

La logística comienza en las personas - Logistics Begins with People

PROTAGONISTA

PUERTOS, LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y COMERCIO EXTERIOR

Gerente de Operaciones
Katoen Natie Terminal TCP

Carlos Muñoa
Uruguay

Fundador
Grupo Ras
Ruben Azar
Uruguay

Presidente
Tirapu SA

Cr. Luis San Martin
Uruguay

Gerente Comercial
Almasol
Melissa Lombardo
Paraguay

GUÍA
LOGÍSTICA
Y DE COMERCIO EXTERIOR

TodoLOGÍSTICA
Marketing & networking

DRIVING CONNECTIONS THAT TRANSFORM INDUSTRIES | IMPULSAMOS CONEXIONES QUE TRANSFORMAN INDUSTRIAS



Head of Sales
para Argentina,
Uruguay y Paraguay
A.P. Moller - Maersk
Santiago Larzábal



Presidenta del Consorcio
de Gestión del Puerto
de Dock Sud
Carla Monrabal
ARGENTINA



Presidente
Administración
Nacional de Puertos - ANP
Ing. Pablo Genta
URUGUAY



Gerente de Logística
Punto Farma
Christian Ortiz
PARAGUAY



Leader Supply
& Demand Planning
Unilever
Luis Dávalos
PARAGUAY

Queridos lectores,

América Latina se prepara para una nueva etapa. En cada puerto, en cada parque industrial, en cada corredor logístico, se está gestando una transformación que trasciende fronteras: una región que aprende a competir cooperando, que entiende que la integración no es una consigna, sino una estrategia de futuro.

2026 ya no se percibe como un horizonte lejano. Es el punto de convergencia de proyectos, inversiones y decisiones que hoy están tomando forma. Los países del Cono Sur avanzan hacia una logística más conectada, digital y sostenible. Nuevas alianzas público-privadas, plataformas tecnológicas compartidas y espacios de innovación —como el UHUB País Logístico y los Encuentros de Protagonistas— consolidan un ecosistema donde la eficiencia se mide tanto en tiempos como en confianza.

Desde esta edición, Revista Protagonista refuerza su mirada regional. Uruguay profundiza su rol como hub atlántico, Paraguay impulsa su conectividad fluvial y su agenda industrial, Argentina busca optimizar su matriz exportadora, y Brasil acelera la digitalización portuaria. Cada uno aporta una pieza a un tablero que, integrado, puede multiplicar las oportunidades para toda la región.

La transformación ya no es solo tecnológica. Es cultural. Los protagonistas de esta edición —empresas, autoridades y profesionales— comparten una convicción: que el desarrollo sostenible se construye con visión, cooperación y talento.

Queremos agradecer a quienes nos acompañan con su apoyo, su confianza y sus ideas. Gracias a ustedes, Protagonista sigue siendo un punto de encuentro donde el conocimiento circula, las historias inspiran y las oportunidades se multiplican.

Los invitamos a recorrer estas páginas con la misma energía con la que los puertos se modernizan, las industrias innovan y los equipos humanos lideran el cambio.

Porque el futuro no está a la vuelta de la esquina: ya comenzó, y se construye en red.



Ing. Mario Alonso

Todologista Marketing & networking

Editores de las publicaciones: Guía Logística y Revista Protagonista.

Organizadores de los eventos: Encuentro de Protagonistas y U-HUB

Productores de los medios digitales: Power Meeting y TodologistaNEWS

WhatsApp: +598 93 870 150 - Correo electrónico: mario@todologista.com

Dear Readers,

Latin America is gearing up for a new chapter. At every port, in every industrial park, along every logistics corridor, a transformation is underway—one that transcends borders. A region is emerging that knows how to compete by collaborating, recognizing that integration is not a slogan but a forward-looking strategy.

2026 no longer feels like a distant horizon. It's becoming the convergence point for projects, investments, and decisions that are already taking shape. The countries of the Southern Cone are moving toward a logistics model that is more connected, digital, and sustainable. New public-private partnerships, shared tech platforms, and innovation hubs—such as UHUB País Logístico, The Box, and the Encuentros de Protagonistas—are solidifying an ecosystem where efficiency is measured not only in time but in trust.

Starting with this edition, Revista Protagonista is broadening its regional perspective. Uruguay is deepening its role as an Atlantic hub, Paraguay is boosting its river connectivity and industrial agenda, Argentina is working to optimize its export model, and Brazil is fast-tracking port digitalization. Each country brings a key piece to the table, and together, they can unlock greater opportunities for the entire region.

This transformation is no longer just technological—it's cultural. The leaders featured in this edition—companies, government officials, and professionals—share a common conviction: that sustainable development is built through vision, collaboration, and talent.

We're deeply grateful to those who support us with their trust, insight, and partnership. Thanks to you, Protagonista remains a space where knowledge flows, stories inspire, and opportunities grow.

We invite you to explore these pages with the same momentum that's driving port modernization, industrial innovation, and leadership from teams across the region.

Because the future isn't just around the corner—it's already here, and it's being built together.





PORTMIAMI™

PUERTA DE ENTRADA GLOBAL DE LAS AMÉRICAS



MIAMI-DADE
COUNTY

La logística comienza en las personas

Logistics Begins with People



ANUNCIANTES

AAPA	49
AGENCIA SALLUSTRO	79
AIR CARGO AMERICAS	55
AMS	11
ARTURO ARAUZ	71
ASSEKURANSA	25
BOLUDA TOWAGE	36
BROU	35
CORPORACIÓN NAVÍOS	31
EXPOCARGA 2025	61
FEDERAL JUST IN TIME	47
INFOPORT	27
INTERMODAL	43
KRAFTONE	41
MELHUS	67
NN LOGÍSTICA	45
PLAN DE MARKETING	83
PORT EVERGLADES	5
PORT MIAMI	3
POSSUM	59
POWER MEETING	81
PRODEVELOP	21
PUERTO DOC SUD	17
PUERTO LA PLATA	13
PUERTO SEGURO	9
SSA MARITIME	53
TAMIBEL GROUP	15
TCP	23
TGM	19
TODOLOGISTICA	29
TODOLOGISTICANEWS	33
TRADEX	63
UHUB	75
WORLD SOLUTIONS	65
ZONAMERICA	73

CONTENIDO / CONTENTS

Presidente Administración Nacional de Puertos ANP- URUGUAY- Ing. Pablo Genta	8
Presidente Consorcio de Gestión del Puerto La Plata	
Presidente Consejo Portuario Argentino- ARGENTINA- José María Lojo	12
Presidenta del Consorcio de Gestión del Puerto de Dock Sud- ARGENTINA- Carla Monrabal	16
Gerente de Operaciones Katoen Natie Terminal TCP- URUGUAY- Carlos Muñoa	20
Director de Relaciones Públicas Corporativas Katoen Natie- URUGUAY- Fernando Correa	20
Head of Sales para Argentina, Uruguay y Paraguay A.P. Moller- Maersk Santiago Larzábal	30
Fundador Grupo Ras- URUGUAY- Ruben Azar	34
Gerente de Operaciones Belcastel- Paraguay- Daniel Collante	40
Gerente Comercial Almasol- Paraguay- Melissa Lombardo	44
Gerente de Logística Punto Farma- PARAGUAY- Christian Ortiz	48
Global Industry Lead transport logistic & air cargo exhibitions	
Messe München GmbH- Dr. Robert Schönberger	52
Presidente Tirapu SA- URUGUAY- Cr. Luis San Martín	56
Director TRADEX INTERNATIONAL- URUGUAY- Ing. Enrique Trapp	62
Gerente Comercial SkyCop- Paraguay- Gabriel Poggi	64
Director Transur- URUGUAY- Eduardo Gularte	68
Logistics Player in Pacific Connection"	68
THE BOX: donde la innovación se hace tangible	72
Leader Supply & Demand Planning Unilever- Paraguay- Luis Dávalos	76

Revista Protagonista del Sector Puertos, Logística, Transporte y Comercio Exterior es un producto de TodoLOGÍSTICA, Marketing & networking

Revista Protagonista — focused on the Ports, Logistics, Transportation, and Foreign Trade sectors — is a publication by TodoLOGÍSTICA, Marketing & Networking.

TodoLOGÍSTICA
Marketing & networking

Director / Editor

Mario Alonso
mario@todologistica.com

Responsable Diseño / Publicidad

Alvaro Alonso
alvaro@todologistica.com

Coordinador de Contenidos

Laura González

Administración

Valentina Alonso
valonso@mercosoft.com

Periodistas

Macarena Alonso
Laura González

Equipo comercial

Juan Lessa | jlessa@mercosoft.com
Rafael Pereira | rafael@todologisticaneWS.com
Alvaro Sienra | alvaro.sienra@revistaprotagonista.com
Gerardo Chanadari | gchanadari@todologisticaneWS.com
Valentina Alonso | valonso@mercosoft.com

Aclaración

Las opiniones vertidas en los artículos firmados, no tienen por que ser necesariamente compartidas; ni por los anunciantes, ni por el equipo editorial de Revista Protagonista, sólo muestran el punto de vista personal del autor.

Disclaimer

The views expressed in signed articles do not necessarily reflect those of the advertisers or the editorial team of Revista Protagonista; they solely represent the personal opinion of the author.



**KEEPING YOU ABOVE
THE COMPETITION**

**INDUSTRY-LEADING
CRANE RELIABILITY**

**CHOICE OF
TERMINALS**

**QUICK TRUCK
PROCESSING**

**VIRTUALLY ZERO
SHIP WAIT TIME**

**SHORT SHIPPING
CHANNEL**

**PROXIMITY TO CARIBBEAN/
SOUTH AMERICA**

**SUPERB INTERMODAL
CONNECTIONS**

Perfectly Positioned

Ranked in the top 20% of ports worldwide for operational efficiency, according to World Bank's latest *Container Port Performance Index*, Port Everglades offers you unrivaled access to your markets through direct highways, rail and a short entrance channel. Here, you'll enjoy complete multi-modal connections, fast and efficient operations, quick truck turnarounds and superior crane uptime. Port Everglades puts you on the path to profits.

We'll take it from here.



PortEverglades.net

Encuentro
de Protagonistas 2025

CAPÍTULO PARAGUAY
AGOSTO 2025

"Paraguay, un ecosistema de crecimiento y colaboración"

Encuentro de Protagonistas 2025

"Paraguay, un ecosistema
de crecimiento y colaboración"

GOLD SPONSORS



KATOEN NATIE
TERMINAL CUENCA DEL PLATA

PLUSCARGO
A member of GRUPO RAS



TRADEX
INTERNATIONAL



UTILAJE
OPERADOR PORTUARIO Y LOGÍSTICO

www.encuentrodeprotagonistas.com



OFFICIAL SPONSORS



OFFICIAL MEDIA

PROTAGONISTA
PORTOS, LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y COMERCIO EXTERIOR

MEDIA PARTNERS

GUÍA LOGÍSTICA
Y DE COMERCIO EXTERIOR

INTERNATIONAL POWER MEETING

Todología
NEWS

SUPPORTERS



Todología
Marketing & networking



PRESIDENTE
ADMINISTRACIÓN
NACIONAL DE PUERTOS
ANP
URUGUAY

Ing. Pablo Genta

NO SOMOS RIVALES: “LA CLAVE ESTÁ EN LA ESPECIALIZACIÓN Y LA COMPLEMENTACIÓN”

WE ARE NOT RIVALS
“THE KEY LIES IN SPECIALIZATION AND COMPLEMENTARITY.”

PABLO GENTA NO NECESITA PRESENTACIÓN EXTENSA. QUIENES CONOCEN LA HISTORIA RECIENTE DE LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE EN URUGUAY SABEN QUE HA OCUPADO LUGARES CLAVE, DESDE EL MINISTERIO DE TRANSPORTE HASTA SU ACTUAL ROL COMO PRESIDENTE DE LA ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE PUERTOS. PERO EN EL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS PARAGUAY SE PRESENTÓ DE OTRO MODO: COMO ABUELO, COMO GESTOR REINCIDENTE, Y COMO ALGUIEN CONVENCIDO DE QUE TODAVÍA HAY TIEMPO —PERO NO MUCHO— PARA HACER LAS COSAS MEJOR.

PABLO GENTA HARDLY NEEDS A LENGTHY INTRODUCTION. ANYONE FAMILIAR WITH THE RECENT HISTORY OF LOGISTICS AND TRANSPORTATION IN URUGUAY KNOWS HE HAS HELD KEY POSITIONS—FROM THE MINISTRY OF TRANSPORT TO HIS CURRENT ROLE AS PRESIDENT OF THE NATIONAL PORT ADMINISTRATION (ANP). BUT AT THE ENCUESTRO DE PROTAGONISTAS IN PARAGUAY, HE INTRODUCED HIMSELF DIFFERENTLY: AS A GRANDFATHER, AS A REPEAT MANAGER, AND AS SOMEONE CONVINCED THAT THERE'S STILL TIME—THOUGH NOT MUCH—TO DO THINGS BETTER.



Más integración, menos competencia absurda

En un tono enfático, Genta advirtió contra la tentación de ver a los puertos como rivales. “Si seguimos mirando la Hidrovía en clave de competencia entre puertos, no vamos a avanzar. La clave está en la especialización, en la complementación”. Según su visión, cada puerto debe aportar su fortaleza al sistema. Y el crecimiento vendrá del trabajo conjunto, no de las batallas tarifarias.

More Integration, Less Pointless Competition

With conviction, Genta warned against the tendency to view ports as rivals. “If we keep looking at the Hidrovía through a lens of port-to-port competition, we’re not going to move forward. The key is specialization and complementarity.” In his view, each port should contribute its strengths to the system—and progress will come through collaboration, not rate wars.

Una región que navega, pero sin timonel

“Hoy la Hidrovía funciona... pero con dificultades”, reconoció. Las decisiones importantes, dice, están demoradas. El Comité Intergubernamental —el órgano político del acuerdo— se reúne poco y decide menos. Las asimetrías, los sobrecostos inesperados, y la falta de criterios técnicos comunes hacen que el sistema avance, pero a los tumbos.

Su propuesta es clara: la Hidrovía necesita un gerente. “Alguien que vea qué está pasando, que actúe con profesionalismo, que coordine de verdad entre puertos y países”, afirmó. Y agregó: “No podemos seguir tomando años para definir cosas como el dragado, el balizamiento o la longitud de los convoyes”.

El caso uruguayo: barcasas, escáneres y gestión regional

Desde el lugar que le toca, Genta identifica tres ejes claves para Uruguay:

1. Limitaciones a trenes de 16 barcasas, que obligan a reducir a 12 al llegar a San Lorenzo, generando ineficiencias que afectan costos logísticos. “Estamos trabajando en una navegación experimental y simulaciones con Prefectura para resolverlo”, explicó.

A Region That Sails, but Without a Helmsman

“Today, the Waterway is operating... but with difficulties,” he admitted. Important decisions, he said, are being delayed. The Intergovernmental Committee—the political body of the agreement—meets rarely and decides even less. Asymmetries, unexpected extra costs, and the lack of shared technical criteria make the system move forward, but in fits and starts.

His proposal is clear: the Waterway needs a manager. “Someone who understands what’s happening, acts professionally, and truly coordinates among ports and countries,” he stated. And he added: “We can’t keep taking years to decide on things like dredging, buoy placement, or convoy length.”

The Uruguayan Case: Barges, Scanners, and Regional Management

From his current position, Genta identifies three key areas for Uruguay:

1. Barge train limitations: Restrictions on 16-barge convoys, which must be reduced to 12 upon reaching San Lorenzo, creating inefficiencies that impact logistics costs. “We’re conducting experimental navigation and simulations with the Coast Guard to resolve this,” he explained.




Equipo preparado
para todos los
desafíos logísticos

PUERTO SEGURO
FLUVIAL

✉ comercial@psf.com.py

☎ +59521 2381627

📍 Ruta PY19 Villeta - Pilar, Km 4,5
Villeta - Paraguay

🌐 www.puertosegurofluvial.com

PUERTO SEGURO
SOLUCIÓN LOGÍSTICA S.A.

✉ comercial@puertoseguro.com.py

☎ +59521 2381646

📍 Mcal. Estigarribia esq. Paseo de Fátima.
Mariano Roque Alonso - Paraguay

🌐 www.puertoseguro.com.py













2. Escaneo de contenedores en Montevideo, tema sensible para Paraguay y para las navieras. Genta reconoció que existía una percepción errónea de escaneo total, y explicó que el escaneo obligatorio solo aplica al 100% del tránsito terrestre, pero no al fluvial. Sin embargo, el costo logístico por movimientos de contenedores puede escalar hasta USD 500. La ANP está trabajando junto a la Dirección Nacional de Aduanas y actores privados para mitigar este impacto

2. *Container scanning in Montevideo: A sensitive issue for Paraguay and for shipping lines. Genta acknowledged there was a mistaken perception of total scanning and clarified that mandatory scanning applies to 100% of land transit, not to river shipments. However, container handling costs can climb up to USD 500. The ANP is working with the National Customs Directorate and private stakeholders to mitigate this impact.*

3. Rondas activas de diálogo: Junto al INALOG y el Centro de Navegación, la ANP ha iniciado mesas de trabajo con cámaras, importadores, operadores y navieras para identificar problemas reales y mejorar la propuesta de valor del sistema portuario uruguayo.

3. *Active dialogue rounds: Together with INALOG and the Navigation Center, the ANP has launched working groups with chambers, importers, operators, and shipping companies to identify real problems and strengthen the value proposition of Uruguay's port system.*

Dragado: entre la cooperación y la política

Dredging: Between Cooperation and Politics

Genta defendió un modelo compartido de gestión y financiamiento del dragado, como el que rige en el Río Uruguay entre Uruguay y Argentina a través de la CARU. Para la Hidrovía, propone una licitación integral, liderada por el Comité de la Hidrovía, y financiada con peajes. "No puede depender de lo que necesite cada país en cada momento. Tiene que ser una política común".

Genta defended a shared model for dredging management and financing, similar to the one operating on the Uruguay River between Uruguay and Argentina through CARU. For the Waterway, he proposes a comprehensive tender process, led by the Waterway Committee and financed through tolls. "It can't depend on what each country needs at a given moment. It has to be a common policy."

Cerró con un llamado firme: "Si desde arriba no reaccionamos, empujemos desde abajo. Que sean los usuarios, los operadores, los que exijan que esto funcione". ●

He closed with a firm call to action: "If those at the top don't react, then let's push from below. Let the users, the operators, be the ones demanding that this system works." ●

"Si desde arriba no reaccionamos, empujemos desde abajo. Que sean los usuarios, los operadores, los que exijan que esto funcione".

"If those at the top don't react, then let's push from below. Let the users, the operators, be the ones demanding that this system works."

En AMS representamos líneas marítimas de primer nivel, comercializando fletes marítimos hacia y desde los principales puertos del mundo.

Nuestro servicio de representaciones es mucho más que una conexión entre una naviera y el mercado local:

- Actuamos como el brazo comercial de las líneas en Uruguay, acercando soluciones que conectan negocios con mercados globales.
- Brindamos soporte a importadores, exportadores y agentes de carga, acompañando el proceso desde la planificación hasta la ejecución.
- Maximizamos la eficiencia de cada operación con gestión profesional.

En AMS estamos listos para ser tu socio estratégico, impulsando tu negocio con:

- Operaciones seguras y sostenibles
- Planificación eficiente y personalizada
- Respuestas innovadoras a los desafíos del comercio exterior

Además de nuestras representaciones, ofrecemos servicios de agenciamiento marítimo y soluciones integrales de logística y comercio exterior, para cada etapa de tu operación.

Todo esto es posible gracias a un **equipo profesional, cercano y comprometido**, que trabaja con foco en el cliente y busca siempre superar expectativas.

Montevideo



Rincón 500, Montevideo



Tel.: +598 2915 4444

Nueva Palmira



Perú 1276, Colonia



Tel.: +598 4544 6560



Página Web



LinkedIn



PRESIDENTE
CONSORCIO DE GESTIÓN DEL
PUERTO LA PLATA

PRESIDENTE
CONSEJO PORTUARIO
ARGENTINO

José María Lojo

JOSÉ MARÍA LOJO: EL IDEALISTA PRAGMÁTICO QUE QUIERE TRANSFORMAR LA GOBERNANZA DE LA HIDROVÍA

THE PRAGMATIC IDEALIST AIMING TO TRANSFORM THE GOVERNANCE OF THE WATERWAY

EN UN SECTOR DONDE LAS AGUAS SUELEN DIVIDIR MÁS QUE UNIR, JOSÉ MARÍA LOJO PROPONE LO CONTRARIO: TENDER PUENTES. PRESIDENTE DEL CONSORCIO DE GESTIÓN DEL PUERTO LA PLATA Y DEL CONSEJO PORTUARIO ARGENTINO, LOJO SE PRESENTÓ EN EL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS COMO LO QUE ÉL MISMO LLAMA UN "IDEALISTA PRAGMÁTICO". UNA DEFINICIÓN QUE SINTETIZA SU CONVICCIÓN DE QUE SOÑAR ES NECESARIO, PERO CONCRETAR ES URGENTE.

