

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

MEGATRADE

Año XXXIV Nro. 416 SEPTIEMBRE 2026

www.revistamegatrade.com.ar

@ReMegatrade

LA AGENDA DEL COMERCIO EXTERIOR

LO BUENO, LO MALO Y LO QUE FALTA

CONGRESO AADIP: PROPUESTAS EN INFRAESTRUCTURA PORTUARIA Y
VIAS NAVEGABLES

DESPACHANTES DE ADUANA PIDEN NO IGUALAR PARA ABAJO

ACUERDO MERCOSUR UE: LAS OPORTUNIDADES QUE YA ESTAN Y LAS QUE VIENEN

Compacto y eficaz Elevamos su carga todos los días

La solución inteligente para contenedores, productos a granel y proyectos

LIEBHERR

Equipamiento Portuario



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



MEGATRADE

EDICIÓN 35 ANIVERSARIO

EDICIÓN ESPECIAL OCTUBRE
35° ANIVERSARIO

Excelente oportunidad para unirse a la “comunidad Megatrade” participando en la edición aniversario del medio digital más prestigioso del comercio exterior, la logística, el shipping y los puertos de la región.

Se trata del tradicional número de Megatrade que ya es un clásico; con lo mejor de las nuevas tendencias en el comercio internacional y la logística que lo sostiene, con pensamientos estratégicos sobre cómo insertar el nuevo chip a la realidad global.



Reserva tu espacio ya



Publica: Fin de octubre '26



Fecha de cierre fin septiembre



contacto@revistamegatrade.com.ar



+54 911 4043 3288



EL PRINCIPAL **EVENTO PORTUARIO**
de **AMÉRICA LATINA**



LOS NEGOCIOS PORTUARIOS DE LA REGIÓN, **TIENEN FECHA Y LUGAR**

1 al 4 DIC

2026

GUATEMALA



📍 **The Westin Camino Real, Guatemala**

Convocan



Autoridad Designada
del Sistema Portuario Nacional
Guatemala

Produce



🌐 www.aapalatam.org/congreso
✉ congreso@apalatam.org

MEGATRADE

Periodismo de especialidad.

Tendencias globales y regionales en comercio exterior y logística global, 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 416

Septiembre 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 - 6

Líderes que van y vienen, no a la reversión, el río como opción y el furor K

Análisis-8

Gobierno y exportadores con buena vibra por la actualidad y las expectativas

Contenedores-23

Con una fuerte inversión; Neltume Ports propone nueva terminal en Montevideo

Infraestructura -27

Ingenieros y consultores presentaron las innovaciones sobre infraestructura portuaria y de vías navegables

Presentación del Centro Despachantes de Aduana-33

Porqué no es bueno igualar para abajo en comercio exterior

Marcelo Elizondo-34

Desde la ICC un balance del comercio exterior, avances y una agenda de temas pendientes

Homenaje-40

Desde la Asociación Argentina de Derecho Marítimo destacan las figuras de los Doctores Radovich y Lesmi

La perspectiva desde Córdoba-43

Acuerdo Mercosur-UE: una realidad para los alimentos y hasta dónde puede llegar



Líderes que van y vienen; no a la reversión; la opción del río y el furor K

Por Dario Kogan



Hasta dónde llega lo contradictorio del contexto geopolítico y comercial global, cuando al mismo tiempo que EE.UU. quiere limitar la importación de grúas pórtico de China -porque con su tecnología “puede espiar” los movimientos en los puertos americanos-, el presidente Trump recibe a Xi Jinping como ciudadano ilustre.

A nivel local, en estas páginas hacemos un repaso de las presentaciones de los máximos funcionarios del gobierno y un reconocido analista en el Día de la Exportación, donde hablan de una macroeconomía estable y que la ortodoxia se mantiene como clave para el crecimiento del país y del comercio exterior en particular, frente a la presión por un “plan platita”. Allí se dijo que ya no hay espacio para volver al pasado y revertir las políticas económicas. Pero días después la presión mediática relatando la “sensación” de frío en la economía real – como si mejorar las exportaciones no lo fuera- vuelve a poner en los títulos los “riesgos” que se vienen. Hasta el ex ministro Dujovne después de su tan fracasado paso por la administración Macri, “opina”. Y nuevamente, el señor de la calle del conurbano, se pregunta; Vaca Muerta, minería, litio, cobre, campo, suenan lejanos. “*Ya mí que me importan?*”, dicen que dice Doña Rosa. *Será así?*

Arena y la expo de Vaca Muerta

El complejo de producción y exportación de Vaca Muerta viene generando reacciones de todo tipo. Está el conocido cuello de botella por la logística de la arena que necesita recorrer desde Entre Ríos hasta los pozos cercanos a la producción en Neuquén que

destroza rutas y pone en riesgos vidas, pero “dale que va”, porque el camión es la solución del día a día para el acceso de la arena. Pero ya hay opciones en campos de extracción más cercanos y otros potenciales.

Al mismo tiempo, los proyectos del tren de Bahía Blanca o San Antonio para llevar esa arena, previo cabotaje desde Ibicuy, se van promoviendo aunque aún sin realidades.

Los planes de desarrollo de los puntos que servirían como hub de provisión de las terminales off shore de los grandes buques en el Golfo San Matías, se van desempolvando muy a escondidas. Será San Antonio, Sierra Grande - donde está todo por hacerlo Madryn el hub elegido?. Porqué no varios...

La provincia de Río Negro no dice mucho o no sabe qué hacer con el “negoción” que se viene... Las petroleras de manejo de logística portuaria no tienen gente con expertise. De pronto, para los poco informados, ahora salta un acuerdo con EE.UU. que prevé US\$6.000 millones para avanzar en la infraestructura en el corredor Vaca Muerta-Atlántico, aunque no hay mucho detalle – hasta se mete en el tema hidrovía-.

Muchachos... el año que viene empieza a moverse el off shore en San Matías – ya hay un importante movimiento de carga de proyecto desde San Antonio- no hay tiempo para seguir especulando. *O sí?*

El río como opción

Como es sabido, no es el mejor momento para la diplomacia global y así sucede a nivel regional. Esto también viene pegando en el proceso institucional en el ámbito de la hidrovía, donde se desarrollan muchos foros vinculados al tema, pero cada país “cuida su

quintita” avanzando en grandes aspiraciones integradoras, hasta donde sea negocio. De todos modos, se reforzó por estos días la presión desde el sector forestal – especialmente Corrientes y Misiones- sobre la necesidad de derogar las restricciones del cabotaje en Argentina para que los armadores de bandera paraguaya que circulan habitualmente por la vía fluvial, puedan tomar carga entre puertos argentinos y así abaratar los costos logísticos de la industria. Fuentes del sector con inversiones forestales en Corrientes, así como la autoridad portuaria local recientemente señalaron en un encuentro de la entidad forestal AFOA, en Posadas, que modificando esa normativa bajarían fuerte los costos logísticos y se podría cargar más volumen en el puerto de la capital correntina– ya está al tope- y así la industria podría insertarse mejor en los mercados. El puerto de Ituzaingó, se dijo, es alternativa para contenedores. ¿Pero estará listo en 2027 para operar y con accesos a la producción?

De todos modos, los expertos señalan que una vía clave para el litoral es reavivar el ferrocarril Urquiza, sabiamente construido en los albores del país y que en tantos años se fue manteniendo a los ponchazos - como de costumbre, usando la infraestructura a media agua de lo que hicieron los pioneros-. En dicho encuentro, un operador de bandera paraguaya insistió sobre la necesidad de hundir las restricciones de la ley de cabotaje. En algunas navieras de bandera paraguaya trabajan tripulantes argentinos en las mismas condiciones y están satisfechos, dijo. “*No es un problema de salarios, sino de sistema*”, advirtió. Más allá de la diferente carga impositiva y en combustible

que se paga. Esto se termina transfiriendo a la carga, dijeron.

Asimismo, hay un proyecto para facilitar el transporte de cargas misioneras y correntinas, bajando del Alto Paraná, que sin restricciones de este tipo podría generar un cambio sistémico. Esto es que cada productor del NEA pueda consolidar en su planta o en algún lugar muy cercano su contenedor y de ahí llevarlo al puerto de Posadas, Eldorado o los puertos de Corrientes y que desde allí se emita un conocimiento de embarque al destino final. Lógicamente, transbordando en los puertos del Río de la Plata, siempre pensando en la mejor opción; pero consolidando en origen, insistió la fuente. La combinación de todos los puertos va a generar una reducción en el costo y un fuerte aumento en los servicios navieros, dijo el operador cuya empresa participa de la licitación del puerto de Posadas.

No hay que olvidar que, en el Alto Paraná, del lado paraguayo hay nueve puertos habilitados, del lado argentino sólo uno.

Más allá que algunos plantean hasta qué punto algunos cargadores se asesoran bien a la hora de contratar la logística; desde Misiones un productor dice que el ahorro por vía fluvial sería de US\$1000 por contenedor frente al camión, evitando los grandes trayectos terrestres.

Desde la industria misionera se explicó que más allá de cómo pega la presión impositiva – especialmente en la provincia, algo que se demuestra por la diferencia de inversiones, mucho menores respecto a Corrientes - un contenedor de un producto básico con destino a Oriente son US\$10.000, de los cuales US\$3000 se lo lleva ponerlo en el barco en el puerto de Buenos Aires, lo que deja sin margen al cargador. *“Bajar ese costo US\$1.000 nos daría 10% de margen, es decir cambia completamente el negocio”*, señala la fuente.

Desde la producción correntina se insiste en que con estos costos no dan los números

para mayores inversiones en producción, aunque se instalen nuevas industrias transformadoras; lo que puede generar un cuello de botella productivo. *Grave....*

Furor K

Resulta interesante ver la experiencia de un exportador argentino de sal líder en el mercado, acerca de cómo accedió a destinos tan exigentes como Corea del Sur y Japón. Especialmente cuando en el inconsciente colectivo en el país se puede entender que la sal es un “commodity” con poco margen para certificaciones y logística lejana. Sin embargo, la empresa de referencia lo hizo, aprovechando, por ejemplo, la aplicación que tiene la sal para la industria cosmética – tremendamente fuerte en Corea del Sur- y su vinculación con la “purificación” y su uso en el plano de lo energético y espiritual tan arraigado en la cultura oriental.

Estos esfuerzos individuales, tienen la contrapartida de una planificación para llegar a los mercados de traders e industrias y servicios que operan en aquellos países.

El caso coreano, tan promovido como ejemplo por años, hoy es alucinante.

Con un territorio de más de 100.000 km² tiene un volumen de exportaciones por más de USD 709.000 millones; e importaciones por casi USD 632.000 millones. Si lo comparamos con Argentina con un comercio exterior total entre expo e impo de US\$160.000 millones y casi 2.800.000 km² de territorio vemos una “pequeña” diferencia.

Corea saltó de US\$67 de ingreso per cápita a principios de los ‘50 a los casi US\$37.000 entre 2010/2020. Esto, en su momento, fue fruto de sus pesos pesados de la industria, pero más acá, a partir del desarrollo de sectores de semiconductores, baterías y bio, profundizando la transformación digital y la economía del conocimiento.

Como dijimos, es un país con el territorio

de la provincia de Entre Ríos, y sin recursos naturales, así que optó por invertir en conocimiento. Los números del éxito lo reflejan la actualidad de manera global: el desarrollo del K-Beauty, -segundo mayor exportador mundial de cosméticos- K-Life Style, K-Food, con el trabajo de gran parte de Pymes; K-Content,- con los grupos de K-Pop como fenómeno global y los contenidos de series y películas donde Netflix, por ejemplo, piensa invertir US\$2500 millones en series coreanas hasta 2028. Además, tuvo un enorme crecimiento del turismo que pasó de más de 5 a más de 16 millones de pasajeros entre 2022/24-.

Un país que es líder en innovación, en formar parte de redes globales, en tasa de graduación terciaria; que es el segundo a nivel mundial en la relación de los gastos en I+D respecto al PIB; quinto en el mercado y cuarto en gastos en bienes de consumo por usuario de e-commerce, y que tiene a 18 de las 500 empresas del ranking Fortune. Estos son algunos pocos números de los tantos que se pueden analizar.

Claro que desde aquí se puede decir que, al norte, Corea del Sur tiene un vecino impredecible que lo puede hacer desaparecer y tiene ahí nomás a la mismísima China; también que su nivel de exigencia a nivel de formación y de ascenso social es controlado, como lo muestran sus propios contenidos.

Por estos lares preferimos decir que la región es una “zona de paz”, como excusa para seguir “no haciendo”, salvo algunos emprendedores que miran para adelante.

Qué bueno que dejen de ser la excepción a la regla y su espíritu se extienda!.

COMERCIO INTERNACIONAL

Estudiá en ICBC  Fundación

Datos más que “sensaciones”, dicen Caputo, Quirno y Sturzenegger.

Gobierno y exportadores con buena vibra por la actualidad y las expectativas

Escuchar a los más altos funcionarios que estuvieron presentes en el Día de la Exportación, organizado por la Cámara de Exportadores de la República Argentina, lleva a creer en el impecable horizonte que aparece en la economía argentina. Tal como se escuchaba a los ministros Caputo, Quirno y Sturzenegger. “En 10 años somos Suiza”, se escucho decir a algún asistente en un momento de networking en los pasillos del Palacio Libertad. Será?.

En el 30 Encuentro del Día de la Exportación, que tuvo el lema: “Nueva frontera exportadora: la transformación en curso”, fue inobjetable lo del Canciller y muy coherente con los datos de Caputo, y más picante lo de Sturzenegger que tiene un trabajo a destajo con los miles de kioscos instalados a lo largo y ancho de la burocracia argentina y también en ámbitos privados.

Precisamente, el ministro desregulador dijo que tiene que hacer de alguna manera el “trabajo sucio”, a modo de plomero que tiene que destapar los caños y meterse “en las cloacas”. A veces acierta, otras no tanto.

Exportadores atentos a una nueva etapa

Destacar el momento de estabilidad y previsibilidad como ideales para el cre-



cimiento de la exportación; los avances logrados en varias materias que facilitan las operaciones, y detallar la agenda pendiente. Estos, entre otros temas fueron parte de la presentación del presidente de la CERA, Fernando Landa, - en la foto abajo- al abrir el encuentro.

En principio destacó que a lo largo de todos estos años la entidad ha trabajado con una convicción muy clara, exportación generadora de producción y trabajo. “Nuestra capacidad de producir y exportar; compitiendo y posicionando nuestros productos



en el mundo, constituye una de las grandes oportunidades que Argentina tiene por delante. De hecho, nuestra capacidad de emprender, se percibe cuando consideramos las multilaterales y los unicornios de nuestro país y en el potencial de las empresas proveedoras de bienes y servicios en cada una de las cadenas productoras del Argentina”. Sin embargo, advirtió que históricamente el marco institucional ha devenido en un ancla para el desarrollo del comercio internacional. “En lugar de un involucramiento empresario creciente en la actividad exportadora, hemos experimentado una fuerte caída de empresas que exportan y luego un completo estancamiento que duró una década. Es así como desde el año de 2015 Argentina se mantuvo en torno a las 9300 empresas exportadoras donde la participación PYME era de las menores de la región”, dijo.

El contexto actual a nivel mundial, citando fuentes de organizaciones reconocidas, muestra el mayor número de conflictos armados a nivel global desde la segunda guerra. 65 conflictos, de los cuales 13 califican como guerras abiertas. A esto se suma la virtual ruptura del sistema de comercio multilateral con una explosión de medidas restrictivas, las cuales se duplica-

ron en 2025 afectando en valores 46 veces la importación argentina; es decir, uno de cada 5 dólares del comercio internacional. Esta situación configura un escenario de desvíos, altísima competencia y volatilidad creciente. “A esta crisis del multilateralismo y sus reglas se suma una gran batalla por el liderazgo de la revolución que configura la inteligencia artificial, en la cual la energía, así como los minerales críticos, juegan un rol fundamental”, añadió Landa.

Por otra parte, agregó que desde 2023, la consultora McKinsey ya advertía observando una aceleración histórica en la cantidad de intervenciones en materia de política industrial, que alcanzan su máximo en años. Y esto también configura un desafío adicional a este escenario de competencia global. Estas políticas aplican precisamente a los grandes jugadores del comercio, China, Estados Unidos, Unión Europea, pero también a India y a nuestra región como Brasil y México. “En este contexto aparecen nuevos alineamientos geopolíticos y el apetito por avanzar en una nueva generación de acuerdos de comercio muy diferentes a lo que hemos visto en el pasado, en sus formas, contenido y dinámica”, comentó.

Así explicó que las anteriores reglas básicas de acceso al mercado se transforman en una matriz muy compleja que incluye condicionamientos dentro y fuera.

Señaló Landa que en Argentina también se ven cambios muy profundos, trabajando fuerte desde el Gobierno en los principios de equilibrio fiscal como en una agenda de desregulación y simplificación y también con expectativas sobre la futura aplicación del Código Aduanero.

“Hoy desde CERA estamos trabajando

permanentemente participando en las mesas público privadas para la apertura de mercados para cada uno de los complejos exportadores. Más allá de la entrada en vigor del acuerdo Mercosur-Unión Europea, hay una mesa en la nutrida agenda de negociación para mejorar el acceso a

mercados, con un profundo debate para compatibilizar el Mercosur con la necesidad urgente de ampliar nuestros vínculos comerciales con el mundo. Estas actividades se complementan con las acciones de promoción comercial de bienes y servicios y la consolidación del desarrollo de una



Soluciones logísticas completas, conectadas de punta a punta

Integración completa de transporte marítimo, almacenamiento y terminales hasta el cliente final.

Flexibilidad para atender cada necesidad, respaldada por un WMS global y equipos especializados.



ALL THE WAY

marca para nuestro país. Pero más relevante aún es la importancia que se empieza a asignar a la exportación. En tal sentido, hemos escuchado al presidente Milei con claridad expresando el vínculo entre el crecimiento a largo plazo de nuestro país y la inserción internacional de nuestros productos”, expresó.

Esto dijo, contrasta con una historia de institucionalidad fallida, que ya se marca hace años.

En cambio, dijo que hoy la realidad muestra un potente desarrollo energético y minero, que tienen un marco institucional de normalidad y previsibilidad; conceptos de enorme valor, destacó.

“Es en este complejísimo escenario internacional, Argentina muestra buenas condiciones macro y recursos, además de estar alejada de los centros de conflicto, lo que propone una oportunidad casi única, lo cual nos convoca a evaluar cuán competitivos somos y podemos ser”, añadió.

Con excelentes números en exportaciones en los distintos complejos productivos, Landa señaló que la CERA y los exportadores que vienen trabajando hace años más allá de nuestras fronteras, entienden que no hay exportación sin inversión, sin mejora continua de procesos y tecnología, sin mejores estándares, con una vocación emprendedora continua y asociatividad. Aquí es elemental la eliminación de la incertidumbre y la estabilidad de reglas. “Los términos mayormente utilizados para definir la misión de la exportación en las economías que más participan en el comercio internacional, son impulsar el crecimiento, generar riqueza, crear empleo, aportar a la seguridad nacional y a la sostenibilidad económica. Sin embargo, históricamente, por múltiples razones, nuestra sociedad parecía no haber tenido una interpretación tan nítida del rol de la exportación”, explicó.

