad, piensa en un próximo retiro. Recuerda que el contexto de trabajo era distinto. La escala salarial se había estrechado entre oficiales y marineros y el sueldo de capitán se había planchado respecto al resto. Por ejemplo, un bombero con horas extras ganaba lo mismo que un alto oficial, comenta. Así, empieza



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



a ver la jubilación – a la que podía acceder en poco tiempo- como una alternativa presente. Opta por hacerlo.

La navegación de antes y ahora

Al consultarlo por los primeros barcos en los que navegó, señala que no tenían radar, ni sonda ni piloto automático. Era todo a timón. “Aprendí mucho de algunos capitanes. De los buenos y de los malos. De estos últimos para saber que no hacer y de los buenos me quedaron grabadas sus enseñanzas positivas”, dice.

Reconoce que hoy la tecnología manda, pero no está tan de acuerdo con que se mire sólo lo que dice el equipo y nada el contexto natural donde el barco se está moviendo.

“Cuando empecé se hacía todo a ojo, si había niebla, desde dónde soplaban el viento, previendo si íbamos a tener temporal o lluvia. Todo eso se ha perdido”, insiste.

Una anécdota retrata ese contraste.

Recuerda que hace muchos años, venía como tercer oficial en uno de los barcos más chicos de Shell desde Comodoro. A la altura de Isla Leones para poner rumbo a Mar del Plata, se da todo el tiempo el viaje con niebla o nublado, no había sonda ni radar, todo por sextante o marcaciones y sin posición astronómica, ni sol ni estrellas. “Tenía un capitán al que admiraba mucho, cuando estimamos que estábamos llegando, me dice: pibe, vamos a hacer una cosa, vos te pones sobre babor y yo me pongo sobre estribor. Cuando veamos que comienza a cambiar el color del agua, tenemos que poner un rumbo paralelo. Es decir, ese dato natural, me enseñó a ver una de las cosas que posiblemente las nuevas camadas no tienen en cuenta. Hoy se fijan solamente en la carta electrónica o en el radar y no atienden lo que la naturaleza les está diciendo. La tecnología seguramente ayuda, pero quizás no se ve tanto el panorama, más allá de mirar y confiar en la carta electrónica

o los equipos. Quizá la tecnología avanza más rápido que los conocimientos para manejarla y eso puede llevar a cometer errores por no interpretar bien lo que está diciendo el aparato. Además, puede haber ligeras diferencias de tecnologías entre un buque y otro, quizás la ubicación de una perilla lo puede cambiar todo”, argumenta. Lo importante, concluye, es tener el conocimiento para actuar rápidamente, haciendo lo que es necesario en el momento oportuno.

Comparativa

Otro punto, es que cuando navegaba en sus primeros tiempos, las comunicaciones no eran las de hoy. Se hacían a través de BHF, Radio Pacheco, en AM, con un determinado horario para hablar pidiendo turno. “Había que esperar en la estación de radio y escuchamos las conversaciones de todos. Quizás nos podíamos comunicar una vez cada tres o cuatro días”, añade.

Pero eso del avance de las comunicaciones tiene una cara algo complicada. Advierte que el capitán pasó de ser un profesional de la navegación a tener casi rango de contador. Esto también tiene que ver con que desde hace tiempo, las comunicaciones que hoy son tan avanzadas pueden jugar en contra del lado del navegante. “Usted estaba navegando del otro lado del mundo y a las tres de la madrugada lo llaman para preguntarle por qué compró seis lápices en vez de ocho”, bromea.

Algo que también se perdió mucho son las largas estadías en puertos, más tradicionales en los buques de carga. Sin embargo, Gilardoni recuerda que en su extenso paso por Shell, la estadía no duraba más de un día. “Entre atraque y salida eran justo 24 horas, incluso para las fiestas de fin de año”, dice. En YPF se decía que eso era un



poco distinto: el buque podía estar hasta cinco días en muelle.

Otro signo del cambio de los tiempos: recuerda cuando bajaba la tripulación en Dock Sud, llegaba el blindado con el sueldo al puerto y los tripulantes se iban con la plata caminando.

También el sistema de trabajo cambió mucho. “Cuando navegaba hace muchos años y había que limpiar tanques o subir al palo y picar, se hacía. Había un espíritu marinero distinto”, explica.

Asimismo, dice que cuando empezó a navegar, los grandes barcos tenían más de 50 tripulantes, hoy un buque similar puede tener entre 14 y 18.

“En un barco, la tripulación era un equipo, todos dependiendo de todos”, recuerda.

Pero se conocían todos?. La charla diaria se hacía en la cocina a media mañana, con lo que se llama el batiburrillo, una sopa de menudencias de origen paraguayo para responder al frío de la navegación en la Patagonia. “Comíamos todos juntos en el mismo comedor”, añade.

Claro que en una época había diferencias entre la tripulación; estuvo en barcos donde el capitán o el jefe de máquinas comían en sus respectivos camarotes; posteriormente en otros donde lo hacían todos juntos pero oficiales, por un lado, maestranza aparte y marineros por otro. Algunas líneas incluso tenían maestranza que servía sólo a los marineros y el capitán tenía su mayordomo

y mozo.

Repite una historia que circulaba por allí, de muchos años atrás, nunca confirmada, que decía que un jefe de máquinas hizo una queja formal a la empresa porque a él no le habían hecho una torta a bordo en su cumpleaños; cuando si se la habían hecho en su momento al capitán. *Mito marinero?*.

Amor por la capacitación

Cuando Gilardoni se jubiló al dejar de navegar, le comentan que estaban buscando un profesor de maniobra en la Escuela Nacional de Náutica. *"Siempre me gustó la enseñanza y transmitir mis conocimientos. Lo hacía con los oficiales"*, dice.

Luego de un primer intento sin respuesta, es invitado a dar clases. *"Ya en ese momento reconocía que una cosa es saber y otra enseñar"*, afirma. Necesitaba un tiempo para preparar su materia. Pero inmediatamente, consiguió apoyo de colegas y los alumnos lo recibieron con mucha empatía. Dice que encaró los cursos de maniobra de forma distinta. Incorporando lo que eran las nuevas tecnologías y aportando conceptos claros y con novedades en materia de maniobra, utilizando no solo el pizarrón sino las filminas y más tarde el power point. El reconocimiento ante sus amenas clases le valió tomar otras materias, notando el fuerte interés de los alumnos en sus cursos.

Al tiempo también se incorporó a la mesa de exámenes para los capitanes que querían acceder al practicaje. En ese momento, recuerda, la mesa era presidida por un marino de guerra, y varios prácticos.

Ya en ese tiempo insistía en que no se podía seguir dando la materia de maniobra sólo en un pizarrón. Había que dar al menos teoría y práctica separados. La idea de operar un simulador la veía como clave.

El examen de práctico en maniobra pasó a tener un curso que duraba 4 horas en 4 días como una materia más, recuerda.

Gilardoni se enfocaba en la teoría y al

mismo tiempo promovió ciertos cambios a la hora de evaluar los exámenes para revertir ciertas injusticias que veía. Más tarde lo convocan de la Fundación Escuela General Belgrano dependiente del Centro de Capitanes de Ultramar. Esto es para participar como instructor de los cursos y exámenes de piloto y capitán en el innovador simulador del Centro ubicado en la Isla Demarchi. Gilardoni había realizado cursos de instructor en simulador en Noruega, Brasil, Alemania e Italia.

Un elemento fundamental y novedoso, dice, era el concepto de trabajar sobre las reacciones en la gestión técnica y humana en el puente del buque – ver aparte-.

"En un principio yo hacía el rol de capitán, pero luego les fui dando esa responsabilidad a los cursantes. Asimismo, fuimos incrementando la cantidad de dificultades para ver cómo reaccionaban los capitanes y prácticos", explica. Aquí el trabajo se complementó muy bien con el de Gabriela Bruno, psicóloga laboral, y couch con orientación en organizaciones y trabajo, tanto en lo individual como grupal y que monitoreaba el trabajo de capitanes y prácticos. *"Todos los trabajos en el simulador se basan en situaciones reales que he vivido o me han transmitido"*, explica.

Nos comenta un par de ejemplos que tienen que ver con la complejidad incorporada al simulador para ver la reacción de los capitanes y prácticos (*y que desde Megatrade hemos tenido oportunidad de visitar en su momento*).