"ESTAMOS EN UN MUNDO EN PLENA TRANSFORMACIÓN", COMENZÓ DICIENDO, Y DESDE ALLÍ TRAZÓ UN MAPA DE PRIORIDADES: RECURSOS NATURALES EN DISPUTA, GOBERNANZA FRAGMENTADA, OPORTUNIDADES QUE SE DILUYEN ENTRE LOS MÁRGENES DE LA HIDROVÍA. SU PLANTEO FUE CLARO: O CONSTRUIMOS UNA UNIDAD REGIONAL CON PODER NEGOCIADOR REAL, O QUEDAMOS A MERCED DE LOS GRANDES BLOQUES GLOBALES.

EN UN SECTOR DONDE LAS AGUAS SUELEN DIVIDIR MÁS QUE UNIR, JOSÉ MARÍA LOJO PROPONE LO CONTRARIO: TENDER PUENTES. PRESIDENTE DEL CONSORCIO DE GESTIÓN DEL PUERTO LA PLATA Y DEL CONSEJO PORTUARIO ARGENTINO, LOJO SE PRESENTÓ EN EL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS COMO LO QUE ÉL MISMO LLAMA UN "IDEALISTA PRAGMÁTICO". UNA DEFINICIÓN QUE SINTETIZA SU CONVICCIÓN DE QUE SOÑAR ES NECESARIO, PERO CONCRETAR ES URGENTE.

"ESTAMOS EN UN MUNDO EN PLENA TRANSFORMACIÓN", COMENZÓ DICIENDO, Y DESDE ALLÍ TRAZÓ UN MAPA DE PRIORIDADES: RECURSOS NATURALES EN DISPUTA, GOBERNANZA FRAGMENTADA, OPORTUNIDADES QUE SE DILUYEN ENTRE LOS MÁRGENES DE LA HIDROVÍA. SU PLANTEO FUE CLARO: O CONSTRUIMOS UNA UNIDAD REGIONAL CON PODER NEGOCIADOR REAL, O QUEDAMOS A MERCED DE LOS GRANDES BLOQUES GLOBALES.



¿Una autoridad supranacional para la Hidrovía? No es una utopía. Es una necesidad.

Para Lojo, el desafío logístico y portuario del siglo XXI ya no es solo técnico. Es político. "La Hidrovía debe ser una herramienta efectiva para mejorar la vida de nuestros pueblos", dijo. Y para eso, cree que hace falta pensar más allá de las fronteras: armonizar normas, integrar actores públicos y privados, poner los recursos —como los ríos— al servicio de las cadenas de valor regionales.

A supranational authority for the Waterway? It's not a utopia. It's a necessity.

For Lojo, the port and logistics challenge of the 21st century is no longer just technical — it's political. "The Waterway must be an effective tool to improve the lives of our people," he said. To achieve that, he believes it's essential to think beyond borders: harmonizing regulations, integrating public and private actors, and putting shared resources — like rivers — at the service of regional value chains.

PLP
PUERTO LA PLATA



CONOCÉ MÁS



CONECTADOS CON EL MUNDO
CONECTADOS AL FUTURO



“Los ríos son nuestros y para toda la eternidad”, afirmó con convicción. Navegables, generadores de energía, vertebradores de territorio: su visión no es solo infraestructural, sino profundamente social.

El obstáculo argentino: fragmentación e intereses creados

En tono autocrítico, Lojo advirtió que Argentina enfrenta hoy una peligrosa desconexión: entre niveles de gobierno, entre actores económicos y entre los intereses del desarrollo federal y las lógicas centralizadas. “Nos falta capacidad integradora”, sentenció.

También cuestionó con firmeza el retiro del Estado en temas estratégicos como la gestión de la Hidrovía: “Una cosa es convocar a todos los actores para construir juntos; otra muy distinta es retirarse y que cada uno haga lo que quiera”.

Frente a esto, propuso una visión de gobernanza más transparente, colaborativa y ambientalmente responsable. “No podemos licitar obras a 30 años si no sabemos cómo va a ser el río dentro de 30 años. Necesitamos estudios de impacto ambiental serios, integrales, con los mejores expertos”.

Una voz que interpela, una mirada que suma

La intervención de Lojo no pasó desapercibida. No fue técnica ni diplomática. Fue humana, política y honesta. Propuso pensar el sistema logístico desde una mirada integral: donde los intereses creados no bloqueen avances, donde el desarrollo portuario genere arraigo territorial, y donde los ríos —nuestro gran bien común— sean gestionados con una lógica de futuro. ●

“The rivers are ours, and they are forever,” he declared with conviction. Navigable, energy-generating, and territorial backbones — his vision is not merely infrastructural but profoundly social.

The Argentine obstacle: fragmentation and vested interests

With a self-critical tone, Lojo warned that Argentina faces a dangerous disconnection today — between levels of government, between economic actors, and between the interests of federal development and centralized decision-making. “We lack integrative capacity,” he stated.

He also firmly questioned the State’s withdrawal from strategic issues such as the management of the Waterway: “It’s one thing to bring everyone together to build collectively; it’s quite another to step back and let everyone do whatever they want.”

In response, he proposed a vision of governance that is more transparent, collaborative, and environmentally responsible. “We can’t award 30-year contracts if we don’t even know what the river will look like in 30 years. We need serious, comprehensive environmental impact studies, with the best experts.”

A voice that challenges, a vision that contributes

Lojo’s remarks did not go unnoticed. They weren’t technical or diplomatic — they were human, political, and honest. He urged a holistic approach to the logistics system: one where vested interests don’t block progress, where port development strengthens local communities, and where rivers — our greatest common good — are managed with a vision for the future. ●



TAMIBEL GROUP

Port - Shipping - Logistic

**MIRAR CADA VEZ MÁS LEJOS.
ESFORZARNOS DÍA A DÍA.
SUMAR CALIDAD EN CADA PASO.
SIEMPRE SEGUIR AVANZANDO.**



Servicio de
carga y
descarga
big bags



Servicios de
descarga
buques
pesqueros
y reefers



Servicios
logísticos



Servicios
marítimos



Servicios de
carga de
madera rolliza
para
exportación

📍 Dirección: 25 de Mayo 491 / Piso 6 Torre 58 - C.P. 11000

📞 Tel fax: (598) 2915 9665* 📡 Central de operaciones: 2924-6920

✉️ comercial@tamibel.com.uy Montevideo - Uruguay / www.tamibel.com.uy



CARLA MONRABAL: CON LOS PIES EN EL PUERTO Y LA MIRADA EN LA REGIÓN

WITH OUR FEET IN THE PORT AND OUR EYES ON THE REGION.

PRESIDENTA DEL CONSORCIO
DE GESTIÓN DEL PUERTO
DE DOCK SUD

Carla Monrabal

CUANDO CARLA MONRABAL SE DEFINE COMO “UN POCO IDEALISTA, UN POCO PRAGMÁTICA”, NO ES UNA POSE: ES LA SÍNTESIS HONESTA DE QUIEN ESTÁ AL FRENTE DE UNO DE LOS PUERTOS MÁS IMPORTANTES DE ARGENTINA, PERO QUE NO OLVIDA QUE EMPEZÓ SU CARRERA LLEVANDO CARPETAS COMO CADETE EN LA ADUANA.

HOY PRESIDE EL PUERTO DOCK SUD Y TAMBIÉN OCUPA LA SECRETARÍA DEL CONSEJO PORTUARIO ARGENTINO. SU TRAYECTORIA —QUE CRUZA LA GESTIÓN PÚBLICA, LA EXPERIENCIA PRIVADA Y EL CONOCIMIENTO TÉCNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL— LA COLOCA EN UN LUGAR PRIVILEGIADO PARA HABLAR CON CLARIDAD DE LO QUE SE PUEDE HACER, Y DE LO QUE TODAVÍA FALTA.

WHEN CARLA MONRABAL DESCRIBES HERSELF AS “A BIT IDEALISTIC, A BIT PRAGMATIC,” IT’S NOT A POSE—IT’S THE HONEST SYNTHESIS OF SOMEONE WHO LEADS ONE OF ARGENTINA’S MOST IMPORTANT PORTS BUT HASN’T FORGOTTEN THAT SHE BEGAN HER CAREER CARRYING FOLDERS AS A JUNIOR ASSISTANT AT CUSTOMS.

TODAY, HE PRESIDES OVER THE DOCK SUD PORT AND ALSO SERVES AS THE SECRETARY OF THE ARGENTINE PORT COUNCIL. HER CAREER —WHICH BRIDGES PUBLIC ADMINISTRATION, PRIVATE-SECTOR EXPERIENCE, AND TECHNICAL EXPERTISE IN INTERNATIONAL TRADE— PLACES HER IN A PRIVILEGED POSITION TO SPEAK CLEARLY ABOUT WHAT CAN BE DONE, AND WHAT IS STILL MISSING.



La integración no se decreta: se construye desde abajo

Carla no duda en decirlo: “No voy a ver una autoridad supranacional de la Hidrovía”. Y sin embargo, no renuncia a la idea. Porque cree que la verdadera integración no empieza con tratados: empieza con decisiones cotidianas.

“Si no lo hacemos desde arriba, hay que hacerlo desde abajo”, afirma. Para ella, los actores reales de la cadena logística —operadores, terminales, autoridades portuarias, transportistas— son quienes deben sentar las bases. No con discursos, sino con acciones coordinadas que hagan más fluida, más eficiente y más confiable la operación en la región.

Integration Can’t Be Decreed: It Must Be Built from the Ground Up

Carla has no hesitation in saying it: “I’m not going to see a supranational authority for the Waterway.” And yet, she doesn’t give up on the idea. Because she believes true integration doesn’t begin with treaties —it begins with everyday decisions.

“If it doesn’t happen from the top down, then we have to build it from the bottom up,” she says. For her, the real players in the logistics chain—operators, terminals, port authorities, and carriers—must lay the groundwork. Not with speeches, but with coordinated actions that make regional operations more fluid, efficient, and reliable.

Los problemas son concretos: también las soluciones

Lejos del enfoque abstracto, Carla pone sobre la mesa lo que llama “la logística del día a día”: resoluciones aduaneras que cambian con cada gestión, criterios que se aplican como islas, trámites que frenan lo que debería fluir. “En nuestro país todavía nos debemos una ley multimodal”, advierte, marcando uno de los cuellos de botella más urgentes.

Su testimonio deja claro que las normas, muchas veces, no fallan por lo que dicen, sino por cómo se interpretan. Y celebra el valor de las personas dentro del sistema: “Una autoridad aduanera con experiencia puede cambiar toda una operativa en una semana”.

Control, equilibrio y responsabilidad ambiental

En un sector donde suele oponerse lo público a lo privado, Carla propone un modelo de equilibrio. “No se trata de que el Estado haga todo o de que el privado haga lo que quiera. Se trata de que cada uno haga lo que mejor sabe hacer, pero con mecanismos de control y responsabilidad ambiental”.

Defiende la necesidad de evaluar con rigor las futuras concesiones —como la del dragado— incorporando estudios de impacto ambiental serios, aprendiendo de lo que no se hizo en décadas pasadas, y generando tarifas que acompañen una logística eficiente. “El peaje es parte de la eficiencia, pero no es lo único”, resume.

The Problems Are Concrete: So Are the Solutions

Far from abstract discussions, Carla focuses on what she calls “everyday logistics”: customs resolutions that change with each administration, regulations applied like isolated islands, and paperwork that stops what should flow. “In our country, we still owe ourselves a multimodal transport law,” she points out, identifying one of the most urgent bottlenecks.

Her testimony makes it clear that regulations often fail not because of what they say, but because of how they’re interpreted. And she emphasizes the human factor: “An experienced customs authority can transform an entire operation in a week.”

Control, Balance, and Environmental Responsibility

In a sector where public and private interests are often seen as opposites, Carla proposes a model of balance. “It’s not about the State doing everything, or the private sector doing whatever it wants. It’s about each one doing what they do best, but within a framework of oversight and environmental responsibility.”

She stresses the need to rigorously evaluate future concessions—such as dredging—by incorporating serious environmental impact studies, learning from what wasn’t



Consorcio de Gestión del Puerto de Dock Sud

+54 11 4205 5060 contacto@puertodocksud.com
Ing. Luis A. Huergo 1539, Dock Sud, Bs. As.

CONOCÉ MÁS



Una líder con calle, con puerto y con visión

Carla no habla desde una torre de control. Habla desde la experiencia concreta. Y por eso puede conectar con todos los eslabones de la cadena logística: porque los ha recorrido.

En el Encuentro de Protagonistas dejó una idea poderosa: “Somos competencia, sí. Pero también somos región. Y la carga —que es quien decide— va a elegir por eficiencia, no por bandera”.

Y es justamente esa mirada, sin banderas pero con compromiso, la que la convierte en una voz clave en el debate sobre el futuro de los puertos y la integración fluvial sudamericana. ●

“Somos competencia, sí. Pero también somos región. Y la carga —que es quien decide— va a elegir por eficiencia, no por bandera”.

done in past decades, and setting tariffs that foster efficient logistics. “Tolls are part of efficiency, but they’re not the only factor,” she sums up.

A Leader with Grit, with Port Experience, and with Vision

Carla doesn’t speak from an ivory tower. She speaks from hands-on experience—and that’s why she connects with every link in the logistics chain: because she’s walked the path herself.

At the Encuentro de Protagonistas, she left a powerful message: “Yes, we’re competitors. But we’re also part of a region. And the cargo—the one that ultimately decides—will choose efficiency, not a flag.”

And it’s precisely that outlook—free of flags but full of commitment—that makes her a key voice in the debate on the future of South America’s ports and river integration. ●

“Yes, we’re competitors. But we’re also part of a region. And the cargo—the one that ultimately decides—will choose efficiency, not a flag.”



LA TERMINAL DE GRANELES MÁS MODERNA DEL URUGUAY

- Capacidad de operar buques Panamax y PostPanamax
- Control de calidad asegurando los estándares internacionales
 - Balanzas propias autorizadas y certificadas DNA y ANP
- Capacidad de carga de buques a 1200 toneladas por hora
- Seguimiento online de mercaderías en tiempo real



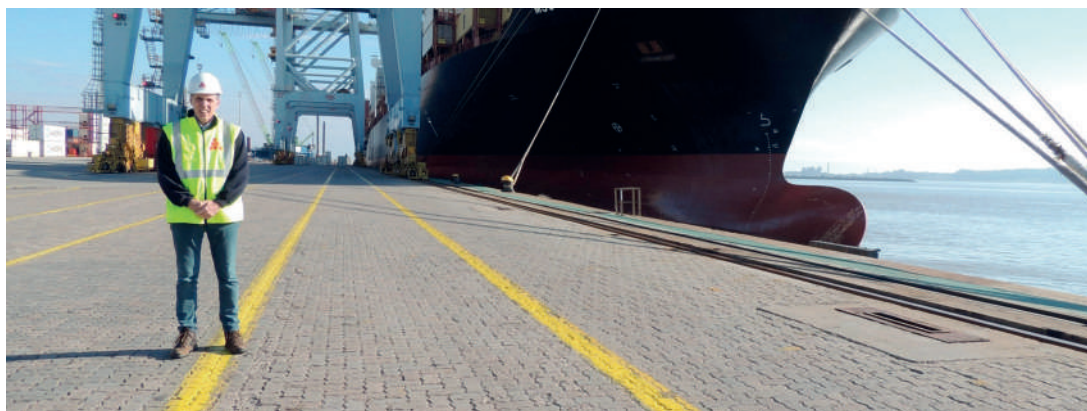
GERENTE DE OPERACIONES
KATOEN NATIE TERMINAL TCP
URUGUAY

Carlos Muñoa

CARLOS MUÑOA: EL HOMBRE QUE VIO LLEGAR EL PRIMER BUQUE THE MAN WHO SAW THE FIRST SHIP ARRIVE

DESDE EL PRIMER BUQUE EN 2002 HASTA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL ACTUAL, CARLOS MUÑOA HA SIDO TESTIGO Y PROTAGONISTA DE LA EVOLUCIÓN DE TCP. EN UNA INDUSTRIA DONDE TODO SE MUEVE RÁPIDO, ÉL REPRESENTA LA CONSTANCIA, EL CRITERIO OPERATIVO Y LA CONVICCIÓN DE QUE LAS PERSONAS SIGUEN SIENDO EL MOTOR DETRÁS DE LA TECNOLOGÍA. DOS GRÚAS, UNA TERMINAL PEQUEÑA, UN EQUIPO QUE ALMORZABA JUNTO. VEINTIDÓS AÑOS DESPUÉS, MÁS DE 500 PERSONAS, SEIS GRÚAS PÓRTICO, Y UNA VISIÓN CLARA: IR POR MÁS, SIEMPRE.

FROM THE FIRST VESSEL IN 2002 TO TODAY'S DIGITAL TRANSFORMATION, CARLOS MUÑOA HAS WITNESSED—AND DRIVEN—TCP'S EVOLUTION. IN AN INDUSTRY WHERE EVERYTHING MOVES FAST, HE EMBODIES CONSISTENCY, OPERATIONAL EXPERTISE, AND THE BELIEF THAT PEOPLE REMAIN THE TRUE ENGINE BEHIND TECHNOLOGY. TWO CRANES, A SMALL TERMINAL, A TEAM THAT USED TO HAVE LUNCH TOGETHER. TWENTY-TWO YEARS LATER: MORE THAN 500 PEOPLE, SIX GANTRY CRANES, AND A CLEAR VISION—TO KEEP MOVING FORWARD, ALWAYS.



De testigo a protagonista de la transformación

Carlos Muñoa no leyó la historia de la Terminal Cuenca del Plata: la vivió desde el primer minuto. En febrero de 2002, cuando el primer buque atracó en Montevideo, él ya estaba allí. Era joven, pero ya entonces tenía la tarea —y el temple— para hacerse cargo de la operativa de carga, descarga, entrada y salida de contenedores. Dos décadas después, lo sigue haciendo, pero a una escala que ni él mismo hubiese imaginado.

Hoy, como gerente de operaciones de la terminal, lidera a más de 300 personas dentro de un equipo total que supera los 540 colaboradores. “Trabajamos 24/7”, repite con naturalidad, como quien respira logística. Pero lo que impresiona no es sólo el volumen, sino el orgullo con el que cuenta cómo cada proceso, cada sistema, cada mejora fue pensada con inteligencia colectiva.

From witness to leader of transformation

Carlos Muñoa didn't read the history of Terminal Cuenca del Plata—he lived it from the very first moment. In February 2002, when the first ship docked in Montevideo, he was already there. He was young, but even then, he had both the responsibility and the grit to manage cargo operations, including loading, unloading, and container flow. Two decades later, he's still doing it—but on a scale he could never have imagined.

Today, as the terminal's Operations Manager, he leads more than 300 people within a team of over 540 collaborators. “We work 24/7,” he says naturally, as if logistics were second nature. But what's truly impressive isn't just the scale—it's the pride in his voice as he explains how every process, every system, and every improvement has been built through collective intelligence.

De ocho hectáreas a sesenta, y de un Excel a un ecosistema digital

Cuando TCP comenzó, apenas contaban con dos grúas pórtico y algo menos de diez hectáreas operativas. Hoy son seis grúas pórtico activas —con cinco más listas para llegar desde China— y una superficie de 60 hectáreas en expansión. En 2002, Carlos se sabía de memoria los teléfonos de todos los compañeros. “Hoy es imposible”, admite con una sonrisa.

Y no solo creció la infraestructura: la transformación tecnológica es parte central del relato. Durante los primeros años, TCP operaba con un sistema propio de gestión desarrollado a partir de herramientas semimanuales —casi una planilla Excel— que luego evolucionó en Bélgica aprovechando el know how del equipo local. Esa plataforma acompañó el crecimiento de la terminal durante años, hasta volverse frágil y sin soporte técnico, vulnerable incluso a ciberataques. Esa situación llevó a la búsqueda de una solución más robusta, proceso que culminó con la selección del software global Navis, tras una exigente licitación internacional. El cambio fue profundo y también cultural: muchos operarios que apenas sabían enviar un mail hoy son referentes internos en tecnología, elegidos como usuarios clave en el desarrollo del nuevo sistema. “Todos podemos aprender tecnología si nos dan la oportunidad”, afirma.

From eight to sixty hectares, and from Excel to a digital ecosystem

When TCP began, they had just two gantry cranes and less than ten operational hectares. Today, there are six active gantry cranes—with five more on the way from China—and a 60-hectare area that continues to expand. Back in 2002, Carlos knew everyone's phone number by heart. “Today that's impossible,” he admits with a smile.