Pero cómo se toman las métricas que permiten entender el cumplimiento de esos objetivos?. Cómo se mide el impacto de la política pública en esa materia?. No sólo se trata de medir el volumen exportado. “Hemos visto una y otra vez políticas públicas argentinas implementadas a costa de contener un fuerte sesgo anti exportador,

siempre justificadas desde la necesidad urgente, que muchas veces deviene en eternamente urgente”, dijo. Esto, sin valorar lo que generan las exportaciones en términos de empleo, de riqueza, de seguridad y de sostenibilidad. Allí se pregunta: ¿Qué hacer para no volver a tropezar con la misma piedra?.

Lhg Mining Alta calidad y excelencia desde el origen hasta la entrega.



**Lump high grade
66% Fe**



**2,5 mil kilómetros
de navegación
por el río Paraguay**



**68% menos de emisiones
de GEI que el transporte
por carretera**

Con un sistema logístico integrado e inversiones estratégicas, Lhg transforma el transporte fluvial en una solución sostenible y eficiente para el transporte de minerales.



Lhg Mining

¡Visite lhgmining.com.br/es para saber más!

Allí, dijo que la CERA a través de su Instituto de Estrategia Internacional, hace años viene generando documentos que se va actualizando: la Estrategia Nacional Exportadora con cinco ejes, el relacionamiento externo, impuestos y restricciones, facilitación de comercio, logística, financiamiento y promoción e inteligencia comercial. Se trata de propuestas técnicas -248 en la última edición-. *“Reconocemos que en estos tiempos se han dado avances respecto a lo planteado, como ser la reducción de los derechos de exportación que han condicionado la inversión. El presidente Milei ha comprometido la continuidad del rumbo para el campo y tenemos la esperanza que así sea, pero hay sectores que también han quedado atrás como la pesca o algunos productos industriales que siguen con derechos de exportación y donde los mercados de destino ya aplican altos aranceles de importación”*, dijo. Agregó que la exportación sigue penosamente contenida en un corralito diseñado por emergencia. El exportador opera con régimen un penal cambiario vigente desde el 1971. Es decir, esta actividad vinculada universalmente al crecimiento, existe desde hace 55 años a la sombra de una ley penal. Hay que ser valiente para ser exportador, resaltó. Esa norma, dijo, presupone que el Estado nacional es quien asigna mejor los activos que genera el actor privado y obliga su completo ingreso y liquidación bajo penalidades. *“Es difícil no quedarse corto al decir “excepcionalidad”, porque es algo que no existe en la región y solo comparado con regímenes como los de India y Pakistán que*

incluso tienen más flexibilidad. Además, existe la disparidad del exportador frente a aquel que comercializa bienes y servicios en el mercado interno que no tiene que liquidar los dólares, una disparidad difícil de entender”, explicó Landa. Resaltó al mismo tiempo que sería irracional no tener en cuenta la dimensión de la crisis de la cual venimos, de la gravedad del desorden macro, de la emergencia cambiaria. *“Y en esto reconocemos el profundo significado y oportunidad del RIGI y otros regímenes de inversión como ventana a la normalidad y efectividad para la atracción de inversiones. Pero ahora hay que avanzar más”*, añadió. Uno de los puntos es el analizar caminos para la inmediata eliminación de los mecanismos de doble imposición. La ley 5173 del 2022 sumó condicionamientos no previstos en la ley de IVA para su recuperación. Esos condicionamientos no solo

no están previstos en la ley, dijo Landa, sino que la sanción no guarda proporcionalidad con el eventual incumplimiento y tampoco da derecho de defensa previo. Otro tanto ocurre con los reintegros cuyo cobro ante la falta de fechas perentorias, puede además demorarse discrecionalmente, aunque el exportador haya cumplido cabalmente sus obligaciones. *“Argentina tiene que ser competitiva y no podemos seguir exportando impuestos. Hoy es un tema crítico, genera incertidumbre y es una barrera efectiva para quien evalúa si exportar o no, por el impacto económico que esto tiene”*, dijo. La CERA también propone avanzar en una cuenta única aduanera y tributaria, liberando fondos para la inversión, producción y generación de divisas hoy absurdamente retenidos y que son tan importantes para la PYME en este caso ante la escasez de financiamiento. Asimismo, señaló como clave construir



conjuntamente una hoja de ruta para la infraestructura en logística que impacte más velozmente en la competitividad. “Los avances en hidrografía son fundamentales, pero aún falta avanzar con mayor velocidad en infraestructura ferroviaria y vial, en caminos rurales y en pasos fronterizos. El movimiento de mercaderías de alto valor agregado tiene también múltiples oportunidades de mejoras, deben destrabarse alternativas hacia el Pacífico y lograr costos portuarios competitivos con los de la región”, insistió.

Otro tanto puede decirse la dimensión de facilitación de comercio y la plena digitalización.

“La CERA tiene 83 años. En su larga trayectoria nos ha tocado recordar la famosa frase de Séneca, “no hay vientos favorables si no se sabe adónde ir”. Pero hoy tenemos y podemos hablar de un futuro que visualizamos y así hemos definido nuestra agenda de este encuentro en la edición número 30 del Día de la Exportación, que incluye visualizar indicadores, dialogar sobre la evolución de nuestra asociatividad internacional, conocer mejor el potencial de estos nuevos vínculos, discutir sobre la agenda futura de regulación, de digitalización y avanzar en competitividad. La exportación

es pensar en grande, es buscar complementarse y entregar; es mejorar, es crear la oportunidad, es diferenciar y competir”, cerró.

Los datos hablan

El ministro de Economía, Luis Caputo, - en la foto- destacó que el modelo económico del Gobierno impulsa la exportación.

Hay que basarse en datos y no en charlas de café, es el mensaje del ministro. Por ejemplo, en el debate interno, sobre si este modelo es “anti industrial”, recordó que hasta la llegada de Milei se venía de 20 años de un modelo financiero, con una industria que venía cayendo durante 11 años, y más precisamente desde julio del 2022 a diciembre del 2023 la industria se redujo 11%.

Agregó que hoy se revirtió aquello de que el gerente financiero era la persona clave de la empresa; “en la Argentina la inflación se convirtió en un negocio para algunos y de hecho 2023 se convirtió en el mejor año para los bancos y no por dar créditos sino por que utilizaban los depósitos para comprar Leliqs, que subieron 350%. Así



heredamos cuatro bases monetarias en pasivos remunerados cuando teóricamente servían para pagarle a los jubilados que al mismo tiempo perdieron 37%”, recordó. Haciendo memoria, señaló que cuando llegó al Gobierno, todos -propios y ajenos- le decían “defaultea”, como se ha hecho tantas veces en el pasado, pero advirtió que eso genera problemas al largo plazo. “Los cambios se han hecho respetando los contratos y la propiedad privada”, dijo. Se

An advertisement for DP World Terminals Río de la Plata. The background is a photograph of a port at sunset, with a large red container being lifted by a crane. In the foreground, two workers in high-visibility vests are visible. The text is overlaid on the image.

 **DP WORLD**

 **TERMINALES
RIO DE LA
PLATA**
Sociedad Anónima

ESCALA GLOBAL, PRECISIÓN LOCAL

✉ trp_comercial@trp.com.ar  trp.com.ar  [@dpwbsas.trp](https://www.instagram.com/dpwbsas.trp)

bajaron impuestos, - ejemplo las retenciones- el costo financiero y apuntando a mejorar infraestructura, añadió.

Así, este año hay récord en exportaciones del agro, en servicios, en exportaciones de pymes, hay un importante crecimiento del superávit comercial que se espera que llegue entre U\$27/28 mil millones. En 2031 se exportarán U\$61 mil millones en energía, a lo que se agregan U\$150 mil millones en proyectos, lo que garantiza la estabilidad cambiaria. *“Es mentira que antes no había dólares por restricción externa. Lógicamente si se castiga al campo, a la minería, o a la energía, no se crece y no hay dólares. La estabilidad es buena como garantía para otras industrias. Lo que se necesita es invertir para tener mejores precios y productos”*, dijo. Resaltó que los cambios impulsados por el gobierno se hicieron en un contexto de shock externo y financiero. No estaría mal imaginar qué hubiera pasado si seguíamos con la restricción de energía y tener que seguir importando. Un desastre.

Caputo también mostró con datos la diversificación en los rubros en el crecimiento de las exportaciones, contradiciendo aquello de que sólo crece el agro, energía y minería. Cuando le dicen que hay que “poner plata en el bolsillo de la gente”, porque se viene la previa a las elecciones, Caputo prefiere la ortodoxia, tal como lo marca el presidente Milei. No se puede ir en contra del populismo con más populismo, opina.

Un momento curioso de su exposición fue cuando el ministro de Economía mostró como ejemplo a seguir a Shenzhen, de lo que quiere para la economía del país, como enclave del libre comercio y desarrollo económico. Paradójicamente eso sucede dentro de un esquema de partido comunista único. El ejemplo lo tomó a partir de un video con un diálogo entre periodistas no afines al gobierno que hacían un informe desde esa virulentamente desarrollada capital de los negocios de China. Más paradójico aún.

Relaciones Exteriores

Precisamente si se atiene a los datos, la presentación del Canciller, Pablo Quirno, - en la foto- durante el encuentro, fue impecable, especialmente cuando desde distintos frentes se habla de caos e improvisación en dicha Cartera.

Como es obvio, Quirno destacó que la labor de la Cancillería es abrir mercados para que el trabajo argentino encuentre compradores en todo el mundo y para que cada empresa pueda llegar tan lejos como su talento y su ambición lo permita.

“La nueva frontera exportadora que propone este encuentro exige que la Cancillería acompañe ese esfuerzo emprendedor. Ustedes saben que la burocracia y un cambio arbitrario de reglas pueden alejar un mercado mucho más que la geografía”, advirtió.

Se están proyectando para este año exportaciones por U\$103.000 millones, un récord histórico. Allí se preguntó, qué cambió en menos de 3 años para que podamos alcanzar esta cifra. *“Sería una curiosa coincidencia que el mundo hubiera descubierto la calidad de Argentina justo ahora. Lo que cambiamos fueron las condiciones para producir y proyectar negocios a largo plazo. Con ese cambio, la Argentina puede volver a pensar en grande su lugar en el comercio mundial. El punto de partida muestra cuánto había que corregir. Entre 2011 y 2024, el volumen exportado apenas creció un 9%. El presidente Javier Milei fue a las causas de ese estancamiento y cumplió su palabra. Restableció el equilibrio fiscal y la disciplina monetaria, honró los compromisos del país y devolvió credibilidad a la Argentina. Ese orden empieza a rendir frutos”*, explicó.

Por ejemplo, la baja de la inflación permite calcular costos con mayor certeza y comprometer entregas con un horizonte más largo, dijo. *“La estabilidad devuelve a las empresas la posibilidad de decidir*



su próxima expansión. Para acompañar ese impulso, avanzamos también con la desregulación, la reducción de derechos de exportación y el acceso a insumos”, agregó Quirno.

Reconoció que la agenda tributaria, aduanera y logística que plantea CERA exige profundizar el trabajo. *“Sabemos que cada sobre costo, consume margen frente a un competidor extranjero. Por eso tenemos una convicción irrenunciable. Exportar tiene que ser un buen negocio. Mi tarea es proyectar ese esfuerzo más allá de nuestras fronteras”*, dijo.

En materia de relacionamiento externo señaló que el gobierno recibió un país con una red de acuerdos que cubría apenas el 10% del PIB mundial. En menos de 3 años los instrumentos concluidos nos acercan al 30%, dijo. *“Ese saldo cualitativo amplía el universo de compradores al que ustedes pueden acceder”*, advirtió y señaló que el acuerdo con la UE muestra la dimensión de ese avance. *“El acuerdo con la Unión Europea ya tiene aplicación provisional y mejora el ingreso en nuestra producción a un mercado de gran poder adquisitivo”*, añadió.

El instrumento concluido con esta permi-

tiría extender las preferencias a los países del EFTA como Suiza y Noruega. “Entre ambos instrumentos hablamos de 31 economías donde la calidad y la especialización argentinas pueden encontrar mejores oportunidades”, explicó. Asimismo, con Estados Unidos, el acuerdo sobre comercio y inversión recíproco prevé eliminar los aranceles para 1675 productos argentinos y facilita el comercio digital, dijo. Además, el memorándum sobre minerales críticos y la participación en el Pacífico suman otra dimensión. “Nos acercan a las compañías que necesitan asegurar suministro para la inteligencia artificial y las tecnologías avanzadas. Traducimos afinidad política en posibilidad de asociarse, incorporar conocimiento y disfrutar nuevos negocios. Esa búsqueda nos lleva también al mercado asiático. El acuerdo con Singapur aprobado por el Congreso contempla arancel cero para nuestra oferta exportable y nos vincula con uno de los grandes centros logísticos y financieros de la región. Desde allí, una empresa puede realizar su distribución y acercarse al cliente de todo el sudeste asiático”, agregó el Canciller.

También mencionó la solicitud de adhesión al tratado integral de la Asociación Transpacífico CPTPP que apunta a dar un paso todavía mayor. Sus miembros representan alrededor del 15% del PIB mundial y reúnen cerca de 600 millones de consumidores con reglas comunes para intercambio de bienes y servicios. “Incorporarnos a ese acuerdo permitiría participar en cadenas productivas que conectan ambas orillas del Pacífico y ofrecer el talento argentino a una demanda mucho más amplia. Mientras ese proceso avanza, impulsamos las conversaciones con India, Japón y Vietnam y buscamos concluir las negociaciones con Emiratos Arabes Unidos”, señaló. Advertió allí que la intención del gobierno “es recorrer ese camino junto al Mercosur. Si los tiempos del bloque demoran en sus

acuerdos, avanzaremos por la vía bilateral. La visión exportadora argentina exige un ritmo que estamos decididos a sostener. La agenda abierta permitiría alcanzar una cobertura del 50% del producto mundial en el mediano plazo. El presidente fijó el objetivo del 80% para los próximos 4 años. Una demora en una negociación puede hacer perder un cliente a una empresa argentina”, dijo.

En materia sanitaria, señaló que se está trabajando en más de 170 negociaciones con más de 40 países. “Detrás de cada permiso, hay una empresa que espera ingresar con sus productos y una economía regional que puede recibir nuevos pedidos y crear empleo. Esa es la responsabilidad que llevamos a cada mesa de negociación”, destacó.

Mencionó el caso de la miel argentina que ofrece una historia de éxito. Pagaba el arancel del 17,3% para ingresar a la Unión Europea. El nuevo esquema abrió una cuota arancel cero y el primer embarque desde Concordia completó todo el cupo disponible. También se cumplió con el cupo de huevos y arroz. “Cuando la cancha está nivelada, ustedes saben cómo ganar el partido”, le dijo a los empresarios.

Añadió que mantener esa presencia exige también actuar cuando un mercado está en riesgo. Así ocurrió con una medida europea que amenazaba las ventas de soja para biocombustibles y biodisel.

“Vamos a defender con firmeza cada mercado que nuestras empresas ganaron con mérito propio. A esos mercados tenemos que llegar con una oferta cada vez mayor”, señaló.

Asimismo, destacó al RIGI como la garantía de largo plazo que requiere los grandes proyectos de energía, minería e infraestructura. “Su función es ampliar la fuerza productiva del país y acelerar las obras que conectan nuestros recursos con la demanda internacional. Las iniciati-

vas aprobadas ya reúnen más de 55.000 millones de dólares comprometidos. A la vez hay proyectos bajo estudio por 150.000 millones. Para los exportadores, esa magnitud abre la posibilidad de asumir pedidos mayores y garantizar entregas durante años. La infraestructura que hoy se proyecta será parte de la confianza con la que podremos posicionarnos mañana. Cada proyecto necesita equipos, ingeniería y servicios especializados. Participar en esas cadenas, permite incorporar tecnología, certificar calidad y acreditar experiencia ante clientes internacionales. Una empresa proveedora puede encontrar en esas obras la referencia que necesita para conseguir su próximo contrato en el exterior”, explicó.

Los números ya reflejan esa tendencia. En ese sentido dijo, que, entre enero y julio, las exportaciones de bienes superan los 58.000 millones de dólares, casi un 23% más respecto al mismo período del año pasado. La agroindustria despachó un récord de 74 millones de toneladas. Las pymes, por su parte, vendieron al exterior más de 6400 millones de dólares, su mejor registro para ese periodo en 13 años.

En el primer semestre, las ventas energéticas aumentaron más de un 40% y las mineras superaron los 4700 millones de dólares, un máximo histórico.

“El gas permite ver hasta dónde llega esa perspectiva. La Argentina que durante años afrontó cada invierno con preocupación por su abastecimiento, hoy se prepara para suministrar GNL a Alemania”, resaltó.

Como es sabido YPF participa del proyecto que prevé abastecer a la empresa estatal alemana durante 8 años por entregas a partir de fines del 2027. “Ese compromiso de compra ayuda a financiar las instalaciones y vincula a la producción con las necesidades de uno de los principales centros industriales de Europa”, dijo. Asimismo, YPF también avanza con la italiana Eni y a XRG de Emiratos Árabes Unidos en el

proyecto Argentina LNG. El acuerdo prevé una capacidad de 12 millones de toneladas anuales de gas natural licuado y abarca desde la producción de Vaca Muerta hasta su exportación. “Esa asociación reúne recursos argentinos y capacidades internacionales para convertir al país en uno de los grandes proveedores de GNL del mundo. La continuidad del suministro adquiere valor estratégico frente a las crisis que alteran las rutas centrales del comercio global. Desde una región de paz, la Argentina ofrece una base confiable para el abastecimiento de sus socios. Queremos que esa ventaja se traduzca en relaciones que duren durante las próximas tres décadas”, destacó el Canciller. Allí también, dijo aparece la revolución digital que acelera esa demanda. “Detrás de cada centro de datos hay electricidad que asegurar, minerales que procesar y sistemas que diseñar. Podemos participar en toda esa secuencia con recursos naturales y tecnología propia”, dijo. Añadió que los servicios basados en conocimiento exportaron cerca de 10.000 millones de dólares en el 2025. “Nuestra oferta reúne los insumos y la ingeniería que necesita el cliente”, dijo y recomendó a las empresas utilizar la red de embajadas y la Cancille-

ría, así como las rondas de negocios. “Las oportunidades necesitan una política económica que perdure. Una planta que empiece a levantarse hoy, atravesará varios calendarios electorales. Quien arriesga su patrimonio, necesita confiar en que las reglas conservarán su valor durante toda la vida del proyecto. El rumbo que trazó el presidente Milei exige esa constancia. Cada año de coherencia permite que una empresa se comprometa más lejos en el tiempo. Así se construye una prosperidad capaz de perdurar”, señaló y el nivel de exportaciones actual es un ejemplo. “Trabajamos para superar esa cifra y para que cada récord encuentre a más empresas argentinas entre sus protagonistas”, cerró.

No hay espacio para la reversión. Será?

Entre los expositores destacamos el análisis de Dante Sica, de la consultora ABECEB- en la foto-. El ex ministro de gobiernos nacionales en distintas gestiones, destacó que Argentina va a seguir creciendo, no tan fuerte, pero con sectores que traccionan, - más del doble- y el resto de la economía de alguna manera mejorando moderadamente.