Un car carrier, - barco que normalmente es muy difícil de maniobrar- que viene bajando por el canal Emilio Mitre y tiene que esperar que pase otro buque y recién allí cruzar. Se le agrega la dificultad que el otro buque al hacer la curva, queda varado obstruyendo parte del canal. La exigencia es pasar con mucho cuidado por el espacio que queda. Pero la situación se complica más. Se agrega la dificultad que, al estar próximo



a cruzarse con el otro buque, de pronto llaman al capitán, diciendo que alguien de la tripulación está totalmente alterando atacando gente y que esa persona está subiendo al puente. Qué hacer?. El equipo que está en el puente debe responder.

Otro ejercicio, el buque está por atravesar el puente Zarate Brazo Largo y cuando se encuentra a 200 metros se quedan sin máquina. Cómo actuar?. Una situación que precisamente se dio hace poco tiempo y donde la reacción no fue la mejor.

Para Gilardoni, lo peor es quedarse congelado. *"Siempre hay maniobras para hacer más allá de que no resulte en un éxito"*, dice. De allí destaca lo importante de los ejercicios de reacción técnica y humana de trabajar en equipo en el puente y donde cada uno cumpla su tarea.

Luego de varios años como instructor en el simulador del Centro Capitanes, a sus 84 años, decidió retirarse. *"Lo hago con mucha pena. Esta "jubilación" me afectó mucho más que la primera"*, bromea.

Extraña el trabajo de docencia, especialmente el contacto con los alumnos, ya sean prácticos, oficiales o cadetes. Nos dice que quiere tomarse un tiempo para descansar, y deja picando como seguirá aportando a la actividad en el futuro.

Estas líneas son parte de un reconocimiento, como el aporte de un granito de arena, para que la comunidad valore a la gente de experiencia que tanto dio y tiene tanto para dar.

Reaccionar en equipo ante las dificultades

Una de las experiencias desafiantes de Gilardoni, nos cuenta, la tuvo en el Albatros de Alianza, donde debía encarar unas reparaciones de una manguera en la Bahía de San Sebastián en Tierra del Fuego. Había que remolcar una barcaza con un equipo semisumergible de 120 mts. Luego de dos meses de trabajo, a la vuelta en medio de una sudestada, el barco se movía mucho. *“El peor peligro para un barco que tiene movimiento y que está en buen estado, es que la tripulación no esté concen-trada. Salvo los que se marean y*

están en la cama, los que están a cargo siempre tienen que estar atentos”, dice. A la altura de Santa Cruz en una zona donde hay unas piedras que no emergen pero normalmente están lejos a la navegación, en plena noche se para la máquina. El pequeño remolca-dor venía llevando una pesada barcaza a 600 m. El problema es que al pararse el barco, la barcaza seguía avanzando y se lo podía llevar puesto. *“Inme-diátamente me tiré debajo de la consola sabiendo que allí había unas válvulas que pasaban el*

timón de eléctrico a manual hidráulico. Abrí las válvulas y le empecé a dar, recuerdo que eran 21 vueltas para poner el timón a la banda y empecé a transpirar. Hasta que vi pasar la barcaza muy cerca, allí volví a respirar”, relata. Luego le pidió explicaciones al jefe de máquinas sobre lo sucedido. Hubo un error al llenar los tanques de compensación que paró el motor. Pasaron horas para solucionar el problema. La nueva preocupación era que había 600 metros de cable en el fondo del mar y la duda era

si se quedaron abajo y salían. *“Cuando tuvimos máquina empecé despacito a avanzar hasta que el cable salió fuera del agua y continuamos”*, dice. Fueron seis horas de mucha tensión. Allí vuelve a destacar la necesidad de que la tripulación esté muy cohesionada. *“Este caso refuerza mi idea que un barco chico es como una fami- lia, y así fue”*, dice

Flota argentina

Gilardoni recuerda que en sus primeros años de navegación, no había casi flota extranjera. En un momento eran más de 250 barcos, prácticamente todos con marinos mercantes argentinos, con un contacto fraternal en esa comunidad muy fuerte. Sí había capitanes extranjeros debido a la gran demanda de oficiales.

“La Argentina es una isla. La gran mayoría de nuestras exportaciones e importaciones se hace por vía marítima. Por eso, entre otras cosas tendríamos que contar con una flota fuerte. Más allá de las flotas extranjeras. Y esto ya lo reflejaba Belgrano hace tantos años”, enfatiza Gilardoni.

Señala el caso del Centro de Capitanes que tiene en este momento una larga lista de oficiales esperando por trabajar en el país. *“Seguimos preparando oficiales de alta calidad y muchos están trabajando en el exterior”*, dice.

“En costo no podemos competir con las tripulaciones extranjeras”, añade.

Al mismo tiempo, advierte que el río es navegado por flotas vecinas, *“cuando en su momento llegamos a dominar el río con nuestra bandera”*, afirma. Entiende que todo eso se perdió, en gran parte, por malas decisiones tomadas por actores dentro de la actividad.

Familia

El experto capitán, recuerda que una cosa era la vida de soltero como navegante; pero cuanto tuvo una esposa e hijos, la distancia por mucho tiempo pegaba fuerte. Con comu-nicaciones limitadas.

Gilardoni recuerda que antes de casarse le dijo a quien sería su esposa que iba a ser marino y que eso implicaba estar lejos.

“Le dije que el hogar lo tenía que mandar ella y que desde lejos no podía solucionar problemas de todos los días. A 10.000 km de distancia, no puedo hacer nada si el nene tiene fiebre. Y lo llevó muy bien. Cuando llegaba ya estaba todo hecho. Así que mi casa fue un matriarcado”, bromea.

Gestión Técnica y humana en el puente de mando

Una de las transformaciones de los últimos años en materia de capacitación de prácticos, fue promover cursos de actualización, especialmente en el manejo de la gestión técnica y el factor humano en el puente del buque.

Antes se tenía que aprender en la misma navegación. *“A mí me decían que a los alumnos de tercer año ya los largaba ‘capitancitos’, porque les enseñaba muchas cosas, en la teoría, que no eran comunes en la Escuela. En cuanto a capacitación, tendríamos que estar adelantándonos a lo que se viene. Cuando estudié en la Escuela de Náutica, teníamos remo, tiro, defensa personal, natación, salíamos a navegar con un yate, todo esto en primero y tercer año. La mayoría de eso se dejó de hacer. Ahora al segundo año están haciendo navegación*



en un buque que está fondeado. Es decir; no navegan”, enfatiza.

Tradicionalmente, a nivel global, los viejos prácticos pensaban que no había mucho que pudiera agregarles una capacitación, y Gilardoni reconoce que todavía están quienes piensan de ese modo. Antes de utilizar su laptop donde enchufa el pilot plug,

el práctico dependía de la información del capitán o de un oficial, que a veces no está tan capacitado en la zona y el buque. Hoy han ganado en comodidad en esa materia. Asimismo, gracias a la concientización promovida desde el Centro de Capitanes y Oficiales de Ultramar y desde la Cámara de Empresas de Practicaje y Pilotaje ya



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

desde hace tiempo, se promueven cursos donde se capacita a los prácticos, especialmente en esa gestión técnica y humana en el puente. Esto es cómo reaccionan ante las situaciones cambiantes que se presentan en el simulador y que son ni más ni menos que réplicas de las que se pueden dar en la navegación de nuestros ríos y puertos.

El curso de capacitación profesional para prácticos de la Cámara y el Centro se inscribe en el plan iniciado en 2019, cumpliendo con la recomendación OMI A-960, las de Bridge Resource Management (BRM) vinculados a la Convención Internacional en Estándares de Formación, Certificación y Vigilancia para la gente de mar (STCW) con ejes que se comparten y con el sistema de Gestión de Seguridad para Empresas de Prácticos de la Prefectura Naval Argentina. En el caso de este curso es muy innovador respecto a lo que se da en otras partes del mundo especialmente en el apoyo desde lo psicológico.

El objetivo fundamental es afianzar y mejorar la participación del práctico en la integración al equipo del puente, brindándole herramientas para su mejor desempeño. El curso tiene la particularidad de gestionar el stress que se da en las maniobras en aguas restringidas.