And it wasn't just about infrastructure growth—the technological transformation is a central part of the story. In its early years, TCP operated with an in-house management system built on semi-manual tools—almost like an Excel spreadsheet—which later evolved in Belgium, leveraging the local team's know-how. That platform supported the terminal's growth for years, until it became outdated and unsupported, even vulnerable to cyberattacks. This prompted the search for a more robust solution, a process that culminated in the selection of the global Navis software following a rigorous international tender. The shift was profound, and cultural as well: many operators who once barely knew how to send an email are now internal tech leaders, selected as key users in the development of the new system. “We can all learn technology if given the opportunity,” he says.



**+30 AÑOS DIGITALIZANDO
TERMINALES Y PUERTOS
EN TODO EL MUNDO**

BIG DATA | TIC 4.0 | DATOS EN TIEMPO REAL | OPERACIONES SEGURAS





Automatización con personas al centro

Muñoa destaca que la verdadera revolución no fue solo técnica, sino humana. “Tenemos colaboradores que van a quedar como soporte permanente del nuevo sistema.

No vuelven a sus roles anteriores, ahora tienen un lugar clave en la terminal”.

En un sector donde muchas veces se teme a la automatización, su mensaje es claro: la tecnología potencia al equipo, no lo reemplaza.

Perspectiva regional y visión portuaria

Consultado sobre la competitividad de los puertos del Atlántico respecto a los del Pacífico, Muñoa no duda en poner sobre la mesa las asimetrías estructurales: calado, navegabilidad, doble escala, omisiones. “Mientras en Perú o Chile entran buques de 366 metros hace años, nosotros seguimos esperando que puedan ingresar acá. No es solo automatización, es infraestructura”. Aun así, confía en que con planificación e inversión, el sistema portuario regional puede estar a la altura de los más exigentes.

Una historia que sigue navegando

Carlos Muñoa no busca protagonismo, pero lo tiene. Representa a una generación de operadores portuarios que construyeron el puerto desde abajo, y que hoy lideran con criterio técnico, humildad, y una mirada puesta en el largo plazo. Su historia es un ejemplo de cómo se construye capacidad en la región: con continuidad, con personas comprometidas, y con visión.

Porque en cada contenedor que sale del Puerto de Montevideo, también viajan años de esfuerzo, decisiones invisibles y protagonistas que —como Carlos— siguen haciendo puerto, todos los días. ●

Automation with people at the center

Muñoa emphasizes that the true revolution wasn't just technical—it was human. “Some of our team members are now permanent support for the new system.

They're not going back to their old roles—they've become key figures in the terminal.”

In a sector where automation often sparks fear, his message is clear: technology empowers the team—it doesn't replace it.

Regional perspective and port vision

Asked about the competitiveness of Atlantic ports compared to those on the Pacific, Muñoa doesn't hesitate to highlight the structural differences: draft depth, navigability, double calls, omissions. “While Peru or Chile have been receiving 366-meter vessels for years, we're still waiting for them to dock here. It's not just about automation—it's about infrastructure.” Even so, he remains confident that with proper planning and investment, the regional port system can reach world-class standards.

A story still sailing forward

Carlos Muñoa doesn't seek the spotlight—but he has earned it. He represents a generation of port operators who built the port from the ground up and now lead with technical expertise, humility, and a long-term vision. His story is a reminder of how capacity is built in this region—with consistency, with committed people, and with vision.

Because in every container that leaves the Port of Montevideo, there also travel years of effort, unseen decisions, and the dedication of people like Carlos—who keep the port moving, every single day. ●

Oportunidad

/Del latín *op* 'hacia' y *portus* 'puerto'./

Hacia el puerto van las oportunidades y desde ahí llegan a todos. Como la de ampliar la Terminal Cuenca del Plata y mejorar su infraestructura, duplicando el tamaño de los muelles y sumando hectáreas de área de gestión, y ser la única terminal especializada de contenedores integrada con un depósito de logística acorde a las exigencias del comercio internacional. Las inigualables condiciones geográficas del puerto de Montevideo, combinadas con la experiencia y conocimiento de Katoen Natie en más de 30 países, nos dan la oportunidad de ser la terminal más productiva de la región.

TERMINAL CUENCA DEL PLATA





DIRECTOR DE RELACIONES
PÚBLICAS CORPORATIVAS
KATOEN NATIE

Fernando Correa

FERNANDO CORREA: SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DEL PUERTO DE MONTEVIDEO

CURRENT OUTLOOK AND FUTURE PERSPECTIVES FOR THE PORT OF MONTEVIDEO

FERNANDO CORREA: CLARIDAD EN TIEMPOS DESAFIANTES. EN UN AUDITORIO REPLETO DE ESTUDIANTES DE LA UDE Y PROFESIONALES DEL COMERCIO EXTERIOR, FERNANDO CORREA, DIRECTOR DE COMUNICACIONES DE TERMINAL CUENCA DEL PLATA (TCP), ELIGIÓ UN CAMINO POCO FRECUENTE: EXPLICAR EL PUERTO DESDE SU RAZÓN DE SER, SU MARCO NORMATIVO Y SU VISIÓN DE FUTURO, ANTES QUE DESDE LA COYUNTURA. EL RESULTADO FUE UNA CLASE ABIERTA SOBRE CÓMO SE CONSTRUYE COMPETITIVIDAD PORTUARIA CON REGLAS CLARAS, INVERSIÓN SOSTENIDA Y PROPÓSITO.

FERNANDO CORREA: CLARITY IN CHALLENGING TIMES. IN A PACKED AUDITORIUM OF STUDENTS FROM THE UNIVERSITY OF ENTERPRISE (UDE) AND FOREIGN TRADE PROFESSIONALS, FERNANDO CORREA, COMMUNICATIONS DIRECTOR AT TERMINAL CUENCA DEL PLATA (TCP), TOOK AN UNCOMMON APPROACH: RATHER THAN FOCUSING ON THE DAY-TO-DAY HEADLINES, HE EXPLAINED THE PORT THROUGH ITS CORE PURPOSE, REGULATORY FRAMEWORK, AND LONG-TERM VISION. THE RESULT WAS AN OPEN MASTERCLASS IN HOW PORT COMPETITIVENESS IS BUILT—THROUGH CLEAR RULES, SUSTAINED INVESTMENT, AND A SENSE OF PURPOSE.

“La oportunidad” fue su palabra ancla. No la oportunidad de una empresa, sino la de un país que, si consolida su rol de hub regional, puede bajar costos, ganar tiempo en los mercados y multiplicar el valor para exportadores, importadores y toda la cadena logística.

His anchor word? Opportunity. Not the opportunity of a single company, but of a country—one that, by consolidating its role as a regional hub, can lower costs, reduce time-to-market, and multiply value for exporters, importers, and the entire logistics chain.

De dónde venimos: un puerto ordenado para competir

Correa recordó que la Ley de Puertos (1992) y sus decretos reglamentarios organizaron Montevideo por especialidades (contenedores, graneles, pesca, pasajeros) para aprovechar al máximo un recinto rodeado por la ciudad y de expansión costosa. En ese marco, TCP nace en 2001 como terminal especializada en contenedores bajo un esquema mixto: Estado uruguayo + operador global.

Desde entonces, la ruta ha sido clara: expansión de infraestructura, tecnología y productividad. TCP pasó de una instalación inicial modesta a una plataforma con 38+ hectáreas, muelle extendido, dragados y una capacidad de manejo que crece o se ajusta según el mix de trasbordo, la verdadera palanca que convierte al puerto en plataforma de conexión para el sur de Brasil, la Hidrovía y el sur argentino.

Where We Come From: An Organized Port Built to Compete

Correa traced the port’s modern foundation back to Uruguay’s 1992 Ports Law and its regulatory decrees, which organized Montevideo by specialized terminals—containers, bulk, fishing, passengers—to maximize a port space constrained by the surrounding city and costly expansion. Within this framework, TCP was created in 2001 as a dedicated container terminal under a public-private partnership: the Uruguayan state plus a global operator.

Since then, the path has been clear: expand infrastructure, improve technology, and boost productivity. TCP evolved from modest beginnings into a platform spanning more than 38 hectares, with an extended quay, advanced dredging, and scalable handling capacity—flexible enough to accommodate transshipment, the true lever for Montevideo’s role as a connection point for southern Brazil, the Paraná-Paraguay waterway, and southern Argentina.



ELEVANDO FRECUENCIA

NUESTROS SEGUROS

Transporte de Mercancías
y de Contenedores

CONTÁCTANOS

¡Nos encanta atender tus consultas!
+54 11 5254 5254 | +52 55 5351 0915

assekuransa.com



Donde estamos: inversión, reglas y servicio

Hoy el proyecto en marcha —la mayor obra portuaria en la historia del Uruguay— supera los USD 600 millones (con USD 450 millones ya ejecutados), e incluye 730 m de nuevo frente de atraque, 17 grúas pórtico, 60 hectáreas de playa de contenedores y la preparación para profundidades de hasta -17 m, alineadas con la aspiración de 14 m de canal para recibir buques más grandes y operar cuatro barcos en simultáneo. La meta: triplicar la capacidad por encima de 3 millones de TEUs/año.

Correa fue nítido en un punto sensible: libre competencia sí, pero dentro de las reglas. La normativa prioriza que los portacontenedores operen en la terminal especializada —y solo usen muelles multipropósito como complemento cuando aquella esté ocupada—, un criterio presente desde los 90 y reafirmado en reglamentos posteriores. Esa previsibilidad no es un tecnicismo; es seguridad jurídica para inversiones, financiamiento internacional y planificación de líneas marítimas.

Hacia dónde vamos: hub, energía y talento

El futuro que proyecta TCP se apoya en tres vectores:

1. Náutica y escala. Con mayor calado efectivo (canal y dársenas profundas, aprovechando marea y mediciones de fondo más precisas), Montevideo compite por las escalas oceánicas directas. Cada centímetro de profundidad se traduce en más carga por buque y fletes más eficientes.

Where We Stand: Investment, Rules, and Service

The current project underway—the largest port infrastructure development in Uruguay’s history—exceeds USD 600 million, with approximately USD 450 million already executed. It includes 730 meters of new quay, 17 gantry cranes, 60 hectares of container yard, and preparations for depths up to 17 meters, aligned with a broader push to deepen the access channel to 14 meters. The goal: to triple handling capacity beyond 3 million TEUs annually and enable simultaneous operations of four large vessels.

Correa was crystal clear on a sensitive topic: yes to free competition, but within the rules. Regulations prioritize that container vessels operate at the specialized terminal—and only use multipurpose docks as overflow when necessary. This principle has been in place since the 1990s and reaffirmed in later regulations. It’s more than a technicality; it’s legal certainty for investment, international financing, and the long-term planning of global shipping lines.

Where We’re Going: Hub Potential, Green Energy, and Talent

TCP’s future rests on three pillars:

Nautical Access and Scale. With deeper drafts—thanks to both the channel and internal dock improvements—Montevideo competes for direct ocean calls. Every additional centimeter of depth means more cargo per vessel and more efficient freight rates.

2. Transición energética. La terminal avanza hacia un puerto verde: conexión eléctrica de buques en muelle para apagar máquinas (menos emisiones y ruido), y caminos para incorporar energía renovable en gran escala. No es cosmética: la demanda eléctrica del puerto se multiplicará con más reefers, equipos y grandes barcos conectados a la red. Prepararse hoy evita cuellos de botella mañana.

3. Personas y tecnología. El despliegue de Navis N4 no fue un salto al vacío, sino un proyecto formativo: todo el personal transitó instancias intensivas de capacitación para replicar el flujo operativo de TCP con más seguridad informática y mejores integraciones (ANP, Aduana, órdenes de trabajo, trazabilidad). Productividad es tecnología y coordinación.

Un mensaje para quienes estudian y trabajan en logística

La charla en la UDE dejó una idea potente para la próxima generación de profesionales: un puerto competitivo no es una suma de activos físicos y equipamiento, es una coreografía entre normas, inversión, productividad y colaboración público-privada. Cuando eso sucede, pasan cosas que importan: más conectividad, menos tiempos puerta a puerta, tarifas más eficientes y nuevos servicios.

Energy Transition. The terminal is progressing toward becoming a green port, enabling vessels to connect to shore power and shut down engines—reducing emissions and noise. Plans also include integrating large-scale renewable energy. This is no greenwashing; with more reefers, larger vessels, and electrified equipment, the port's energy demand is set to multiply. Planning now prevents bottlenecks later.

People and Technology. The rollout of Navis N4, the terminal's new operating system, wasn't a leap of faith but a structured training initiative. Every staff member went through intensive courses to replicate TCP's workflows with stronger cybersecurity and improved integration with customs, the port authority, and traceability systems. Productivity today means both tech and coordination.

A Message for Logistics Students and Professionals

Correa left students with a compelling idea: a competitive port isn't just an accumulation of physical assets and equipment. It's a choreography of regulation, investment, productivity, and public-private cooperation. When these elements align, things that matter start to happen: better connectivity, shorter door-to-door times, more competitive rates, and new services.

INFOPORT



Especialistas en digitalización de la cadena logística portuaria.
Más de 25 años elevando la competitividad de puertos y comunidades portuarias.

¿Cómo podemos ayudarte?

Contáctanos aquí.

Salvador Alcón Villarroya

✉ salcon@infoport.es ☎ +34 617 678 177

www.infoport.es

Correa lo resumió sin épica innecesaria: “Estamos frente a una oportunidad de marcar un antes y un después en el Puerto de Montevideo”. Oportunidad para las empresas uruguayas que ganan mercado llegando antes y mejor; para los vecinos y la ciudad, con un puerto más limpio y ordenado; para la región, que necesita un hub confiable; y para el talento local, que encuentra en TCP un lugar para aprender, crecer y liderar.

Por qué TCP y Fernando Correa son Protagonistas

- Porque ponen el cuerpo a una obra que multiplica capacidad y atrae buques de nueva generación.
- Porque defienden reglas que dan certidumbre a la inversión y al financiamiento.
- Porque entienden que competitividad es profundidad, servicio y conectividad, no solo tarifas.
- Porque apuestan a un puerto verde, con impacto real en emisiones y calidad urbana.
- Porque forman gente y comparten conocimiento: llevar esta conversación a la universidad es construir futuro.

He summed it up without embellishment: “We are at a point where we can mark a before and after for the Port of Montevideo.” An opportunity for Uruguayan companies to reach markets faster and better. An opportunity for the city and its residents—with a cleaner, more organized port. An opportunity for the region, which needs a reliable hub. And an opportunity for local talent to learn, grow, and lead.

Why TCP and Fernando Correa Are Protagonists

- Because they are leading a project that expands capacity and attracts next-generation vessels.
- Because they defend a rule-based system that provides certainty for investors and global financiers.
- Because they understand that competitiveness means depth, service, and connectivity—not just lower fees.
- Because they are betting on a green port, with real impact on emissions and urban quality.
- Because they invest in people and share knowledge—bringing this dialogue to universities is building the future.

Datos clave (hoy)

- Inversión total prevista: USD 600+ millones (ejecutados: ~USD 450 millones).
- Nueva infraestructura: 730 m adicionales de muelle; 17 grúas pórtico; 60 ha de playa.
- Objetivo de calado: terminal preparada hasta -17 m; apuesta de canal a 14 m.
- Capacidad anual: rumbo a >3 M TEUs; operación 4 buques en simultáneo.
- Energía: plan de shore power y mayor participación de renovables.
- Personas: 590+ colaboradores directos, 2.500 empleos indirectos y 500 proveedores.

Key Figures (as of today):

- Total investment: Over USD 600 million (USD 450 million executed)
- New infrastructure: 730 meters of new quay; 17 gantry cranes; 60 ha container yard
- Draft targets: Terminal ready for 17 m depth; aiming for a 14 m deep channel
- Annual capacity: On track to exceed 3 million TEUs; capable of handling 4 vessels simultaneously
- Energy: Shore power project + increased renewable energy use
- Human impact: Over 590 direct employees, 2,500 indirect jobs, and 500 suppliers

En tiempos de titulares fáciles, Fernando Correa eligió explicarlo todo: por qué, cómo y para qué. Y desde esa claridad, TCP se muestra como lo que es: un Protagonista que, con inversión, reglas y visión, empuja la frontera logística del Uruguay hacia donde están las oportunidades. ●

In an era of oversimplified headlines, Fernando Correa chose to explain the big picture: the why, the how, and the what for. That clarity positions TCP for what it is—a Protagonist that, with investment, regulation, and vision, is pushing Uruguay’s logistics frontier toward real opportunity. ●

TodoLOGÍSTICA

Marketing & networking

GUÍA
LOGÍSTICA
Y DE COMERCIO EXTERIOR

PROTAGONISTA
PUERTOS, LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y COMERCIO EXTERIOR

 **Encuentro
de Protagonistas**

U HUB
PAÍS LOGÍSTICO

TodoLOGÍSTICA
news

INTERNATIONAL
**POWER
MEETING**

Todologística te conecta con empresarios de América

Más empresas te conocen, más oportunidades tienes
www.todologistica.com

 **TODOLOGISTICA**
ESTUDIO GRÁFICO


TodoLOGÍSTICA
COMMUNITY MANAGER



HEAD OF SALES PARA
ARGENTINA, URUGUAY Y
PARAGUAY
A.P. MOLLER - MAERSK

Santiago Larzábal

SANTIAGO LARZÁBAL: DE LOS MARES AL DATO: LA REINVENCIÓN DE MAERSK FROM OCEAN FREIGHT TO DATA: MAERSK'S BOLD REINVENTION

DESDE SU ROL COMO HEAD OF SALES PARA ARGENTINA, URUGUAY Y PARAGUAY EN A.P. MOLLER - MAERSK, SANTIAGO LARZÁBAL IMPULSA UN CAMBIO CULTURAL PROFUNDO: PASAR DE SER UNA LÍNEA MARÍTIMA CENTENARIA A UN INTEGRADOR LOGÍSTICO GLOBAL, DONDE LA TECNOLOGÍA Y LA HUMILDAD CAMINAN DE LA MANO.

AS HEAD OF SALES FOR ARGENTINA, URUGUAY, AND PARAGUAY AT A.P. MOLLER - MAERSK, SANTIAGO LARZÁBAL IS DRIVING A PROFOUND CULTURAL TRANSFORMATION: LEADING THE SHIFT FROM A 120-YEAR-OLD OCEAN CARRIER TO A GLOBAL LOGISTICS INTEGRATOR—WHERE TECHNOLOGY AND HUMILITY GO HAND IN HAND.

En el escenario del panel “Eficiencia, IA y Transformación Digital en la Cadena Logística” del Encuentro de Protagonistas de Paraguay, Santiago Larzábal aportó una mirada que trasciende la digitalización. Licenciado en Administración y Gerencia de Empresas, uruguayo y con una trayectoria que combina liderazgo regional y espíritu curioso, hoy encabeza el equipo comercial de A.P. Moller – Maersk para Argentina, Uruguay y Paraguay. Representa a una compañía con más de 120 años de historia que decidió transformarse: de ícono marítimo a integrador logístico global.

“Es un desafío que requiere curiosidad, humildad y apertura para abrazar lo nuevo”, resumió Larzábal, marcando el tono de un cambio que no es solo tecnológico, sino cultural. En un sector donde la tradición pesa, Maersk eligió reinventarse. Su visión: ofrecer soluciones integradas que conecten el transporte marítimo, terrestre y aéreo con información en tiempo real, y que hagan de la cadena logística una ventaja estratégica para sus clientes.

La transformación cultural, insiste, es el núcleo del proceso. “Las herramientas están disponibles, pero lo más difícil es usarlas bien.” Según Larzábal, la clave está en pasar de la adopción pasiva a la aplicación inteligente de la tecnología, donde los datos sirven para decidir en minutos. En logística, esos minutos son la diferencia entre la fluidez y el cuello de botella.

Citando un estudio de Gartner, recuerda que solo el 2% de los CEOs en el mundo consideran la cadena de suministro como un tema estratégico, aunque la pandemia demostró que es un requisito esencial para la competitividad. “En América Latina, donde los costos logísticos pueden duplicar o cuadruplicar los de países de la OCDE, la eficiencia no es una ventaja competitiva: es una condición de supervivencia.”

Speaking on the panel “Efficiency, AI and Digital Transformation in the Logistics Chain” at the Encuentro de Protagonistas in Paraguay, Larzábal offered a perspective that goes beyond digitalization. A Business Administration graduate from Uruguay, with a career that blends regional leadership and a curious mindset, he now leads Maersk’s commercial team in the Southern Cone. He represents a company that has chosen to reinvent itself—from a maritime icon to a global end-to-end logistics integrator.

“It’s a challenge that demands curiosity, humility, and openness to embrace the new,” Larzábal summed up, setting the tone for a transformation that’s not just technological—it’s deeply cultural. In a sector grounded in tradition, Maersk chose reinvention. The vision: to offer integrated solutions connecting ocean, land, and air transport with real-time data—turning the logistics chain into a strategic asset for clients.

At the heart of this change, Larzábal emphasizes, is cultural transformation. “The tools are already out there. The hardest part is using them effectively.” The real value lies in moving from passive adoption to intelligent application—where data enables decisions in minutes. In logistics, those minutes can spell the difference between flow and bottleneck.