Destacó que el crecimiento en las exportaciones de este año, justamente, no se dan por precio, sino por cantidad, a diferencia del boom



de principios de este siglo. También se ve un ensanche de rubros, quizá hoy concentrado en muy pocos productos, pero otros sectores empiezan a crecer, incluso el tan vapuleado textil. “Para ensanchar más esa base de exportación es indispensable un horizonte de largo plazo, y un encadenamiento y un alineamiento sobre la cadena productiva”, dijo.

Puntualizó que hoy la macroeconomía no está en el foco de preocupación de las empresas; más bien el riesgo está en cada empresa y depende de cada una si puede conquistar o no un mercado. “La discusión es si vamos a adaptar nuestro



AGENCIA MARÍTIMA OCEANWAY

Cubrimos todas sus necesidades operativas y comerciales del negocio naviero en todos los puertos argentinos.

☎ +54 9 11 4190-3441
✉ commercial@oceanway.com.ar
✉ operations@oceanway.com.ar
🌐 www.oceanway.com.ar

Nuestras oficinas: Buenos Aires CABA • Rosario • San Nicolás • San Lorenzo • Bahía Blanca • Montevideo • Atenas



producto a la necesidad que tiene ese mercado”, señaló.

Es el mundo el que de alguna manera empieza a fijar las reglas de juego. “Hoy hay que entender lo que pasa en el mundo para entender lo que pasa en Argentina”, agregó. Un ejemplo es la OMC que ya no es una guía o desde donde se pueda presionar el comportamiento de ciertos países con respecto a las reglas y donde se defina el posicionamiento de los países.

Añadió que la situación geopolítica va a condicionar los próximos años; los países prefieren pagar un costo en términos de seguridad o abastecimiento más que en términos de eficiencia económica. Así, las empresas necesitan asegurarse el producto para poder organizar esa cadena, como el caso de los minerales, y los insumos y los materiales que forman parte de este proceso de cambio, dijo. Una forma de llegar a los mercados hoy es por precio y por el costo de capital. Esto último afectado por el menor comercio en el mundo y el mayor costo. Asimismo, advirtió que América Latina ha comenzado a tener otra relevancia a nivel global, a diferencia de otros años, hoy empieza a dar respuestas a este mundo cambiante. Los temas de seguridad de abastecimiento de energía y minerales, por ejemplo, aceleran todos los procesos de inversión. Destaca en ese sentido, que firmar acuerdos comerciales con otros bloques y países con anticipación permite que las empresas puedan empezar también a materializar los emprendimientos.

Advirtió frente a los habituales riesgos en los cambios en los ciclos electorales, que resulta difícil la reversión de lo que se avanzó en estos tiempos en materia económica. El costo económico, jurídico y social de volver atrás y romper las reglas, es mucho mayor. Particularmente destacó que “todas las acciones que se están haciendo para fortalecer el proceso exportador necesitan el horizonte de largo plazo”. Destaca

un balance positivo en un proceso de cambio porque los beneficios que aparecen generan una ventana de oportunidad donde Argentina puede insertarse. El tema clave, dijo Sica, es el tiempo. Hay que acelerar los cambios.

En lo industrial, de un solo sector atado a las cadenas globales como el automotriz se pasará a tener varios como el agro, el petróleo que se convierte en gas líquido, y en minería el cobre con proyectos que se van sumando. Se estima que la demanda de cobre se va a duplicar por siete al 2030.

Dos desafíos que destaca Sica: infraestructura y acceso al financiamiento, de allí que la estabilidad sea tan importante. “Tenemos la Vaca Muerta, pero no tenemos la vaca atada”, resumió.

Destaca lo positivo de tener un salto en el índice de exportación por habitante, pero todavía estamos lejos de países competidores – superamos a Brasil pero lejos de otros vecinos- “Esto puede demorarse, -sería mejor que no- pero no puede cortarse”, insistió.

Los acuerdos son importantes -ya no los “grandes acuerdos”- por país y sector. “Se está negociando en función de intereses políticos más fuertes. Argentina necesita tener más flexibilidad para avanzar en estos acuerdos, porque están dando rápidos beneficios. El Acuerdo Mercosur-UE ya está dando resultados. Y Argentina tiene que acelerar fuertemente. Y este es un gran desafío porque nuestro vecino desde hace más de 20 años viene teniendo una política de frenar todo y Argentina aún requiere tener una velocidad distinta”, explicó. El acuerdo con la UE dio en los primeros meses un 40% de aumento en las exportaciones, algo similar sucede con el acuerdo con Estados Unidos – aunque aquí falta negociar el cupo de acero

y aluminio-, dijo. A este respecto señaló que es igual de importante el tema de las inversiones americanas en minerales. Hoy 85% de los minerales se procesan en China y Argentina se podría posicionar para ser otra opción.

Aquí se necesita velocidad del sector privado para que se adapte, añadió. Allí resaltó que, por ejemplo, la certificación no es un trámite sino una inversión, una ganancia de competitividad, es poder entrar rápidamente y vender. Y señaló ejemplos de empresas que ya lo están haciendo. Además, dijo, se necesita avanzar en escala, una competitividad que viene mejorando por las propias empresas o por que forman parte de un ecosistema.

Asimismo, en logística hay deudas que pagar. Allí en lugar de mencionar temas graves en infraestructura de rutas hoy destrozadas por los camiones y la falta de inversión, mencionó la necesidad de resolver el tema de la antigua ley de cabotaje. Señaló al sector maderero que debe mover cientos de contenedores desde Misiones ida y vuelta hasta un puerto de exportación. ¿Cuánto más competitivos podríamos ser liberalizando el cabotaje?, dijo, como si de un plumazo se resolviera la competitividad logística argentina liberando el cabotaje.. Asimismo, Sica ve una Argentina exportadora y más federal, donde el desarrollo se despliega mucho más territorialmente y menos concentrado, lo que genera grandes desafíos para los sectores industriales. “Están aquellos que van a escalar y los que están claramente atados a lo que es la demanda laboral. Aquellos que están en el proceso de reconversión; pero todo el sector industrial tiene que empezar a engancharse en las cadenas de valor de los sectores que están exportando. Ahí está el principal proceso de reconversión y que tiene el problema de la financiación, en un mundo que, con una nueva tecnología, un nuevo competidor nos deja fuera del

mercado”, explicó.

Otro problema: la sobrecapacidad de China con la política de aranceles. Esto puede jugar en contra, generando un desvío de comercio e impactar sobre lo local, aunque también puede haber fuentes de inversión. Hay empresas que, ante el impacto de los aranceles de Estados Unidos, les conviene establecerse en Argentina como para poder ingresar a ese mercado.

Demasiado optimista?

Llegó el plomero

El ministro de Desregulación y Transformación del Estado, Federico Sturzenegger, comparó a su cartera como el plomero que trabaja en “destapar cañerías” en los más variados ámbitos, eliminando burocracias generadoras de kioscos, aunque a veces simplificando mucho algunas cuestiones y supuestos costos y trabas más complejas. Pero cuidado, los buenos plomeros son escasos, los hay expertos, otros que no saben, meten el zuncho y a menudo no arreglan el problema, cobran por la cara del cliente y salen carísimo.

Claro que si la idea es “no rules”, porque toda regulación es mala de por sí, como dijo el ministro, siguiendo al presidente, no hay demasiado para analizar.

Sturzenegger destacó los números que muestra la economía argentina. *“Como en otros países desde Japón hasta Alemania, son las empresas las que lideran estos procesos de crecimiento y son libres de acceder al mercado internacional, eso es lo que hemos cambiado”*, dijo.

Agregó que tenemos tres años seguidos de crecimiento y esto genera una estructura muy sólida que es la que subyace a lo que sostiene el proceso de crecimiento. Y eso excede a energía y minería, dijo.

Dio el ejemplo en agro con los cambios producidos en el régimen actual de semillas. Por ejemplo, en Chaco se cultivan 600 kilos por hectárea y en Brasil se llega a 1800, y

esto tiene que ver con la propiedad intelectual de esa semilla que no estaba protegida. *“Lo hemos resuelto y es probablemente la política más importante que vamos a hacer para las investigaciones industriales y para la ciencia y tecnología en la Argentina”*, añadió. Hasta ahora no se le permitía a los industriales y a sus científicos patentar en la Argentina. Tenían que ir a otro país y entregar parte de su trabajo, dijo, puntualizando que este cambio sería un beneficio colateral del acuerdo comercial e industrial con EE.UU. *“Nuestros vecinos tienen tratados de respeto de la propiedad intelectual y esto es bueno para nuestros industriales que puedan patentar de manera económica en el país”*, dijo.

Además, destacó la importancia “paralela” que tienen exportaciones e importaciones. *“No hay una sin la otra”*, dijo. Argentina es un país que exporta e importa aproximadamente el 15% de su producto. Hong Kong ese número es de 180% de su producto. Si bien la diferencia es enorme, los dos números entre impo y expo están equilibrados. *“Si se prohíben las importaciones, no habría demanda por divisas, y a su vez no había exportaciones. El proceso de cerrar la economía, fue básicamente un proceso de destrucción de la capacidad exportadora. Por eso yo siempre digo que cada importación crea su exportación”*, explicó.

Es la visión que dice que el importador necesita divisas que saldrán del exportador, si el exportador no está, la divisa subirá.

“Por eso es importante entender el equilibrio entre una y otra y cuando la economía se abre está impulsando las exportaciones y cuando la economía se cierra está destruyendo la capacidad de exportación. Promoviendo importaciones y exportaciones, pasamos de un país que exporta 15% de su producto a 30%”, insistió.

Luego se metió con la demografía. En una capacidad exportadora que está homogéneamente distribuida, históricamente la



actividad económica se concentró en el área metropolitana de Buenos Aires. Así en la segunda mitad del siglo XX se dio un proceso migratorio donde las familias se fueron desde el interior hacia el AMBA. En cambio, dijo, hoy se estimula la capacidad exportadora del país y se revierte ese proceso. Según estimaciones que mencionó en los próximos 30 años 2 millones de personas se van a estar mudando a Neuquén y Río Negro, 1 millón de personas se irán a San Juan y Catamarca y otro millón a Jujuy. Esto implica un aumento de la productividad con más exportaciones e importaciones y en esa transición, Argentina va a tener un proceso de mejora de su capacidad de vida extraordinaria, dijo.

Al mismo tiempo el país va a tener una economía con una de las energías más baratas del mundo y allí la industria petroquímica, por ejemplo, va a ser imbatible a nivel global y todas las industrias de energía tipo intensiva van a encontrar un lugar extraordinario para residir, porque al ser costoso transportar el gas, radicarse es una forma de migrar la producción aquí, argumentó. Y eso se ramificará en otras actividades. El desarrollo de los sectores de energía o minerales no se trata de actividades que

no generan empleo, sino todo lo contrario, agregó. Tomó el ejemplo de Arabia Saudita, con una fuerza de trabajo de 10 millones de personas, pero donde unas 100 mil trabajan en la industria petrolera, el resto es la que va a generar los productos que se compran con esa riqueza. *“Hay que pensar en el efecto laboral que incluye a aquello que se produce a partir de la riqueza. No hay que caer en las simplificaciones incorrectas”*, advirtió.

“En el Ministerio somos detectives. Nos metemos a ver dónde está el caño tapado para destaparlo con el zuncho”, dijo.

Precisamente, al detallar los puntos donde se trabajó a la hora de desregular destacó la Ley Bases que básicamente desarticuló la restricción más importante que tenía el sector industrial, donde el Gobierno le decía a las empresas cuánto tenían que cobrar y no eran dueñas de lo que producían. Este año, dijo, se añadió la ley de Glaciares que liberó las restricciones a la minería. Mientras Chile exportaba U\$60.000 millones, cuando llegó Milei al gobierno, el país exportaba U\$3000 millones. Y esto no era porque Dios lo hizo, dijo, sino porque nuestro marco legal impedía la producción minera argentina. Cómo luciría este país si en cada uno de los últimos 30 años se hubiera exportado U\$60.000 millones más?, se preguntó. *Mejor ni pensarlo..*

Destacó también la velocidad de respuesta de los exportadores frente a la apertura de mercados, gracias a la firma de Acuerdos. Mencionó el caso de la miel donde el cupo se completó en 4 horas. Esto dijo, gracias a la desregulación y a la acción de funcionarios como Pablo Lavigne; coordinador de Producción del ministerio de Economía que por ejemplo, habilitó rápidamente una página para que las empresas se puedan autocertificar. Estas certificaciones sólo las daba el INTI dijo, organismo al que caratuló como "Instituto de Trabas Industriales", y que según dijo, exigía cobros por afuera.

“Les dimos libertad a los productores para que certifiquen en el INTI o en el ámbito privado, porque en esto la velocidad es la clave para llegar a los mercados en tiempo y forma”, explicó.

Mencionó también la desregulación que hoy permite importar bienes de capital usados, lo que le baja en forma impresionante el costo de producción a las industrias.

“Miles de empresas no tenían acceso y hoy ya las tienen trabajando a un tercio del costo”, dijo.

También habló de cómo se destrabó la posibilidad de envíos postales al exterior para las pequeñas empresas.

Otro punto que mencionó es la liberación de los bitrenes en todo el país. Hasta ahora estaban habilitados ciertos corredores y exigía aprobaciones puntuales ante cada movimiento. Para el funcionario hoy alcanza con que cada empresa decida si lo utiliza o no. Es decir, es la empresa la que tiene que saber si el camión puede pasar por un puente o una curva o si una ruta tiene la amplitud necesaria para utilizar el bitren, no es el Estado o la regulación el que le va a decir qué hacer.

Otro punto, es la apertura a la cobertura satelital en todo el país antes restringida y que permite la conexión en áreas inhóspitas. *“Es como cambiar el chip de pensamiento e invertir la carga de la prueba. No pensamos que la regulación está hecha para el bien, sino que está hecha para el mal y para generar privilegios, por eso en general nuestra posición es que todas las regulaciones son malas”*, dijo así derecho.

Como si no hubiera quedado golpeado por el fracaso de su avanzada sobre los prácticos, siguió despotricando contra esta actividad que, dijo, le generan un sobre-costo enorme al comercio exterior – de paso le pegó a la CERA por no apoyarlo en su cruzada- y reconoció que solo puede hacer estas movidas porque está el presidente de la Nación detrás. Al menos consiguió de los

prácticos 20% de descuento en las tarifas.

Para qué generar entonces un parate en el comercio exterior por querer destruirlos?.

Además, en materia de logística destacó las concesiones que ya se están abriendo con 9000 kms de mantenimiento, con peajes baratos, más otros 6000 kms de ampliación -de todos modos, muy lejos de lo que significa dar vuelta el sistema que esta destrozado-.

Otro punto es la licitación del Belgrano Cargas, y destacó el sistema de open access que, dijo, permitirá que cada productor pueda colocar sus formaciones en la vía, si lo cree conveniente; algo muy diferente a las licitaciones que se vienen prorrogando hace años, donde, señaló, no se ha ampliado a otros productos más allá del interés de cada concesionario. De todos modos, hasta ahora, no se ha probado que el open access sea más competitivo en los países donde se implementó.

En cuanto a los fluvial, advirtió la necesidad de cambiar la matriz de transporte, - no se puede bajar con madera y hacer 1100 km en camión para poder cargar en un barco-. Incluso, mencionó que desde el sur de Brasil reclaman la vía fluvial para sacar su producción, en lugar de ir hasta los puertos brasileños del Atlántico.

Otro ejemplo, son las arenas de Entre Ríos para Vaca Muerta, sería bastante natural que llegará por barco a San Antonio Oeste, dijo. Para cerrar, destacó la integración digital y allí puede haber mucho para aprovechar a partir del acuerdo con EE.UU.

Indonesia y Vietnam como puerta de entrada al Sudeste Asiático

Durante el encuentro hubo presentaciones de los embajadores de Indonesia y de Vietnam en el país, ambos con un fuerte énfasis sobre el potencial de crecimiento del intercambio comercial.

Entre otras cosas, el primero destacó la reciente e histórica apertura del mercado indonesio para las carnes bovinas argentinas. Sulayman Syarif - en la foto- resaltó la búsqueda de su país de acordar con la mayor cantidad de mercados posible y en un contexto geopolíticamente incierto recordó la frase del presidente indonesio Prabowo Subianto: "Mil amigos son pocos, un solo enemigo es demasiado".

Frente a la reorganización de las cadenas globales, las naciones con visión de futuro no buscan el aislamiento, sino la construcción de las de alianzas estratégicas basadas en la previsibilidad y la confianza mutua, señaló.

"Hoy, la relación entre Indonesia y Argentina, atraviesa por una senda de extraordinario dinamismo, tal como se ratificó en la reunión bilateral sostenida entre los cancilleres de ambos países en mayo pasado,

especialmente apunta a la cooperación en agroindustria y energía", dijo Syarif.

Al cumplir 70 años de relaciones bilaterales, Indonesia ya abrió su mercado a la carne bovina argentina, - la calificó como "la mejor carne del mundo", un hito calificado por el propio presidente Javier Milei como histórico, añadió. *"Para un país con más de 280 millones habitantes, la seguridad alimentaria y diversificación de las cadenas de suministro es nuestra prioridad nacional",* apuntó.

Indonesia importa anualmente 600.000 cabezas de ganado y 200.000 toneladas de carne, lo que representa un consumo per capita de solo 2,4 kg al año. Un incremento de tan solo 0,1 kg generaría una demanda adicional de 100.000 toneladas anuales, lo que representa una gran oportunidad para Argentina, advirtió.

Recordó que entre enero y julio el comercio bilateral creció un 49%, alcanzando los 1300 millones de dólares. Este incremento fue impulsado principalmente por las importaciones de trigo y harina de soja y se prevé un crecimiento aún mayor hacia el



cierre del año, superando los 1600 millones de dólares registrados en 2025.

Remarcó que en el ámbito del Santa Fe Business Forum celebrado recientemente, una misión empresarial de Indonesia enfocada en la adquisición de harina de soja y maíz prevé compras adicionales para el próximo año.

Pero más allá de los granos y la carne, existe una complementariedad mucho más amplia y de alto potencial en sectores como la biotecnología y los bienes manufacturados,

"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



dijo. Un claro ejemplo es la empresa Argentina Galileo Technologies que ha exportado exitosamente tecnología de vanguardia para el liofilizado natural.

Por otra parte, resaltó la importancia estratégica de la ASEAN, Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, uno de los bloques económicos más importantes del mundo y que tiene a la capital de Indonesia, Jakarta como su sede con un PIB combinado de 4,3 trillones de dólares y una población de casi 700 millones de personas. Precisamente, dijo que en el primer semestre del año esta región ha ganado un protagonismo clave en la canasta exportadora Argentina. De hecho, entre enero y junio las exportaciones hacia los países de la ASEAN superaron los 4000 millones de dólares, una cifra mayor a la registrada por varios de los socios comerciales tradicionales de Argentina en el mundo. “Frente al interrogante de cómo construir un marco comercial más dinámico y presentable ante los desafíos geoeconómicos globales, la respuesta es clara, debemos pasar del mero intercambio comercial a una integración económica profunda, basada en reglas estables. En primer lugar, resulta indispensable consolidar marcos institucionales que otorguen previsibilidad y beneficios arancelarios a nuestros empresarios.

El Mercosur está acelerando su inserción externa y Asia Pacífico es su destino natural. Es el momento oportuno para avanzar hacia un acuerdo de asociación económica entre el Mercosur e Indonesia que genere oportunidades de beneficio mutuo. Asimismo, estamos plenamente abiertos a negociar de manera bilateral un acuerdo comercial siempre en plena concordancia con los marcos normativos vigentes”, explicó Syarif.