Gilardoni estima que gran parte de los prácticos fueron sus alumnos en este curso. *“Creo que he sido un pionero en destacar la importancia de la materia de maniobra de buque. Antes quizás era un elemento secundario en la formación. Hoy hay más conciencia de su valor y los prácticos lo valoran mucho”*, cierra.



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



Simulación, navegación y buques autónomos

Megatrade: ¿Es lo mismo “navegar” en el simulador que en un barco?

Eduardo Gilardoni: No es lo mismo. Pero la ventaja del simulador es que yo puedo probar sin romper, no pasa lo mismo en el barco.

Possiblemente, el riesgo del simulador para el instructor es que a veces genera el acostumbramiento de que si hay un error no pasa nada. Entonces, crea un exceso de confianza y pensando que va a salir bien, al final sale mal. Recuerdo el histórico y lamentable caso del choque de un avión a otro en la pista en Canarias. El piloto era un instructor de simulador de vuelo y estaba demasiado confiado. Si tengo mucho simulador solamente, y me ponen en un barco, puedo tener un exceso de confianza y así el riesgo de cometer una macana. El simulador es muy útil acompañando la navegación real.

M: Están mejor preparados hoy los capitanes y prácticos. Es un mito aquello de todo pasado fue mejor en esta materia?

E.G.: Fui instructor en ambos casos y puedo decir que las nuevas generaciones tanto de prácticos como de oficiales salen mejor preparadas.

M: Antes el práctico tenía que ver las referencias fisi-

cas por ejemplo para navegar el Paraná. Incluso con tantos puertos, esas referencias quizás se perdieron.

E.G.: Creo que el practicaje en el Paraná es el más difícil del país, después le siguen los puertos y luego el Río de la Plata. Pero 60 años atrás, sin radar, un práctico del Paraná por ejemplo, hacía lo que se llama "el minuteo". Por ejemplo, pasaba una boyo y tantos minutos después sabía que tenía que estar en otra y allí "caer hacia determinado rumbo". Las referencias eran por ejemplo, el ladrido de un perro de determinada persona, un árbol, el bulla bulla del agua, - la hilera de espuma que se hace en una corriente de río a la altura de los veriles - que permitía saber si se estaba cerca o no del veril. Todos esos conocimientos se perdieron casi con seguridad, pero lo reemplaza el buen uso de la tecnología, pero siempre con la mano y la cabeza experta del práctico.

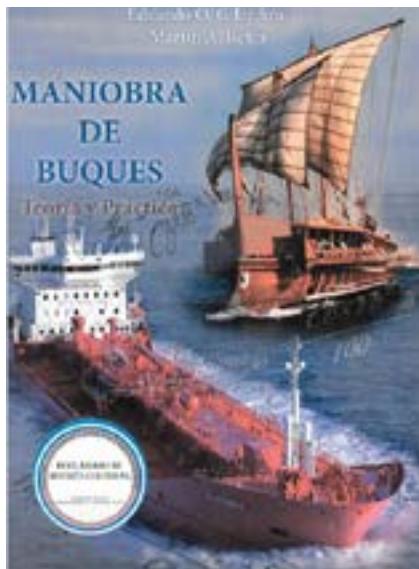
M: Qué piensa respecto a los buques autónomos?

E.G: Salvo para tráficos cortos o zonas puntuales – incluso que ya están funcionando-, lo veo como una revolución muy lejana. Yo no lo voy a ver.

Hay un comentario en las redes que dice que "Los barcos autónomos van a llevar solamente un capitán y un perro." ¿Y para qué llevan el perro?: Para prohibirle al capitán que toque algún botón. Sólo es una broma.

La importancia de transmitir los conocimientos

Gilardoni reconoce sustancial el transmitir los conocimientos a las nuevas generaciones. Así tiene varios libros publicados, y sus varias ediciones a lo largo de los años - en la imagen uno de ellos- en varios casos apoyado por el Centro de Capitanes y Oficiales de la Marina Mercante. En la charla, también reconoce a otro difusor de estos temas, el experimentado práctico, Claudio Díaz, quien, dice, comenzó como marinero, pasó a la Escuela Fluvial, trabajó como capitán fluvial y es práctico y al mismo tiempo publicó libros compartiendo su experiencia marinera.



Reconocimiento en foro global

Inédito: América Latina y Caribe, región de mayor crecimiento de Maersk



En 2025, Latinoamérica y el Caribe fue la región de más rápido crecimiento global dentro de Maersk. Un hito inédito para el área.

Precisamente, en la Global Leadership Conference de A P Moeller Maersk, llevada a cabo hace unos días en Suiza, y que reúne entre otros, a todos los responsables de las distintas regiones del grupo, fue reconocida la región. Precisamente, el presidente para Latinoamérica y Caribe de la compañía global danesa, Antonio Dominguez, recibió el reconocimiento de la compañía.

El directivo señaló en las redes que el premio “es un reconocimiento que pertenece, en primer lugar, a los clientes que siguen confiando en nosotros para sus cadenas de suministro y a los colegas de toda la región que cumplen su labor día a día con compromiso, creatividad y disciplina”.

Agregó que este crecimiento no es casual. “Es el resultado de una estrategia clara e inversiones significativas para fortalecer la confiabilidad, ampliar la capacidad y construir una logística integral más resiliente para nuestros clientes. En los últimos tres años, A.P. Moller Maersk ha

invertido más de mil millones de dólares en América Latina y el Caribe, incluyendo proyectos y capacidades clave en Brasil, Colombia, Perú, Chile, Guatemala, República Dominicana, Uruguay, Costa Rica y Panamá, entre otros. A nuestros clientes: Gracias por su colaboración y confianza. A nuestros equipos de América Latina: Felicitaciones y gracias por el excelente trabajo que hizo posible este reconocimiento”.

Cerró augurando: “Lo mejor está por venir, mientras seguimos cumpliendo nuestra visión 2030: escuchando a nuestros clientes y realizando la inversión necesaria en infraestructura, capacidades y excelencia en el servicio que necesitan para triunfar en sus mercados”.



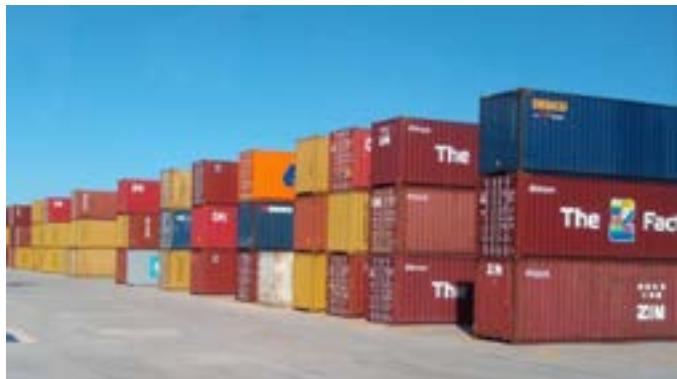
En las fotos: arriba, adelante a la derecha el CEO de Maersk Vincent Clerc, junto al presidente para Latinoamérica y Caribe de la compañía global danesa, Antonio Dominguez, que recibió el reconocimiento por ser la región de la empresa de mayor crecimiento a nivel

global. Allí están junto a los directivos de las distintas divisiones de AP.Moller Maersk.

En el centro el momento de la entrega del premio por parte del CEO de Maersk.

A la derecha, Dominguez junto a los gerentes generales, Dean Rodin, para la costa oeste de Sudamérica, Ricardo Rocha, para la Costa Este de dicha región y Efraín Osorio, para Centro América, Andina y el Caribe.





Las cuotas de China y cómo queda el mercado de exportación de carne vacuna

Al parecer, el sistema de cuotas de carne vacuna que está imponiendo China a otros países y particularmente a la Argentina, no pega en el volumen, ya que es mucho mayor a lo que potencialmente puede exportar el país y la clave está en cómo será administrada y asignada su utilización desde las autoridades respectivas.