Citing a Gartner study, he noted that only 2% of global CEOs currently view supply chain as a strategic priority—even though the pandemic made it clear that it’s essential to competitiveness. “In Latin America, where logistics costs can be double or even quadruple those in OECD countries, efficiency is no longer a competitive edge—it’s a matter of survival.”



Bulk Terminal Nueva Palmira

URUGUAY



Corporación
Navios S.A.



Corporación Navios
Granos S.A.

navioslogistics.com



El cambio que impulsa Maersk no es menor. “Una empresa con más de 100 años tiene que dejar de pensar como naviera para pensar como integrador logístico”, dice. Esa transición implica conectar terminales, camiones, flotas y sistemas de información en una red que opere con confiabilidad, flexibilidad y costos controlados: “un triángulo difícil de equilibrar, pero posible cuando hay datos, colaboración y visión”.

Esa apuesta se traduce en inversión concreta. Maersk cuenta con más de 500 ingenieros dedicados a desarrollar software propio y soluciones de visibilidad en tiempo real. “Las aplicaciones no se compran en un supermercado. Hay que construirlas, adaptarlas, integrarlas con otras empresas y autoridades portuarias”, explica. El objetivo es simple y ambicioso: tomar decisiones proactivas y anticipar los problemas antes de que aparezcan.

Larzábál ejemplificó ese espíritu con el caso del transporte refrigerado, uno de los segmentos más sensibles del comercio global. Gracias a sistemas de monitoreo remoto, hoy Maersk puede ajustar en tiempo real parámetros de temperatura o atmósfera dentro de los contenedores, asegurando calidad y reduciendo pérdidas. “Son tecnologías que ya no son promesas del futuro. Funcionan hoy, y también en nuestra región”, subrayó, aludiendo a los avances logrados en cargas como frutas, proteínas y productos congelados.

Su mensaje final resonó entre los asistentes: la integración logística no es solo un modelo de negocio, sino una manera de pensar. Una forma de conectar personas, procesos y tecnología con propósito, para que cada decisión —grande o pequeña— impulse la competitividad de toda la cadena. ●

“Transformarse requiere curiosidad, humildad y apertura para abrazar lo nuevo.”

Maersk’s shift is no small feat. “A company that’s been around for over a century has to stop thinking like a shipping line and start thinking like a logistics integrator,” he stated. That transition involves connecting terminals, trucks, fleets, and information systems into a network that runs with reliability, flexibility, and cost control—“a tough triangle to balance, but one that’s possible with data, collaboration, and vision.”

This vision is backed by substantial investment. Maersk now employs over 500 engineers focused on developing proprietary software and real-time visibility solutions. “You can’t buy these apps off a supermarket shelf. They need to be built, customized, and integrated with other companies and port authorities,” Larzábal explained. The goal is both simple and ambitious: make proactive decisions and solve problems before they arise.

He illustrated this approach with the case of refrigerated cargo—one of the most sensitive sectors in global trade. Thanks to remote monitoring systems, Maersk can now adjust temperature and atmospheric conditions inside containers in real time, ensuring quality and minimizing waste. “These aren’t promises of the future—they’re working today, even in our region,” he emphasized, referencing advances in shipments of fruit, proteins, and frozen goods.

His final message struck a chord: integrated logistics is more than a business model—it’s a mindset. A way of connecting people, processes, and technology with purpose, so that every decision—big or small—drives the competitiveness of the entire supply chain. ●

“Transformation demands curiosity, humility, and openness to embrace the new.”

**Ahora sus clientes
se informan gracias a usted.
Incluya un banner de su empresa.**

BOLETÍN ELECTRÓNICO PERSONALIZADO PARA SU COMUNIDAD



TodoLOGÍSTICA
newsletter

TodoLOGÍSTICA
email marketing

TodoLOGÍSTICA

news

**MEDIO EMPRESARIAL DE REFERENCIA
ACTIVO 24/7 DESDE 1998**

Todologística
Marketing & networking

www.todologisticanews.com



FUNDADOR
GRUPO RAS

Ruben Azar

RUBÉN AZAR: DE CADETE MEJORADO A ARQUITECTO DE UN ECOSISTEMA LOGÍSTICO CONTINENTAL

FROM “UPGRADED OFFICE BOY” TO ARCHITECT OF A CONTINENTAL LOGISTICS ECOSYSTEM

“DESDE SUS INICIOS EN EL DESPACHO ADUANERO HASTA LIDERAR UNA RED LOGÍSTICA PRESENTE EN TRES CONTINENTES, RUBÉN AZAR HA SABIDO CONSTRUIR UN MODELO DE EXPANSIÓN BASADO EN INTEGRACIÓN OPERATIVA, INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y DESARROLLO DE TALENTO CON VISIÓN ASOCIATIVA.”

“FROM HIS BEGINNINGS IN CUSTOMS BROKERAGE TO LEADING A LOGISTICS NETWORK SPANNING THREE CONTINENTS, RUBÉN AZAR HAS BUILT AN EXPANSION MODEL GROUNDED IN OPERATIONAL INTEGRATION, TECHNOLOGICAL INNOVATION, AND THE DEVELOPMENT OF TALENT THROUGH A PARTNERSHIP MINDSET.”

Algunos se definen por sus títulos. Rubén Azar eligió algo más simple y más poderoso: “Un cadete mejorado”.

Some people define themselves by their titles. Rubén Azar chose something simpler—and more powerful: “An upgraded cadet.” With that phrase, straightforward and disarming, he opened his talk at the Encuentro de Protagonistas in Paraguay. And with it, he made one thing clear: real authority doesn’t always come with labels—it comes from experience.

Con esa frase, sencilla y contundente, abrió su intervención en el Encuentro de Protagonistas del Paraguay. Y con ella dejó claro que la verdadera autoridad no siempre viene con etiquetas, sino con recorrido.

Founder of the Ras Group, Rubén is now the leader of a logistics ecosystem present in 12 countries and more than 50 locations. Under his leadership, the company evolved from a customs brokerage firm into a key player in industrial parks, free trade zones, port warehouses, applied technology, and now even rail infrastructure.

Fundador del Grupo Ras, Rubén es hoy el líder de un ecosistema logístico presente en 12 países y más de 50 locaciones. Bajo su conducción, la compañía fue de los despachos de aduana a convertirse en un actor clave en parques industriales, zonas francas, depósitos portuarios, tecnología aplicada y ahora, incluso, en infraestructura ferroviaria.

But behind every number lies a story of effort, vision, risk, and learning. “There are no monsters—only challenges,” he said during the panel. And in his case, he has overcome them one by one, always guided by a clear philosophy: enjoy the journey.

Pero detrás de cada cifra, hay una historia de esfuerzo, visión, riesgo y aprendizaje. “No hay monstruos, hay desafíos”, dijo en el panel. Y en su caso, los fue superando uno a uno, siempre con una filosofía clara: disfrutar del camino.

Logistics as a Video Game: Each Level, a Greater Challenge

La logística como videojuego: cada nivel, un desafío mayor

Rubén used a powerful image: professional life as a video game where, once you overcome one obstacle, a bigger one appears. “And that’s what keeps us alive,” he said with a smile.

Rubén utilizó una imagen potente: la vida profesional como un videojuego en el que, una vez vencido un obstáculo, aparece uno más grande. “Y eso es lo que nos mantiene vivos”, dijo con una sonrisa.

That restless spirit led him to open operations in the United States (Miami, Los Angeles, and New York), in Europe (Hamburg and Spain), and to prepare a new railway venture from Uruguay toward the region—with a vision to reconnect with Paraguay.

Ese espíritu inquieto lo llevó a abrir operaciones en Estados Unidos (Miami, Los Ángeles y Nueva York), en Europa (Hamburgo y España), y a preparar el desembarco ferroviario desde Uruguay hacia la región, con visión de conectar nuevamente con Paraguay.



¿Tenés un proyecto que aporte a la sostenibilidad?

Tu Banco te ofrece la oportunidad de financiar ideas que busquen impulsar el desarrollo ambiental, social y económico del Uruguay.

Presentá tu proyecto, tenés tiempo hasta el 27 de febrero del 2026.

Conocé las bases y postulá en **brou.com.uy**



**BANCO
REPÚBLICA**

"Pasamos del siglo XIX al XXI en vías férreas", celebró sobre Uruguay. Pero también fue claro en su convicción: Paraguay necesita sumar el ferrocarril al ecosistema multimodal. Y no como una idea romántica, sino como una decisión estratégica a largo plazo.

Colaborar en mercados chicos, competir en mercados gigantes

Con la experiencia de quien ha jugado en todas las ligas, Rubén trazó una comparación entre los mercados pequeños como Uruguay o Paraguay, y los gigantes como México o Estados Unidos.

"En los chicos, hay más desconfianza; nos cuesta colaborar", reconoció. "En los grandes, es más difícil estar en el radar... pero eso también obliga a enfocarse más en crecer y menos en defenderse".

Esas ideas no nacen de la teoría: vienen de años de abrir oficinas, adaptar culturas, construir marcas en silencio y entender que el crecimiento no es solo ganar mercado, sino también formar personas.

"We jumped from the 19th to the 21st century in railways," he celebrated regarding Uruguay. But he was equally firm in his conviction: Paraguay must add rail transport to its multimodal ecosystem—not as a romantic idea, but as a long-term strategic decision.

Collaborating in Small Markets, Competing in Giant Ones

With the perspective of someone who has played in all leagues, Rubén drew a comparison between small markets like Uruguay or Paraguay and giants like Mexico or the United States.

"In smaller markets, there's more distrust—we struggle to collaborate," he admitted. "In big markets, it's harder to get noticed... but that also forces you to focus more on growth and less on defense."

Those insights don't come from theory—they come from years of opening offices, adapting to new cultures, building brands quietly, and understanding that growth isn't just about gaining market share; it's about developing people.



SEAWIDE TRUST



Boluda Towage Reyla · Piedras 172 · 11000 Montevideo · Uruguay
T. +598 2915 1216 | boluda.com.es | info@boluda.com.uy



Socios, no empleados: un modelo con alma

El Grupo Ras no solo exporta servicios. También exporta una filosofía.

Rubén contó cómo muchas de las unidades del grupo están lideradas hoy por socios que comenzaron como empleados.

“No hay que tener miedo a que ganen buen dinero. Si tienen hambre, si están capacitados, si entienden el proceso... hay que abrirles las puertas”.

Esa lógica de promover desde adentro, de convertir talento en liderazgo, es uno de los secretos del modelo. Un ciclo virtuoso que premia la ambición con oportunidad.

La Fundación Tecnolog: devolver al país, devolver a la logística

En una de las partes más emotivas de su intervención, Rubén habló de Tecnolog, la fundación que impulsa con su equipo.

Una iniciativa que capacita gratuitamente a personas sin empleo en logística básica, en alianza con gobiernos locales, universidades y empresas de tecnología.

“¿Por qué hacerlo? Porque tenemos el tamaño, la vocación y porque creemos que hay que devolverle al país lo que nos dio”, dijo.

Hoy Tecnolog realiza desde cursos con libreta para operar elevadores hasta hackatones con Google y proyectos en física cuántica aplicada a la logística.

Y lo más valioso: muchos colaboradores del Grupo Ras donan su tiempo para enseñar y acompañar.

Partners, Not Employees: A Model with Soul

The Ras Group doesn't just export services—it exports a philosophy.

Rubén explained how many of the group's current units are led by partners who once started as employees.

“You can't be afraid of them earning good money. If they're hungry, trained, and understand the process... you have to open the door for them.”

That approach—promoting from within and turning talent into leadership—is one of the secrets behind his model. A virtuous cycle that rewards ambition with opportunity.

The Tecnolog Foundation: Giving Back to the Country, Giving Back to Logistics

In one of the most moving parts of his talk, Rubén spoke about Tecnolog, the foundation he created with his team.

An initiative that provides free training in basic logistics for unemployed individuals, in partnership with local governments, universities, and tech companies.

“Why do it? Because we have the scale, the calling, and because we believe we must give back to the country what it gave us,” he said.

Today, Tecnolog offers everything from forklift certification courses to hackathons with Google and projects in quantum physics applied to logistics.

And perhaps most inspiring: many Ras Group collaborators volunteer their time to teach and mentor participants.



Un consejo para el “pichón de empresario”

Cerca del cierre, Rubén se emocionó con el testimonio de un joven participante que, con solo 19 años, ya sueña con crear su empresa.

“Ese es el perfil que buscamos”, dijo. “Pichón de empresario. Alguien que quiera estar algún día donde hoy estoy yo”.

Pero también advirtió algo importante: no hay atajos. Hay proceso.

“Todo lo que uno estudia es importante, pero el aprendizaje verdadero se hace en la cancha. Hay que moderar la ansiedad, pero nunca frenar la ambición.”

Rubén Azar no dirige una empresa. Construye futuro.

Quizás ese sea el mejor resumen.

Rubén no solo fundó un grupo logístico exitoso. También está ayudando a rediseñar la cultura empresarial de la región: con una mirada colaborativa, con compromiso social y con la humildad de quien no olvida de dónde viene.

Porque aunque hoy maneje una multinacional, sigue siendo —en sus palabras— “un cadete mejorado”. ●

Advice for the “Young Entrepreneur in the Making”

Near the end, Rubén was moved by the words of a young attendee who, at just 19 years old, already dreams of starting his own company.

“That’s exactly the profile we’re looking for,” he said.

“A young entrepreneur in the making—someone who wants to stand where I’m standing someday.

But he also offered a word of caution: there are no shortcuts—only process.

“Everything you study matters, but real learning happens on the field. You have to control your anxiety, but never suppress your ambition.”

Rubén Azar doesn’t just run a company—he builds the future.

Perhaps that’s the best summary.

He didn’t just found a successful logistics group; he’s helping to redesign the business culture of the region—with a collaborative mindset, social commitment, and the humility of someone who never forgets where he came from.

Because even though he now runs a multinational, he’s still, in his own words, “an upgraded cadet.” ●



**GUÍA
LOGÍSTICA
Y DE COMERCIO EXTERIOR**



PROTAGONISTA
PUERTOS, LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y COMERCIO EXTERIOR

2026/2027

DOBLE PACK PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS

TodoLOGÍSTICA
Marketing & networking

sumate@todologistica.com



GERENTE DE OPERACIONES
BELCASTEL
PARAGUAY

Daniel Collante

BELCASTEL: CALIDAD, SEGURIDAD Y EFICIENCIA PARA LIDERAR EL MERCADO DE ESCALERAS EN EL MERCOSUR

QUALITY, SAFETY, AND EFFICIENCY TO LEAD THE LADDER MARKET IN THE MERCOSUR

CON MÁS DE UNA DÉCADA DE EXPERIENCIA EN EL RUBRO, BELCASTEL S.A. SE HA POSICIONADO COMO UN REFERENTE EN LA IMPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE ESCALERAS PROFESIONALES E INDUSTRIALES EN PARAGUAY. SU COMPROMISO CON LA CALIDAD, LA SEGURIDAD Y LA EFICIENCIA OPERATIVA HA SIDO CLAVE PARA CONSOLIDAR LA CONFIANZA DE SUS CLIENTES Y EXPANDIR SU PRESENCIA EN EL MERCOSUR.

EN ESTA ENTREVISTA, DANIEL COLLANTE, GERENTE DE OPERACIONES DE BELCASTEL, EXPLICA CÓMO LA EMPRESA GARANTIZA ALTOS ESTÁNDARES EN CADA PRODUCTO, ENFRENTA LOS DESAFÍOS LOGÍSTICOS DEL MERCADO Y APUESTA POR LA INNOVACIÓN PARA SEGUIR CRECIENDO EN LA REGIÓN.

Belcastel ofrece una variedad de escaleras. ¿Cómo maneja la calidad y seguridad en la producción para cumplir con los estándares que esperan sus clientes?

Somos importadores y representantes exclusivos en Mercosur de las escaleras de aluminio profesionales e industriales de las marcas Neressy (Francia) y Ferral (Portugal). Al seleccionar a nuestros proveedores, el principal criterio es que sus productos cuenten con certificación EN 131, una norma europea que garantiza una carga real de trabajo de hasta 150 kg, resistencia a la deformación, dimensiones mínimas de los peldaños, entre otros parámetros de seguridad. Exigimos certificados auténticos emitidos por organismos auditores reconocidos, lo que nos asegura que las escaleras que comercializamos han superado rigurosas pruebas de calidad antes de llegar al mercado.

¿Qué procesos logísticos y operativos son los más complejos en su cadena de suministro, desde materia prima hasta entrega?

Al ser importadores de productos terminados, nuestra cadena depende de factores externos, principalmente el precio del aluminio y los costos del transporte marítimo, ambos muy volátiles en los últimos años.

WITH MORE THAN A DECADE OF EXPERIENCE IN THE INDUSTRY, BELCASTEL S.A. HAS ESTABLISHED ITSELF AS A BENCHMARK IN THE IMPORT AND DISTRIBUTION OF PROFESSIONAL AND INDUSTRIAL LADDERS IN PARAGUAY. ITS COMMITMENT TO QUALITY, SAFETY, AND OPERATIONAL EFFICIENCY HAS BEEN KEY TO EARNING CUSTOMER TRUST AND EXPANDING ITS PRESENCE THROUGHOUT THE MERCOSUR REGION.

IN THIS INTERVIEW, DANIEL COLLANTE, OPERATIONS MANAGER AT BELCASTEL, EXPLAINS HOW THE COMPANY ENSURES HIGH STANDARDS IN EVERY PRODUCT, TACKLES LOGISTICAL CHALLENGES IN THE MARKET, AND EMBRACES INNOVATION TO CONTINUE GROWING ACROSS THE REGION.

Belcastel offers a wide range of ladders. How do you manage quality and safety in production to meet customer expectations?

We are importers and exclusive representatives in Mercosur for professional and industrial aluminum ladders from Neressy (France) and Ferral (Portugal). When selecting our suppliers, the main criterion is that their products comply with the EN 131 certification, a European standard that ensures a real working load of up to 150 kg, resistance to deformation, minimum step dimensions, and other safety parameters. We require authentic certificates issued by recognized auditing bodies, which guarantees that the ladders we sell have successfully passed rigorous quality tests before reaching the market.

What are the most complex logistical and operational processes in your supply chain, from raw material to final delivery?

As importers of finished products, our supply chain depends on external factors—mainly the price of aluminum and maritime transport costs—both of which have been highly volatile in recent years.

KRAFTONE

GROUP



Krafting
Solutions
to Humanize
Technology

www.kraftonegroup.com



Esto nos obliga a planificar cuidadosamente las compras, consolidar cargas y optimizar la logística para mantener precios competitivos sin comprometer la calidad.

This forces us to carefully plan our purchases, consolidate shipments, and optimize logistics in order to maintain competitive prices without compromising quality.

¿Cómo se adaptan a cambios en la demanda, como temporadas altas o requerimientos específicos de clientes?

How do you adapt to changes in demand, such as peak seasons or specific customer requirements

Nuestro segmento es especializado, por lo que ciertos modelos del catálogo de nuestros proveedores no forman parte del stock permanente. Para atender pedidos puntuales, trabajamos con carga consolidada bajo modalidad LCL, lo que nos permite compartir contenedores con otros importadores y optimizar costos logísticos sin comprometer la rapidez de respuesta.

Our market segment is specialized, so certain models from our suppliers' catalogs are not part of our permanent inventory. To fulfill specific orders, we work with consolidated cargo under the LCL (Less than Container Load) system, which allows us to share containers with other importers and optimize logistics costs without compromising response time.

Con la competencia en el sector cada vez más fuerte, ¿qué inversiones operativas considera clave para mantener la eficiencia y ser competitivo?

With competition in the sector growing stronger, what operational investments are key to maintaining efficiency and competitiveness?

La clave está en mejorar la experiencia del cliente y optimizar los procesos logísticos. Estamos invirtiendo en herramientas digitales que nos permiten gestionar inventarios y ventas de forma más ágil, así como en plataformas de atención y seguimiento postventa.

The key is to improve the customer experience and optimize logistics processes. We are investing in digital tools that allow us to manage inventory and sales more efficiently, as well as in after-sales and customer support platforms.

También destinamos recursos a capacitación técnica, para que nuestro equipo pueda asesorar correctamente sobre el uso seguro de cada tipo de escalera, lo cual nos diferencia frente a competidores que solo venden sin acompañamiento técnico.

We also allocate resources to technical training, so our team can provide proper advice on the safe use of each ladder type—something that sets us apart from competitors who only sell products without offering technical support.

Pensando en el futuro cercano, ¿qué mejoras operativas o tecnológicas está evaluando para fortalecer la producción y distribución de Belcastel?

Looking ahead, what operational or technological improvements are you evaluating to strengthen Belcastel's production and distribution?