Indonesia ya cuenta con un acuerdo de libre comercio con Chile, ha concluido recientemente las negociaciones comerciales con la Unión Europea, Canadá y Perú y suma hoy más de 20 acuerdos de libre comercio implementados a nivel global.

Asimismo, señaló la necesidad de construir nuevas alianzas en materia de inversión con el lanzamiento de su Fondo soberano.

“Indonesia abre sus puertas a socios internacionales para financiar proyectos estratégicos en los sectores de alimentación, energía y tecnología”, dijo y destacó que la Argentina tiene prioridad para invertir.

Un ejemplo referente a nivel regional, es la reciente alianza entre el Fondo soberano de Indonesia y la multinacional JBS mediante un compromiso de 2500 millones de dólares destinado a fortalecer la producción, el

comercio y la distribución agroalimentaria. Asimismo, Indonesia sostiene inversiones estratégicas en América Latina, en sectores de hidrocarburos en Venezuela y Colombia, así como en celulosa y azúcar en Brasil, extendiendo además sus operaciones globales hacia sectores clave en América, el Pacífico y Europa.

Por otra parte, el país busca activamente socios estratégicos como principal productor mundial de níquel y Argentina es un actor clave en el triángulo de litio. “Allí compartimos el desafío común de agregar valor a nuestros recursos minerales”, advirtió.

La cooperación en tecnologías de la electromovilidad, almacenamiento energético y minería sostenible debe ser otro gran motor de la agenda bilateral, añadió.

Con este propósito, recordó, por estos días se está celebrando el primer foro minero energético Indonesia, América Latina y el Caribe, en Santiago de Chile, en paralelo con el tradicional foro de negocios Indonesia/Latinoamérica. Encuentro que reúne a empresarios e inversionistas de los sectores de minería y energética, alimentos y bebidas, automotriz, salud, bienestar y artículos del hogar. Espera que el próximo año se pueda repetir el encuentro en Argentina.



CREANDO NUEVOS HORIZONTES



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

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

Vietnam

En los primeros siete meses del 2026, Vietnam fue el séptimo socio comercial de la Argentina. En 2025 Mercosur y Vietnam aceptaron comenzar a negociar un acuerdo comercial preferencial. Las rondas de negociaciones técnicas ya se han lanzado.

Durante el encuentro, la embajadora de Vietnam en Argentina, Ngô Minh Nguyệt, - en la foto- hizo un balance de esas relaciones bilaterales y la forma en que el país del sudeste asiático se puede convertir en la puerta al ASEAN y desde aquí ser su puerta a Sudamérica.

Precisamente señaló que la Argentina es el tercer socio comercial de Vietnam en Latinoamérica y una de las claves del potencial de crecimiento es que son economías complementarias. En 2025 el intercambio llegó a 4.27 mil millones de dólares, más de 4% superior al año anterior - 876.74 millones de exportaciones de Vietnam y 3.39 mil millones de exportaciones argentinas-.

Obviamente las mayores exportaciones del país asiático son industriales y de consumo final como equipos eléctricos y electrónicos, calzados, equipos mecánicos, textiles y equipos ópticos; mientras que sus importaciones son alimentos procesados como granos y maíz, comida animal, trigo, algodón, cuero, carne y lácteos. Asimismo, dijo, hay gran potencial de exportaciones argentinas en minerales, tecnología, energías renovables y farmacéuticos y envíos de Vietnam en máquinas, equipos, componentes electrónicos, y productos para el consumo de alta calidad y precios competitivos para el desarrollo de la industria argentina.

Ngô Minh Nguyệt recordó que en enero pasado se firmó un convenio entre ambos países para evitar la doble imposición, la idea es avanzar para maximizar la facilitación de negocios e inversiones para las compañías en ambos mercados. Asimismo, añadió que se ha lanzado un esquema de cooperación en materia satelital y comunicaciones. Así, hace unos meses una empresa



argentina recibió el segundo embarque de elementos de telecomunicaciones, cables de fibra óptica y equipos fabricados por la industria militar y de comunicaciones de Vietnam. “Creemos que el fuerte crecimiento del intercambio entre ambos países puede avanzar con un comercio libre con expansión internacional”, añadió.

Mostró el ejemplo del acuerdo con México, que se cerró recientemente; con preferencias. Hace 10 años el intercambio entre ambos países era de U\$6.6 mil millones



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



Y sólo en los primeros 11 meses del año pasado llegó a casi el doble y el potencial es enorme porque también son dos países complementarios, añadió.

Asimismo, la embajadora destacó la movida Argentina de incorporarse al CPTPP.

Durante los 10 primeros meses del 2025 el comercio de Vietnam con sus socios del acuerdo fue de US\$102.8 mil millones y muestra como las empresas vietnamitas se adaptaron a las normas y cómo se posicionó como una industria competitiva. “Quedó

demostrado el compromiso del país con el libre comercio, la modernización económica y el liderazgo regional posicionándose como un jugador clave en uno de los bloques de comercio más dinámicos del mundo, representando 14.4% del PIB mundial”, señaló. En ese sentido, destacó que Vietnam trabajará con sus socios para el ingreso de Argentina al bloque. “Con el acceso al bloque, se generarán fuertes beneficios para ambos países, entre otros: drástica reducción de barreras tarifarias

y no tarifarias, aumento de competitividad de productos de ambos países, reglas transparentes y estables, más confianza para las inversiones y una mayor participación de ambos países en las cadenas de valor y de provisión”, añadió la embajadora.

Así, dijo, Argentina podrá utilizar a Vietnam como puerta para el ingreso al ASEAN mercado de 650 millones de personas y nuestro país puede ser la puerta para la expansión de Vietnam en Sudamérica.

Promoción Comercial

Durante el encuentro, expuso Diego Sucallesca, - en la foto-titular de PromArgentina, la agencia de promoción de exportaciones e inversiones argentina hoy bajo el paraguas de la Secretaría de la Presidencia. El funcionario recordó los problemas que tuvo que afrontar cuando hace dos años asumió el cargo y que hubo que poner la casa en orden. La anteriormente llamada AAACI estaba parada, “cuando llegamos había US\$4 millones en deudas, para negociar los stands nos decían “primero paguen después vemos”, dijo.

Destacó además los números actuales de las exportaciones argentinas, los logros en

materia de acceso a partir de los acuerdos comerciales, - especialmente carnes y miel con la UE y EE.UU.-.

El funcionario, destacó además entre otras mejoras para las empresas que van a las muestras, la ubicación y ampliación de los stands en las más de 120 ferias del calendario, además de las 150 misiones comerciales organizadas. “Apuntamos a una promoción comercial a medida y por producto y a partir de lo que piden las empresas”, señaló y destacó el éxito de las semanas de la carne en New York y Houston y se quiere repetir en Francia para promover productos pesqueros. Así como la próxima organiza-



ción para noviembre de la Feria Alimentaria en La Rural, una fuerte apuesta que hace PromArgentina para promover alimentos y bebidas. “Una feria clave para mostrar nuestra capacidad tan competitiva como es la Argentina en esta materia”, cerró.



TecPlata

ARGENTINA AN ICTSI GROUP COMPANY

Tu puerto amigo

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

Contactános

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

Con una fuerte inversión; Neltume Ports propone nueva terminal en Montevideo

Neltume Ports anunció su intención de invertir cerca de US\$900 millones en el desarrollo de la Montevideo Container Terminal (MCT), una nueva terminal especializada de contenedores cuya iniciativa privada fue presentada al Gobierno de Uruguay para su evaluación. La propuesta constituye la mayor inversión portuaria privada planteada en el país y refleja la confianza de la compañía en el potencial logístico y comercial de Uruguay, dijo la empresa. El proyecto busca impulsar una nueva etapa para el Puerto de Montevideo, fortaleciendo su capacidad para consolidarse como un hub estratégico para el comercio exterior y las cadenas logísticas regionales con la mayor eficiencia operativa de la costa este Atlántica, dijeron desde el grupo portuario. *“Estamos convencidos de que esta iniciativa privada responde a una necesidad concreta del sistema portuario uruguayo. La propuesta busca contribuir a mejorar la competitividad del Puerto de Montevideo, ampliar su capacidad para atender el crecimiento del comercio exterior y acompañar la estrategia de apertura comercial que impulsa el país. Con esta infraestructura, Montevideo se convertirá en un hub clave para Argentina, Brasil y Paraguay, y estar*



en el centro del comercio internacional de la región”, señaló Fernando Reveco, Gerente de Desarrollo de Negocios de Neltume Ports.

El proyecto contempla la construcción de una terminal especializada de contenedores de estándar internacional, diseñada para responder a las necesidades futuras del comercio marítimo regional y de las principales líneas navieras que operan en la costa este de Sudamérica, añade el grupo empresario. Considera aproximadamente 940 metros de línea de atraque para 2 buques post panamax de última generación e incluyendo muelle especializado para cargas de trasbordo en barcasas, 38 hectáreas de superficie operativa, accesos independientes, tecnología y sistemas avanzados de seguridad,

con capacidad para movilizar hasta 1.150.000 TEU al año. Su desarrollo permitirá ampliar significativamente la capacidad operativa del Puerto de Montevideo y reforzar su papel como hub logístico para la región. La propuesta, dijeron desde Neltume, incorpora altos niveles de eficiencia ope-

rativa y contribuirá a mejorar la competitividad logística de Uruguay, generando nuevas oportunidades para el comercio exterior. Asimismo, se estima que durante su construcción la obra generará 1800 puestos de trabajo, impulsando la actividad económica vinculada al sector portuario. El proyecto también favorecerá la llegada de nuevas

líneas navieras internacionales y una mayor conectividad con los principales mercados del mundo, agregaron.

La presentación recuerda que Neltume Ports cuenta con una amplia trayectoria en el desarrollo y operación de infraestructura portuaria en América Latina y ha manifestado su interés de participar activamente en el fortalecimiento de los sistemas logísticos de la región. En este contexto, la presentación de Montevideo Container Terminal representa una apuesta de largo plazo por el futuro del Puerto de Montevideo y por el posicionamiento de Uruguay como plataforma logística del Cono Sur, dice.

“Estamos proponiendo una inversión privada capaz de marcar un antes y un después para el Puerto de Montevideo y de transformarlo en un hub regional para el Río de la Plata. Este proyecto va a generar empleo de calidad, impulsar el desarrollo logístico y fortalecer el posicionamiento de Uruguay como un actor relevante en el comercio marítimo regional. Ahora corresponde que las autoridades evalúen sus méritos conforme a la normativa vigente”, afirmó Reveco.



Se viene Cumbre Federal Logística organizada por el Consejo Federal de Inversiones

El Consejo Federal de Inversiones impulsa desde hace más de cuatro años la Estrategia Federal Logística, una iniciativa desarrollada junto a las provincias argentinas con el objetivo de fortalecer la planificación logística, mejorar la competitividad de las cadenas productivas y promover una visión federal del desarrollo de la infraestructura y los servicios logísticos.

En el marco de dicha estrategia, el CFI organiza la Cumbre Federal de Logística 2026, que tendrá lugar el 16 de octubre de 2026 en el Centro de Convenciones de Buenos Aires (CEC).

La cumbre reunirá a gobernadores, autoridades nacionales y provinciales, empresas líderes, especialistas, organismos internacionales, cámaras empresarias y referentes del sector logístico y productivo, con el objetivo de promover el intercambio de experiencias, analizar los principales desafíos del sistema logístico argentino e impulsar una agenda de trabajo orientada a mejorar la competitividad del país. El programa se abrirá con el lema Logís-



tica federal para el desarrollo. Seguirán los paneles como, “Logística sin nudos”, que buscará identificar cuellos de botella regulatorios, institucionales y operativos, y discutir cómo simplificar procesos y mejorar la coordinación entre los distintos actores. La velocidad que genera valor, donde se analizarán las nuevas demandas del consumidor, el comercio electrónico, la distribución y los desafíos de última milla, junto con el impacto de la tecnología y la infraestructura. Agroindustria argentina: logística para llegar al mundo, será un panel que reunirá a máximas autoridades del sector agroindustrial y especialistas en logística para debatir los desafíos de infraestructura, transporte y almacenamiento, y consolidar una hoja de ruta que fortalezca la cadena exportadora de las provincias argentinas. El

panel Vaca Muerta: logística para potenciar el crecimiento, analizará las necesidades de infraestructura, transporte y servicios asociadas al crecimiento de Oil & Gas y las condiciones necesarias para que este desarrollo genere mayor impacto sobre el territorio y la economía nacional.

Asimismo, el panel Desafíos logísticos para la cadena de valor minera; reunirá a máximas autoridades de empresas mineras y especialistas en logística para debatir los principales desafíos del sector y consolidar una hoja de ruta que impulse el desarrollo productivo de las provincias mineras.

El encuentro cerrará con el panel Logística federal para el desarrollo como balance de la jornada. Para inscripción: <https://acreditaciones.qreventos.com/cumbrellogistica/>



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



Desde el impacto de la geopolítica en el comercio hasta la meta de cero emisiones. Los temas que estarán en la agenda portuaria del Congreso AAPA LATAM Guatemala

El nuevo mapa del comercio mundial, las alianzas navieras, la inteligencia artificial, la ciberseguridad, la descarbonización y las inversiones que definirán la próxima década, serán algunos de los grandes temas del Congreso AAPA LATAM, que reunirá del 1 al 4 de diciembre en Ciudad de Guatemala a más de 700 referentes del sector marítimo, portuario y logístico. La industria portuaria atraviesa una transformación que está redefiniendo las reglas de la competencia. La reorganización de las cadenas globales de suministro, los cambios en las alianzas navieras, los nuevos corredores comerciales, la aceleración tecnológica y las exigencias vinculadas con la descarbonización están llevando a puertos y terminales a tomar decisiones estratégicas que impactarán en su competitividad durante los próximos años. En este escenario, AAPA LATAM 2026 reunirá a autoridades portuarias, ejecutivos de terminales, representantes de navieras, organismos internacionales, especialistas



y líderes de la industria para analizar los principales desafíos y oportunidades que enfrenta el sector. Durante cuatro jornadas, el Congreso combinará conferencias magistrales, paneles de alto nivel, casos de innovación, networking, exposición comercial y visita técnica, con una agenda estructurada alrededor de algunas de las preguntas que hoy atraviesan a la industria. La apertura del Congreso pondrá el foco en

el nuevo mapa del comercio mundial. La conferencia inaugural, a cargo de Juan Andrés Duarte, Presidente Ejecutivo de AAPA LATAM, y Dinesh Sharma, Director General de Drewry Maritime Research, analizará el impacto de las tensiones geopolíticas, las nuevas alianzas comerciales, el nearshoring y la reorganización de las cadenas de suministro sobre América Latina. El debate continuará con una mirada sobre la estrategia portuaria de Guatemala y su posición entre el Atlántico y el Pacífico, para luego ampliar la perspectiva al conjunto del continente con “El nuevo tablero portuario de las Américas”, que reunirá a líderes de puertos y terminales de distintos mercados de la región. La pregunta de fondo será cómo está cambiando la competencia portuaria y qué condiciones deberán reunir los puertos para aprovechar los nuevos corredores comerciales y las oportunidades que surgen de la



LO PRIMO
DEPOSITO FISCAL PRIVADO

BAJO TECHO SIEMPRE

Depósito Fiscal / Depósito Nacionalizado

25 años creciendo junto a nuestros clientes

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

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

transformación del comercio internacional. La transformación digital será otro de los ejes centrales de AAPA LATAM 2026. El “Innovation Challenge: La carrera digital y tecnológica por el puerto del futuro” propone un formato dinámico en el que empresas especializadas dispondrán de diez minutos para presentar casos concretos de implementación de inteligencia artificial, Maritime Single Window, gemelos digitales, automatización y plataformas colaborativas.

Para Miguel Garín, Director de Desarrollo Internacional de la Fundación Valenciaport y moderador de la sesión, el desafío ya no pasa solamente por imaginar el puerto del futuro: *“El puerto del futuro ya no se construye solamente con más hormigón, sino también con mejores algoritmos. En este panel venimos a soltarle las amarras a la tecnología. Ese puerto futuro exige pasar de la teoría a la acción. En este panel descubriremos cómo la tecnología está revolucionando la logística portuaria y debatiremos las estrategias clave para que los puertos de la región no solo participen en la carrera digital, sino que la lideren”*, dice.

La agenda tecnológica se complementará con un debate sobre ciberseguridad, que abordará los riesgos que enfrentan las operaciones portuarias en un contexto de creciente digitalización y la necesidad de proteger terminales y cadenas de suministro frente a nuevas amenazas.

Otro de los debates centrales estará puesto en la reconfiguración de los servicios navieros liner y su impacto sobre las terminales. “Las nuevas alianzas navieras y el mapa de los puertos ganadores”, tendrá a Carlos Urriola, Partner de Urriola & Sanchez como moderador del panel, quien sintetiza el desafío desde la perspectiva de las terminales: *“Las líneas navieras siguen ordenando más barcos, las alianzas se consolidan cada día más. ¿Qué necesitan tener y hacer las terminales portuarias para entrar al círculo*

de ganadores? No basta con ser primero en productividad; hay que ser primero y consistente en todos los servicios que se prestan. ¡Todo un reto! Las navieras tienen la última palabra”, dice.

“La cuenta regresiva hacia el Net Zero”, será un panel que pondrá en discusión las nuevas regulaciones, los mecanismos de precio al carbono, las inversiones y las estrategias que los puertos deberán considerar frente a la transición energética. Jorge Durán, Secretario Ejecutivo de la CIP/OEA y moderador de la sesión, señala al respecto: *“América Latina enfrenta difíciles retos, pero también importantes oportunidades, para avanzar hacia la descarbonización del sector marítimo; en este sentido, varios puertos de la región presentan prácticas exitosas sobre el uso de combustibles alternativos, uso de equipo electrificado y fuentes de electricidad renovables, entre otras estrategias”*, destaca.

La agenda abordará también dos factores cada vez más determinantes para la competitividad portuaria: la seguridad jurídica y la seguridad de las operaciones.

El panel sobre concesiones portuarias analizará los marcos regulatorios, las negociaciones contractuales y las condiciones necesarias para atraer y sostener inversiones de gran escala.

A su vez, “Puertos bajo amenaza: crimen organizado, seguridad e integridad logística” reunirá a especialistas y autoridades de América Latina, Estados Unidos y Europa para abordar los riesgos asociados al crimen organizado y la protección de las cadenas logísticas.

El programa incluirá además una sesión dedicada a los graneles estratégicos, para analizar el papel de los alimentos, minerales, fertilizantes y energía en el comercio exterior de América Latina, y los desafíos que enfrenta su cadena logística ante los cambios en los mercados, las nuevas regulaciones y las crecientes exigencias de

trazabilidad.

El Congreso cerrará con “La Visión de los CEOs: el futuro de los puertos de contenedores en América Latina”, un panel que reunirá a líderes de la industria para debatir las inversiones, tecnologías y modelos de negocio que definirán la evolución de los puertos de contenedores durante la próxima década.

Asimismo, AAPA LATAM 2026 ofrecerá espacios de networking, encuentros empresariales y una exposición comercial. El Congreso finalizará con la visita técnica a Puerto Quetzal, con registro previo y cupos limitados.