Recordamos que, como resultado de las salvaguardas aplicadas por China, se asignaron cuotas máximas con arancel mínimo por país para los próximos tres años (2026 a 2028), la Argentina recibió una cuota inicial de 511.000 toneladas peso producto, con un 12% de arancel sobre valor CIF, para cortes con y sin hueso, enfriados y congelados. Dicho monto, se incrementará un 2% adicional anual durante los siguientes dos años. En la teoría cuando se excede ese volumen total asignado, se deberá pagar más de 50% de arancel, algo que, si bien deja afuera a cualquiera que no opere con la cuota establecida

An advertisement for Nautica del Sur S.A. The background image shows a port with several large cargo ships and industrial cranes at sunset, with the sky filled with warm orange and yellow hues. In the upper right corner, there is a large orange diamond-shaped logo with the letters 'NDS' in white. Below the logo, the tagline 'we know how.' is written in a smaller, sans-serif font. At the bottom right, there is a dark rectangular box containing text. The text reads: 'Nautica del Sur S.A. Consultoría y Servicios de Practicaje en Río de La Plata y Puerto de Buenos Aires.' Below this, in a smaller font, it says: 'A. Moreau de Justo 1720 - 2º "A" - C.A.B.A. Adm: 4313.1177 / 1168 Ofp: 4893.5533'.

por China, será difícil de conseguir en el corto plazo. Un especialista nos señala que entre lo asignado, la actualidad y el potencial de un acuerdo global con EE.UU., lo que permite y lo que se agregaría con la UE, más la Hilton y alguna cuota adicional; se llegaría a 650.000 tons. de volumen que podría exportar la Argentina, más lo que aportan otros mercados. Esto es mucho más de lo que hoy exporta el país. Al mismo tiempo, esto da a entender que va a faltar mucho ganado. En este contexto, el productor tiene un mensaje muy fuerte de motivación hacia adelante, agrega la fuente. *"Del lado de la industria, el aporte ha sido muy grande; con fuertes inversiones en más plantas y más capacidad. Si bien para la industria es un momento difícil por los precios de la hacienda, las perspectivas son muy buenas en la medida en que las políticas tengan continuidad"*, nos dice un referente del sector.

Así que la cuota China, en lugar de restringir, en promedio beneficia a países como la Argentina. Algunos operadores señalan que con esta asignación, prácticamente Argentina tiene libre exportación a China. En el caso de Brasil, la situación es distinta, añade una fuente. Su objetivo era llegar a exportar 1.5 millones de tons. y lo limita a 1.1 millones.

De todos modos, se entiende como regla general, que nunca hay que estar dependiente de un solo mercado. De alguna manera, Brasil viene siguiendo esa idea y ya el mercado chino representa 50% de sus exportaciones de carne vacuna. Lo mismo está haciendo Uruguay. Más allá de excepciones de algunos exportadores que diversifican más – por ejemplo, envíos a EE.UU. o Israel- la Argentina todavía debe hacer más en ese sentido, ya que envía un 70% de sus carne vacuna a China.

Asignaciones de cuotas

El especialista Víctor Tonelli, siempre demandando en los medios nacionales, en un artículo reciente, hace una comparativa de lo que ocurre desde hace mucho con la asignación de la cuota Hilton en las exportaciones a Europa y la que establece EE.UU. Señala que hoy y a lo largo de décadas, la administración de la Cuota Hilton por parte de los distintos gobiernos, generó debates intensos con utilización de parámetros de todo tipo, tales como: past performance exportadora, con participación del valor dentro y fuera de la propia cuota; regionalidad que asignaba una proporción de la cuota en



función del stock ganadero provincial dividido por el número de plantas; hasta cantidad de personal y aportes a “Precios Cuidados”. *“Cada uno tratando de capturar un beneficio arancelario que significaba un beneficio directo cercano a los 2,5 a 3000 dólares por tonelada respecto de exportar el mismo producto pagando los aranceles vigentes fuera de cuota”*, dice.

A las 29.500 toneladas de Hilton (incluyendo las 111 del Reino Unido), desde hace siete años se sumaron las 20.000 toneladas otorgadas oportunamente por Estados Unidos, representando un volumen de cuotas administradas equivalente a aproximadamente el 8% del volumen total expresado en peso producto y el 16% del valor total de las exportaciones de cortes enfriados, con y sin hueso. Ambas cuotas se asignan en un 90 y un 95% a industriales procesadores y un 10 y 5% a grupos y asociaciones de criadores, respectivamente, en base a criterios de past performance de los últimos tres años, ponderando el 50% para el último año y el 30 y 20% para los dos años anteriores, y tomando el 70% sobre el valor de exportaciones extra-cuota y un 30% sobre las realizadas dentro de la propia cuota.

“Con los parámetros vigentes, las asignaciones de cuotas muestran que las diez empresas con mayor cuota concentran el 70% y el 80% para Hilton y EE.UU., respectivamente, para la cuota asignada a la industria”, añade Tonelli.

Insiste con que entre las 511.000 toneladas a China y las 80.000 adicionales a EE.UU., no hay riesgo de limitaciones a la exportación, el tema es que en el caso chino ahora van a estar administradas por un gobierno, que más allá que el actual tiene la “libertad de comercio”, como bandera, deja lugar a dudas sobre lo que puede pasar en el futuro, con otra administración que limite el comercio con el argumento de “cuidar la mesa de los argentinos”, frustrante relato que de tanto se da

en la realidad política local.

Tonelli señala que la extensión de los sistemas de past performance como los aplicados en las dos cuotas existentes llevaría a la concentración de las exportaciones en pocas manos; otros esquemas que introduzcan otros criterios implican el peligro de generar ganadores y perdedores sujetos a criterios poco claros y no necesariamente potenciadores de los estímulos requeridos por la cadena.

Difícil encontrar el equilibrio entre los incentivos a la inversión, la libre competencia y la maximización de operadores que aseguren la libre formación de precios a la producción en función de calidad y cumplimiento de estándares, añade.

Según datos confirmados por la Administración de Aduanas de China, en diciembre el país importó 208.289 toneladas de producto, lo que representa un descenso del 24% respecto a diciembre de 2024, aunque un aumento del 11% frente a noviembre de 2025. De este modo, durante los doce meses del año se acumularon importaciones por 2,802 millones de toneladas, un 2,5% menos que los 2,87 millones de toneladas registrados en 2024, marcando la primera caída desde el año 2015. El precio medio del año fue de USD 5.279 por tonelada, un 11% superior al del año anterior.

Para 2026, el tope de importaciones impuesto por cuota a los principales proveedores asciende a 2,69 millones de toneladas, lo que, de cumplirse, implicaría un nuevo descenso de los volúmenes importados del orden del 4% anual.

Rápido, Brasil cumple con su cuota

ROSGAN informa que en tiempo récord, Brasil agotó su cuota de exportación de carne libre de aranceles a Estados Unidos para el año calendario 2026. El país exporta a EE. UU. a través de la cuota de Nación Más Favorecida (NMF), asignada a “Otros Países”, un mecanismo destinado a países sin acuerdo comercial con Estados Unidos y con un volumen limitado. Agotado este cupo, toda la carne de res brasileña enviada durante el resto de 2026 estará sujeta a un arancel del 26,4%. Además de la escasez de carne vacuna en EE. UU., el récord de exportación se debió a un cambio reciente en la política comercial estadounidense: de las 65.000 toneladas originalmente contempladas en la cuota, 13.000 toneladas se transfieren al Reino Unido a cambio de acceso recíproco de carne vacuna estadounidense al mercado británico, lo que aceleró el agotamiento del volumen permitido. Otro factor que contribuyó a la rápida liquidación del cupo fue la cantidad de carne brasileña ya almacenada en cámaras frigoríficas aduaneras en EE. UU., cuya liberación estaba prevista para principios del nuevo año calendario, con el fin de mitigar el impacto del arancel adicional, indica la entidad ganadera de Rosario.



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

La falta de oferta de ganado y los precios complican a la industria

La industria frigorífica sufre en todo el mundo porque está faltando hacienda – salvo Brasil- y sube el costo con precios más altos del promedio histórico. Pero también hay una mayor demanda de carne vacuna, a contrapelo de lo que muchos pensaban que se iba a dar por la expansión de productos alternativos “simil carne”. Este cambio de tendencia en el consumo, implica una revalorización de las proteínas -especialmente de este tipo de carnes- en las dietas de los jóvenes.