Estamos evaluando alianzas estratégicas con distribuidores para fortalecer nuestra presencia en el interior del país y facilitar el acceso a nuestros productos en zonas donde la demanda está creciendo. A mediano plazo, proyectamos expandir nuestras operaciones a otros países de la región, aprovechando los acuerdos vigentes con nuestros proveedores para actuar como representantes oficiales en todo el Mercosur. ●

We are evaluating strategic partnerships with distributors to strengthen our presence in the country's interior and make our products more accessible in areas where demand is growing. In the medium term, we plan to expand operations to other countries in the region, leveraging our existing agreements with suppliers to act as their official representatives throughout the Mercosur. ●

RESERVA LA FECHA

14 al 16 de abril de 2026

¡El evento que impulsa el sector de logística y transporte ya tiene fecha confirmada! Del **14 al 16 de abril de 2026**, el **Distrito Anhembi** será el punto de encuentro imprescindible para profesionales de logística, intralogística, transporte de cargas, comercio exterior, importación, exportación, gestión portuaria, agentes de aduanas y muchos otros especialistas del sector.

¡Anótalo en tu agenda y prepárate para tres días de innovación, conexiones estratégicas y oportunidades de negocio imperdibles!



MÁS INFORMACIÓN 

INTERMODAL.COM.BR

ORGANIZACIÓN Y PROMOCIÓN  **informa markets**



GERENTE COMERCIAL
ALMASOL
PARAGUAY

**Melissa
Lombardo**

ALMASOL: INFRAESTRUCTURA INTELIGENTE Y SOSTENIBLE PARA EL CRECIMIENTO INDUSTRIAL DEL PARAGUAY

SMART AND SUSTAINABLE INFRASTRUCTURE DRIVING PARAGUAY'S INDUSTRIAL GROWTH

CON UNA VISIÓN CENTRADA EN LA EFICIENCIA, LA SOSTENIBILIDAD Y LA ADAPTACIÓN A LAS NECESIDADES DE CADA EMPRESA, ALMASOL SE HA CONVERTIDO EN UN ACTOR CLAVE DEL DESARROLLO INDUSTRIAL Y LOGÍSTICO EN PARAGUAY. SUS MODELOS FLEXIBLES, COMO EL BUILD TO SUIT, LOS PARQUES LISTOS PARA USO Y LOS MÓDULOS PERSONALIZABLES, OFRECEN SOLUCIONES QUE COMBINAN ESTRATEGIA, TECNOLOGÍA Y UBICACIÓN.

EN ESTA ENTREVISTA, MELISSA LOMBARDO, GERENTE COMERCIAL DE ALMASOL, EXPLICA CÓMO LA EMPRESA DISEÑA PROYECTOS QUE IMPULSAN LA COMPETITIVIDAD DE LAS INDUSTRIAS, INTEGRAN CRITERIOS SOSTENIBLES Y PREPARAN EL CAMINO PARA UNA EXPANSIÓN REGIONAL HACIA 2026.

WITH A VISION FOCUSED ON EFFICIENCY, SUSTAINABILITY, AND ADAPTING TO THE NEEDS OF EACH COMPANY, ALMASOL HAS BECOME A KEY PLAYER IN PARAGUAY'S INDUSTRIAL AND LOGISTICS DEVELOPMENT. ITS FLEXIBLE MODELS—SUCH AS BUILD TO SUIT, READY-TO-USE PARKS, AND CUSTOMIZABLE MODULES—OFFER SOLUTIONS THAT COMBINE STRATEGY, TECHNOLOGY, AND LOCATION.

IN THIS INTERVIEW, MELISSA LOMBARDO, COMMERCIAL MANAGER AT ALMASOL, EXPLAINS HOW THE COMPANY DESIGNS PROJECTS THAT ENHANCE INDUSTRIAL COMPETITIVENESS, INTEGRATE SUSTAINABLE CRITERIA, AND PAVE THE WAY FOR REGIONAL EXPANSION BY 2026.



Almasol trabaja con distintos modelos como “build to suit”, parques listos para uso y módulos desde 1.000 m². ¿Cómo deciden qué modelo es el mejor para cada cliente?

En Almasol seleccionamos el modelo adecuado partiendo siempre de un entendimiento profundo de la necesidad del cliente: su urgencia, proyección de crecimiento, requerimientos operativos y ubicación estratégica.

Almasol works with different models such as “build to suit,” ready-to-use parks, and modules starting at 1,000 m². How do you decide which model fits each client best?

At Almasol, we start by deeply understanding each client's needs—urgency, growth projection, operational requirements, and strategic location.

Build to Suit (Greenfield): lo utilizamos cuando el cliente necesita una solución totalmente a medida, ya sea por requerimientos técnicos específicos o por una ubicación determinada, incluso desarrollando desde la compra del terreno.

Parques Industriales y Logísticos: es la opción ideal para quienes buscan instalarse en plazos más cortos, tenemos Naves de 10.000 m² pero modulares desde 1.000 m² dentro de Parques estratégicamente ubicados y con un padrón triple A, que permiten crecer de forma ordenada.

Sell and Rent back: está pensado para empresas que desean capitalizar su activo inmobiliario. Compramos su inmueble y se lo alquilamos, liberando recursos financieros sin interrumpir su operación.

En resumen, no ofrecemos una solución estándar, sino que diseñamos la solución que mejor se alinea con la estrategia del cliente. Evaluamos urgencia, inversión, crecimiento proyectado, y requerimientos operativos para presentar la alternativa que genere mayor valor y eficiencia para su negocio.

Build to Suit (Greenfield): This is our go-to option when the client needs a fully customized solution, whether due to specific technical requirements or a particular location. We can even handle the project from land acquisition onward.

Industrial and Logistics Parks: Ideal for clients looking to set up operations quickly. We offer 10,000 m² warehouses, modular from 1,000 m², located in strategically placed parks with triple-A standards that allow for orderly growth.

Sell and Rent Back: Designed for companies that want to capitalize on their real estate assets. We purchase the property and lease it back to them, freeing up financial resources without interrupting their operations.

In short, we don't offer a one-size-fits-all product. We design the solution that best aligns with each client's strategy—evaluating urgency, investment, projected growth, and operational needs to deliver maximum value and efficiency.

EL MAYOR EVENTO DE NAVEGACIÓN FLUVIAL,
CONSTRUCCIÓN NAVAL Y LOGÍSTICA DE AMÉRICA LATINA

4ª Edición
22, 23 Y 24 DE
ABRIL 2026



14:00hs a 21:00hs
Entrada Libre



Manaus AM, Brasil
Centro de Convenciones
Vasco Vasques



LOGÍSTICA



NN Logística



<https://nnlogistica.com.br/>



Tienen presencia en varios corredores industriales del país, con parques en Guarambaré, Limpio, Ypané, entre otros. ¿Qué factores geográficos o logísticos consideran claves al elegir dónde desarrollar nuevos parques?

Deben estar cerca de los puertos fluviales, alguna subestación de energía eléctrica, mano de obra, entre otros

Elegimos los lugares estratégicamente. Priorizamos conectividad logística (cercanía a puertos y rutas), infraestructura confiable como energía y servicios, acceso a mano de obra y proyección de desarrollo de la zona. Buscamos ubicaciones que realmente mejoren la eficiencia operativa de nuestros clientes.

En cuanto a sostenibilidad y estándares internacionales (por ejemplo, certificaciones LEED GOLD), ¿qué papel juegan estos en sus nuevos desarrollos? ¿Los clientes lo exigen o lo ofrecen ustedes como valor diferencial?

La sostenibilidad es cada vez más relevante en el sector industrial y logístico, y en Almasol la integramos como parte de nuestra propuesta de valor. Trabajamos tanto por demanda del cliente como por iniciativa propia cuando vemos que aporta eficiencia y competitividad al proyecto.

Un ejemplo concreto es el Centro de Distribución de Unilever, que desarrollamos bajo estándares internacionales y obtuvo la certificación LEED Gold. Además, actualmente estamos impulsando la certificación ISO 14.001 en nuestros parques, lo que refuerza nuestro compromiso con la gestión ambiental responsable y facilita a nuestros clientes cumplir con normativas y requisitos globales.

En resumen, más que una tendencia, vemos la sostenibilidad como una ventaja competitiva que beneficia tanto al cliente como al entorno donde operamos.

Con proyectos de expansión hacia 2026, ¿qué tipos de industrias o empresas están más interesados en instalarse en los parques de Almasol, y qué requerimientos especiales traen?

Hoy recibimos interés de industrias muy diversificadas: empresas bajo régimen de maquila, logística y sectores como farmacéutico, alimentos y tecnología.

You have a presence across several of Paraguay's industrial corridors, with parks in Guarambaré, Limpio, and Ypané, among others. What geographic or logistical factors do you consider when choosing new locations?

We choose our sites strategically.

We prioritize logistical connectivity (proximity to ports and main routes), reliable infrastructure such as power and services, access to labor, and the development potential of the area. Our goal is to locate where our clients' operational efficiency will truly improve.

In terms of sustainability and international standards (like LEED GOLD certification), how important are these in your new developments? Do clients demand them, or do you offer them as a differentiating value?

Sustainability is becoming increasingly important in the industrial and logistics sectors, and at Almasol, we integrate it as part of our core value proposition. We work both on client demand and on our own initiative whenever we see it enhances efficiency and competitiveness.

A clear example is Unilever's Distribution Center, which we developed under international standards and achieved LEED Gold certification. We are also currently pursuing ISO 14001 certification for our parks, reinforcing our commitment to responsible environmental management and helping our clients comply with global standards.

In short, sustainability is not just a trend—it's a competitive advantage that benefits both the client and the surrounding community.

Looking ahead to 2026, what types of industries or companies are most interested in setting up within Almasol's parks, and what special requirements do they bring?

We're seeing growing interest from a wide range of industries—maquila companies, logistics operators, and sectors such as pharmaceuticals, food, and technology.

En general buscan infraestructura de calidad, seguridad operativa y posibilidad de crecimiento dentro del parque. Más que metros cuadrados, buscan un aliado que los acompañe en el desarrollo de su operación, y ese es el diferencial de Almasol.

¿Cuáles son los mayores retos que enfrentan hoy al desarrollar complejos industriales y logísticos en Paraguay (infraestructura, permisos, mano de obra, transporte, etc.), y cómo los están atendiendo?

Uno de los principales desafíos en el desarrollo industrial en Paraguay es la infraestructura pública, especialmente el estado de rutas de acceso, señalización y seguridad vial. Estos factores son clave para garantizar el flujo operativo y la seguridad de colaboradores y transportistas. Otro reto es la disponibilidad y capacidad de energía eléctrica, fundamental para cualquier operación industrial. Sin energía no se puede instalar ni un metro cuadrado productivo. Para anticipar este desafío, planificamos la demanda energética desde la etapa temprana del proyecto y coordinamos con Ande y proveedores privados para asegurar suministro estable y escalable.

En resumen, los retos existen, pero los enfrentamos con planificación anticipada, gestión técnica y trabajo articulado con el sector público y privado, pensando siempre en la continuidad operativa del cliente. ●

Generally, they seek high-quality infrastructure, operational safety, and room for expansion within the park. They're not just looking for square meters—they're looking for a partner who will support them in developing their operations. That's what sets Almasol apart.

What are the biggest challenges in developing industrial and logistics complexes in Paraguay—such as infrastructure, permits, workforce, or transportation—and how are you addressing them?

One of the main challenges in Paraguay's industrial development is public infrastructure, especially road conditions, signage, and traffic safety. These are crucial for ensuring smooth operations and the safety of staff and transporters. Another major challenge is the availability and capacity of electrical power, which is fundamental for any industrial operation. Without energy, you can't develop even one productive square meter. To anticipate this, we plan energy demand from the earliest project stages and coordinate with ANDE (the national power authority) and private providers to ensure a stable, scalable supply.

In summary, the challenges are there—but we face them with early planning, strong technical management, and coordinated work with both the public and private sectors, always keeping our clients' operational continuity at the center. ●



Justo a tiempo todo el tiempo ¡Federal Just In Time Courier SRL, a su servicio!
(+591) 71091244 www.federaljit.com info.federaljit@gmail.com info@federaljit.com

ENVÍOS NACIONALES E INTERNACIONALES

SALIDA A MÁS DE **200 PAISES** | COBERTURA **TOTAL** A TODA BOLIVIA

TIPOS DE ENVÍO:



Vip expres
Entregas
en 12 Hrs.



Expres
Entregas
en 24 Hrs.



Económico
Envíos de
documentos,
sobres, paquetería
y cargas.



Carga
Almacenamiento
y envíos de carga
pesada.



José Luis Poveda Pinto PhD
Gerente general

Queridos amigos del mundo de la logística: Somos una empresa boliviana con **todas las regulaciones y autorizaciones** nacionales. Realizamos envíos por todo el territorio Boliviano, y desde Bolivia a **todos los continentes**. Mas que una empresa, somos tus socios, porque tu éxito es nuestro éxito.





GERENTE DE LOGÍSTICA
PUNTO FARMA

Christian Ortiz

CHRISTIAN ORTIZ: LA PRECISIÓN DETRÁS DE 720 DESTINOS

THE PRECISION BEHIND 720 DESTINATIONS

CHRISTIAN ORTIZ, GERENTE DE LOGÍSTICA DE PUNTO FARMA, COMPARTIÓ EN EL PANEL “EFICIENCIA, IA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LA CADENA LOGÍSTICA” DEL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS DE PARAGUAY CÓMO LA TECNOLOGÍA, LA INTEGRACIÓN CON PROVEEDORES Y UNA CULTURA DE APRENDIZAJE CONSTANTE CONVIRTIERON A LA COMPAÑÍA EN UN REFERENTE EN PRODUCTIVIDAD EN UN SOLO TURNO.

CHRISTIAN ORTIZ, LOGISTICS MANAGER AT PUNTO FARMA, SHARED INSIGHTS AT THE “EFFICIENCY, AI, AND DIGITAL TRANSFORMATION IN THE LOGISTICS CHAIN” PANEL DURING PARAGUAY’S PROTAGONISTS’ SUMMIT. HE DETAILED HOW TECHNOLOGY, SUPPLIER INTEGRATION, AND A CULTURE OF CONTINUOUS LEARNING HAVE TRANSFORMED THE COMPANY INTO A PRODUCTIVITY BENCHMARK, OPERATING ON A SINGLE SHIFT



En un sector donde la inmediatez es ley, Christian Ortiz lidera una operación que desafía los límites de la eficiencia. Desde la Gerencia de Logística de Punto Farma, coordina un ecosistema que conecta 720 sucursales distribuidas a lo largo de todo el país, con un nivel de precisión que ha despertado la atención de referentes internacionales. Su presentación en el panel “Eficiencia, IA y Transformación Digital en la Cadena Logística” del Encuentro de Protagonistas de Paraguay dejó en claro que detrás del crecimiento de la mayor cadena farmacéutica del país hay una historia de método, innovación y pasión por hacer las cosas bien.

In a sector where immediacy is paramount, Christian Ortiz leads an operation that pushes the boundaries of efficiency. From his position as Logistics Manager at Punto Farma, he orchestrates an ecosystem connecting 720 branches nationwide, achieving a level of precision that has garnered international attention. His presentation at the “Efficiency, AI, and Digital Transformation in the Logistics Chain” panel at Paraguay’s Protagonists’ Summit clearly demonstrated that behind the growth of the country’s largest pharmaceutical chain lies a story of meticulous methodology, innovation, and a passion for excellence.

“La confianza es el punto de partida de toda integración tecnológica.”

“Trust is the starting point for all technological integration.”



EL PRINCIPAL EVENTO PORTUARIO de AMÉRICA LATINA



**Los Negocios Portuarios de la Región,
tienen Fecha y Lugar**

1 al 3 DIC

2026

GUATEMALA



- ✓ Conferencias
- ✓ Networking
- ✓ Feria comercial
- ✓ Visitas portuarias

www.aapalatam.org/congreso

congreso@aapalatam.org



“Nosotros abastecemos al país entero en un turno”, resumió Ortiz. La frase condensa la escala de una operación que, más allá de su magnitud, se sostiene sobre un principio simple: llegar a tiempo con variedad, sin exceso de stock y con eficiencia de costos. Esa ecuación, que suena imposible para muchos, ha convertido a Punto Farma en referencia para proveedores y competidores de la región. “Es casi normal ver reacciones de asombro cuando tenemos oportunidad de cruzar experiencias y compartir nuestros números con otras empresas del exterior, referentes en sus países.”, comentó con orgullo.

Uno de los pilares de esa excelencia es la integración tecnológica con los proveedores. Ortiz destacó que la confianza y la transparencia en el intercambio de datos son factores decisivos para transformar los procesos y generar eficiencia. “Construir una cadena integrada de información no es fácil: exige confianza, seguridad y objetivos compartidos. Pero cuando se logra, los resultados son extraordinarios”, explicó. En apenas seis meses, este enfoque colaborativo permitió reducir significativamente los tiempos de recepción de productos.

La automatización y el uso de inteligencia artificial no son, en este caso, una moda sino una necesidad. “Si no hubiésemos incorporado tecnología, no podríamos abastecer la demanda actual desde un solo centro de distribución”, reconoció. Hoy, una proporción mayoritaria de la operación funciona con sistemas automáticos de picking y robots, lo que otorga visibilidad, control y capacidad de crecimiento acelerado. Ortiz lo resume con claridad: “No buscamos solo reducir costos; buscamos generar músculo para sostener el ritmo del crecimiento”.

“We supply the entire country in one shift,” Ortiz summarized. This statement encapsulates the scale of an operation that, beyond its magnitude, is built on a simple principle: timely delivery with variety, without excessive stock, and with cost efficiency. This equation, which many consider impossible, has made Punto Farma a reference point for suppliers and competitors in the region. “It’s almost commonplace to witness expressions of astonishment when we have the opportunity to exchange experiences and share our metrics with other leading international companies,” he proudly noted.

One of the cornerstones of this excellence is technological integration with suppliers. Ortiz emphasized that trust and transparency in data exchange are decisive factors for transforming processes and generating efficiency. “Building an integrated information chain is not easy; it demands trust, security, and shared objectives. But when achieved, the results are extraordinary,” he explained. In just six months, this collaborative approach significantly reduced product reception times.

Automation and the use of artificial intelligence, in this instance, are not a trend but a necessity. “If we hadn’t incorporated technology, we wouldn’t be able to meet current demand from a single distribution center,” he acknowledged. Today, a majority of the operation runs on automatic picking systems and robots, providing visibility, control, and accelerated growth capacity. Ortiz clearly articulates it: “We’re not just looking to reduce costs; we’re aiming to build the resilience needed to sustain our growth trajectory.”

“Cada error es una oportunidad de aprendizaje en la búsqueda de eficiencia.”

“Every mistake is an opportunity to learn in the pursuit of efficiency.”

Pero más allá de los algoritmos y los sensores, en Punto Farma hay una cultura que valora el ensayo, el error y el aprendizaje. Ortiz no teme reconocer que muchos de los avances nacieron de la experimentación. "Somos una empresa que no tiene miedo de equivocarse. Probamos, fallamos, corregimos y seguimos. Esa es nuestra forma de innovar."

Incluso al hablar de tecnologías maduras como el RFID, el gerente mantiene una mirada pragmática. "Estamos probando su aplicación en nuestras cubetas de distribución. Todavía no es un éxito, pero aprendemos con cada intento." Esa mezcla de ambición y realismo define su liderazgo: la búsqueda permanente de mejoras, sin perder de vista la sustentabilidad de cada decisión.

Al final, su relato no trata solo de eficiencia. Habla de una filosofía: convertir la logística en una herramienta estratégica para el crecimiento. En cada proceso automatizado, en cada dato compartido con un proveedor, Ortiz ve una oportunidad de hacer mejor las cosas, de anticiparse al futuro y de sostener el crecimiento de una cadena que ya es parte del paisaje urbano paraguayo. ●

Yet, beyond algorithms and sensors, Punto Farma cultivates a culture that values experimentation, learning from mistakes, and continuous improvement. Ortiz readily admits that many advancements originated from experimentation. "We are a company that isn't afraid to make mistakes. We try, we fail, we correct, and we move forward. That's our approach to innovation."

Even when discussing mature technologies like RFID, the manager maintains a pragmatic perspective. "We are currently testing its application in our distribution totes. It's not yet a complete success, but we learn with every attempt." This blend of ambition and realism defines his leadership: the continuous pursuit of enhancements, without losing sight of the sustainability of each decision.