Así del 1 al 4 de diciembre, Ciudad de Guatemala será el punto de encuentro de los principales actores de la industria marítima, portuaria y logística.

Más información e inscripciones: www.aapatam.org/congreso

Ingenieros y consultores presentaron las innovaciones sobre infraestructura portuaria y de vías navegables

Los temas que hacen a la ingeniería portuaria tuvieron su epicentro en el XV Congreso de la especialidad organizado por AADIP, la Asociación Argentina de Ingenieros Portuarios. El encuentro que reunió a más de 300 participantes tanto presenciales como virtuales, tuvo lugar en la Biblioteca del Centro Argentino de Ingenieros en la Ciudad de Buenos Aires y como es habitual abarcó las más variadas ponencias de especialistas nacionales e internacionales. Desde el impacto del Niño y la VNT; la evaluación de impacto ambiental de futuros proyectos en la Vía Navegable Troncal; simulación del tráfico náutico del Río de la Plata, el estudio sobre potencia efectiva necesaria para convoyes de empuje en navegación interior, experiencia de dragado y relleno en el Golfo de México, proyecto “Gasoducto Extensión Sureste”, planificación portuaria en un contexto de transformación, actualización del Plan de Ordenamiento Físico, Portuario y



Ambiental de Colombia como herramienta estratégica para la planificación sostenible de un sistema portuario nacional; sistema inteligente 4.0 para la evaluación y control de la seguridad en el acceso y operación marítima en terminales portuarias; implementación del Sistema de Identificación Automática para la navegación en Antártida; sostén logístico Antártico: ejecución de una campaña antártica de verano; propuesta de infraestructura portuaria para mejorar la descarga logística; erosión costera en la Provincia de Buenos Aires: estudios para el análisis y lineamientos de una propuesta para la mitigación del fenómeno; Argentina - España: capacidad técnico-comercial de

la ingeniería portuaria y marítima frente a los nuevos desarrollos de Oil & Gas, - incluidas propuestas, estudios y análisis de obras en puertos de Rosario, Bahía Blanca, Rawson, Chancay, Exolgan, entre otros-. También se destacaron las presentaciones y cursos de profesionales de la Universidad Tecnológica de Delft de Países Bajos, con la que la AAIP tiene una relación estrecha de intercambio desde hace muchos años. Allí estuvieron las exposiciones de los profesores Mark van Koningsveld y Floor Bakker. De la apertura participaron el presidente de AADIP, Sebastián García, el decano de la Facultad de Ingeniería de la UBA, Alejandro Martínez, el presidente del CAI, Pablo

Puertos y Logística

Vehículos

Energía

GRUPO MURCHISON

Juntos, movilizamos proyectos creando futuros

grupomurchison.com.ar

Bereciartúa y el embajador de Países Bajos en Argentina, Mauritz Verheijden.

“Toda la gran promesa de desarrollo que tenemos para las próximas décadas está anclada en que la Argentina logre movilizar la inversión privada y pública para lograr infraestructura de calidad, que haga que esa gran oportunidad se transforme en empleos, en desarrollo regional, en valor agregado, en definitiva, en calidad de vida en la Argentina”, dijo el titular del CAI.

Por otro lado, el decano de la Facultad de Ingeniería de la UBA destacó que la Escuela de Graduados de Ingeniería Portuaria, que forma parte de los programas de post grado de la casa de estudios, *“tiene un liderazgo que queremos sostener y reavivar”.*

Por su parte el embajador de Países Bajos señaló el vínculo muy especial que tiene ese país con la infraestructura, los puertos y el manejo del agua.

Al ser un país bajo el nivel del mar, estuvo

obligado a “protegerse” del agua pero a su vez aprovecharla y eso ha generado una dinámica de muchos años de desarrollar una tecnología bastante avanzada en infraestructura vinculada que ha compartido con otros países y un ejemplo es el intercambio con Argentina, compartiendo experiencias para el desarrollo del país. En ese sentido, el embajador señaló el ejemplo de Rotterdam que más que un puerto es un sistema logístico que conecta el Mar del Norte con el corazón económico de Europa a través de vías navegables, ferrocarriles, carreteras.

“Hoy enfrentamos nuevos desafíos, ciudades que crecen, demanda de energía, y presión energética frente al cambio climático, la necesidad de trabajar con una infraestructura cada vez más resiliente y frente a esos desafíos la experiencia holandesa puede aportar mucho”, cerró.

Durante el encuentro, se hizo un reconocimiento al Ing. Ricardo Petroni – destacado

profesional que hace muchos años viene acompañando a la AADIP- y un homenaje al pionero y destacado ingeniero Ricardo Schwarz.

Asimismo, se premió al mejor trabajo presentado por un Joven Profesional, en este caso, el galardonado fue el Ing. René Herrero Ducloux con su trabajo “Caracterización hidromorfoodinámica del Río Paraná en el tramo del Gran Rosario mediante modelación numérica” y fue entregado por el reconocido Ing. Oscar Vardé. Además de destacar los antecedentes – incluso familiares- de Ducloux; Vardé recordó la importancia de la temática y los serios problemas que hace años eran causados en la interacción con las obras civiles en el Paraná, especialmente por la falta de modelos. Desde la construcción del puente Chaco-Corrientes, -se habían relativizado los datos de la socavación y hubo que cambiar el diseño-, o en el túnel subfluvial donde la



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

socavación se hizo con datos históricos que no daban precisión, lo que generó errores, hasta la construcción del puente Rosario Victoria – incluye 11 viaductos y un puente atirantado-la situación cambió- donde hubo una gran evolución. Destacó que además del modelo matemático, ensayos, observación; el concepto de criterio es irremplazable.

“Necesitamos obras portuarias y la ingeniería portuaria es un gran camino para los profesionales, algo que se acentúa por las nuevas necesidades de movilizar energía, especialmente los desarrollos en materia de exportación de gas”, dijo Vardé.

Al cerrar el encuentro, el director de la Escuela de Graduados de Ingeniería Portuaria, Raúl Escalante, destacó el nivel de las exposiciones, la cantidad de participantes interesados, y la necesidad de más propuestas desde los jóvenes ingenieros.

También destacó la relación de la AADIP con la Universidad Tecnológica de Delft, y la posibilidad de que jóvenes profesionales argentinos puedan especializarse en Países Bajos gracias a las becas que gestiona la entidad.

Asimismo, recordó el posicionamiento institucional de AADIP que nuclea a temáticas que hacen a toda la cadena naviero portuaria y entre otras cosas, es la puerta de entrada a

PIANC, la organización número uno a nivel global en la materia. Ser parte, permite estar actualizado con la documentación de primer nivel de dicha entidad y participar de las actividades de los distintos Comités con los que cuenta.

Precisamente, dijo que en el último Congreso de PIANC en Sudáfrica, hubo una buena representación argentina y se le dio un premio como joven profesional del país a un trabajo de dragado de Juan Cruz Andrini.

“En Argentina hay un franco crecimiento en sectores como oil & gas, minería, aceites, biocombustibles, y donde se necesitan nuevos puertos y vías navegables eficientes y ninguna de estas obras se realizan sin profesionales capacitados que son los ingenieros portuarios”, añadió Escalante.

Presentaciones

Durante el encuentro entre las presentaciones, resultó muy interesante la propuesta del sistema de balizamiento virtual para la navegación en la Antártida y cómo se hace la logística proveyendo a las bases argentinas.

Por ejemplo, Fernando Caviglia de Jan de Nul, desarrolló el impacto del Niño y la Vía Navegable Troncal. Señaló que como prevención ya se trajo un nuevo equipo y se vienen otros dos en el corto plazo y es necesario incorporar muchos caudalímetros en lugares puntuales. Ambas acciones son claves. *“La gestión predictiva es sustancial”,* advirtió y destacó el conocimiento del río que tiene la empresa.

Pero un factor clave en estos tiempos es manejar las alturas del río y los índices de elevación de temperaturas en el Pacífico vinculado al Niño, que fue muy fuerte en el 2016 y que ahora se presenta aún peor. Ese índice se utiliza como predicción, aunque impacta mucho el tema de la duración que



**CÁMARA DE ACTIVIDADES DE
PRACTICAJE Y PILOTAJE**

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

vaya a tener este fenómeno. Es clara la correlación entre ese índice y la altura de los hidrómetros en Rosario y Corrientes, por ejemplo. Dijo que la situación a la altura de Corrientes se repite un par de semanas después en Rosario.

Además de analizar distintas etapas del Niño, señaló que, curiosamente, en 2023 hubo un fuerte evento que sin embargo tuvo muy poco efecto en Argentina y eso tiene que ver con que duró sólo un mes. Se presume que el nuevo Niño va a durar más de tres meses lo que implica movilizar los equipos como si hubiera que dragar 42 millones de metros cúbicos, dijo.

Añadió que el sector más complejo de toda la vía navegable troncal es el Paraná Inferior, básicamente donde llegan los buques oceánicos y donde se da un dragado permanente. Agregó que el tiempo de respuesta ante el aumento de sedimentación que traerá la subida es de cuatro meses.

Como información de interés, señaló que el río Paraná sufre una desaceleración muy grande cuando se encuentra con el río de la Plata y en los primeros kilómetros deja una cantidad de sedimentación importante que en el 2016 podía llegar a 50.000 m³ por día, lo cual hace casi imposible trabajar con dragas de succión.

Agregó que hay zonas donde la productividad se complica porque hay mucho para navegar y allí la planificación de la capacidad de la flota es esencial.

Por ejemplo, cuando el río Paraná está muy alto, la corriente es muy fuerte; es imposible tratar de dragarlo – o “ganarle”- porque en dos días restituye la sedimentación. Hay que hacer un dragado preventivo, mientras que en el Mitre por razones contractuales, hay que dragar para no perder los 34 pies. Precisamente del km 30 y el 35 del Mitre, es el lugar donde se produce la mayor sedimentación y allí la empresa tiene que enfocarse con todos los equipos posibles y en forma inmediata.

Cuando el río comienza a bajar, se reduce la necesidad de dragar en el Mitre y el foco va al Paraná inferior, de las Palmas y en los pasos críticos, señaló.

Navegación fluvial

Al presentar “Estudio comparativo sobre la potencia efectiva necesaria para convoyes de empuje en navegación interior y sus variaciones según diferentes configuraciones comunes en diversas hidro vías”, Gustavo Alonso (de Patterson Marine), recordó que es muy diferente la navegación fluvial de bajada y de subida en la hidro vía y esto pega en el consumo y en la velocidad. “*Son dos formas distintas de navegar, algo que incluso es desafiante para la construcción naval*”, advirtió. Añadió que antes la navegación estaba más enfocada en volumen y no tanto en costos, ahora esto se acotó.

Muchos suponen que con el mismo motor se pueden mover más toneladas, algo muy relativo, dice, pues al mismo tiempo, se van consumiendo los márgenes de seguridad. Hoy un convoy en la vía navegable puede mover lo mismo o más que un panamax. Agregó que la navegación esta afectada por la necesidad de ser más sustentable, por restricciones de profundidad, carga sedimentaria, el ancho del canal y la pendiente del río, que en el Paraguay casi no existe. Pero un convoy que vienen pesado navegando aguas abajo a favor de la corriente llega a Confluencia y se le quintuplica ese efecto porque aumenta el caudal, lo que complica mucho la navegación. Al mismo tiempo, aparece un fuerte declive y es la zona de mayor riesgo de accidentes. De allí que para Alonso es importante determinar la potencia específica que debe tener el remolcador. Allí expuso un análisis de la potencia necesaria para remolcadores de distinta fuerza y cantidad y tipo de barcasas.

Planificación

Uno de los especialistas de la Universidad

de Delft, Mark van Koningsveld, señaló que los puertos enfrentan desafíos complejos: transición energética, adaptación frente al clima, resiliencia de la cadena de provisión frente a los cambios geopolíticos. Estos desafíos atraviesan empresas, infraestructura, cadenas de valor e intereses públicos. “*Debemos cambiar el concepto de enfrentar desafíos tecnológicos a sistemas. El éxito depende no sólo de la tecnología sino también de las decisiones económicas, de regulación, gobernanza, inversiones y la colaboración a través del ecosistema*”, agregó. Existe una abundancia de ideas, para cada desafío, existen investigaciones e iniciativas innovadoras, pero los cambios en los sistemas no suceden lo suficientemente rápido, las investigaciones de valor, los proyectos exitosos y las innovaciones a menudo no llegan a implementarse a larga escala y no impactan. “*El cuello de botella no es la falta de ideas, pero si la de mecanismos para conectar el conocimiento y la innovación con la implementación y el escalamiento. Queremos ayudar a ser un puente de esa brecha y brindarnos a los participantes del ecosistema, compartiendo los desafíos de los sistemas y trasladar las soluciones a un impacto escalable a través de distintos pasos clave*”, añadió.

Desde el Consorcio de Gestión del Puerto Dock Sud Lanza "Dock Sud Global" y "Aula Puerto", mejor conexión al mundo, más allá de muelles y barcos

El Consorcio de Gestión de Puerto Dock Sud lanzó las plataformas Dock Sud Global y Aula Puerto, consideradas por la autoridad portuaria como dos iniciativas estratégicas destinadas a fortalecer el comercio exterior y la formación laboral en la provincia.

La presentación oficial se realizó durante la Ronda de Negocios Avellaneda 2026, en el Parque Municipal Multipropósito La Estación y que reunió a representantes de más de 400 espacios, entre pymes, grandes industrias, cooperativas y entidades financieras. - arriba en la foto el equipo del Consorcio de Gestión de Puerto Dock Sud encabezado por su presidenta Mónica Litza durante la presentación-

La organización del evento estuvo a cargo del Ministerio de Producción de la Provincia de Buenos Aires, el Municipio de Avellaneda y el propio Consorcio de Gestión del Puerto de Dock Sud, en articulación con la Unión Industrial de Avellaneda y el Frente Productivo. Junto a Litza, estuvieron el subsecretario provincial de Desarrollo Comercial y Promoción de Inversiones, Ariel Aguilar, el secretario de Producción, Comercio y Ambiente de Avellaneda, Carlos Lombardo, el presidente de la Unión Industrial de Avellaneda, Guillermo Zavallone y el presidente del Frente Productivo de Avellaneda, Gustavo Ávalos, - entre otros en la foto a la der:-.

Por un lado, Dock Sud Global quedó operativa para brindar inteligencia comercial, asistencia técnica, soluciones logísticas y opciones de financiamiento a las empresas que buscan expandirse internacionalmente. En paralelo, Aula Puerto inició sus actividades como una política educativa adaptada a las demandas tecnológicas del sector,



ofreciendo formación especializada en gestión portuaria mediante una plataforma digital desarrollada junto a universidades y actores privados, explicaron desde el Consorcio. Durante la presentación, Mónica Litza remarcó que el puerto es un motor logístico indispensable para el país y que ambas herramientas permitirán sumar oportunidades concretas, fortalecer la capacitación y proyectar la fuerza laboral de la provincia al mundo. Asimismo, la funcionaria expresó su reconocimiento a las autoridades locales, agradeciendo el acompañamiento constante de la intendenta Magdalena Sierra y de Jorge Ferraresi.

Respecto a estas nuevas plataformas, Mónica Litza, Presidenta del Consorcio de Gestión del Puerto de Dock Sud, - en la foto a la derecha junto a Guillermo Zavallone de la UIA Avellaneda y Roberto Negro



CEO de ITL grupo que maneja la terminal Exolgán de Dock Sud- destacó hace unos días que más allá de la infraestructura y los buques, "un puerto moderno puede hacer algo más: generar oportunidades alrededor de todo lo que pone en movimiento". Agregó que es con esa mirada que



se presenta Dock Sud Global y Aula Puerto, dos programas diferentes pero complementarios, señala.

“Dock Sud Global busca aprovechar una de las grandes fortalezas del Puerto: su conexión con el mundo. En Avellaneda, nuestra región y toda la provincia de Buenos Aires tenemos un enorme entramado de PyMEs e industrias con capacidad para crecer y exportar. Pero sabemos que tener un buen producto muchas veces no alcanza. El comercio exterior requiere información, contactos, conocimiento de mercados, logística y acompañamiento. Dock Sud Global quiere transformar las relaciones nacionales e internacionales del Puerto en oportunidades concretas para nuestras empresas, articulando con cámaras, universidades, organismos públicos, embajadas, operadores y especialistas”, explica.

Asimismo señala que a partir de los cambios

en el trabajo portuario, impulsados por la automatización, la inteligencia artificial, la digitalización y las nuevas tecnologías están transformando las tareas y los perfiles que requieren las empresas.

“Frente a ese cambio queremos preparar a nuestra gente. Por eso creamos Aula Puerto. Queremos que los jóvenes que aspiran a trabajar en las empresas del Puerto puedan adquirir las capacidades que ese nuevo mundo laboral demanda. Y queremos que quienes ya trabajan puedan actualizarse, incorporar nuevas herramientas, mejorar su calificación y aspirar a puestos de mayor responsabilidad. La capacitación también es movilidad social”, dice.

Así señala que Aula Puerto ofrecerá formación vinculada con la actividad portuaria, logística, comercio exterior y nuevas tecnologías, además de inglés, portugués y chino orientados al comercio internacional. La

propuesta se construirá junto con universidades, instituciones educativas, empresas y trabajadores, para formar en aquello que el sector realmente necesita.

“No queremos formar para un trabajo que ya no existe. Queremos formar para el trabajo que viene. Dock Sud Global conecta nuestras empresas con el mundo. Aula Puerto prepara a nuestra gente para las nuevas oportunidades. Esa es nuestra idea de un puerto moderno: un puerto que abre mercados para nuestras empresas y puertas para nuestros trabajadores”, cerró Litza.

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

Centro de Despachantes de Aduana, presenta proyecto frente a regulaciones que afectan responsabilidad y seguridad en las operaciones

Porqué no es bueno igualar para abajo en comercio exterior

El Centro Despachantes de Aduana presentó ante las Comisiones de Comercio y de Pequeñas y Medianas Empresas de la Cámara de Diputados de la Nación, un proyecto de ley destinado a revisar las modificaciones introducidas por el DNU 70/2023 al Código Aduanero, particularmente aquellas vinculadas con el régimen que regula al sector.

La iniciativa forma parte de una agenda que la entidad llevó en una reunión en el ámbito de esas comisiones del Congreso y que busca preservar la profesionalización, la responsabilidad y la seguridad jurídica en las operaciones de comercio exterior.

El proyecto plantea revisar los cambios establecidos por el decreto y propone derogar sus artículos 100 y 101 para retomar la redacción anterior de los artículos 37 y 41 de la Ley 22.415, Código Aduanero.

Entre sus fundamentos, el CDA advierte sobre los riesgos de permitir la realización de declaraciones aduaneras sin requisitos mínimos de capacitación o acreditación de conocimientos (a partir del DNU 70/2023) y sostiene la necesidad de contar con un adecuado sistema de control y responsabilidad profesional.

En ese marco, la propuesta también contempla restablecer el Registro de Despachantes de Aduana y el régimen sancionatorio correspondiente, considerados por la entidad herramientas necesarias para el correcto funcionamiento del Servicio Aduanero. El objetivo, según el CDA, es compatibilizar los principios de libertad y facilitación del comercio, que desde la misma institución se contemplan, con condiciones que garanticen idoneidad, trazabilidad, control y seguridad jurídica.



