

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

MEGATRADE

Año XXXIV Nro. 408 Enero 2026

www.revistamegatrade.com.ar

@ReMegatrade

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

Hace falta un plan de infraestructura para la logística exportadora?

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

CARNE VACUNA Y LA BUENA SEÑAL DE CHINA

APRENDER DEL REY DE LA MANIOBRA DE BUQUES

LA LOGISTICA AUTOMOTRIZ EN SU LABERINTO

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

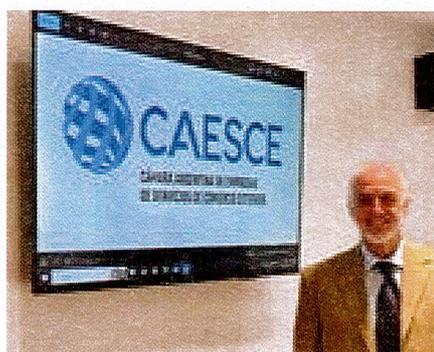
Megatrade: Luego de unos años de labor, se ha abierto más diálogo desde la Cámara con las autoridades del comercio exterior en estos tiempos?

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

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

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

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



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

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

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

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

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

despachantes...

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

Sólo por algunos comentarios que aparecen en algunos medios; este sistema puede promover que se utilice la facilidad que es para uso personal sin impuestos hasta US\$ 400 y aprovecharla para importar para el comercio. Al mismo tiempo, no sé hasta dónde hay un control de valor exhaustivo en lo que se importa bajo esta modalidad.

Entiendo que se quiera utilizar la importación para controlar los precios domésticos, pero como dije, hay que seguir de cerca esto para que no se transforme en una competencia desleal y que no pegue en el nivel de actividad industrial y comercial interna.

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

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

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

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

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

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

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

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

Al mismo tiempo, se advierte la falta de un



plan estratégico sobre la logística vinculada a las exportaciones.

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

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

Es un ejemplo inverso que incluso lo planteé con la producción de Vaca Muerta. Hace mucho tiempo que se sabía que en Vaca Muerta había reservas de gas y petróleo en fracking. Pero cuánto se tardó en implementar el gasoducto para su salida?. Si el Estado hubiera impulsado su construcción en su momento, ya estaríamos exportando hace cinco años miles de millones de dólares más.

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

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

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

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

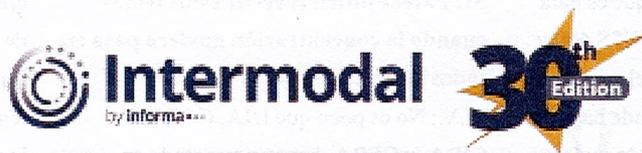
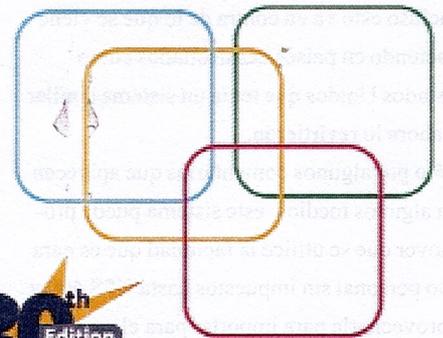
En los puertos up river se generó mucha capacidad, en los trenes se retrocedió – más allá de que hoy hay interés de mineras y cereales por el Belgrano-

Pero hay que plantearse para dónde quiere ir la Argentina y

cómo hacerlo, y además cómo participan los privados.

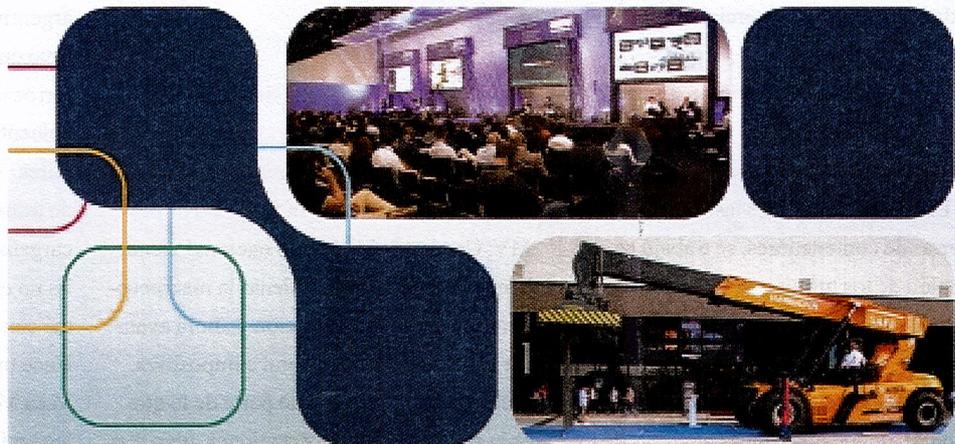
De todos modos, entiendo que el país va camino a ser un gran exportador, porque a la agroindustria, se le agrega la energía y la minería.

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



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

APRIL | 14-16
2026
Distrito Anhembi
São Paulo, Brazil





**GET YOUR
TICKET
NOW**



INTERMODAL.COM

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

M: Y cómo estamos en importación?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Servicios de Pilotaje en el Río Paraná

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

Comunicación y coordinación

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Lo bueno de la facilitación y la eliminación de trabas

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Infraestructura; el cobre que fue y puede volver a ser

Vaccari detalla un ejemplo muy puntual sobre la necesidad de invertir en infraestructura y el tiempo que se ha perdido.

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

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

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

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

para llevar el mineral desde la mina hasta la estación de tren más cercana donde hacían la fundición, y los lingotes los llevaban por tren al puerto. En ese entonces, los vagones llegaban hasta el muelle al lado del barco. Esa operación, tan compleja, se concretaba gracias a que el tren funcionaba. Hoy esa operación, en ese contexto de principios del siglo pasado parece inimaginable. Dice que, pasados tantos años, la rodocrosita y no el cobre, baja en camión por un camino de ripio.

Símbolo de lo que no se ha hecho.