Ultimately, his narrative isn't solely about efficiency. It speaks to a philosophy: transforming logistics into a strategic tool for growth. In every automated process, in every data shared with a supplier, Ortiz sees an opportunity to improve, to anticipate the future, and to sustain the growth of a chain that is already an integral part of Paraguay's urban landscape. ●

**LA INDUSTRIA
LOGÍSTICA
TIENE SU
LUGAR
RESERVADO**

**GUÍA
LOGÍSTICA
Y DE COMERCIO EXTERIOR**
2026/2027

**¿TU MARCA
VA A MIRAR
DESDE AFUERA...
O VA A ESTAR ADENTRO?**

TodoLOGÍSTICA
Marketing & networking

sumate@todologistica.com



GLOBAL INDUSTRY LEAD
TRANSPORT LOGISTIC & AIR
CARGO EXHIBITIONS
MESSE MÜNCHEN GMBH

**Dr. Robert
Schönberger**

DR. ROBERT SCHÖNBERGER: TLA, ACM, PCA 2025 MIAMI: LOGÍSTICA GLOBAL EN MOVIMIENTO

TLA, ACM, PCA 2025 MIAMI: GLOBAL LOGISTICS IN MOTION

LA FERIA REUNIRÁ A AEROLÍNEAS, OPERADORES, PUERTOS Y EMPRESAS TECNOLÓGICAS DE TODO EL MUNDO PARA IMPULSAR LA INTEGRACIÓN LOGÍSTICA DE AMÉRICA LATINA CON LOS GRANDES MERCADOS INTERNACIONALES.

THE TRADE FAIR WILL BRING TOGETHER AIRLINES, OPERATORS, PORTS, AND TECH COMPANIES FROM AROUND THE WORLD TO DRIVE THE LOGISTICAL INTEGRATION OF LATIN AMERICA WITH MAJOR INTERNATIONAL MARKETS.



¿Qué grandes desafíos y tendencias en el transporte aéreo y la logística se presentarán en la feria de Miami de este año?

La edición de este año en Miami llega en un momento crucial para la industria del transporte aéreo y la logística en las Américas. Las empresas de la región enfrentan desafíos como la resiliencia de las cadenas de suministro, el aumento de costos y los cambios en los flujos comerciales, mientras que, al mismo tiempo, el comercio electrónico, el nearshoring y las nuevas inversiones en infraestructura abren enormes oportunidades. En la feria, los visitantes podrán ver cómo actores globales y campeones regionales enfrentan estos temas: desde procesos digitales de carga y conexiones multimodales más inteligentes hasta el papel de Miami como puerta natural entre Norteamérica, Latinoamérica y el mundo. Es precisamente esta combinación de desafíos y oportunidades lo que hace tan emocionante el evento de este año.

What major challenges and trends in air transport and logistics will be showcased at this year's Miami trade fair?

This year's edition in Miami comes at a crucial moment for the air transport and logistics industry in the Americas. Companies across the region are dealing with supply chain resilience, rising costs, and shifting trade flows—while at the same time e-commerce, nearshoring, and new infrastructure investments are creating huge opportunities. At the fair, visitors will see how global players and regional champions are tackling these issues: from digital cargo processes and smarter multimodal connections to Miami's role as the natural gateway between North America, Latin America, and the world. It's exactly this mix of challenges and opportunities that makes the event so exciting this year.

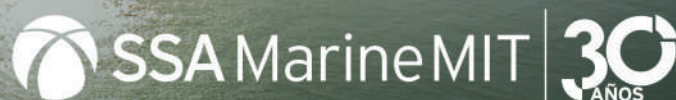


PROGRESAR ES PARTE DE NUESTRA HISTORIA

1995

2025

Gracias al esfuerzo y dedicación de nuestra gente y de la comunidad de la que somos parte, celebramos con orgullo **30 años de progreso**. Y miramos con emoción un futuro, en el cual, gracias a nuestra operación, seguiremos desde Colón, conectando el comercio mundial.





¿Qué tipos de empresas y delegaciones internacionales ya confirmaron su participación, y qué oportunidades de networking pueden esperar los visitantes?

Estamos entusiasmados por la diversidad de empresas y delegaciones que ya confirmaron su presencia. Aerolíneas, aeropuertos, freight forwarders, operadores de carga, proveedores de tecnología y empresas de servicios logísticos estarán presentes, junto a sólidas delegaciones gubernamentales y de asociaciones de toda América, Europa y Asia. Lo realmente especial es la fuerza de la participación latinoamericana, que subraya la importancia de Miami como hub regional. Para los visitantes, esto significa oportunidades únicas de networking: reunirse cara a cara con tomadores de decisiones, crear alianzas interregionales y abrir nuevas rutas comerciales. Ya sea que seas una start-up logística de Montevideo, una aerolínea de carga de México o un inversionista de Europa, Miami es el lugar para conectarse.

¿De qué manera se presentarán los temas de innovación tecnológica y sostenibilidad en las conferencias y exhibiciones?

La innovación y la sostenibilidad atraviesan todo el evento. En la exhibición, los visitantes encontrarán desde soluciones de gestión de carga y rastreo digital de última generación hasta automatización de almacenes y tecnologías limpias que reducen emisiones. El programa de conferencias irá más a fondo, con expertos que abordarán combustibles sostenibles de aviación, estrategias de descarbonización, inteligencia artificial aplicada a la logística y estándares digitales para el comercio sin papeles. Para las Américas, donde el desarrollo de infraestructura y la responsabilidad ambiental son prioridades, estos temas son sumamente relevantes. Los asistentes no solo verán visiones de futuro, sino también soluciones concretas que podrán aplicar de inmediato en sus negocios.

What types of companies and international delegations have already confirmed their participation, and what kind of networking opportunities can visitors expect?

We are thrilled about the diversity of companies and delegations that have already confirmed. Airlines, airports, freight forwarders, cargo handlers, technology providers, and logistics service companies will all be present, alongside strong government and association delegations from across the Americas, Europe, and Asia. What's really special is the strength of the Latin American participation—underlining just how important Miami is as a hub for the region. For visitors, this means unique networking opportunities: meeting decision-makers face-to-face, creating cross-regional partnerships, and opening doors to new trade corridors. Whether you are a logistics start-up from Montevideo, a cargo airline from Mexico, or an investor from Europe, Miami is the place to connect.

How will themes of technological innovation and sustainability be featured in the conferences and exhibits?

Innovation and sustainability run through the entire show. On the exhibition floor, visitors will find everything from next-generation cargo management and digital tracking solutions to warehouse automation and clean technologies that cut emissions. The conference program will go deeper, with experts discussing sustainable aviation fuels, decarbonization strategies, AI in logistics, and digital standards for paperless trade. For the Americas, where infrastructure development and environmental responsibility are top priorities, these themes are highly relevant. Attendees can expect not just visions of the future, but concrete solutions that can be applied in their businesses right away.

Y lo mejor: tanto la exposición como el programa completo de seminarios son gratuitos para los visitantes; basta con registrarse en línea y asegurar su pase sin costo.

And the best part is: both the exhibition and the entire seminar program are free of charge for visitors—just register online and secure your complimentary ticket

¿Qué impacto esperan que tenga esta edición de Miami en la integración logística de América Latina con los principales mercados globales?

What impact do you expect this Miami edition to have on Latin America's logistical integration with key global markets?

Esperamos que la edición de Miami sea un verdadero catalizador para la integración de América Latina en las redes logísticas globales. Al reunir en un mismo lugar a actores internacionales, la feria genera oportunidades de intercambio de conocimiento y, lo más importante, de concretar negocios reales. Las empresas latinoamericanas podrán mostrar sus fortalezas en un escenario global, mientras que las firmas internacionales tendrán acceso directo a los tomadores de decisiones de la región. Esto acelerará la conectividad, ya sea mediante nuevas rutas de carga aérea, mejoras en los enlaces multimodales o la adopción de estándares digitales. Al final del día, Miami 2025 reforzará los flujos comerciales entre América Latina, Norteamérica, Europa y Asia, haciendo las cadenas de suministro más resilientes y sostenibles. ●

We expect the Miami edition to be a real catalyst for Latin America's integration into global logistics networks. By bringing international players together in one place, the fair creates opportunities for knowledge exchange and, most importantly, for real business deals. Latin American companies can showcase their strengths on a global stage, while international firms get direct access to decision-makers from across the region. This accelerates connectivity—whether through new air cargo routes, improved multimodal links, or the adoption of digital standards. At the end of the day, Miami 2025 will strengthen trade flows between Latin America, North America, Europe, and Asia, making supply chains more resilient and sustainable. ●



WELCOME TO
Miami



Messe München



¡Regístrate ahora!

11-13 de noviembre de 2025
Miami Beach Convention Center
Florida, EE. UU.

tl-americas.org
aircargoamericas.com



since 1991 in Miami





PRESIDENTE
TIRAPU SA

**Cr. Luis San
Martín**

TIRAPU: EFICIENCIA Y SOSTENIBILIDAD EN MOVIMIENTO

DRIVING EFFICIENCY AND SUSTAINABILITY FORWARD

LA EMPRESA URUGUAYA TIRAPU S.A., PRESIDIDA POR EL CR. LUIS SAN MARTÍN, CONSOLIDA SU LIDERAZGO EN EL TRANSPORTE DE CARGAS ESPECIALES CON UNA GESTIÓN BASADA EN LA MEJORA CONTINUA, LA TRANSPARENCIA OPERATIVA Y LA SOSTENIBILIDAD. TECNOLOGÍA, CAPACITACIÓN Y EFICIENCIA ENERGÉTICA SON HOY LOS EJES QUE IMPULSAN SU CRECIMIENTO RESPONSABLE.

URUGUAYAN COMPANY TIRAPU S.A., LED BY PRESIDENT LUIS SAN MARTÍN, CONTINUES TO SOLIDIFY ITS LEADERSHIP IN THE SPECIALIZED FREIGHT TRANSPORT SECTOR THROUGH A MANAGEMENT APPROACH ROOTED IN CONTINUOUS IMPROVEMENT, OPERATIONAL TRANSPARENCY, AND SUSTAINABILITY. TECHNOLOGY, TRAINING, AND ENERGY EFFICIENCY ARE THE CORNERSTONES PROPELLING ITS RESPONSIBLE GROWTH.



¿Qué pasos concretos dio TIRAPU para mejorar la trazabilidad y transparencia en sus operaciones?

TIRAPU apuesta siempre a la mejora continua de sus procesos, en este marco hemos ido incorporando herramientas varias para agregar controles y chequeos internos que nos permiten avanzar sincronizada mente entre nuestros distintos departamentos llámense administración, tráfico, contabilidad, calidad, lavadero, taller. El corazón de estas herramientas es una planilla dinámica que denominamos “Monitoreo” la cual incorpora información de todos nosotros y mediante el código de colores va cambiando el estatus de la situación.

Por otro lado, hemos unificado el control satelital y los controles de parámetros de conducción mediante un software específico de Volvo que nos permite a tiempo real conocer, posición, velocidad, peso del equipo, nivel de combustible, nivel de arla, el rendimiento que le saca cada conductor, entre otros muchos valores que señalan con precisión la situación del equipo este en la empresa, en una fábrica o en ruta.

What specific steps has TIRAPU taken to improve traceability and transparency across its operations?

At TIRAPU, continuous process improvement is a constant goal. In that context, we’ve implemented various tools to add internal checks and controls that allow us to stay synchronized across departments—be it administration, traffic, accounting, quality, washing, or maintenance. At the core of this system is a dynamic spreadsheet we call “Monitoring”, which compiles input from all teams and uses a color-coded system to reflect real-time status updates.

Additionally, we have integrated satellite tracking with Volvo’s specialized driver behavior software, enabling us to monitor in real time each vehicle’s location, speed, load weight, fuel and AdBlue levels, and driver performance. This provides precise insights into fleet status—whether in-house, at a client’s facility, or en route.

**Sabemos que el Capital Humano es clave en el transporte
¿Cómo están acompañando a sus conductores y equipos
para que se sientan parte de este crecimiento?**

Desde sus inicios, TIRAPU S.A. ha puesto especial énfasis en la capacitación continua de su personal, asegurando que estén preparados para enfrentar los desafíos del sector, tanto en lo operativo como en lo técnico. Esto incluye formación en conducción, gestión de riesgos, conocimiento de rutas y manejo de los distintos tipos de productos transportados.

Contamos con un plan anual de capacitaciones, desarrollado con el apoyo de diversos profesionales y especialistas. Entre ellos se destacan:

- Ingeniero químico, que capacita sobre procesos de lavado y el funcionamiento de la planta de tratamiento de efluentes.
- Técnico prevencionista, encargado del análisis de peligros y evaluación de riesgos laborales.
- Representantes de nuestros proveedores, como VOLVO, que ofrecen formación específica sobre el uso y aprovechamiento de las nuevas tecnologías incorporadas en las unidades de transporte.

Human capital is essential in transport. How do you support drivers and staff so they feel part of this growth?

From the beginning, TIRAPU S.A. has placed strong emphasis on continuous training, ensuring that our team is prepared to meet both operational and technical challenges. This includes education in driving techniques, risk management, route knowledge, and handling of different transported goods.

We implement an annual training plan supported by a variety of professionals and experts, including:

- A chemical engineer who trains staff on washing procedures and the operation of our wastewater treatment plant.
- An occupational safety technician responsible for hazard analysis and risk assessment.
- Representatives from our suppliers, such as VOLVO, who provide specialized training on how to maximize the use of new technologies installed in our fleet.



LLEGÓ LA HORA DE TERCERIZAR ESTA LABOR

HAZ LO QUE MEJOR HACES
Y DEJANOS HACER
LO QUE MEJOR HACEMOS

**MANEJO
DE REDES
SOCIALES**



Servicio de Edición y Redacción de Newsletters Corporativo y Manejo de Redes sociales

sumate@todologistica.com

Todologística
Marketing & networking



Además, fomentamos un entorno de comunicación abierta y cercana. La Dirección mantiene diálogos frecuentes con conductores, personal administrativo, de logística y de taller, con el objetivo de escuchar sus sugerencias y atender situaciones que surgen en el día a día. Este enfoque nos permite consolidar un equipo comprometido y alineado con el crecimiento de la empresa.

Por último, el anteriormente mencionado software de VOLVO que implementamos nos devuelve todos los meses un informe personalizado de cada equipo con medición de parámetros y sugerencias para mejorar en el manejo procurando la eficiencia y el menor consumo con su repercusión directa en la reducción de emisiones de CO₂.

Es conocido el trabajo que han realizado para reducir emisiones, sin embargo, la sustentabilidad hoy se mira de manera más amplia. ¿Qué otras acciones están impulsando para hacer más eficiente el uso de recursos?

En TIRAPU S.A. entendemos la sustentabilidad como un compromiso integral que va más allá de la reducción de emisiones. Por eso, analizamos cada año nuestros aspectos e impactos ambientales, poniendo especial foco en el consumo de recursos naturales no renovables. Este análisis nos permite definir e implementar proyectos de mejora continua, alineados con normativas nacionales e internacionales, tendencias globales y las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías.

Uno de los logros más destacados en esta línea es que hemos recibido, por quinto año consecutivo Certificados de Eficiencia Energética, gracias principalmente a los ahorros en consumo de combustible generados por la renovación continua de nuestra flota de transporte.

Desde hace más de cinco años, participamos en una evaluación anual a través de una plataforma internacional de gestión utilizada por clientes del sector químico. Esta evaluación contempla criterios objetivos y resultados de mejora en áreas clave como calidad, medio ambiente, seguridad, salud ocupacional, procesos y responsabilidad social.

We also promote a culture of open and close communication. Management regularly engages in dialogue with drivers, administrative staff, logistics teams, and workshop personnel to listen to their feedback and address day-to-day concerns. This approach helps us build a committed team aligned with the company's growth goals.

Furthermore, the aforementioned VOLVO software provides a monthly performance report for each unit, including key driving metrics and personalized recommendations for improving efficiency and reducing fuel consumption—directly impacting CO₂ emissions.

TIRAPU is known for reducing emissions, but today sustainability has a broader scope. What other initiatives are you pursuing to use resources more efficiently?

At TIRAPU S.A., we view sustainability as a holistic commitment that extends beyond emission reduction. Each year, we analyze our environmental aspects and impacts, with a strong focus on the consumption of non-renewable natural resources. These evaluations allow us to design and implement continuous improvement projects aligned with national and international regulations, global trends, and emerging technologies.

One of our most notable achievements in this regard is receiving Energy Efficiency Certificates for five consecutive years, largely due to the fuel savings generated by our ongoing fleet renewal strategy.

For over five years, we've also participated in an annual assessment through an international management platform used by clients in the chemical sector. This evaluation covers objective criteria and measurable improvements in areas such as quality, environment, safety, occupational health, processes, and social responsibility.

Además, en el año 2016 iniciamos la medición interna de nuestra huella de carbono, en colaboración con CINOI, y actualmente estamos trabajando junto al Pacto Global Uruguay de Naciones Unidas, con el objetivo de continuar profundizando nuestras acciones en materia de sustentabilidad y gestión responsable.

En línea con lo anterior, este año hemos renovado la totalidad de las luminarias y cableados de nuestras instalaciones, evitando todo tipo de fugas energéticas y apostando por un lado a la reducción del consumo y por otro a la durabilidad de los materiales utilizados.

A nivel regional todavía hay muchos desafíos. ¿Qué cambios considera que deberían darse en el Mercosur para que empresas como TIRAPU puedan ser más competitivas?

A nivel regional, el Mercosur enfrenta aún diversos desafíos que impactan la competitividad de las empresas. Para que empresas como TIRAPU —comprometidas con la mejora continua, el cuidado del ambiente y la sustentabilidad— puedan desarrollarse plenamente, consideramos que sería clave avanzar en:

- la armonización de la normativa para simplificar y unificar las normativas aduaneras y ambientales entre los países miembros para facilitar la circulación reduciendo tiempos y costos logísticos.

In 2016, we began internally measuring our carbon footprint in collaboration with CINOI, and we're currently working with the United Nations Global Compact Uruguay to further deepen our actions in sustainability and responsible management.

Aligned with this commitment, this year we completely overhauled our facility's lighting and wiring systems—eliminating energy leaks, reducing consumption, and opting for more durable materials.

At the regional level, many challenges remain. What changes do you believe are necessary within Mercosur to help companies like TIRAPU become more competitive?

Mercosur still faces significant challenges that impact business competitiveness. For companies like TIRAPU—committed to continuous improvement, environmental stewardship, and sustainability—to thrive, we believe it is essential to advance in the following areas:

Harmonizing regulations to streamline and unify customs and environmental policies among member states, reducing logistical costs and delays.



Possum
CONSULTING

DIVISIÓN LOGÍSTICA:
Selección, Tercerización y Capacitación de personal.
En Possum entendemos que en todo proceso logístico
hay un componente clave, las personas.

possum.com.uy
ml@possum.com.uy



- mejorar la infraestructura y agilizar los procedimientos fronterizos para optimizar las cadenas de suministro y fomentar un comercio más fluido dentro del bloque.

- fomentar políticas sustentables comunes que establezcan un marco regulatorio regional que otorguen incentivos a aquellas compañías que invierten en tecnologías limpias y procesos responsables.

- impulsar la cooperación en el acceso a la innovación y tecnología entre los países del Mercosur que permita fortalecer la capacidad de las empresas para mejorar competitividad y adaptarse a los nuevos desafíos globales.

- A modo de resumen, nosotros estamos convencidos que el camino es la mejora continua y el cuidado integral de toda la cadena de producción, pero nos encontramos con grandes dificultades para trasladar este valor agregado como una ventaja competitiva, es allí donde precisamos la ayuda de los organismos públicos multinacionales para coordinar criterios y esfuerzos.

Confiamos en el MERCOSUR como motor de desarrollo regional con una agenda orientada a la integración efectiva, la sustentabilidad y la innovación. Generando bloques de desarrollo con alianzas que generen valor para todas las partes, apostando a un crecimiento responsable y de largo plazo.

Si pensamos en el 2030, con nuevas energías y exigencias del mercado. ¿Cómo se imagina el rol de TIRAPU dentro de la cadena logística?

Nos imaginamos ocupando un rol clave dentro de una cadena logística cada vez más exigente, digitalizada y orientada a la sostenibilidad. En un contexto marcado por la transición hacia nuevas energías y estándares ambientales más estrictos.

Visualizamos a TIRAPU como un socio estratégico dentro de la cadena logística regional, aportando valor sostenible, innovación operativa y una visión centrada en el desarrollo responsable. Queremos ser parte de una logística que no solo mueva productos, sino que impulse un futuro más equilibrado entre eficiencia económica, cuidado ambiental y compromiso social. ●

Upgrading infrastructure and border procedures to optimize supply chains and encourage smoother trade flows within the bloc.

Promoting shared sustainability policies that establish a regional regulatory framework and incentivize companies investing in clean technologies and responsible practices.

Fostering regional cooperation in innovation and technology access, empowering companies to boost competitiveness and adapt to global challenges.

To sum up, we're convinced that the path forward lies in continuous improvement and a holistic approach to the production chain. However, we face major hurdles in turning that added value into a competitive advantage. This is where we need the support of multinational public institutions to align criteria and coordinate efforts.

We believe in Mercosur's potential as a driver of regional development—through an agenda focused on integration, sustainability, and innovation. Building development blocs through partnerships that generate long-term, responsible growth for all stakeholders.