La iniciativa fue elaborada por el abogado Héctor Guillermo Vidal Albarracín, en colaboración con los letrados Mariano Dufau y José Bustos, a partir de las propuestas, inquietudes y aportes surgidos de las reuniones mantenidas con los socios del CDA.

Fuerte contradicción normativa

Más allá de los riesgos -de índole de seguridad, salud, económicos- que se corren al permitir que personas sin certificado de idoneidad realicen despachos aduaneros, existe una contradicción manifiesta entre dos normas emitidas por el propio Estado que el nuevo proyecto de ley se propone subsanar.

Por ejemplo, dice el Centro, el DNU 70/2023 produjo un giro profundo en el sistema aduanero, y en lo concreto determinó que cualquier persona puede realizar despachos aduaneros, sin requerir ninguna capacitación ni certificado de idoneidad, como se les exigía hasta ese momento a los despachantes de aduana.

Precisamente, añade, la Resolución General 5818/26 del ARCA, recorre un camino completamente opuesto: exige un certificado de conocimientos técnicos a los apoderados, figuras accesorias, subor-

dinadas y de actuación limitada. El sistema, por lo tanto, permite que quien declara directamente no tenga formación alguna, mientras que se impone un examen al que actúa por delegación.

La agenda presentada ante los diputados por el presidente del CDA, Rubén Pérez - en la foto- también incluyó el régimen courier.

El CDA aclaró que su planteo no cuestiona la existencia de este mecanismo, sino que apunta a revisar su regulación para fortalecer los mecanismos de control, seguridad, trazabilidad y fiscalización. En ese sentido, Pérez señaló la necesidad de identificar y atender algunos riesgos estructurales vinculados con su funcionamiento actual.

De esta manera, el CDA instaló en el ámbito legislativo una discusión sobre el futuro de la actividad y sobre el rol que deben ocupar la formación, la experiencia y la responsabilidad profesional de los Despachantes de Aduana frente a las transformaciones que atraviesa el comercio exterior argentino.

La posición de la entidad quedó sintetizada en una premisa planteada durante la exposición: *“Facilitar el comercio no puede significar debilitar los controles que protegen a la sociedad”* que se hizo ante la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados, y tuvo el respaldo de organizaciones de profesionales y especialistas aduaneros. Además del Centro Despachantes de Aduana de la Rep. Arg., se sumaron ADACE – Asociación de Derecho Aduanero y Comercio Exterior; IAEA – Instituto Argentino de Estudios Aduaneros; CAESCE – Cámara Argentina de Empresas de Servicios de Comercio Exterior; operadores logísticos como AAACI – Asociación Argentina de

Agentes de Carga Internacional; CATARA – Centro de Agentes de Transporte Aduanero; depósitos fiscales como CADEFIP – Cámara de Depósitos Fiscales Privados; AIERA – Asociación de Importadores y Exportadores de la Rep. Arg.; CACIPRA – Cámara de Comercio, Industria y Producción de la Rep. Arg.; CAME – Confederación Argentina de la Mediana Empresa; ADIMRA – Asociación de Industriales Metalúrgicos; y FECACERA – Federación de Cámaras de Comercio Exterior.

La presentación del presidente del CDA, Rubén Pérez, tuvo sus ejes en la necesidad de garantizar la participación de todas las Cámaras e Instituciones que forman parte del comercio exterior argentino ante cualquier reforma del Código Aduanero o normativa vinculada. “Esto requiere la participación de actores especializados quienes operan el sistema todos los días. El comercio exterior argentino es un ecosistema complejo. Involucra profesionales,



operadores logísticos, depósitos fiscales, importadores, exportadores, cámaras multisectoriales y organismos especializados. Las entidades privadas que respaldan esta presentación representan la totalidad de la cadena logística y aduanera. Poseen conocimiento técnico especializado, indispensable para evitar errores regulatorios; garantizan que las reformas sean viables y aplicables”, dice el trabajo.

Al mismo tiempo, destacó la necesidad

de restablecer la habilitación profesional de los despachantes con urgencia. Esto es, el sistema profesional de capacitación, de examen habilitante y matrícula para quienes representan a terceros ante la Aduana, en línea con los estándares internacionales. En tercer lugar, la presentación resaltó la necesidad de fortalecer los controles del régimen Courier en vista, dijo Pérez de “los riesgos estructurales del régimen evidenciados por casos recientes de contrabando, narcotráfico e ingreso de peligrosos”.

“Con la presentación del proyecto de ley y la participación de su presidente en el Congreso, el CDA busca aportar al debate legislativo sobre el marco normativo aduanero y defender un esquema que, a su entender, permita avanzar hacia un comercio exterior más eficiente sin resignar profesionalización, el control y la seguridad jurídica”, dice el Centro.

Diputados a clase

Desde la ICC un balance del comercio exterior, avances y una agenda de temas pendientes

Los operadores y especialistas en comercio exterior y logística global que se hicieron presentes ante la Comisión de Comercio de Diputados, también actuaron como una escuelita frente a la extrema adolescencia en esta materia de algunos diputados presentes durante la reunión.

Uno de los expositores fue el economista y presidente de la International Chamber of Commerce - Cámara Internacional de Comercio- en su rama Argentina, Marcelo Elizondo.

Además de expresar el apoyo a las gestiones de los despachantes, hizo un análisis de la situación del comercio exterior y las necesi-



dades en la materia.

Les hizo saber que la ICC es una entidad mundial, con sede en París, que tiene presencia en más de 150 países y que trabaja en red, promoviendo la agenda de comercio fluido, libre y basado en instituciones. No sólo es una institución que promueve el

multilateralismo, sino también de que cada uno de los países en sus agendas lleven adelante políticas que fortalezcan el comercio.

En el ámbito de la Comisión, Elizondo planteó 10 puntos de la agenda de la entidad.

Advirtió en primer lugar la satisfacción de la ICC con la agenda de reformas que en materia de comer-

cio exterior está haciendo la Argentina, en cuanto a la eliminación de obstáculos, de trabas, de restricciones a exportar, a importar, la supresión de la brecha cambiaria, la reducción gradual de retenciones, la eliminación del impuesto país, reducción

gradual de algunos aranceles. Esto se refleja en el incremento de las exportaciones argentinas en los últimos tres años y que en 2026 serán más de 25% en relación al año anterior. Así se van acumulando aumentos en exportaciones, 2024 20%, 2025, 10%.

“Estamos viendo resultados que acreditan la importancia de llevar adelante políticas de fomento del comercio”, añadió Elizondo. Al mismo tiempo señaló que, más allá de estos avances, la Argentina a nivel global, sigue siendo muy poco relevante en materia de comercio internacional, generando poco más del 0.3% de todo el comercio mundial, cuando décadas atrás el país llegó a 0.8, 0.9 y hasta el 1%. Si bien el comercio exterior argentino crece más que el comercio mundial, todavía venimos de muy atrás. “hay que seguir llevando adelante acciones para que la Argentina sea una economía mucho más integrada al mundo”, insistió.

Elizondo entiende que uno de los motivos por los cuales las exportaciones argentinas están avanzando es porque se ha logrado la estabilidad cambiaria, que es mucho más importante, que alcanzar un supuesto tipo de cambio competitivo. “La Argentina y Venezuela son los dos países que más han devaluado su moneda en lo que va del siglo

y son los dos países de peor performance en materia de comercio internacional en la región, de modo que valoramos la importancia de la estabilidad cambiaria, pero también creemos que hay que seguir avanzando en la estabilidad de precios y de costos, de tasa de interés, lo que permite a las empresas el cálculo económico en moneda dura y tener relaciones estables con el resto del mundo”, explicó.

Añadió que a nivel global el comercio internacional ha dejado de ser un sistema de operaciones one shot y se lleva adelante a través de vínculos sistémicos en redes de valor – lo que históricamente se han llamado cadenas globales de valor-, considerados ecosistemas mucho más complejos y que requieren que las empresas tengan en su entorno inmediato condiciones que les permitan llevar adelante negociaciones de mediano y largo plazo con sus contrapartes en el exterior. “Esto debiera llevar a la solución de un problema crítico para el comercio internacional argentino que es la necesidad de financiamiento que, sobre todo para las pymes, es un problema serio. De allí que la estabilidad macroeconómica, así como la baja del riesgo país, y la recuperación de ahorro sean indispensables”, señaló.

Por otro lado, Elizondo, resaltó que para mejorar la competitividad externa, Argentina tiene pendiente una reforma tributaria integral que incluye una reducción de las retenciones en forma gradual a cero.

“Somos el único país con cierta relevancia que lleva adelante retenciones como impuestos en frontera para las exportaciones y es una afección seria para la competitividad”, dijo. Además esa reforma debiera incluir la eliminación de otros impuestos extorsivos. Allí están desde el impuesto al cheque a nivel federal hasta impuestos provinciales, especialmente lo pernicioso de ingresos brutos, así como muchas tasas municipales que agregan costos complicando la competitividad de las empresas que se dirigen a mercados externos.

Otro punto que resaltó, es la necesidad de reformar el Mercosur que ya está en un proceso de cambio sustancial, en particular surgido del Acuerdo de libre comercio celebrado con la Unión Europea, que ha creado cierta apertura de un bloque que era endógeno y cerrado.

“Hasta ahora de los 20 principales bloques de integración en el mundo, el Mercosur ha sido el de menor ratio exportaciones/ PBI agregado y creemos que el acuerdo



NDS
we know how.

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

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

con la Unión Europea cambia esa matriz de economías cerradas”, dijo. Asimismo, celebró el acuerdo comercial con el EFTA y Singapur y que se siga avanzando en negociaciones exitosas con otros mercados, en particular hay algunos en marcha como Canadá o Japón, así como el anuncio de la solicitud de ingreso al Acuerdo Transpacífico. *“El mercado asiático tiende a ser el más relevante para las exportaciones argentinas, es altamente complementario y le daría al comercio exterior argentino el acceso a una demanda que encaja perfectamente con nuestra oferta”*, señaló.

Por otro lado el ICC entiende que el Mercosur debiera ser un bloque mucho más flexible para negociar acuerdos con terceros mercados sin la presión de abandonar el bloque. Incluso ir más allá de lo relativo al intercambio de bienes e ir hacia el intercambio de servicios, la economía digital, los flujos de intangibles y debería propenderse a avanzar en la regulación intrabloque en esa materia, explicó.

Esto tanto en el ámbito del Mercosur como con otros países y bloques, *“el comercio internacional de servicios crece con mucho más dinamismo que el comercio de bienes hoy y la Argentina ha avanzado en algunos planos recientemente como con la UE pero hay otros acuerdos que falta modernizar la regulación”*, dijo.

Otro punto que mencionó es el de la progresiva liberalización del régimen cambiario como meta mediata. La Argentina y Ghana son los únicos dos países que siguen obligando a liquidar las divisas en el Banco Central, advirtió. Aún se mantiene para las personas jurídicas. *“Entendemos que con el tiempo y en la medida en que la Argentina logre estabilizar y mejorar las expectativas en su macroeconomía y en su situación cambiaria, debiera propenderse hacia un régimen equivalente al que hay en muchos otros países del mundo”*, dijo. Precisamente, planteó ir eliminando las restricciones



cambiarías pendientes, como el cepo, como forma de terminar de normalizar el contexto del comercio internacional.

También mencionó el enorme déficit en materia de infraestructura de transporte para la logística de carga, desde puertos hasta autovías y rutas, pasando por el retroceso que hemos tenido en materia ferroviaria.

“En la Argentina no solamente es caro o ineficiente, sino que es lento el régimen de transporte de carga. Siendo el octavo territorio más grande del mundo, es preciso tener un plan en esa materia”, resaltó, y agregó en ese contexto, la necesidad de mejora desde el ámbito público del funcionamiento operativo de los procesos aduaneros y lo que atañe a los pasos fronterizos. Un punto adicional que señaló es la necesidad de modernizar la promoción comercial externa. *“Debiera avanzarse en una modernización en términos de llevar adelante una promoción corporativa al lado de las empresas, no tanto promover por productos, sino por empresas e insertarlas en las grandes redes y cadenas de valor internacionales”*, dijo.

Otro punto adicional es la necesidad de funcionamiento concreto y práctico del Comité de facilitación de comercio reglado por el Acuerdo de Facilitación de la OMC que fuera ratificado por Argentina. *“Creemos que es muy importante que esté funcionando para hacer el seguimiento de las mejoras en materia de facilitación de comercio”*, dijo el especialista.

Señaló también la necesidad de avances en

la digitalización del comercio. Dijo que la ICC tiene un programa a nivel mundial que tiende a promover la digitalización de todos los trámites de comercio exterior. Resaltó que mucho de lo digitalizado tiene que ver con las operaciones del sector privado. En ese sentido puso de relieve que a nivel planetario la ICC impulsa la instrumentación de la Ley Modelo de UNCITRAL generada en las Naciones Unidas como protocolo general para que los países adhirieran a una digitalización que permita la interoperabilidad.

Asume nuevo Secretario General de ALADI

Adhemar Guzmán Ballivián - en la foto- asumió como Secretario General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) para el período 2026-2029.

Su incorporación tuvo lugar durante una Sesión Extraordinaria del Comité de Representantes, realizada en la sede de la Asociación en Montevideo y presidida por el Representante Permanente del Paraguay ante la ALADI, Embajador Didier Olmedo. Guzmán Ballivián fue designado por consenso por los trece países miembros durante la XX Reunión del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la ALADI, celebrada a principios de septiembre y reemplaza al uruguayo Sergio Abreu, quien concluyó su gestión tras liderar el organismo durante dos periodos consecutivos desde 2020 hasta 2026.

En nombre del Comité de Representantes, el Embajador Olmedo, presentó al nuevo secretario general y destacó los desafíos que plantea el actual escenario económico y comercial internacional. Asimismo, señaló entre las prioridades de la Asociación, el fortalecimiento de la cooperación

entre los países miembros, el impulso al comercio intrarregional, la modernización y facilitación de los procesos comerciales, la convergencia regulatoria y el mejor aprovechamiento de la red de acuerdos de la ALADI. También hizo referencia a la incorporación de herramientas digitales, el fortalecimiento de los sistemas de información y estadísticas, la promoción de las cadenas regionales de valor y la generación de nuevas oportunidades para las empresas y los sectores productivos, con especial atención a las Mipymes.

Durante su intervención, Guzmán Ballivián reafirmó su vocación integracionista y su compromiso con los objetivos de la Asociación, en el marco del Tratado de Montevi-



deo 1980 y de las resoluciones adoptadas por sus órganos políticos.

El nuevo Secretario General destacó que entre las prioridades están el cumplimiento de los lineamientos establecidos por el Consejo de Ministros para la acción futura de la Asociación y la presentación de propuestas

al Comité de Representantes para avanzar en su implementación.

Guzmán Ballivián convocó a comenzar esta nueva etapa con una orientación concreta hacia el trabajo: *“El tiempo apremia frente a las prioridades de la agenda de la ALADI. Manos a la obra; nos pondremos a trabajar de inmediato”*, cerró.



SEGURIDAD Y EFICIENCIA EN EL TRANSPORTE FLUVIAL-MARÍTIMO

WWW.NAVIOSARGENTINA.COM





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

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

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

Explicito apoyo a los prácticos argentinos

Congreso de IMPA debate los desafíos de la navegación

El reciente 27° Congreso de la International Maritime Pilots Association, IMPA, realizado en Bali, Indonesia, reunió durante casi una semana a la comunidad del practicaje mundial. Allí compartieron los últimos desarrollos sobre la actividad y propuestas para un futuro de mejora en las operaciones marítimas, miembros de IMPA de 40 países, además de representantes de organizaciones internacionales y entidades vinculadas.

Entre otros temas se trataron, seguridad en la navegación, pilotaje remoto, construcción de capacidades y recursos humanos y el rol creciente de la IA en las operaciones marítimas.

Asimismo, durante el Congreso fueron elegidos y reelegidos los miembros del Comité Ejecutivo que quedó conformado con: Presidente, Simon Pelletier, Canadá; vicepresidente senior, Alvaro Moreno, Panamá; Vicepresidentes, Ricardo Falcão, Brasil, André Gaillard, Francia; Kang Bong-Suk, Corea; Adam Roberts, Australia y Jason Wiltshire, Reino Unido.

Durante la apertura del encuentro el secretario general de la OMI, Arsenio Dominguez destacó el trabajo de los prácticos en todo el mundo: “cuando hablamos de practicaje, hablamos de gente. Cada año se hacen 1.8 millones de escalas en puertos atravesando tránsitos por canales y esto sin incidentes. No es suerte, sino el resultado de conocimiento local, la capacidad en el manejo de buques y habilidades náuticas y el resultado es una fuerte reducción en riesgos de navegación y de costos gracias a la mayor seguridad”, dijo. Añadió que quizá fuera de la actividad no se conozca esta actividad, “pero dependemos de ella cada día”, resaltó. De allí que la OMI recomienda a los gobiernos una adecuada regulación, que refleje la realidad local y que se lleve a la práctica en acciones y que se traduzca “en excelencia en cada puente, en cada sala de máquinas, en cada puerto y en cada administración”. Sostener la seguridad naviera, es un objetivo de acción, añadió y resaltó que en el actual contexto de incertidumbre mundial para un shipping seguro y limpio, “la excelencia es el combustible real”.



Respaldo al practicaje argentino

Durante el encuentro hubo un espacio de firme apoyo al trabajo de los prácticos argentinos, en reacción al proyecto de “destrucción” de la actividad desde algunas autoridades del gobierno argentino.

Precisamente, en una nota enviada a los miembros de IMPA en el país, firmada por el presidente de la entidad, Simon Pelletier, señala: “*El practicaje en Argentina ha enfrentado durante mucho tiempo desafíos significativos, siendo el más grave la amenaza que planteaba el Decreto 690/2026 para el practicaje como servicio público. Que la desregulación pudiera haber llegado tan lejos es una lección para los prácticos de todo el mundo. La situación exigía acción, y los prácticos argentinos hicieron exactamente lo que se requería: se unieron en torno a un propósito común para desafiar ese decreto y detener una mayor desregulación del practicaje en Argentina. Esta unidad ha creado una oportunidad que su país y su sistema de practicaje no veían desde antes de 1991. Exhorto a los prácticos de toda Argentina a aprovechar aún más esa unidad. Su prioridad ahora debe ser trabajar rápida y diligentemente para desarrollar el texto de un nuevo decreto que proteja al practicaje como servicio público y asegure que todos sus componentes esenciales estén bien regulados y cumplan con las mejores prácticas. Las consecuencias de no hacerlo serían más duraderas y perjudiciales para el practicaje y su futura salvaguarda, que el propio Decreto 690/2026. No permitan que lo que han logrado les distraiga de lo que queda aún por hacer. IMPA sigue dispuesta a proporcionar asesoramiento y apoyo, a través de nuestros miembros en Argentina, mientras ustedes escriben colectivamente el próximo capítulo del practicaje argentino.*”

B&B Global celebra 30 años con rebranding

En el marco de su 30° aniversario, B&B Global, estudio integral especializado en comercio exterior, presenta un rebranding especial de su marca.

La movida tiene que ver con una actualización que acompaña este hito y pone en valor su recorrido a lo largo de tres décadas, dice la empresa. *“Más que un cambio estructural, se trata de una intervención simbólica que refleja la historia construida y su continuidad en el tiempo”*, señala la empresa.