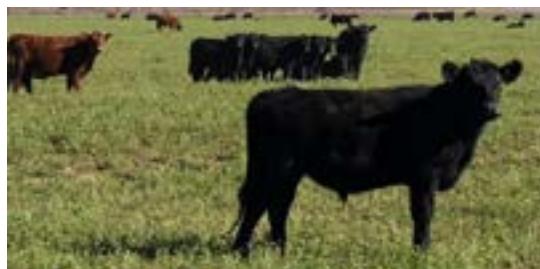
En un análisis sobre la productividad ganadera, ROSGAN señala la satisfacción que de a poco se faena hacienda de mayor peso. *“Todo parece encaminarse hacia la consolidación de sistemas productivos más estables, con un adecuado complemento entre campos y corrales y un objetivo común claramente definido: aumentar la producción de carne por cada animal que integra el stock”*, dice.

Los datos oficiales de faena y producción, publicados por el gobierno nacional, confirman que, en 2025, la cantidad de vacunos faenados ascendió a 13.584.741 cabezas, un 2,5% menos que en 2024. Sobre este total, la industria reportó una producción de carne equivalente a 3.142.948 toneladas de res con hueso, lo que representa una leve caída de 1,1% respecto del año anterior. Este menor retroceso relativo de la produc-

ción se explica por el aumento en los pesos medios de faena. Según las cifras oficiales, el peso promedio por res alcanzó 231,5 kilos, reflejando un incremento de 3,4 kilos respecto del ciclo previo.

Más divisas por exportaciones

A pesar del menor volumen embarcado, las exportaciones de carne vacuna argentinas cerraron 2025 con un incremento en la facturación del 28,5% anual. De acuerdo con los datos informados por el INDEC, el año pasado las ventas de carne vacuna al exterior sumaron 713,4 mil toneladas peso producto, generando divisas por USD 3.884 millones. Tomando las cifras ajustadas por la SAGyP el volumen exportado durante el último año asciende a 853,2 mil toneladas equivalentes con hueso, tras haber alcanzado el récord de 935 mil toneladas un año atrás.



Análisis del potencial para el sector de carne vacuna a partir del Acuerdo Mercosur-UE

Como se sabe, la suspensión de la entrada en vigor del Acuerdo Mercosur-UE, se produce tras una votación en la Eurocámara, que establece remitir el tratado al Tribunal de Justicia de la UE, como había solicitado un grupo de izquierda minoritaria. El examen del Parlamento Europeo suponía ahora un paso clave, después de que se obtuviera el aval político al acuerdo y se produjera la firma entre la Comisión y los líderes latinoamericanos en Asunción.

El grupo que ha presentado la moción cuestiona si el acuerdo respeta los tratados de la Unión Europea, en concreto pone en duda la legalidad del mecanismo de reequilibrio que incluye el pacto por su posible impacto negativo sobre la capacidad de la UE de establecer políticas medioambientales y de protección del consumidor. Esta cláusula permite que los países del Mercosur puedan solicitar una compensación si la UE introduce cambios regulatorios que desvirtúan el acuerdo y les perjudican.

Acuerdo

Un informe de ROSGAN señala que en términos generales, se estima que la firma del Acuerdo Mercosur-UE permitirá eliminar aranceles a más del 90% del comercio bilateral entre ambos bloques, favoreciendo a Europa principalmente en la exportación de vehículos y maquinaria, mientras que para el Mercosur implicaría un mayor acceso de sus productos agropecuarios al mercado europeo.

Precisamente de allí provienen los principales puntos de conflicto, dice. El sector agropecuario europeo — apoyado activamente por el Gobierno francés — teme enfrentarse a una competencia agresiva de productos sudamericanos, producidos bajo marcos normativos menos exigentes que los vigentes en la Unión Europea. Sin embargo, tras largas negociaciones, el documento final incorpora una serie de medidas de salva guardia que permiten un control más estricto del mercado de la UE para evitar perturbaciones derivadas de las importaciones provenientes del Mercosur.

Argumenta que la eliminación de aranceles impactaría de manera inmediata sobre el actual contingente Hilton,

bajo el cual la Aduana europea aplica un arancel de ingreso del 20%. Asimismo, el acuerdo asigna al Mercosur un cupo anual de 99.000 toneladas equivalente carcasa — aproximadamente 76.000 toneladas peso producto —, el cual se implementaría de forma gradual a lo largo de los próximos cinco años. Dicho cupo estaría sujeto a un arancel intracuota del 7,5%, frente a un arancel consolidado fuera de cuota cercano al 50%. Se trata de un contingente adicional que se incorporaría progresivamente a los cupos ya vigentes —Cuota Hilton y Cuota 481—.

El informe agrega que, no obstante, a diferencia de las exigencias establecidas en ambos regímenes arancelarios, este nuevo cupo no impondría restricciones respecto del tipo de alimentación del ganado (grano o pasto). Sin embargo, sí introduce requisitos en materia de conservación de la carne, estableciendo un límite del 55% para los productos enfriados, mientras que el resto deberá ser exclusivamente congelado.

Por otra parte, la distribución de este cupo no sería homogénea entre los Estados miembros del Mercosur. Su administración deberá ser acordada internamente entre los gobiernos de Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, un aspecto que aún no ha sido abordado y que podría convertirse en un nuevo punto de tensión previo a su implementación, advierte ROSGAN.

No obstante, el volumen total al que accedería el Mercosur en su conjunto estaría compuesto por el contingente asignado bajo la Cuota Hilton, equivalente a aproximadamente 45.000 toneladas anuales; otras 10.000 toneladas máximo correspondientes a la Cuota 481, actualmente vigente para terceros países; y este nuevo cupo adicional, que se incorporaría de manera progresiva año a año hasta alcanzar unas 76.000 toneladas peso producto a partir del quinto período.

Es decir que, en conjunto, el cupo total de acceso del que gozaría la carne vacuna proveniente del Mercosur, con aranceles comprendidos entre el 0% y el 7,5%, se vería incrementado de manera significativa durante los próximos cinco años, con un aumento promedio estimado en torno al 26% anual.

Añade que para poner este dato en contexto, en su

último Outlook Agrícola, publicado en enero de 2025, la Unión Europea proyectaba un escenario de importaciones de carne vacuna hacia 2035 prácticamente sin variaciones, con un crecimiento marginal del 0,12% anual. *"Este contraste pone de manifiesto la creciente participación que adquiriría la carne vacuna proveniente del Mercosur en el mercado europeo, apalancada por una contundente ventaja arancelaria"*, dice. Según datos de la Comisión Europea, al 31 de diciembre de 2025, habiendo transcurrido la primera mitad del ciclo comercial 2025/26, el grado de cumplimiento del contingente por parte del bloque alcanzaba el 69,3%, frente al 45,8% registrado a igual fecha del ciclo previo 2024/25. Al consolidar ambos ciclos comerciales —segundo semestre de 2024/25 y primer semestre de 2025/26— se observa que, a lo largo de todo 2025, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay exportaron en conjunto aproximadamente 49.000 toneladas bajo la Cuota Hilton, sobre un total embarcado entre enero y diciembre estimado en 229.000 toneladas. Esto implica que cerca del 80% de los envíos a la Unión Europea ingresaron por fuera de cuota. En el caso de Argentina, que goza de una posición claramente dominante dentro de la Cuota Hilton con 29.500 toneladas asignadas por ciclo comercial, el volumen exportado por fuera del contingente duplicó en 2025 al ingresado bajo cuota. Para el resto de los orígenes —especialmente Brasil— los excedentes resultan aún más significativos.

"Estos datos evidencian con claridad que el beneficio derivado de la implementación del presente acuerdo

sobre el mercado de la carne vacuna sería directo y sin mediar esfuerzos adicionales ni redireccionamientos de los saldos exportables para cumplir con las nuevas cuotas de acceso. En una primera instancia, se generaría un ahorro inmediato del 20% como consecuencia de la eliminación de los aranceles vigentes para Hilton. En una segunda etapa, y a medida que se incorporen las cuotas adicionales, el ahorro por cada tonelada embarcada dentro del contingente podría superar el 40% en relación con el actual arancel consolidado", añade el informe.

Según ROSGAN, los cupos asignados a la Argentina no solo permiten sostener un flujo significativo de envíos a China sino que, además, como consecuencia de la tensión generada por las restricciones impuestas a otros proveedores, los precios pagados por este mercado han registrado un incremento relevante en lo que va del año. Al mismo tiempo, la firma del acuerdo con la UE y el avance en las negociaciones con EE.UU. puede marcar un hito que genere para la carne argentina un escenario de mayor certidumbre, previsibilidad e incentivos para la inversión local, cierra.