Looking ahead to 2030—with new energy sources and evolving market demands—how do you envision TIRAPU's role in the logistics chain?

We see ourselves playing a key role in a logistics chain that is increasingly demanding, digital, and sustainability-driven—shaped by the global shift toward alternative energy and stricter environmental standards.

We envision TIRAPU as a strategic partner within the regional logistics ecosystem, delivering sustainable value, operational innovation, and a responsible growth mindset. We aim to be part of a logistics network that doesn't just move goods, but actively contributes to a more balanced future—one that integrates economic efficiency, environmental care, and social responsibility. ●

UNIENDO PUNTOS

MÁS GRANDE. MÁS INTERNACIONAL. MÁS EQUIPOS.

expocARGA[®] 2025

3era. EXPOSICIÓN DE TRANSPORTE & LOGÍSTICA DE URUGUAY

Produce: *La revista uruguaya de transporte*
**Transporte
carretero**

Del 3 al 6 de diciembre de 2025 | De 10 a 18:30hs

Centro de Convenciones de Punta del Este, Maldonado, Uruguay

PUNTA DEL ESTE
CONVENTION
& EXHIBITION
CENTER

Av. Pedragosa Sierra S/N
esquina Av. Aparicio Saravia
Punta del Este, Maldonado, Uruguay

Más información:

+598 2602 6974 | 096 402 990 | expocarga@diseno.com.uy

www.expocarga.com.uy

**RESERVÁ
TU ESPACIO CON
ANTICIPACIÓN**



TRADEX INTERNATIONAL: 37 AÑOS DE INNOVACIÓN Y CONFIANZA EN LOGÍSTICA

37 ANOS DE INOVAÇÃO E CONFIANÇA EM LOGÍSTICA

DIRECTOR
TRADEX INTERNATIONAL

**Ing. Enrique
Trapp**

Enrique, cuéntenos sobre sus inicios en la logística y la fundación de Tradex International.

Descubrí la logística como una necesidad complementaria a mi trabajo en ingeniería industrial. En 1988, decidí crear Tradex tras identificar la falta de soluciones para el transporte terrestre de materiales de construcción uruguayos hacia Bolivia. Al no encontrar opciones locales viables, exploré rutas alternativas hasta dar con un socio boliviano dispuesto a aceptar el desafío. Así comenzamos a desarrollar una red de transporte terrestre eficiente, lo que permitió la expansión de nuestras operaciones en la región.

Enrique, conte-nos sobre seus inícios na logística e a fundação da Tradex International.

Descobri a logística como uma necessidade complementar ao meu trabalho em engenharia industrial. Em 1988, decidi criar a Tradex após identificar a falta de soluções para o transporte terrestre de materiais de construção uruguaios para a Bolívia. Ao não encontrar opções locais viáveis, explorei rotas alternativas até encontrar um parceiro boliviano disposto a aceitar o desafio. Assim, começamos a desenvolver uma rede de transporte terrestre eficiente, o que permitiu a expansão de nossas operações na região.



¿Podría compartírnos un caso de éxito reciente que refleje los valores y la capacidad operativa de Tradex?

Uno de los proyectos más desafiantes fue el transporte de un transformador de 400 toneladas desde el Puerto de Montevideo hasta Melo. Las rutas uruguayas no podían soportar su peso, por lo que diseñamos una ruta alternativa por Brasil. A pesar de los retos impuestos por la pandemia, regulaciones portuarias y restricciones de movilidad, logramos completar la operación con éxito gracias a la colaboración con socios brasileños. Esta experiencia reforzó nuestra red y nos permitió afianzar relaciones estratégicas para futuras operaciones de carga sobredimensionada.

¿Cuáles han sido los mayores desafíos y aprendizajes en su trayectoria en el comercio internacional?

El mayor desafío es la burocracia y la falta de estandarización en los controles de transporte. Cada país en la región tiene regulaciones distintas, lo que genera costos adicionales y demoras. La clave ha sido construir equipos confiables y analizar detalladamente cada mercado para adaptarnos a los constantes cambios.

Poderia compartilhar conosco um caso de sucesso recente que reflita os valores e a capacidade operativa da Tradex?

Um dos projetos mais desafiadores foi o transporte de um transformador de 400 toneladas desde o Porto de Montevideú até Melo. As rotas uruguaias não podiam suportar seu peso, por isso, projetamos uma rota alternativa pelo Brasil. Apesar dos desafios impostos pela pandemia, regulamentações portuárias e restrições de mobilidade, conseguimos completar a operação com sucesso graças à colaboração com parceiros brasileiros. Essa experiência reforçou nossa rede e nos permitiu consolidar relações estratégicas para futuras operações de carga superdimensionada.

Quais foram os maiores desafios e aprendizados em sua trajetória no comércio internacional?

O maior desafio é a burocracia e a falta de padronização nos controles de transporte. Cada país na região tem regulamentações distintas, o que gera custos adicionais e atrasos. A chave tem sido construir equipes confiáveis e analisar detalhadamente cada mercado para nos adaptarmos às constantes mudanças.

Experiencias en Argentina, Bolivia y Paraguay nos han enseñado a ser cautelosos y a trabajar en sinergia con clientes que operan en múltiples países.

Desde que inició su trayectoria, ¿cómo ha evolucionado el sector logístico en la región?

Si bien la tecnología ha optimizado algunos procesos, la burocracia sigue siendo una gran barrera, sobre todo en controles de transporte especiales. Las normativas difieren demasiado entre países, generando ineficiencias y costos elevados. Es fundamental avanzar hacia acuerdos regionales que simplifiquen estos procedimientos y favorezcan el crecimiento del sector.

¿Cuál es su visión para el futuro de Tradex International?

Queremos consolidar nuestra presencia en Brasil, un mercado complejo pero con gran potencial. La clave es ofrecer confianza, calidad y valor agregado a través de tecnología e innovación.

Como referente del sector, ¿qué consejo le daría a las nuevas generaciones interesadas en logística y comercio exterior?

Deben prepararse para un entorno dinámico y desafiante. La clave no es solo ofrecer precios competitivos, sino construir relaciones de confianza, garantizar calidad y aprovechar al máximo las nuevas tecnologías. La innovación y la adaptabilidad son esenciales para el éxito. ●

Experiências na Argentina, Bolívia e Paraguai nos ensinaram a ser cautelosos e a trabalhar em sinergia com clientes que operam em múltiplos países.

Desde que iniciou sua trajetória, como evoluiu o setor logístico na região?

Embora a tecnologia tenha otimizado alguns processos, a burocracia continua sendo uma grande barreira, sobretudo em controles de transporte especiais. As normativas diferem demais entre países, gerando ineficiências e custos elevados. É fundamental avançar em direção a acordos regionais que simplifiquem esses procedimentos e favoreçam o crescimento do setor.

Qual é sua visão para o futuro da Tradex International?

Queremos consolidar nossa presença no Brasil, um mercado complexo, mas com grande potencial. A chave é oferecer confiança, qualidade e valor agregado através de tecnologia e inovação.

Como referência do setor, que conselho daria às novas gerações interessadas em logística e comércio exterior?

Devem se preparar para um ambiente dinâmico e desafiador. A chave não é só oferecer preços competitivos, mas construir relações de confiança, garantir qualidade e aproveitar ao máximo as novas tecnologias. A inovação e a adaptabilidade são essenciais para o sucesso. ●



TRANSPORTE TERRESTRE Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL

PAÍSES ABARCADOS



ESPECIALISTAS EN CARGAS CONSOLIDADAS, GENERALES, MAQUINARIA DE CONSTRUCCIÓN Y AGRÍCOLA

Consolidados
Puerto y Zona franca
Cargas líquidas
Monitoreo digital
Apoyo técnico y operativo

Cargas IMO
Cargas sobredimensionadas
Cargas refrigeradas
Documentación p/transporte
Servicios especiales

**35 AÑOS DE EXPERIENCIA EN TRANSPORTE REGIONAL
PIONEROS EN LAS RUTAS CON BOLIVIA Y PARAGUAY**

📞 (+598) 2916 92 97 - (+598) 2915 09 24

✉ tradex@tradex.com.uy 🌐 www.tradexla.com

ESCANEE AQUÍ





GERENTE COMERCIAL
SKYCOP
PARAGUAY

Gabriel Poggi

SKYCOP: INNOVACIÓN Y CERCANÍA PARA TRANSFORMAR LA GESTIÓN DE FLOTAS EN PARAGUAY

INNOVATION AND PROXIMITY TO TRANSFORM FLEET MANAGEMENT IN PARAGUAY

LA EFICIENCIA Y LA TECNOLOGÍA SON CLAVES PARA LA COMPETITIVIDAD, POR ESTA RAZÓN SKYCOP SE HA CONSOLIDADO COMO UN REFERENTE EN SOLUCIONES PARA LA GESTIÓN DE FLOTAS EN PARAGUAY. CON MÁS DE DOS DÉCADAS DE TRAYECTORIA, LA EMPRESA HA EVOLUCIONADO DE UN MODELO CENTRADO EN EL RASTREO SATELITAL A UNA PROPUESTA INTEGRAL QUE COMBINA INNOVACIÓN, DESARROLLO TECNOLÓGICO PROPIO Y UN FUERTE ENFOQUE EN LA ATENCIÓN PERSONALIZADA.

EN ESTA ENTREVISTA, GABRIEL POGGI, GERENTE COMERCIAL DE SKYCOP, COMPARTE CÓMO LA COMPAÑÍA HA SABIDO ADAPTARSE A LOS CAMBIOS DEL MERCADO, LAS HERRAMIENTAS QUE IMPULSAN LA TRANSFORMACIÓN LOGÍSTICA Y LOS PROYECTOS QUE MARCARÁN SU FUTURO.

EFFICIENCY AND TECHNOLOGY ARE KEY TO COMPETITIVENESS. FOR THIS REASON, SKYCOP HAS ESTABLISHED ITSELF AS A LEADING PROVIDER OF FLEET MANAGEMENT SOLUTIONS IN PARAGUAY. WITH OVER TWO DECADES OF EXPERIENCE, THE COMPANY HAS EVOLVED FROM A SATELLITE TRACKING MODEL TO A COMPREHENSIVE PROPOSAL THAT COMBINES INNOVATION, PROPRIETARY TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT, AND A STRONG FOCUS ON PERSONALIZED CUSTOMER SERVICE.

IN THIS INTERVIEW, GABRIEL POGGI, COMMERCIAL MANAGER OF SKYCOP, SHARES HOW THE COMPANY HAS SUCCESSFULLY ADAPTED TO MARKET CHANGES, THE TOOLS DRIVING LOGISTICS TRANSFORMATION, AND THE PROJECTS THAT WILL DEFINE ITS FUTURE.

SkyCop lleva más de 20 años en el mercado. ¿Cómo ha evolucionado la empresa durante este tiempo y qué la ha destacado en Paraguay?

A lo largo de estos más de 20 años, SkyCop ha pasado de ser un proveedor de rastreo satelital a convertirse en un aliado estratégico en la gestión de flotas. Lo que nos ha destacado en Paraguay es la capacidad de adaptarnos a las necesidades del mercado, integrando innovación tecnológica con un soporte local cercano, lo que nos ha permitido acompañar a empresas de todos los tamaños en sus procesos de transformación logística.

Tienen desarrollo tecnológico propio. ¿Cómo ayuda esto a mejorar los servicios y la experiencia de los clientes?

El desarrollo propio nos permite ser ágiles y flexibles. Podemos adaptar rápidamente nuestras plataformas a los requerimientos específicos de cada cliente y anticiparnos a cambios en la normativa o en las tendencias del mercado. Esto se traduce en soluciones prácticas, más eficientes y con una experiencia de usuario pensada para la realidad local.

SkyCop has been in the market for over 20 years. How has the company evolved during this time, and what has set it apart in Paraguay?

Over the past 20+ years, SkyCop has transformed from a satellite tracking provider into a strategic ally for fleet management. What has set us apart in Paraguay is our ability to adapt to market needs, integrating technological innovation with close local support. This has allowed us to accompany companies of all sizes in their logistics transformation processes.

You develop your own technology. How does this help improve your services and customer experience?

Having our own development team allows us to be agile and flexible. We can quickly adapt our platforms to each client's specific requirements and anticipate regulatory or market changes. This translates into practical, efficient solutions and a user experience designed for the local reality.



**WORLD SOLUTIONS
ENTERPRISES**

TRANSPORTE DE CARGA INTERNACIONAL POR CARRETERA

ARGENTINA, BOLIVIA, BRASIL, CHILE, COLOMBIA, ECUADOR, PARAGUAY, PERÚ, URUGUAY



MERCANCÍA GENERAL

MERCANCÍA PELIGROSA (IMO)

INSUMOS QUÍMICOS (IQBF)

CARGA SOBREDIMENSIONADA

CARGA REFRIGERADA

CARGA CONSOLIDADA

- ✓ Servicio oportuno y planificado.
- ✓ Control satelital y mapeo de rutas en tiempo real.
- ✓ Supervisión constante y reportes operativos 24/7.
- ✓ Asesoría personalizada en transporte internacional y en requisitos logísticos.
- ✓ Capacidad de reacción inmediata y manejo de contingencias.



+51 957 368 162
+51 914 474 720
+51 978 684 002
info@wsetransport.com

wsetransport.com



Evita fraudes en el consumo de combustible **con nuestro rastreo satelital**

Desde nuestros tableros interactivos controlá tu flota y optimizá su desempeño.



PETROBRAS

SkyCop ofrece herramientas como DriveForce, FuelNet y SkyFuel. ¿Cómo han ayudado estas soluciones a mejorar la gestión de flotas y la eficiencia?

- **DriveForce** es un gran aliado para la distribución, optimizando rutas, agilizando procesos comerciales y permitiendo la toma de decisiones en tiempo real durante reparto y entrega.
- **SkyFuel** permite un control total de todos los movimientos de combustible del tanque, generando alertas ante posibles fugas y asegurando un consumo eficiente y transparente.
- **FuelNet** complementa estas soluciones con un control integral del combustible, integrando recargas con GPS, emitiendo alertas ante consumos irregulares, uso de la tarjeta sin presencia del vehículo en E.E.S.S. y generando reportes detallados por vehículo, permitiendo decisiones más inteligentes y un uso más eficiente del combustible.

En conjunto, estas herramientas ayudan a los clientes a optimizar recursos, reducir desperdicios y mejorar la rentabilidad de sus operaciones.

SkyCop offers tools like DriveForce, FuelNet, and SkyFuel. How have these solutions helped improve fleet management and efficiency?

- **DriveForce** is a key ally for distribution, optimizing routing, streamlining commercial processes, and enabling real-time decision-making during delivery operations.
- **SkyFuel** provides complete control over all fuel tank movements, generating alerts in case of potential leaks and ensuring transparent and efficient consumption.
- **FuelNet** complements these solutions with comprehensive fuel control, integrating refueling data with GPS, generating alerts for irregular consumption or card use without vehicle presence at gas stations, and providing detailed reports per vehicle—allowing smarter decisions and more efficient fuel usage.

Together, these tools help clients optimize resources, reduce waste, and improve the profitability of their operations.

La logística cambia todo el tiempo. ¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta SkyCop y cómo los manejan?

El principal desafío es acompañar la velocidad de cambio de la logística moderna: mayores exigencias en tiempos de entrega, seguridad y sostenibilidad. Para manejarlo, invertimos en innovación constante, formación de nuestro equipo y una atención personalizada que nos permite adelantarnos a los problemas y responder de forma proactiva.

Mirando hacia el futuro, ¿qué proyectos o innovaciones cree que serán importantes para la empresa en los próximos años?

Estamos apostando fuertemente a la integración de datos con inteligencia artificial para una toma de decisiones más predictiva y estratégica. Además, vemos un gran futuro en soluciones enfocadas en sostenibilidad, ayudando a que las empresas reduzcan su huella de carbono. La visión es clara: seguir evolucionando como un socio tecnológico que potencia la eficiencia y competitividad de nuestros clientes. ●

Logistics is constantly changing. What do you think are the main challenges SkyCop faces, and how do you address them?

The main challenge is keeping up with the fast pace of modern logistics—stricter delivery times, safety demands, and sustainability goals. To address this, we invest in constant innovation, staff training, and personalized support that allows us to anticipate problems and respond proactively

Looking ahead, what projects or innovations do you believe will be important for the company in the coming years?

We are strongly committed to integrating data with artificial intelligence to enable more predictive and strategic decision-making. Additionally, we see a great future in sustainability-focused solutions, helping companies reduce their carbon footprint. Our vision is clear: to continue evolving as a technological partner that enhances the efficiency and competitiveness of our clients. ●



SOLUCIONES LOGÍSTICAS TERRESTRES A MEDIDA

LCL
FCL DRY
REEFER
CARGAS
PROYECTO
IMO



Tel.: +59824079437
Vázquez 1414 apto 501
Montevideo - Uruguay
comercial.melhus@gmail.com





DIRECTOR
TRANSUR
URUGUAY

EDUARDO GULARTE: “PARAGUAY SERÁ UN ACTOR LOGÍSTICO CLAVE EN LA CONEXIÓN CON EL PACÍFICO”

“PARAGUAY TO BE A KEY
LOGISTICS PLAYER IN PACIFIC CONNECTION”

Eduardo Gularte

EDUARDO GULARTE, DIRECTOR DE TRANSUR, ANALIZA EL IMPACTO DEL PUERTO DE CHANCAY Y LOS DESAFÍOS DE LA INTEGRACIÓN TERRESTRE EN LA REGIÓN.

CON LA MIRADA PUESTA EN EL NUEVO PUERTO DE CHANCAY Y EN LA CONSOLIDACIÓN DE RUTAS QUE UNIRÁN EL ATLÁNTICO CON EL PACÍFICO, TRANSUR AVANZA EN SU ROL COMO CONECTOR ENTRE EMPRESAS PERUANAS Y EL MERCADO PARAGUAYO. EN ESTA CONVERSACIÓN DURANTE EL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS PARAGUAY 2025, SU DIRECTOR EDUARDO GULARTE PROFUNDIZÓ SOBRE LAS OPORTUNIDADES LOGÍSTICAS QUE SE ABREN EN EL CONO SUR.

EDUARDO GULARTE, DIRECTOR OF TRANSUR, ANALYZES THE IMPACT OF THE PORT OF CHANCAY AND THE CHALLENGES OF LAND INTEGRATION IN THE REGION.

WITH AN EYE ON THE NEW PORT OF CHANCAY AND THE CONSOLIDATION OF ROUTES THAT WILL LINK THE ATLANTIC WITH THE PACIFIC, TRANSUR IS ADVANCING ITS ROLE AS A CONNECTOR BETWEEN PERUVIAN COMPANIES AND THE PARAGUAYAN MARKET. IN THIS CONVERSATION DURING THE PARAGUAY PROTAGONISTS' SUMMIT 2025, DIRECTOR EDUARDO GULARTE DELVED INTO THE LOGISTICS OPPORTUNITIES EMERGING IN THE SOUTHERN CONE.

Transur representa empresas peruanas en Paraguay y Uruguay. ¿Qué oportunidades concretas visualizan con la próxima operación del puerto de Chancay para el transporte terrestre en el Cono Sur?

Creo que Chancay representa una gran oportunidad a nivel de transporte terrestre. Es un puerto grande, ágil y moderno, que permitirá ganar tanto en costos de flete como en tiempos de tránsito, que hoy son el principal cuello de botella.

La conexión directa con Chancay reducirá los tiempos y los costos de operación, haciendo que el valor del flete terrestre no impacte tanto en el costo final. En el caso de Paraguay, este nuevo hub brindará múltiples posibilidades a través de la ruta transoceánica.

“Chancay representa una gran oportunidad: reducirá costos y tiempos, y posicionará a Paraguay como un punto estratégico del Cono Sur.”

Transur represents Peruvian companies in Paraguay and Uruguay. What concrete opportunities do you envision with the upcoming operation of the Port of Chancay for land transport in the Southern Cone?

I believe Chancay represents a significant opportunity for land transport. It's a large, agile, and modern port that will allow us to gain in both freight costs and transit times, which are currently the main bottleneck.

The direct connection with Chancay will reduce operating times and costs, making the value of land freight less impactful on the final cost. In Paraguay's case, this new hub will offer multiple possibilities through the transoceanic route.

“Chancay represents a great opportunity: it will reduce costs and times, and position Paraguay as a strategic point in the Southern Cone.”



Desde tu experiencia, ¿qué barreras persisten en la integración logística terrestre entre Perú y Paraguay?

Principalmente la integración aduanera. Todavía hay aspectos por mejorar en materia de rutas y regulaciones, para evitar diferencias de peso o de longitud entre los países.

Creo que el Mercosur y la Comunidad Andina deberían trabajar juntos para formar un bloque con un mismo objetivo: potenciar la salida del continente hacia los mercados de Asia, no solo China.

También es necesario avanzar en la digitalización documental. Algunos países ya aplican firma digital, apostillado y certificados de origen electrónicos, mientras otros aún no. Esto genera incertidumbre según el destino de la carga.