Fuentes de la compañía recuerdan que a lo largo de su trayectoria, B&B Global se consolidó acompañando a empresas en sus procesos de comercio internacional, desarrollando un modelo basado en la personalización de sus servicios, el cumplimiento normativo y la incorporación de tecnología.

Con más de 7.000 operaciones en despacho aduanero mensuales y presencia en América Latina, Estados Unidos y Europa, *“la compañía continúa fortaleciendo su propuesta con soluciones orientadas a optimizar la operatoria y adaptarse a un entorno cada vez más dinámico. En línea con su visión de crecimiento sostenido, B&B Global mantiene una apuesta constante por la expansión estratégica de sus operaciones y el desarrollo de nuevos mercados internacionales”*, añaden fuentes de la compañía.

El rediseño de su identidad se enmarca en este recorrido: una marca que evoluciona desde lo simbólico, acompañando una trayectoria consolidada, una visión de largo plazo y el compromiso de seguir creciendo junto a sus clientes, afirman.



CADEFIP
CÁMARA DE DEPÓSITOS FISCALES PRIVADOS

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

Trazabilidad, resguardo, flexibilidad y
optimización de costos



www.cadefip.ar



info@cadefip.ar

Desde la Asociación Argentina de Derecho Marítimo destacan las figuras de Radovich y Lesmi

La Asociación Argentina de Derecho Marítimo realizó un emotivo homenaje a los destacados especialistas en derecho marítimo Jorge Radovich y Carlos Lesmi, y con toda una trayectoria en el país y a nivel internacional y quienes fallecieron este año.

Antes de desarrollarse una jornada académica organizada en el Centro Naval, el presidente de la AADM, Diego Chami, - en la foto a la derecha- detalló lo destacado de la trayectoria profesional y personal de Radovich y Lesmi.

Respecto a Radovich, -en la foto abajo- que falleció en julio, Chami señaló que fue una de las figuras más destacadas y determinantes en el ámbito del derecho marítimo nacional e internacional. *“Quienes tuvimos la fortuna de conocerlo, perdemos el comentario preciso, la opinión certera de un profundo conocedor de los temas que trataba”*, dijo.

Señaló que ya en 1978 fue designado abanderado de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, y apenas tres años después esa misma casa de estudios le otorgó su Medalla de Oro como egresado sobresaliente. Como profesor —primero adjunto de Derecho de la Navegación junto al doctor José D. Ray, luego titular de Derecho Comercial en la Universidad del Museo Social Argentino— Radovich formó a generaciones de abogados, transmitiéndoles no solo el rigor

técnico de una materia tan especializada como el derecho marítimo, sino también la pasión y la entrega con que él mismo la había abrazado.

Añadió Chami, que esa entrega se tradujo en una obra escrita vastísima: autor de “Curso de Seguros en el Comercio Exterior; director y coautor de “Problemas Actuales de Derecho Marítimo en la Argentina” y de “Estudios Jurídicos sobre Responsabilidad y Seguridad Marítima, Registro de Buques, Sociedades de Clasificación y Riesgos de la Navegación por Agua”; y autor de más de setenta artículos publicados en revistas nacionales e internacionales, los últimos de ellos escritos apenas el año pasado, con la misma curiosidad intelectual y el mismo compromiso con su disciplina que lo acompañaron siempre.

“Fue, además, un hombre de instituciones, porque entendía que el derecho marítimo se construye entre muchos y no en soledad. En la Asociación Argentina de Derecho Marítimo, fue Miembro del Comité Ejecutivo desde 1997 hasta el presente, llegó a ser Vicepresidente Segundo en 2024 y Vicepresidente Primero apenas este año. En el Instituto Iberoamericano de Derecho Marítimo ocupó en varios períodos la Vicepresidencia Titular por la Argentina”, añadió Chami respecto a Radovich.

Destacó además, que Radovich dirigió por muchos años la Revista de Estudios Marítimos de la AADM junto con un Consejo compuesto por las doctoras Liza Pozzi y Dora Joseph, con artículos de doctrina de los temas más variados escritos por los más importantes especialistas nacionales e internacionales de la especialidad. La revista es citada frecuentemente por los tribunales federales argentinos.

Ya en el Comité Marítimo Internacional,



Radovich tuvo una trayectoria excepcional: Consejero Ejecutivo desde 2011 y reelecto por unanimidad en 2014, Rapporteur desde 2012 y luego Chairman del Grupo Internacional de Trabajo sobre Regulación de la Actividad Extractiva Costa Afuera, y miembro —y más tarde reelecto— del Nominating Committee. Pocos argentinos han representado con tanta autoridad y continuidad a nuestro país en los foros marítimos del mundo, dijo Chami.

Añadió que como socio fundador de Radovich y Asociados constituyó uno de los estudios jurídicos más caracterizados de la especialidad.

“Pero quienes lo conocieron saben que reducir a Jorge Radovich a sus cargos, sus libros y sus distinciones sería no hacerle justicia. Fue, sobre todo, un maestro en el sentido más noble del término: alguien que exponía con gran solvencia y discutía con pasión sus ideas. Su legado no vive únicamente en sus libros y en los cargos que ocupó, sino en cada uno de quienes aprendimos de él a querer esta disciplina, y en las instituciones —la AADM, el IIDM, el CMI— que él contribuyó a fortalecer y que hoy lo despiden con genuino pesar”, añadió.

Además de destacar la dedicación y cariño por su familia, Chami señaló que se va un jurista excepcional: *“queda, afortunadamente, todo lo que sembró”*.



Homenaje a Lesmi

Por otro lado, el presidente de la Asociación Argentina de Derecho Marítimo, recordó que con el fallecimiento de Carlos Raúl Lesmi, - en la foto arriba- la actividad des- pida a una de esas figuras que unían, como pocas, dos mundos: el del hombre de mar y el del jurista. *“Carlos había navegado antes de litigar, había timoneado antes de argumentar, y esa doble raíz —la cubierta de un buque y los tribunales— le dio a toda su obra posterior una autoridad que no se aprende solamente en los libros”*, dijo Chami.

A partir de sus antecedentes como oficial y jefe de cubierta en distintos buques de ELMA conoció el mar no como tema de estudio sino como oficio y como vida cotidiana. *“Esa experiencia de marino, fue quizás la raíz secreta de su solidez profesional: cuando Carlos hablaba de fletamentos, de averías o de asistencia y salvamento, lo hacía sabiendo exactamente de qué estaba hablando”*, señaló Chami.

En 1975 se recibió de abogado en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, y desde entonces construyó una carrera en ELMA y empezó su camino por el derecho marítimo, en dicha empresa naviera estatal. *“Fueron*



años de trabajo minucioso y silencioso, del tipo que sostiene a toda una industria sin buscar nunca el primer plano”, dijo el titular de la AADM.

Agregó que esa vocación de transmitir lo aprendido llevó a Lesmi también a las aulas: fue profesor adjunto interino de Derecho de la Navegación en la cátedra del doctor José D. Ray, en la misma Facultad donde se había formado, y a lo largo de las décadas siguientes dictó cursos y seminarios sobre temas de la especialidad contribuyendo a formar varias generaciones de colegas más jóvenes con gran generosidad. Durante veinte años, entre 1984 y 2004, fue Secretario del Instituto de Estudios Marí- timos, y desde 2007 se desempeñaba como Vicepresidente Segundo de la Asociación Argentina de Derecho Marítimo, luego de haber sido miembro y secretario de su Comité Ejecutivo.

Su participación en jornadas, congresos y

seminarios —en Buenos Aires, Londres, Ginebra, Lima, Montevideo, Bogotá, Quito— fue constante durante más de cua- renta años, así como sus publicaciones en la Revista de Estudios Marítimos.

“Quienes lo trataron recuerdan a un hom- bre discreto y trabajador, de una lealtad profunda a las instituciones que integró y a los colegas con quienes compartió esa larga tarea colectiva de construir y defender el derecho marítimo argentino”, añadió Chami.

Fue socio fundador junto con Hugo Moreno del emblemático estudio jurídico Lesmi & Moreno protagonista como asesor jurídico en los incidentes marítimos importantes de los últimos 25 años y que tiene su continui- dad en su socio, Dr. Erick Oms.

“Su historia —la de un piloto que llegó a jurista, la del hombre que conoció el mar desde la cubierta de un buque antes de conocerlo desde los libros— queda como un recordatorio que el derecho de la navega- ción, en sus mejores exponentes, nunca dejó de tener los pies, -o mejor dicho las botas-, bien puestas en la realidad que preten- día regular. Se va un marino y un jurista. Queda, en quienes lo conocimos, el ejemplo de una vida dedicada por entero al mar y al derecho”, cerró Chami.

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



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

Cómo la inteligencia artificial rescata los miles de contactos comerciales que las empresas dejan morir después de cada ronda de negocios

Un dato no muy cómodo para un evento vinculado a rondas de negocios se presentó durante el Santa Fe Business Forum, que reunió en La Fluvial de Rosario a más de 250 compradores internacionales, 1.000 empresas oferentes y 18 sectores productivos. Según estudios de la industria de exposiciones (CEIR, Exhibit Surveys, Salesforce), hasta el 80% de los contactos que se generan en ferias y rondas no recibe nunca un seguimiento comercial. La velocidad agrava el problema: un estudio con investigadores del MIT sobre más de 15.000 contactos midió que responder en 5 minutos en lugar de 30 multiplica por 21 las chances de calificar a un potencial cliente, y Harvard Business Review calculó, sobre 2,24 millones de contactos, que responder dentro de la primera hora multiplica por 7 esa probabilidad. Aplicada una cuenta conservadora al propio foro, con 20 reuniones por comprador, los expositores estimaron que unas 4.000 conversaciones de esta misma semana podrían quedar sin seguimiento. Este análisis fue planteado por Federico Poiana y Cecilia Ribecco, fundadores de MenteIA, - en la foto arriba- durante la charla "El activo invisible: cómo la inteligencia artificial convierte los datos que tu empresa ya tiene en decisiones que mueven el negocio" que se dio en dicho Foro.

La respuesta a ese problema se mostró en vivo, sin material pregrabado. Sobre una planilla de 200 contactos con la estructura típica que deja una ronda (empresa, país, cargo y una nota breve de cada reunión), la inteligencia artificial clasificó los contactos por potencial comercial, priorizó los diez a contactar en la semana



y redactó los borradores de correo para cada uno en su idioma, retomando lo que cada comprador había pedido en la reunión. Con la misma planilla, un segundo pedido generó un tablero de análisis con la distribución por país, rubro y prioridad - imagen abajo-. El trabajo equivalente, hecho a mano, le insinúa a una pyme entre una y dos semanas de una persona dedicada.

"El negocio más grande de un foro como este es la planilla que nadie va a abrir el lunes. Acabamos de hacer en minutos el trabajo que el 80 % de las empresas no hace nunca, y lo hicimos con datos que ya eran de la empresa", señaló Poiana.

"La IA no exporta por vos y no se toma el vino con el importador: las relaciones comerciales se siguen cerrando entre personas. Lo que hace es devolverte las horas que necesitás para exportar. Por eso hablamos de un activo invisible: valor que las empresas ya generaron, ya pagaron, y no están usando", agregó Ribecco. La charla cerró con tres pasos que cualquier empresa puede dar sin inversión ni equipo técnico, dijeron los especialistas: recuperar la planilla de contactos de su última ronda y pedirle a una IA que la clasifique y priorice, estructurar los pedidos a la herramienta con el método CLARA desarrollado por MenteIA, e identificar dentro del equipo a la persona curiosa que oficie de puente entre la tecnología y la operación.

MenteIA es una empresa rosarina de capacitación y consultoría en inteligencia artificial fundada precisamente por Cecilia Ribecco y Federico Poiana. Entrena equipos de empresas, colegios profesionales e instituciones de Santa Fe y del interior del país con programas prácticos contruidos sobre los casos reales de cada organización. Más información en menteia.com.ar.



Acuerdo Mercosur-UE: una realidad para los alimentos y hasta dónde puede llegar

Algunos tips para entender las nuevas posibilidades del acuerdo Mercosur/UE, con el lema:

"Claves para poner en valor la agroindustria argentina", se puntualizaron en un encuentro organizado conjuntamente por la Federación de Cámaras de Comercio Exterior de la Argentina, FECACERA, la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba, CACEC, Bolsa de Cereales de Córdoba, Cámara de Comercio Italiana en la Argentina e InsightLAC.

La reunión realizada en el Auditorio de CACEC, en el Parque Empresarial Aero-puerto, de la capital cordobesa, fue abierta por el presidente de CaCEC, Marcelo Bechara, - en la foto- acompañado por Alejandro Piccioni, Presidente de Fecacera; Laura Passerini, presidenta de la Bolsa de Cereales de Córdoba y Eduardo Fracanzani y Presidente de la Cámara de Comercio Italiana en Argentina, sección Córdoba. En el panel Mercosur-UE: Presente y futuro de la agroindustria como activo estratégico, que fue moderado Sergio Drucaroff, Director Ejecutivo de CaCEC, expusieron María Victoria Pavichich; Directora Nacional de Política Comercial Externa; Ana Basco, Directora y Especialista en Comercio Internacional de Insight Lac. y Nicolás Maglione, Director de Maglione Hnos y Cía SA.

Bechara relató obviamente, la demora de las negociaciones entre ambos bloques que culminó luego de 25 años. En números, en 2025, Mercosur exportó a la Unión Europea alrededor de U\$56 000 millones de dólares en productos agroindustriales, *"ahí nosotros tenemos una oportunidad"*, dijo el directivo.

Asimismo, en el primer semestre de



este año, Argentina exportó al Mercosur alrededor de 2500 millones de dólares de productos agrícolas. Y ahí Córdoba exporta el 12,5% del total del país. Pero el dato es que el 85% de esa exportación es el complejo agroindustrial y la provincia es líder. *"No solo el desafío es cómo producir y exportar más, sino cómo agregar más valor, es decir: más conocimiento, tecnología, diferenciación, marca país y más servicios y el acuerdo con la UE abre puertas, pero depende de nosotros atravesarlas"*, señaló. También es cierto que los acuerdos no exportan, exportan las empresas, dijo. *"Ahí es donde como Cámara nosotros jugamos el partido, acompañando a las empresas en su innovación y en el incremento de sus capacidades. En la CACEC tenemos las herramientas para bajar a tierra estos instrumentos con un monitor de inteligencia comercial que es un diagnóstico exportador y la posibilidad de tener un mentor para poder compartir conocimientos de experiencias para facilitar y bajar las barreras, además de una ITech para favorecer la innovación o el ICE para formar profesionales"*, señaló.

Por su parte, Laura Passerini, de la Bolsa de Cereales, resaltó también la importancia del mercado de la UE ampliando las posibilidades de escala y especialmente la

oportunidad para la agroindustria, sector que representa 2 de cada 3 dólares de lo que el país exporta.

Al mismo tiempo, la UE representa un mercado exigente en materia de compliance, medio ambiente, trazabilidad y gobernanza y esta es una oportunidad para el desarrollo, la competitividad y para integrar en cadenas comerciales globales, dijo.

"No sólo es necesario producir más y mejor, demostrando el valor de lo que ya producimos. El campo argentino es altamente tecnificado, tiene agricultura de precisión, maquinarias de primer orden, es el alto valor que le aporta la producción argentina al campo y hay que demostrar cómo lo hace", explicó. Asimismo, dijo que el acuerdo es una oportunidad para los servicios y para atraer más inversores al país de un bloque que ya lidera las inversiones en la Argentina.

Por su parte, Eduardo Fracanzani, más conocido por ser director ejecutivo de la Cámara del Maní, es a su vez presidente de la Cámara de Comercio Italiana en Argentina, sede Córdoba. La entidad con unos 35 años de acción en la provincia, puede tener un rol significativo en el marco del acuerdo Mercosur-UE como un canal de comunicación entre el mundo empresarial de Córdoba y la estructura productiva de Italia, y ser este país la puerta hacia Europa, dijo.

Resaltó un reciente encuentro organizado por una entidad oficial italiana que asocia a los países de América Latina bajo el paraguas del Instituto de Comercio Exterior de Italia. En ese marco llegó al país una delegación oficial con cancilleres de la región y empresarios como el titular de la UIA, líderes italianos empresariales con una entidad

que representa a casi 100 empresas italianas que participaron de rondas de negocios en varios sectores productivos, con la energía como protagonista. Allí se destaca la posición de ENI, la estatal de energía italiana y el acuerdo de exportación del gas natural argentino a partir de los próximos años.

El directivo destacó la estructura productiva del interior argentino y particularmente de Córdoba, a la que a veces no se le da la visibilidad que merece. En ese sentido, señaló que la Cámara Italiana esta avanzando con programas específicos, por ejemplo junto con la Universidad Tecnológica Nacional de Córdoba para asegurar a los ingenieros próximos a recibirse, el poder hacer pasantías con empresas italianas, generando además mucha comunicación entre los dos sistemas productivos y esto multiplicará oportunidades.

Explicó cómo es el sistema de cámaras italiano, público-privado, con 100 provincias – equivalente a “departamentos” en la Argentina- que fomentan el desarrollo de las empresas, y tienen también un rol público, incluso la certificación de proyectos empresariales. Al mismo tiempo, hay unas 84 cámaras de comercio italianas en el exterior, reunidas bajo una entidad. En Argentina hay cuatro sedes pero en constante coordinación y representa a la EuroCámara que es la Cámara de Comercio Europea, que reúne a todas las cámaras binacionales en Buenos Aires y nacionales de los países de la Unión Europea.

A su turno, el presidente de FECACERA, Alejandro Piccioni, - en la foto- destacó la agenda que todos los años actualiza la entidad referida a la competitividad del comercio exterior argentino, un documento que lleva a las autoridades nacionales. Reconoce que varios puntos vinculados a las facilidades han sido tenidos en cuenta por el gobierno, pero se necesita otra velocidad. “El acuerdo con la UE es importante, al mismo tiempo de su necesidad de bajarlo

a tierra, para que lo entiendan las empresas de las diferentes regiones del país con las diferentes oportunidades que genera. Nuestro trabajo es, en función a esas oportunidades, trabajar en lo técnico-operativo y comercial con las empresas. Creemos que este es el punto de partida”, señaló.

Detalles

Victoria Pavicich; Directora Nacional de Política Comercial Externa, resaltó la importancia que tiene para el gobierno nacional el pasar de la negociación a la implementación del Acuerdo y que la información sobre el mismo pueda llegar lo más clara posible a las empresas. Los 27 países de la UE, representan el segundo destino de las exportaciones argentinas, y ese bloque es el gran inversor: en 2025 llegaron al país US\$75.000 millones.

Previo al Acuerdo, una de cada cuatro empresas exportadoras, tenían destino en la Unión Europea. Así que, a través de las reducciones arancelarias previstas, se entiende que los envíos se van a multiplicar exponencialmente.

Según datos que maneja el gobierno, en un plazo de 5 años se van a multiplicar los envíos 75% y en un plazo de 10 años llegarán a crecer 122%. En ciertos casos, dijo, desde la entrada en vigor del Acuerdo en mayo, ya hay empresas que tienen un crecimiento trimestral de casi 300%. Resaltó además que 15% de los envíos a la



UE son productos altamente diferenciados. Esto, dijo Pavicich, lo distingue de otros socios comerciales como Vietnam, India o Indonesia con los que también el gobierno nacional entabla acciones comerciales. Por otro lado, entiende que la Unión Europea es un socio que no va a competir con Argentina por costos o por salarios bajos.