FECACERA destaca la importancia del Pacto con la UE

En un comunicado, la Federación de Cámaras de Comercio Exterior de la República Argentina, FECACERA, señala que la firma del acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea "representa un hito relevante para la inserción internacional de Argentina y de la región. Una señal positiva que amplía el horizonte de oportunidades para el comercio exterior argentino, al mismo tiempo que propone oportunidades para la oferta exportadora del país y desafíos en materia de competitividad".

Agrega que con este acuerdo, se abre el acceso a un mercado de más de 700.000.000 de habitantes, con beneficios para el 92% de la canasta de bienes y servicios argentinos. Sin dudas, constituye un punto de partida significativo para profundizar la integración comercial y productiva desde una perspectiva federal.

Pero al mismo tiempo señala: "La normativa es una condición necesaria para desarrollar el potencial exportador de todas las regiones del país, pero no es suficiente. Para que el acuerdo se traduzca en más exportaciones, más inversiones y más desarrollo federal, resulta indispensable avanzar en una agenda de competitividad que permita aprovechar las

oportunidades que se generan y los desafíos que se presentan. Esa agenda incluye temas de logística, de infraestructura, de conectividad, simplificación y desburocratización, entre otros", dice.

Así señala que el escenario de oportunidades y desafíos que conectan con el futuro necesitan ser abordados de manera integral. "En la dimensión de las oportunidades se destacan sectores como los bienes agropecuarios, los combustibles y los minerales y las actividades de nicho con alto valor agregado (maquinaria agrícola y sus partes, insumos petroquímicos, productos de las economías regionales, servicios basados en conocimiento, entre otros)", explica.

Añade que, al mismo tiempo, se presentan desafíos relevantes que requerirán de políticas públicas activas en todos los niveles que contribuyan a mejorar la infraestructura, la competitividad sistémica -como las reformas tributaria y laboral que reduzcan el costo argentino-, el desarrollo de la inversión y otras propuestas concretas diseñadas de manera articulada entre el sector público y el privado. A su vez, este proceso requiere de

una continuidad por parte de las empresas en la agenda de fortalecimiento de la trazabilidad, optimización de procesos y mejora en la estructura de costos para competir en mercados cada vez más exigentes.

Señala además, que el informe: "Propuestas para la mejora competitiva del comercio exterior sin costo fiscal" es el documento con el que FECACERA aborda de manera integral los desafíos y oportunidades para el comercio exterior argentino. Es una herramienta dinámica que integra la visión institucional al desarrollo estratégico de las economías regionales y de las pymes exportadoras. "Es importante señalar que el acuerdo aún deberá atravesar los procesos de ratificación correspondientes. Ese tiempo, junto con los plazos previstos para las desgravaciones arancelarias, es una oportunidad para identificar brechas, impulsar reformas y adecuar marcos normativos, logísticos y productivos que permitan ingresar y competir en los mercados europeos en mejores condiciones. El trabajo de FECACERA seguirá enfocado en una mirada estratégica, federal y técnica para que Argentina pueda ser protagonista de esta nueva etapa", cierra.

**"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





En épocas tan inciertas en el contexto de las relaciones geopolíticas y comerciales a nivel global, un interesante comentario de Jeffrey Frankel en los medios estadounidenses, resalta el impacto real que han tenido en 2025 la aplicación de aranceles a países y bloques amigos y no tanto; el retiro de los mismos, pasos adelante y atrás a diestra y siniestra de la administración Trump. Asimismo, el efecto que esta política generó en el propio mercado interno de EE.UU.

Frankel es profesor de formación de capital y crecimiento de Harvard y fue miembro del consejo de asesores económicos de Bill Clinton.

Como antípodo, señala que la aplicación de aranceles a niveles nunca vistos en casi 100 años, no pegó tanto en algunos indicadores

La estrategia de Trump de ir a fondo y después negociar

Pese a los pronósticos, en 2025 los aranceles no pegaron tanto en la economía de EE.UU.

– como en precios de bienes de consumo e insumos- tal como se pensaba.

Según el Laboratorio de Presupuesto de Yale, el arancel efectivo promedio sobre las importaciones estadounidenses aumentó antes de fin del 2025 del 2% al 18%, el nivel más alto desde la década de 1930. Si a esto se suma la incertidumbre causada por los frecuentes e inexplicables cambios de política, los grandes efectos adversos sobre la inflación, el empleo y los ingresos reales

parecían casi inevitables.

Hasta noviembre la inflación fue del 2,7%, - más alto de lo pensado por Trump- el mismo nivel que en los últimos meses de 2024 y la tasa de desempleo solo aumentó ligeramente, del 4,1 % a finales de 2024 al 4,6 % en noviembre. De todos modos, la sensación es distinta, casi la mitad de los estadounidenses cree que su seguridad financiera está empeorando, según una reciente encuesta.

SEGURIDAD Y EFICIENCIA EN EL TRANSPORTE FLUVIAL-MARÍTIMO



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

- 1 TRANSPORTE FLUVIAL DE CARGAS SECAS, LÍQUIDAS Y LPG.
- 2 TRANSPORTE MARÍTIMO DE COMBUSTIBLES LIVIANOS Y PESADOS.
- 3 ALMACENAMIENTO Y DESPACHO DE COMBUSTIBLES, GRANOS Y MINERALES.

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

De todos modos, Frankel insiste que el daño económico causado durante el primer año de Trump en el cargo, ha sido menor de lo previsto.

Explica las razones del efecto limitado de la aplicación de los aranceles. Una de las claves es que las tarifas más altas no han entrado en vigor o aplicó importantes excepciones para ciertos países.

Por ejemplo, la industria automotriz integrada de América del Norte, que primero iba a sufrir tremadamente con un arancel a México y Canadá del 25%, pero que luego se eliminó. Según Frankel, hoy los productos de estos países no enfrentan ninguna sanción si importan bajo el acuerdo entre los tres países.

Un concepto que presenta el autor y que sirve para tanto otros temas vinculados a las

relaciones exteriores de Trump, es que el presidente de EE.UU. adopta regularmente posturas negociadoras extremas, solo para ceder cuando la presión aumenta, incluso si no ha obtenido lo que exigía de la otra parte. *“Las empresas estadounidenses habrían sufrido enormemente si Trump hubiera implementado completamente los aranceles que anunció, y mucho menos amenazado, por lo que nunca fue probable que persistiera en los peores aranceles. De hecho, la suposición de los inversores de que “Trump siempre se acobarda” —conocida como Taco— se ha convertido en una burla. Pero cuando un loco amenaza con el Armagedón, es temerario incitarlo a cumplir”*, explica.

Esto se advierte hoy con sus movidas en Venezuela, Groenlandia, Ucrania-Rusia, Medio Oriente, México, Colombia y mucho más.

De todos modos, advierte Frankel que es posible que los efectos de los aranceles aplicados, sólo se hayan retrasado, y que los economistas no se hayan equivocado del todo.

Agrega que, en su momento, hubo mucha importación anticipada de grandes empre-

sas de EE.UU., previo a la aplicación de los aranceles, reduciendo en un buen porcentaje el gasto. Esto a su vez, según ciertas opiniones, hizo que, frente a la teoría, las empresas no hayan subido los precios ya que contaban con inventarios suficientes, y luego fueron absorbiendo gran parte del incremento de costos.

“Ciertamente, los precios que pagan los importadores han aumentado proporcionalmente a los aranceles, contrariamente a las afirmaciones de Trump de que los exportadores extranjeros cubren los costos de los aranceles bajando sus precios”, dice y agrega que son las empresas estadounidenses las que han estado absorbiendo los costos, en parte por que desconocen por cuánto tiempo durarán los aranceles.

Concluye que esto no puede durar indefinidamente. Las empresas no permitirán que los aranceles reduzcan sus márgenes de beneficio en forma permanente. Es decir que los precios subirán y los ingresos reales de los americanos caerán si los aranceles se mantienen, insiste.

“Pero con Trump no se sabe....”



Lakaut

¡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

Se viene una nueva misión de Port Leaders a España

Entre el 20 y el 24 de abril se viene la misión 2026 de Port Leaders, gira por puertos de España, diseñada exclusivamente para directivos y líderes portuarios de América Latina. En esta ocasión tendrá como epicentro Madrid, Valencia y Barcelona, encuentros con autoridades de Puertos del Estado, sesiones de networking de alto nivel y visitas técnicas a puertos y centros de innovación.