Al detallar las características del Acuerdo, señaló que por un lado esta el capítulo de bienes con acceso a mercado, donde están contenidas las ofertas que ambos bloques se otorgaron entre sí, las reglas de origen, medidas sanitarias y de etiquetado, obstáculos técnicos del comercio y defensa comercial. Es decir, regula de qué manera pueden acceder al mercado los productos en cada bloque.

Ya se sabe que las exportaciones argentinas hacia la UE van a estar libres de arancel en un 99% del comercio actual. El 92% de nuestro comercio hacia la Unión Europea va a tener una eliminación total de aranceles, mientras que 74% ya esta en esa situación desde mayo. El resto lo va a obtener en un plazo de 10 años más y hay un porcentaje cercano al 8% que va a ingresar al mercado de la Unión Europea a través de una preferencia fija, es decir, una preferencia parcial, reducción parcial del arancel o a través de una cuota.

Únicamente el 0,3% de las exportaciones hacia la Unión Europea quedaron excluidas del Acuerdo, es decir, no van a tener algún tipo de preferencia al arancel. Contrariamente, la oferta que el Mercosur otorgó a la Unión Europea es absolutamente asimétrica. El 91% de las exportaciones de la Unión Europea hacia el Mercosur van a ingresar libre de aranceles y únicamente el 14% se desgrava inmediatamente desde mayo. Para el resto de los productos, hay un plazo hasta 2041 y el 9% del comercio quedó excluido del acuerdo.

A fin de cuentas, una vez implementados todos los cronogramas de desgravación, la

UE va a mantener únicamente un 0,3% del comercio sin preferencia arancelaria mientras que Argentina se reservó un 9%, sin que aplique preferencia.

Según la funcionaria, esto implica que durante la negociación se logró preservar la sensibilidad del bloque Mercosur y resguardar la producción nacional.

Siguiendo con acceso a mercados, la Unión Europea otorgó cupos para 21 tipos de productos agrícolas. Aquí el Mercosur tiene un sistema a través del cual se administran y se distribuyen las cuotas de exportación, que aún está pendiente de acuerdo interno. Esto hace que por ahora se genere una carrera para llegar primero, *“el primer producto que arriba al puerto y aduana europea es el que va a obtener la ventaja arancelaria que otorga el cupo. Posiblemente para el año que viene podamos tener un acuerdo intra-bloque que distribuya las cuotas”*, dijo.

Las cuotas de carne bovina, tanto enfriada como congelada son las más disputadas a nivel bloque y es lo que más dificulta un acuerdo. Con respecto a las cuotas que el Mercosur otorgó a la Unión Europea, se trata de menos productos y casi en su totalidad son agrícolas a excepción de los vehículos.

En el caso de las cuotas agrícolas, el Mer-

cosur también desarrolló un sistema, que es el que permite distribuir las cuotas de importación y llevar un registro de qué es lo que ingresa. Este sistema lo que evita es que haya importaciones dentro del bloque Mercosur que superen la cuota. Pasado el valor se tributa el arancel pleno. No incluye a los vehículos que ya fueron distribuidos dentro del Acuerdo. Mercosur otorgó una cuota de 50.000 unidades anuales para vehículos de la UE, y Argentina en particular absorbió una cuota de 15.500 vehículos anuales.

En cuanto a reglas de origen, para la funcionaria son las que otorgan la llave para poder acceder a la preferencia arancelaria. Todos los productos del nomenclador tienen ya negociada y acordada una regla de origen. El acuerdo lo que promueve es que los productos sean de origen de alguno de los países parte y no de terceros, evitando la triangulación. Se busca de ese modo facilitar el ensamblaje de las cadenas de valor regionales. Lo que permite es utilizar insumos para la producción en una cadena que ya está bastante ensamblada y agregarse a una cadena europea.

Esto implica que cualquier insumo o producto de cualquiera de los países de la Unión Europea o del Mercosur que se utilice para producir un bien en Argentina

y luego se exporte hacia la Unión Europea ayuda a acreditar el origen y que ese producto pueda obtener la preferencia arancelaria y el beneficio que trae el acuerdo.

El Tratado también establece cláusulas anti-fraude, para evitar esa triangulación.

Para acreditar el origen, se habla de la autocertificación, pero el Mercosur también obtuvo que pueda mantenerse su tradicional esquema de certificación de origen a través de las Cámaras habilitadas por un plazo de 5 años.

En cambio, la UE puede emitir una declaración de origen.

Pavicich señaló en ese sentido, que desde principios de este año la Subsecretaría de Comercio Exterior, generó un mecanismo absolutamente sencillo, fácil y gratuito que funciona a través del TAD, donde cualquier productor o exportador ingresa y vuelca información sobre el producto que pretende exportar y obtiene en el momento, cumpliendo con los requisitos, una declaración de origen.

También dijo que a través de la VUCE, se está volcando toda la información del Acuerdo con el aporte de los distintos organismos involucrados en la operativa del comercio exterior.

Por su parte, Ana Basco, Directora y



Servicios de Pilotaje en el Río Paraná

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

Comunicación y coordinación

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

Traslados acuáticos y terrestres

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

Practicaje

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

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

Especialista en Comercio Internacional de Insight Lac, - en la foto- profundizó en el tema y señaló que el Acuerdo se cerró en un contexto geopolítico marcado por la guerra comercial entre China y Estados Unidos -donde Europa apuntó a buscar aliados-, y con la aceleración de la transición energética a partir del conflicto entre Rusia y Ucrania, con la imposibilidad del bloque de importar gas desde ese origen. Para esa transición energética se necesitan minerales críticos que el Mercosur ofrece.

Particularmente en la relación entre ambos bloques, señaló que hay asimetrías. La UE tiene un ingreso per capita promedio de U\$43.000 contra U\$13.000 de la Argentina. Asimismo, con el bloque europeo hay un déficit comercial de U\$1000 millones. La buena noticia para Córdoba es que el 85% de lo que se exporta son bienes agroindustriales, sector que debe aprovechar la oportunidad. Destacó que el acuerdo es mucho más ventajoso en cuanto a reducción de posiciones arancelarias que los que firmó Europa con Centroamérica o países como Colombia, Ecuador o Perú.

En el caso de los productos de la agroindustria, 70% de las posiciones arancelarias se desgravaron desde el primer momento en mayo de este año y un 14% se va a ir desgravando de 4 a 10 años. Advirtió, sin embargo, que dentro del acuerdo se imponen normativas muy exigentes, como, por ejemplo, cumplir con el Pacto Verde europeo, y uno de sus pilares es no producir en un área que fue deforestada desde el 31 de diciembre del 2020 en adelante. Otra obligación, es cumplir con el mecanismo de ajuste de carbono en frontera; una especie de arancel adicional en función de la huella de carbono. Esto afecta a productos como ser fertilizantes. También se incluyen medidas sanitarias y fitosanitarias con límites máximos de residuos que se han bajado.

Argentina exportó en los últimos 6 meses aproximadamente 5.000 millones de



dólares. Esto implica un 19% más al valor del mismo período del año pasado y un 12% si consideramos el promedio de los últimos 5 meses. De estos U\$5.000 millones, aproximadamente U\$2500 millones, vienen del sector agroindustrial que es un 30% superior al del mismo periodo del año pasado y un 14% más en volumen. Un dato interesante es que el promedio de la tonelada que se exportó es de U\$600; valor 39% superior al promedio de los últimos años. En el caso de la miel se exportó 88% más, - pasó de un arancel de 17 al 0% y está dentro de una cuota que tiene 7.500 toneladas el primer año y llega a 45.000 toneladas en los próximos 5 años-. El langostino creció 60%, merluza 51%, carne bovina 35%.

Basco advirtió sobre las diferencias en los países del Mercosur sobre la distribución de la cuota de carne bovina. Paraguay pide un reparto igualitario, Brasil una distribución según la participación de cada país en el comercio mundial y Argentina y Uruguay, en función del historial de exportaciones a la Unión Europea.

Brasil, por ejemplo, tuvo un problema con un despacho de carne bovina porque no pudo demostrar trazabilidad o sea la inexistencia de antimicrobianos. No es que se detectaran. *“Esto demuestra que se empieza a notar la presión de algunos estados europeos que aparecen como exagerados”*, dijo Basco.

Señaló el caso del éxito del crecimiento de las exportaciones de langostino, que ingresó a una cadena de valor dentro del Mercosur para llegar a la UE. Esto tiene que ver, dijo,

con que parte del langostino que se extrae del Mar Argentino va al puerto de Rawson y se exporta a Paraguay aprovechando las ventajas impositivas que tiene este país para hacer el procesado, el empaquetado, el congelado y calibrado y de allí salir a Europa. De hecho, la empresa es de capitales españoles, invirtió 13 millones de dólares en Paraguay y hoy tiene capacidad para producir 24 toneladas de langostinos por día y emplea aproximadamente 500 empleados. *“Es un caso concreto de cómo se ha permitido generar un encadenamiento intra Mercosur”*, dijo.

Hay que advertir, no obstante que los beneficios no son tan bien vistos desde cierta parte de la "biblioteca"; en la medida en que el valor agregado y el empleo se van de la Argentina.

Particularmente referido a Córdoba, la investigadora señaló que la Cancillería espera que en los primeros años del acuerdo, las exportaciones al bloque europeo crezcan 9%. Los productos más dinámicos son maíz, maní, aceite de maní, miel natural, aceite de soja y de girasol - estos con cuotas-.

En el caso del maíz, por ejemplo, se desgravó desde el primer día al 0% el arancel y hay una cuota de 1 millón de toneladas para los próximos 5 años.

Como párrafos destacados, señaló que la autocertificación es importante, pero de alguna manera traslada la responsabilidad a las empresas.

Respecto a las PYMES, advirtió que los costos de cumplimiento son fijos y no son proporcionales en función de la escala de las empresas. *“Es necesario reforzar la asistencia y necesitamos apoyo de organismos internacionales y también de organismos públicos locales para ayudar a las Pymes a poder cumplir con todas las normativas que son exigentes, especialmente las sanitarias”*, señaló.

En ese sentido, volvió a insistir sobre una

mayor presión de la UE. La Comisión Europea prevé aumentar más de un 100% las auditorías en terreno a terceros países y más del 60% los controles a puestos fronterizos europeos. Allí, dijo, la Argentina ya está a la mira con algunos residuos en productos animales, en maní, frutos y carne aviar. *“El rol del sector público es fundamental trabajando siempre con las cámaras del sector privado en esta materia”*, dijo y advirtió que los sectores privados están tomando la delantera frente a estos riesgos y se lograron avances. También se avanza en un acuerdo por la distribución del cupo de la carne en la región.

Tareas pendientes: prepararse con la autocertificación, demostrar acumulación de origen si existen insumos de otros países del Mercosur; mapear si corresponde cuota o no, revisar trazabilidad, -es decir todas las normativas que hay que cumplir para que el producto entre en la Unión Europea-, mapear el impacto real, es decir si el costo de implementar las normativas es mayor que la ventaja de la desregulación arancelaria, - quizá haciendo un balance a alguna empresa no le valga la pena exportar a la UE-; invertir en valor agregado que es la mayor oportunidad que da el Acuerdo para el país. Recordó además que va a haber

unos 1800 millones de dólares de asistencia técnica y financiamiento de Europa hacia los países del Mercosur para que puedan ir hacia la transición digital y energética, pero en el marco del acuerdo Unión Europea - Mercosur debieran aplicarse para que puedan cumplir con todas estas normativas. Finalmente, dijo que se debe seguir trabajando en la competitividad estructural. *“No tiene ningún sentido bajar aranceles, si no mejora la competitividad. Hay muchos avances que se han hecho en los últimos dos años en este sentido, pero creemos que es fundamental seguir trabajando en temas de financiamiento; impuestos e infraestructura”*, cerró.

Finalmente, como ejemplo de empresa que ya hace años lidera exportaciones a la UE, Nicolás Maglione, Director de Maglione Hnos y Cía SA, desarrolló la evolución de las exportaciones de maní a ese bloque. En ese sentido, señaló como un hito para las empresas el comienzo de este siglo cuando Argentina empezó a exportar maní blanqueado, agregando valor a lo que se enviaba previamente. Entiende que las exigencias en cuanto a control en la UE seguirán en aumento, más allá de lo demandante del consumidor europeo. Recordó además que Argentina hoy es el proveedor número uno

de Europa y de hecho en promedio el 70% de maní que consume la Unión Europea es de origen argentino y esto se llegó con adaptación a las reglas de juego, dijo.

Curiosamente Argentina es líder mundial en exportación de maní – aunque no ocupe los primeros lugares en producción-, y a esto se llegó con tecnología e innovación de forma de competir en costos.

Una recomendación que quedó del encuentro: con el Acuerdo las empresas tienen que ser competitivas para llevar un nivel de escala para proveer a 500 millones de consumidores, un nivel muy superior a pensar sólo en una provisión nacional.

Estaremos preparados?.



Centro de Navegación
ARGENTINA

A postularse: Nueva edición de premios "Córdoba en el mundo"

La Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CaCEC) junto a la Agencia ProCórdoba ponen en marcha una nueva edición de los Premios Córdoba en el Mundo, una iniciativa que busca visibilizar y reconocer a empresas y referentes que, desde distintos sectores y actividades, contribuyen a proyectar la producción, los servicios, la innovación y el talento de Córdoba hacia los mercados internacionales. Las postulaciones para la edición 2026 estarán abiertas hasta el 23 de octubre. Este año, la convocatoria contempla ocho categorías que permiten poner en valor diferentes recorridos dentro del ecosistema exportador provincial, desde empresas con una trayectoria consolidada hasta aquellas que abrieron nuevos mercados, incorporaron innovación o se destacan en sectores estratégicos.

Entre las distinciones se encuentra el Premio Sector Agronegocios, que reconoce a empresas agroindustriales que hayan logrado consolidar y expandir su presencia internacional a través de productos de mayor valor agregado, innovación en sus procesos y una gestión sostenible de su actividad exportadora. El Premio Sector Industrial, en tanto, distingue a compañías que compiten internacionalmente mediante productos diferenciados y de alto valor agregado, una estrategia comercial sólida y decisiones de inversión que fortalecen su competitividad y la de su entorno productivo.

El Premio Sector Economía del Conocimiento está orientado a empresas de base tecnológica que proyectan conocimiento y talento local hacia el mundo mediante soluciones escalables, modelos innovadores y una capacidad sostenida de crecimiento en mercados internacionales. Por su parte,

el Premio a la Innovación reconoce a firmas que hayan incorporado una innovación relevante en sus productos, servicios, procesos o modelos comerciales y que, a partir de ella, generen nuevas oportunidades o fortalezcan su desarrollo internacional.

También se entregará el Premio al Pionero Exportador, destinado a empresas que hayan logrado abrir camino en mercados internacionales poco explorados para su sector, superando desafíos de inserción y generando nuevas oportunidades comerciales.

La edición 2026 tiene además el Premio Mujer en el Comercio Internacional, que reconoce a mujeres por su liderazgo, trayectoria y contribución al desarrollo internacional de empresas, así como por su capacidad para impulsar nuevas oportunidades dentro del ecosistema del comercio exterior.

Otra de las categorías que se incorpora es el Premio Servicio COMEX, dirigido a empresas prestadoras de servicios que contribuyen al desarrollo del comercio internacional de sus clientes mediante soluciones que mejoran, facilitan o potencian sus operaciones y procesos de internacionalización.

Finalmente, el Premio Fulvio Pagani a la Trayectoria Exportadora reconoce la excelencia, el crecimiento sostenido y el impacto socioeconómico alcanzado por una empresa en los mercados internacionales.

La convocatoria tendrá una modalidad mixta. Las empresas interesadas podrán autopostularse, presentando su historia, experiencia y principales logros.

Al mismo tiempo, se podrán presentar candidaturas a través de terceros: cámaras, instituciones, bancos y otros actores vinculados al comercio exterior podrán proponer empresas que consideren merecedoras de alguno de los reconocimientos. En

esos casos, se contactará a la organización nominada para validar su participación y completar la información correspondiente. Los ganadores serán reconocidos el 5 de noviembre.

Para postularse: <https://forms.gle/eX6U-66DiUFN6C9wM9>

Bases y condiciones: <https://drive.google.com/file/d/1nS2qsvQo5ZLx5dcNFQWIM-JulGKuhsCh/view>

Comex Day

La entrega de los Premios Córdoba en el Mundo es parte del Comex Day 2026, que se desarrollará el 5 de noviembre como una jornada integral dedicada al ecosistema exportador. La propuesta combinará actualización estratégica, oportunidades de mercado, herramientas para la internacionalización, tecnología, formación, experiencias empresariales y espacios de vinculación. El encuentro buscará reunir a empresas, profesionales, estudiantes, instituciones y prestadores de servicios vinculados al comercio exterior para abordar los desafíos actuales de la internacionalización y acercar tendencias, herramientas y experiencias aplicables a la realidad de las empresas cordobesas. La programación prevé charlas y paneles sobre mercados y oportunidades, operatoria y logística, economía, inteligencia artificial aplicada al comercio internacional y casos concretos de empresas exportadoras.

Alianza para implementar sistemas de control OCR en operaciones portuarias de Latinoamérica

AllRead, compañía especializada en automatización de accesos portuarios con inteligencia artificial, y TIP Latam, integrador de sistemas centrado en la modernización de puertos, aeropuertos e infraestructuras logísticas, han anunciado una alianza estratégica para implantar sistemas de control OCR (reconocimiento óptico de caracteres) de última generación en las operaciones portuarias de Venezuela y el resto de la región. En el marco de este acuerdo, TIP Latam asumirá el desarrollo comercial del proyecto, así como la integración de hardware y sistemas sobre el terreno.

Por su parte, AllRead aportará su software de captura de datos (números de contenedores, detección de daños, presencia de mercancía peligrosa, etc.) y automatización de accesos, tecnología ya desplegada en otros mercados de la región.

“Los 25 puertos de Venezuela ocupan una posición geográfica estratégica como puerta de entrada al Caribe y a Sudamérica. Esta colaboración contribuirá a modernizar su infraestructura e impulsará el crecimiento en todo el sector.”, señaló al respecto Adriaan Landman, CEO de AllRead

El acuerdo se enmarca, además, en la expansión de AllRead por América Latina, donde la compañía ya ha implantado sus soluciones en puertos y terminales de Brasil, Argentina, Ecuador, Chile y México.

Más información en www.allread.ai



De izquierda a derecha: Ruben Fernández (Sr. Business Development Manager AllRead), Adriaan Landman (CEO AllRead), Antonio Campos (Director Financiero TIP Latam), Joao Oliveira (Head of Operations AllRead)



¡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

MEGATRADE

EDICIÓN 35 ANIVERSARIO

EDICIÓN ESPECIAL OCTUBRE

35° ANIVERSARIO

Excelente oportunidad para unirse a la “comunidad Megatrade” participando en la edición aniversario del medio digital más prestigioso del comercio exterior, la logística, el shipping y los puertos de la región.

Se trata del tradicional número de Megatrade que ya es un clásico; con lo mejor de las nuevas tendencias en el comercio internacional y la logística que lo sostiene, con pensamientos estratégicos sobre cómo insertar el nuevo chip a la realidad global.



 Reserva tu espacio ya



Publica: Fin de octubre '26



Fecha de cierre fin septiembre



contacto@revistamegatrade.com.ar



+54 911 4043 3288