Sus organizadores, Maritime Policy Bureau y PR Ports, señalan que estos encuentros permiten aprender las mejores prácticas y generar alianzas estratégicas con líderes del sector. *"Port Leaders ofrece una experiencia de inmersión que combina innovación portuaria, sostenibilidad y gobernanza, con foco en eficiencia opera-*

tiva, colaboración público-privada y estándares internacionales", añaden.

Esta ruta aborda las últimas tendencias y mejores prácticas en tecnología, medio ambiente y responsabilidad social, y hará epicentro en Madrid, Valencia y Barcelona, en donde la delegación será recibida por las autoridades de Puertos del Estado y de los puertos de las ciudades visitadas.

La participación en esta misión incluye: hotelería 4/5 estrellas con desayuno incluido, traslados a las ciudades visitadas, reuniones con Autoridades Portuarias, actividades de networking; visitas técnicas a los puertos; charlas y talleres de capacitación; almuerzos, cóctel de bienvenida y cena; además de acompañamiento persona-



lizado, entre otros,- no incluye el pasaje aéreo ida y vuelta a España, ni seguro de viaje-. Para más información: www.port-leaders.com o infoport-leaders.com

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 Paraná 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



Cambios institucionales y más relevancia al sector marítimo portuario en México

La Secretaría de Marina de México viene haciendo varios cambios en el organigrama y a nivel jurídico, que tendrán su impacto en el ámbito portuario-marítimo comercial. En ese sentido, recientemente se creó la Subsecretaría de Asuntos Marítimos y Portuarios y se designó al almirante Jesús Toledo Guzmán, - en la foto al frente de la misma.

Aquí los analistas subrayan que esta es una movida importante a nivel político ya que se eleva el rango del organismo a subsecretaría por primera vez en la historia del país. Este es un mensaje importante para el sector privado, agregan.

La Subsecretaría de Asuntos Marítimos y Portuarios tendrá bajo su control las Administraciones del Sistema Portuario Nacional (Asiponas), el Grupo Aeroportuario Marina, el Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec y tareas relacionadas con el proyecto turístico de las Islas Marías. El sistema marítimo-portuario mexicano federal está integrado por 16 puertos comerciales y otros de cabotaje y regionales.

Una de las Unidades será la Autoridad Marítima Nacional, responsable de la ejecución operativa, y la otra la de Puertos y Marina Mercante, encargada de la normatividad y la política pública.

Asimismo, con los cambios organizacionales, la idea de la Secretaría de Marina, se entiende, es concentrar el manejo sobre puertos y la logística e infraestructura estratégica, buscando tener bajo una misma mano todo lo que tiene que ver con comercio exterior, seguridad y desarrollo regional.

La información que se maneja, señala a nivel de políticas para el sector, se seguirá operando bajo el modelo de la Reforma Estructural de los Puertos de los '80 de modernización y apertura al sector privado.

Más allá de sus antecedentes en la Armada mexicana, Jesús Toledo Guzmán, tiene un perfil fuertemente ejecutivo. Fue director de la Unidad de Capitanías y Asuntos Marítimos (UNICAPAM) y formador de cuadros especializados en protección marítima y portuaria.

Por otro lado, a nivel de organigrama, se creó la Jefatura



de Operaciones Navales, que entre tantos segmentos, se integra por cuadros que trabajan en ciberseguridad, inteligencia artificial y protección marítima y portuaria.

Desafíos

Fuentes del sector señalan que entre los desafíos en materia de infraestructura portuaria, se encuentran la ampliación del puerto de Manzanillo, el gran proyecto portuario que hoy se está viendo frenado desde la Secretaría del Medio Ambiente (SEMARNAT) que no autorizó el Manifiesto de Impacto Ambiental, y llevó todo el tema a fojas cero; supuestamente debido a que los alcances del impacto rebasan por mucho lo solicitado originalmente. En cambio, se entiende que los proyectos de inversión privada avanzan muy bien en Lázaro Cárdenas con la ampliación de APM y Hutchison.

En cuanto al Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec, una mala noticia fue que antes de fin de año se descarriló el tren de pasajeros que utiliza la misma vía que el de carga.

Se viene diciendo que se trata de un proyecto de infraestructura de gran envergadura que podría ayudar a impulsar aún más la resiliencia logística en América del Norte. El corredor que conecta los océanos Pacífico y Atlántico, ya está operativo y su finalización está prevista para junio de 2026, concebido como una alternativa al Canal de Panamá.



Gran trascendencia mediática tuvo la llegada del buque BYD CHANGZHOU, trayendo miles de vehículos de “nueva energía” desde China a la Argentina a través de Terminal Zárate, puerto especializado en carga Ro Ro, y uno de los más eficientes del Continente.

Fuentes de la automotriz, señalaron que el buque de última generación de BYD fue diseñado específicamente para el transporte de vehículos de este tipo de energía y que su llegada marca no sólo el ingreso de nuevos modelos al país, sino que “*simboliza la escala industrial, la innovación tecnológica y el compromiso de largo plazo de la compañía con el desarrollo de la electromovilidad en el mercado local*”.

Añaden que el BYD CHANGZHOU, -buque de casi 200 mts., y equipado con un avanzado sistema de propulsión de doble combustible LNG que reduce las emisiones-; es un pilar fundamental en la estrategia de logística propia de la empresa y que esta diseñado específicamente para acelerar su alcance global y reducir el impacto ambiental del transporte marítimo.

Al respecto, Stephen Deng, Country Manager de BYD Argentina, afirmó: “*La llegada del BYD CHANGZHOU a la Argentina es mucho más que un arribo logístico: es una señal concreta del compromiso de BYD con el desarrollo de la movilidad del futuro*”.

En buque propio, BYD trae miles de autos de China con nuevas energías y pega en el mercado

en el país. Contar con una flota propia de última generación nos permite operar con escala, eficiencia y menores emisiones, acompañando el crecimiento sostenido del mercado argentino de vehículos de nueva energía. Este hito refleja una visión de largo plazo en Argentina: invertir, ampliar de manera sostenida nuestra red de concesionarios en todo el territorio nacional y poner a disposición del mercado local tecnología de vanguardia, respaldada por una infraestructura sólida y una propuesta integral que acompaña a los clientes en cada etapa de la

adopción de nuevas energías”.

BYD agrega que, tras posicionarse como la marca número uno en ventas de vehículos 100 % eléctricos en Argentina durante 2025, alcanzando el liderazgo en tiempo récord, refuerza su presencia en el país con la llegada de más de 5.000 nuevas unidades que ingresarán al mercado local gracias a la llegada de este embarque. “*Este volumen no solo consolida el crecimiento de la marca, sino que también marca un nuevo paso en la evolución del mercado automotor argentino hacia las nuevas energías*”, añade.



Stephen Deng, country manager de BYD Argentina, junto a Bernardo Fernández Paz, director de comercial de la empresa.

Recordamos que BYD es una empresa global de alta tecnología. Fue fundada en 1994 como fabricante de baterías recargables.

Hoy cuenta con un amplio espectro de negocios que abarca automóviles, transporte ferroviario, nuevas energías y electrónica, con más de 30 parques industriales en todo el mundo.

Por su parte BYD Auto se centra en el desarrollo de vehículos eléctricos puros e híbridos enchufables. La compañía domina las tecnologías clave de toda la cadena industrial de vehículos de nuevas energías, como baterías, motores eléctricos y controladores electrónicos. En los últimos años, ha sido testigo de importantes avances tecnológicos, como la batería Blade, la tecnología DM-i Super Hybrid, la e-Platform 3.0 Evo, la tecnología CTB, la plataforma e⁴, el sistema de control de carrocería inteligente DiSus, la plataforma todoterreno super híbrida DMO y la Super e-Platform. La compañía, es el primer fabricante de automóviles del mundo en abandonar la producción de vehículos de combustibles fósiles para adoptar los vehículos eléctricos y se ha mantenido a la cabeza de las ventas de vehículos de pasajeros de nuevas energías, dice en un comunicado.

Nuevo SUV híbrido

A la llegada de estas nuevas unidades, BYD Argentina anunció el inicio de la preventa del BYD ATTO 2 DM-i, un SUV urbano híbrido enchufable, que, según dice, redefine los estándares de eficiencia energética en su segmento gracias a la tecnología DM-i, una de las más avanzadas del mercado. *“En este contexto, la compañía define su plan de largo plazo para 2026, ampliando su oferta de productos y acompañando activamente la transición del mercado*

argentino hacia una movilidad de futuro, mediante la incorporación de nuevos modelos en distintos segmentos. Este desarrollo estará respaldado por el fortalecimiento continuo de la red de concesionarios, con el objetivo de garantizar una cobertura nacional sólida y una experiencia de venta y posventa de excelencia”, añade la empresa.



Las razones de venir con un buque propio

Porqué venir con un buque propio a Sudamérica y no utilizar los servicios de navieras reconocidas que manejan Car Carriers?.

Los entendidos dicen que en el caso de BYD, uno de los factores es el volumen. Con una capacidad nominal del buque de 7000 autos, llegó con casi 6000 vehículos.

Al mismo tiempo, hoy los espacios de los Pure Car Carriers (PCC), desde China a la Costa Este Sudamérica está muy limitado, debido a una demanda que sobrepasa la oferta de capacidad.

Además, un tema no menor. La imagen de la marca en el buque también ayuda a posicionar a BYD en los medios y así en la gente.



Disrupciones por todos lados

Los desafíos de la cadena de provisión automotriz global

Los especialistas en el negocio automotriz a nivel global, señalan que hoy la resiliencia ya es una estrategia para solucionar los dramas potenciales y reales de la industria, especialmente que tienen que ver con el elevado riesgo geopolítico.

Un ejemplo es el caos que podría causar en la cadena de suministro del sector, la guerra comercial entre la UE y EE. UU. Los aranceles de Trump por la posición contraria de Europa a sus ideas sobre Groenlandia y la respuesta de la UE a los productos americanos, podría haber significado un aumento repentino de los fletes en la logística automotriz, menos frecuencias, cuellos de botella en las aduanas y la exposición financiera de los fabricantes de equipos originales (OEM) y los proveedores. Pero el mandatario americano retrocedió en la decisión cuando señaló que había acordado otro plan con Europa respecto a Groenlandia.

Pero quién sabe cuándo y cómo se puede reavivar el tema.

Otro caso es el enfrentamiento de Trump con Canadá y el acuerdo entre este país y China, que implica un cupo de importación de vehículos eléctricos con un arancel más favorable y la necesidad de que los puertos canadienses se preparen para recibirlos. Esto también obliga a los OEM que exportan a China a replantear su estrategia de envíos. Empresas como Ford, GM y Stellantis están preocupadas por la quita de 100% del recargo de importación de casi 50000 EVS chinos, más la amenaza de Trump de recargar con 100% de aranceles a las importaciones canadienses a EE.UU. si se concreta el acuerdo de su vecino con China.



Los analistas añaden otra movida de Trump de bajarle los aranceles a Taiwán a cambio de la inversión de los fabricantes de chips taiwaneses para expandir las operaciones de fabricación de semiconductores en EE. UU., país que considera la importación de estos productos, así como de minerales críticos, de riesgo para su seguridad nacional. De hecho, ha impuesto un arancel global adicional del 25 % a la importación de ciertos semiconductores.

A corto plazo, los proveedores de primer nivel de EE. UU. podrán beneficiarse de aranceles de importación más bajos para los semiconductores taiwaneses, que bajarán del 20 % a menos del 15 %.

Pero podrá eliminar esto la dependencia de las importaciones de chips chinos?.

Cómo enfrentar las operaciones de comercio exterior y el manejo de la cadena de sumistro con estas cambiantes situaciones?.

Se habla de resiliencia. Por ejemplo, Changan con sede en China y que fabrica autos para marcas japonesas o americanas, cambió su circuito y envía vehículos eléctricos desde Tailandia a Europa, mientras que otros, como la europea Stellantis, están modificando sus planes de producción.

El dilema de los eléctricos

Uno de cada cinco autos que se compran en Europa es eléctrico. Claro que este consumo no es homogéneo. Mientras que en Noruega se compran casi 100% autos eléctricos, en Italia o Croacia esto cae a niveles de 5%. Según los fabricantes, la pandemia redujo mucho la evolución de la compra de autos eléctricos y se hace más caro acceder a ellos en la gama más baja. Esto frente al desarrollo de este tipo de autos en China, especialmente por haber conseguido costos más bajos y más escala. De hecho, varios constructores europeos que ya se unieron en plataformas similares, hacen joint ventures con empresas chinas para acceder a su tecnología en baterías que además permiten dar mayor autonomía y así ser más competitivos.



La fragata ARA "Libertad" fue distinguida por décima vez con el prestigioso trofeo internacional "Boston Teapot", en el marco de la Conferencia Internacional 2026 de la Sail Training International (STI), realizada en la ciudad francesa de Burdeos. El galardón reconoce al buque escuela que logra recorrer la mayor distancia posible exclusivamente a vela en un período consecutivo de 124 horas. La copa fue recibida por el Capitán de Navío Ariel Gestoso, -en la foto- quien se desempeñó como comandante del Buque Escuela de la Armada

La Fragata ARA "Libertad" nuevamente distinguida a nivel internacional

Argentina durante el 53º Viaje de Instrucción, desarrollado el año pasado.

La "Boston Teapot" es una exigente competencia náutica que reúne a buques escuela de todo el mundo y pone a prueba la navegación, la planificación y el trabajo coordinado de sus tripulaciones. En este contexto, la Argentina —representada por la



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

fragata “Libertad”— se consolida como uno de los países más destacados, al haber obtenido el premio en diez oportunidades. Al referirse a este nuevo reconocimiento, el Comandante destacó la importancia del factor humano: *“Para obtener este triunfo fue fundamental el trabajo en equipo. Lograr que todo el personal de la tripulación, especialmente el más moderno —como cabos y guardiamarinas en comisión— comprenda que cada aporte es importante para alcanzar el objetivo, por ínfimo que parezca”*.

Subrayó que el valor del premio trasciende el trofeo en sí. *“Más allá de la satisfacción y del reconocimiento al trabajo en equipo del buque, lo más importante es cómo se vive la experiencia a bordo. El solo hecho de participar genera una sinergia muy especial: los distintos equipos operativos se involucran, se interesan y hasta se acercan al puente para cono-*



cer la velocidad, las previsiones meteorológicas y cómo optimizar el rendimiento del buque. Todo eso fortalece el espíritu de unidad, especialmente en un navío de más de 60 años, con un estilo de navegación a vela tan noble”, expresó. En ese sentido, también remarcó el significado que tiene la fragata para la formación naval: *“Para los oficiales de superficie de la Armada Argentina, estar a bordo de este buque escuela —el único que tenemos— es fundamental. Aquí comienza nuestra vida naval y tenemos la oportunidad invaluable de transmitir nuestra*

experiencia a quienes ocuparán nuestro lugar en el futuro”.

Planificación

El Jefe de Navegación de la fragata durante el Viaje de Instrucción 2025, Capitán de Corbeta Diego Andrés Rebolo, explicó que el éxito comienza mucho antes de la competencia: *“Una regata empieza en el momento en que se decide participar. A partir de allí interviene no solo el comando de la unidad, sino toda la cadena de mando, especialmente durante la etapa de alistamiento”*.

La planificación, dijo, fue constante y minuciosa. “Se

realizaban dos briefings diarios con actualización de las condiciones hidrometeorológicas y su proyección. Con esa información analizábamos la mejor ruta, las velas a cazar y las medidas a adoptar ante la probabilidad de mal tiempo”, detalló Rebolo. En ese proceso, destacó el apoyo del Servicio de Hidrografía Naval, que elaboró un informe climatológico completo del itinerario, brindó apoyo meteorológico diario y proveyó la cartografía y publicaciones necesarias.

An advertisement for Puerto La Plata. The top half features a large white "PLP" logo with "PUERTO LA PLATA" underneath. Below the logo is a photograph of a port with a large cargo ship being loaded with containers. The bottom left contains the text "EL PUERTO DEL FUTURO" and the website "www.puertolaplata.com". The bottom right shows social media icons for Instagram, Facebook, and Twitter, along with the handle "@puertolaplata".

MEGATRADE

Seguí informado!

**Mira todo nuestro contenido
también en digital**



Ingresá a nuestro sitio web

www.revistamegatrade.com.ar