El trabajo conjunto entre el sector público y privado —cámaras de transporte terrestre, naviero y aéreo junto con los ministerios— es fundamental para lograr regulaciones homogéneas.

Por ejemplo, el bitrén está autorizado solo en Argentina y Brasil, pero no en Uruguay. Eso genera diferencias operativas que afectan la eficiencia del transporte. Si todos trabajamos coordinados, el beneficio sería general.

¿Cuál sería el rol de Paraguay en esta conexión oceánica que se está fortaleciendo?

Paraguay va a ser un gran protagonista en esta nueva etapa. Con la construcción de la ruta transoceánica, tendrá un rol clave como punto logístico de distribución.

En nuestra línea entre Perú y Paraguay estamos incrementando operaciones y, desde fines de septiembre, comenzamos a consolidar carga desde Perú hacia Paraguay, algo que antes no podíamos hacer porque solo movíamos camiones completos.

El siguiente paso será hacer el recorrido inverso, consolidando mercadería desde Paraguay hacia Perú y los puertos asiáticos. Paraguay, ubicado en el corazón del Mercosur, puede convertirse en un punto estratégico de redistribución regional.

From your experience, what barriers persist in land logistics integration between Peru and Paraguay?

Mainly customs integration. There are still aspects to improve regarding routes and regulations to avoid differences in weight or length between countries.

I believe Mercosur and the Andean Community should work together to form a bloc with a common goal: to boost the continent's access to Asian markets, not just China.

It's also necessary to advance in document digitalization. Some countries already use digital signatures, apostilles, and electronic certificates of origin, while others do not. This creates uncertainty depending on the cargo's destination.

Joint work between the public and private sectors—land, shipping, and air transport chambers along with ministries—is fundamental to achieving homogeneous regulations.

For example, the bitrain is only authorized in Argentina and Brazil but not in Uruguay. This creates operational differences that affect transport efficiency. If we all work in coordination, the benefit would be general.

What would be Paraguay's role in this strengthening oceanic connection?

Paraguay will be a major player in this new phase. With the construction of the transoceanic route, it will have a key role as a logistics distribution point.

In our line between Peru and Paraguay, we are increasing operations, and since late September, we began consolidating cargo from Peru to Paraguay, something we couldn't do before because we only moved full trucks.

The next step will be to make the inverse journey, consolidating merchandise from Paraguay to Peru and Asian ports. Paraguay, located in the heart of Mercosur, can become a strategic regional redistribution point.

¿Cuál es el valor agregado que Transur aporta como operador y conector entre empresas peruanas y el mercado paraguayo?

Transur ya conoce el terreno. Hace más de un año que trabajamos en el tráfico bilateral y comprendemos los tiempos, condiciones y particularidades de cada ruta.

Podemos aportar valor como eslabón de la cadena logística, tanto para importadores como exportadores paraguayos, ofreciendo alternativas multimodales.

A través del puerto de Chancay, abrimos oportunidades para que las empresas paraguayas se expandan a nuevas regiones, incrementando el volumen y alcance de sus operaciones.

Para cerrar, ¿qué mensaje le darías a los empresarios que buscan invertir y aprovechar esta nueva ruta del Pacífico?

Es una oportunidad que hay que aprovechar. Perú, Paraguay y Uruguay serán actores logísticos complementarios, con mucha distribución de mercaderías hacia varios países.

En el caso de Transur, ya conocemos la logística entre Perú, Paraguay y Uruguay, y hemos transportado productos muy diversos. Durante la pandemia, por ejemplo, trasladamos suero desde Lima a Montevideo, cuando la planta uruguaya se había incendiado.

Ahora, con Chancay, se abre una posibilidad aún mayor, no solo para importaciones, sino también para exportaciones, especialmente en sectores como la carne y la fruta.

Hasta ahora movíamos frutas como naranjas y arándanos hacia los puertos chilenos, pero con Chancay reduciremos los tiempos marítimos de tránsito, lo que representa un gran beneficio operativo.

Mencionaste el desarrollo del multimodal desde Chancay hasta Asunción. ¿Cuál es el tiempo estimado de tránsito?

Desde Chancay hasta Asunción estimamos unos siete días hábiles en camión. Actualmente transportamos carga en furgones o camiones abiertos, no en contenedores.

La idea es comenzar a trabajar con contenedores y aprovechar las oportunidades para que esos mismos equipos regresen por la ruta de Chancay hacia Asia. Ese es el proyecto que queremos impulsar. ●

“El Mercosur y la Comunidad Andina deberían trabajar juntos para impulsar un bloque logístico que mire al Pacífico y a Asia.”

What added value does Transur provide as an operator and connector between Peruvian companies and the Paraguayan market?

Transur already knows the terrain. We have been working on bilateral traffic for over a year and understand the times, conditions, and particularities of each route.

We can add value as a link in the logistics chain, for both Paraguayan importers and exporters, by offering multimodal alternatives.

Through the Port of Chancay, we open opportunities for Paraguayan companies to expand into new regions, increasing the volume and scope of their operations.

To conclude, what message would you give to entrepreneurs looking to invest and take advantage of this new Pacific route?

This is an opportunity that must be seized. Peru, Paraguay, and Uruguay will be complementary logistics players, with significant distribution of goods to various countries.

In Transur's case, we already know the logistics between Peru, Paraguay, and Uruguay, and we have transported very diverse products. During the pandemic, for example, we moved serum from Lima to Montevideo when the Uruguayan plant had burned down.

Now, with Chancay, an even greater possibility opens up, not only for imports but also for exports, especially in sectors such as meat and fruit.

Until now, we moved fruits like oranges and blueberries to Chilean ports, but with Chancay, we will reduce maritime transit times, which represents a great operational benefit.

You mentioned the development of multimodal transport from Chancay to Asunción. What is the estimated transit time?

From Chancay to Asunción, we estimate about seven business days by truck. Currently, we transport cargo in vans or open trucks, not in containers.

The idea is to start working with containers and take advantage of the opportunities for those same units to return via the Chancay route to Asia. That is the project we want to promote. ●

“Mercosur and the Andean Community should work together to promote a logistics bloc that looks toward the Pacific and Asia.”



ARTURO ARAÚZ S.A.

AGENTES DE ADUANA Y LOGÍSTICA



RÁPIDO, EFICIENTE Y SEGURO



+40 AÑOS



**CERTIFICACIÓN
OEA**



**COBERTURA
GLOBAL**

QUIÉNES SOMOS?

Somos una empresa especializada en trámites de importación, exportación y tránsito de carga en la República de Panamá

Asesoramos a nuestros clientes de una manera integral, brindando un servicio de manejo de carga rápido, eficiente y seguro.

NUESTROS SERVICIOS

- Especialistas en Trámites Aduanales
- Depósitos de garantías
- Movimiento Comercial
- Transporte de mercancía
- Movimiento de carga para eventos y ferias a nivel nacional e internacional

PRINCIPAL
264-2210

ZONA LIBRE
447-0909

TOCUMEN
238-4040

PASO CANOAS
727-6030

PANAMÁ PACÍFICO
316-2253

PANAPARK
309-0799

© @ARTUROARAUZINTERNATIONAL
🌐 WWW.ARTUROARAUZ.COM

THE BOX: DONDE LA INNOVACIÓN SE HACE TANGIBLE

WHERE INNOVATION BECOMES TANGIBLE



En el corazón de Zonamerica late un espacio diferente. No es una empresa, ni un laboratorio, ni un simple auditorio: es un punto de encuentro donde la colaboración, la logística y las ideas se entrelazan para construir el futuro.

THE BOX – Centro de Demostración Logística nació con una convicción profunda: que la innovación no ocurre en soledad, sino cuando las personas se reúnen, comparten experiencias y se animan a crear juntas.

Desde su apertura, THE BOX se propuso un objetivo claro: acercar el conocimiento y las tendencias tecnológicas del mundo logístico a las empresas uruguayas, para contribuir y reforzar el posicionamiento a nivel país. No se trata solo de conocer nuevas herramientas, sino de generar vínculos, impulsar proyectos conjuntos y transformar la curiosidad en acción colaborativa.

Cada jornada, cada visita, cada encuentro es una oportunidad para descubrir que la logística moderna puede ser mucho más que eficiencia: puede ser aprendizaje compartido, sostenibilidad y colaboración. En sus espacios se realizan hackathons, talleres de diseño, charlas abiertas, actividades de co-creación y encuentros que reúnen a representantes del sector público, privado y académico. Todo con una idea central: el progreso se construye entre todos.

At the heart of Zonamerica beats a different kind of space. It's not a company, a lab, or a typical auditorium—it's a dynamic hub where collaboration, logistics, and ideas converge to shape the future.

THE BOX – Logistics Demonstration Center was born from a core belief: that innovation doesn't happen in isolation, but when people come together, share experiences, and dare to create.

From day one, THE BOX set out with a clear mission: to bring global knowledge and technological trends in logistics closer to Uruguayan companies—strengthening the country's position on the regional stage. It's not just about discovering new tools; it's about building connections, fostering joint projects, and turning curiosity into collaborative action.

Every session, visit, and gathering offers a chance to explore a broader vision of modern logistics—one that goes beyond efficiency to embrace shared learning, sustainability, and cooperation. Within its walls, hackathons, design workshops, open talks, co-creation sessions, and cross-sector meetings take place—bringing together voices from the public, private, and academic spheres. All anchored in one guiding principle: progress is built together.



La puerta de entrada a Latam

Impulsá tu empresa al siguiente nivel desde Zonamerica.

Aprovechá los beneficios fiscales y aduaneros del régimen de zona franca para expandir tu negocio en la región y globalmente.

Sé parte de la zona franca líder en Uruguay, donde más de 500 empresas internacionales confían en nuestras soluciones.

 ZONAMERICA



Detrás de este centro hay una comunidad poderosa, diversa y comprometida. Empresas líderes como Aero Cargas DHL, IBM Uruguay, Quanam, la Universidad de Montevideo, Zonamerica y Newlab, junto al apoyo de instituciones como ANII y BID Lab, dieron vida a este proyecto con una visión compartida: unir conocimiento, infraestructura y talento para posicionar a Uruguay como referente regional en innovación logística.

Cada socio aporta una pieza esencial. DHL acerca la experiencia global de sus Innovation Centers; IBM abre el camino a la inteligencia artificial y la nube; Quanam suma su saber en analítica y ERP; la Universidad de Montevideo aporta investigación y pensamiento académico; Zonamerica ofrece el ecosistema ideal donde probar y crecer; y Newlab conecta con la energía del emprendimiento y la tecnología transformadora.

En THE BOX se respira colaboración. Se puede ver a estudiantes, ejecutivos, investigadores y emprendedores compartiendo una misma mesa, porque todas las ideas valen. Es un espacio donde se aprende haciendo, donde se prueban nuevas formas de trabajar y donde el diálogo y la curiosidad pueden convertirse en un proyecto.

THE BOX no solo muestra el futuro de la logística: lo construye junto a quienes lo hacen posible.

Lo hace creando puentes entre quienes desarrollan tecnología y quienes la necesitan, facilitando la integración entre actores, generando comunidad, promoviendo espacios de confianza y cooperación.

Hoy, este Centro de Demostración Logística es más que un lugar: es una comunidad en movimiento que demuestra que cuando el talento se une y las ideas se comparten, la innovación encuentra su mejor camino.

Y esa experiencia colaborativa tiene un nombre:

****THE BOX**** ●

Behind this center is a powerful, diverse, and committed community. Leading companies like Aero Cargas DHL, IBM Uruguay, Quanam, the University of Montevideo, Zonamerica, and Newlab—supported by institutions such as ANII and BID Lab—have breathed life into this initiative with a shared vision: to combine knowledge, infrastructure, and talent to position Uruguay as a regional benchmark in logistics innovation.

Each partner brings a vital piece to the puzzle. DHL contributes its global expertise from its Innovation Centers; IBM paves the way in AI and cloud solutions; Quanam brings deep knowledge in analytics and ERP; the University of Montevideo infuses academic research and insight; Zonamerica offers the perfect ecosystem for testing and growth; and Newlab injects the energy of entrepreneurship and transformative tech.

At THE BOX, collaboration is more than a concept—it's the air you breathe. Students, executives, researchers, and entrepreneurs sit at the same table, because every idea has value. It's a space for learning by doing, for experimenting with new ways of working, and for turning dialogue and curiosity into real-world projects.

THE BOX doesn't just showcase the future of logistics—it builds it, hand in hand with those who make it possible.

It does so by bridging the gap between tech developers and end users, facilitating integration across sectors, nurturing community, and creating spaces rooted in trust and cooperation.

Today, this Logistics Demonstration Center is more than a place—it's a living community in motion. A testament that when talent aligns and ideas are shared, innovation finds its most powerful path.

And that collaborative spirit has a name: THE BOX. ●

TRANSFORMAR PARA COMPETIR

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA APLICADA A LA LOGÍSTICA Y LA INDUSTRIA

26 DE NOVIEMBRE
8:30 A 17:00

TORRE DE LAS
TELECOMUNICACIONES
DE ANTEL

WWW.UHUB.UY

Innovar desde la política



Cómo Uruguay Innova conectará ciencia, tecnología y empresas para acelerar productividad logística, inversión privada y proyectos piloto de alto impacto.

Responsable del programa Uruguay Innova (Gobierno de Uruguay)
Cr. Bruno Gili

Tecnología con propósito



Estrategia tecnológica para 2026: IA aplicada, talento digital y ecosistemas empresa-academia que convierten desafíos logísticos en ventajas competitivas y sostenibles.

Decano de la Facultad de Ingeniería - Universidad ORT Uruguay
Ing. Eduardo Mangarelli

INNOVACIÓN EN LA CADENA DEL TRANSPORTE: TRITRENES, FREIGHTTECH, TMS, OPTIMIZACIÓN DE RUTEOS

Industria y logística conectadas



Conduce el debate conectando industria, transporte y tecnología, enfocando métricas de productividad, inversión y políticas que habilitan innovación logística sostenible.

Director Nacional de Industrias
MEM Uruguay
Lic. Adrián Miguez

Tritrenes y eficiencia



Cómo Montes del Plata integra tritrenes, planificación avanzada y TMS para escalar eficiencia, seguridad y sostenibilidad en operaciones forestales-industriales complejas.

Gerente Senior de Logística
Montes del Plata
MBA Ing. Juan Manuel Laxague

Innovar para competir mejor



Cómo la logística inteligente y el uso del bitrén permitirán a Darnel ampliar su competitividad y exportar bandejas plásticas hacia Brasil.

Presidente y Gerente General
DARNEL PACKAGING S.A.
Alberto Brause

Freighttech en acción



Lecciones freighttech desde AVANCARGO: digitalización de flotes, optimización de rutas y datos en tiempo real para reducir costos operativos significativamente.

Co-Founder & CEO
Avancargo
Diego Bertello

INNOVAR PARA CRECER: CASOS DE ÉXITO EN EMPRESAS GRANDES, MEDIANAS Y PEQUEÑAS

Innovar con propósito



Orienta el panel hacia resultados: herramientas de ANIL, financiamiento y pilotos colaborativos que convierten ideas en proyectos escalables impacto territorial.

Coordinador del Programa de Innovación en Logística - ANIL
MBA Ignacio Boschi

Retail inteligente



Caso GDN: rediseño de supply chain, data-driven, para mejorar disponibilidad, reducir mermas y acelerar reposición en tiendas y depósitos.

Gerente GDN
Mag. Ing. Matias Varon

Operaciones que fluyen



Operaciones logísticas eficientes: prácticas de Sebam para sincronizar transporte y clientes, reduciendo tiempos improductivos y asegurando servicio confiable y continuo.

Director de Operaciones
Sebam SA
Alejandro Martinez

Innovar desde la pyme



Escala en pymes agroalimentarias: trazabilidad, frío y ruteo inteligente para entregar mejor, desperdiciar menos y ganar rentabilidad en temporadas exigentes.

Socio Director
Granja La Ruta
Agustín Birriel

CUATRO SESIONES VESPERTINAS DE CARACTER PRÁCTICO: LA LOGÍSTICA DEL FUTURO, HOY

Robótica al servicio de la logística



¿Implementar robots en días en vez de meses y sin programar? Descubre cómo la IA está revolucionando la logística hoy, desde paletizado hasta humanoides.

CEO
Wild Robotics
Martín Sartori

IOT, RFID, Analítica en tiempo real



Monitoreo en tiempo real con IoT y RFID: visibilidad end-to-end, quiebres reducidos y decisiones predictivas confiables para operaciones ágiles, resilientes.

CEO
Kcode
Ing. Marcel Keschner

Del modelo virtual a la eficiencia real



De las herramientas virtuales a la mejora real. Simulación, S&OP, IIA. Claves para obtener resultados tangibles en producción y logística.

MPRO
Marcos Arocena

Logística de un mundo descarbonizado



Cómo la transición energética y el desarrollo de la Economía del Hidrógeno redefine la competitividad global y el futuro de las cadenas logísticas sostenibles.

CEO
Vivistar
Pablo Díaz

SPONSOR DIAMANTE

THE BOX

SPONSORS ORO

AMS

GRUPORAS

KRAFTONE

STL

APOYA

ANIL

Cámara de Industrias del Uruguay

ORGANIZA

CALOG

TodoLogística

SPONSORS SILVER

GUÍA LOGÍSTICA

AUSPICIANTES

EN

Polo Oeste

tecnolog

THE BOX

LUGARES LIMITADOS - INFORMES E INSCRIPCIONES: WWW.UHUB.UY

Actualizado al 31/10/2025



LEADER SUPPLY & DEMAND
PLANNING
UNILEVER PARAGUAY

Luis Dávalos

LUIS DÁVALOS: DE LA PREVISIÓN AL PROPÓSITO: LA LOGÍSTICA INTELIGENTE DE UNILEVER

FROM FORECAST TO PURPOSE: UNILEVER'S SMART LOGISTICS STRATEGY

LUIS DÁVALOS HERREROS, LEADER DE SUPPLY & DEMAND PLANNING EN UNILEVER, COMPARTIÓ EN EL PANEL "EFICIENCIA, IA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LA CADENA LOGÍSTICA" DEL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS DE PARAGUAY CÓMO LA COMPAÑÍA COMBINÓ TECNOLOGÍA, SUSTENTABILIDAD Y VISIÓN A LARGO PLAZO PARA TRANSFORMAR SU OPERACIÓN LOGÍSTICA EN UN MODELO DE NEGOCIO RESPONSABLE Y RENTABLE.

LUIS DÁVALOS HERREROS, LEADER OF SUPPLY & DEMAND PLANNING AT UNILEVER, SHARED DURING THE PANEL "EFFICIENCY, AI AND DIGITAL TRANSFORMATION IN THE SUPPLY CHAIN" AT THE ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS IN PARAGUAY HOW THE COMPANY COMBINED TECHNOLOGY, SUSTAINABILITY, AND LONG-TERM VISION TO TRANSFORM ITS LOGISTICS OPERATION INTO A RESPONSIBLE AND PROFITABLE BUSINESS MODEL.

Cuando Luis Dávalos Herreros recuerda la génesis del nuevo centro de distribución de Unilever en Paraguay, lo hace con la serenidad de quien enfrentó un desafío monumental y lo convirtió en oportunidad. "Hacia veinte años que estábamos en Villa Elisa, y la casa nos había quedado chica", resume. El crecimiento exigía una decisión estructural: diseñar una operación moderna, escalable y sustentable que acompañara el futuro de la compañía.

When Luis Dávalos Herreros recalls the origins of Unilever's new distribution center in Paraguay, he does so with the calm of someone who turned a monumental challenge into an opportunity. "We had been in Villa Elisa for twenty years, and the facility had become too small," he summarizes. Growth required a structural decision: to design a modern, scalable, and sustainable operation that would support the company's future.

Durante su participación en el panel "Eficiencia, IA y Transformación Digital en la Cadena Logística" del Encuentro de Protagonistas de Paraguay, Dávalos relató con detalle el proceso que culminó en uno de los centros logísticos más avanzados y sostenibles del país, certificado con LEED Gold, el primero en su tipo en Paraguay. "El desafío no era solo técnico, sino cultural: demostrar que la sustentabilidad también puede ser un buen negocio."

Speaking on the panel, Dávalos detailed the process that led to one of the most advanced and sustainable logistics hubs in the country—LEED Gold certified, the first of its kind in Paraguay. "The challenge wasn't just technical—it was cultural. We had to prove that sustainability can also make good business sense."

"El desafío no era solo técnico, era demostrar que la sustentabilidad también puede ser negocio."

"The challenge wasn't just technical—it was about proving that sustainability can also be good business."



El proyecto comenzó hace más de una década, en un contexto donde las herramientas digitales y los socios tecnológicos disponibles eran mucho más limitados que hoy. “En aquel momento había mucho de intuición y de aprendizaje externo”, recuerda. Gracias a la red global de Unilever, pudieron adaptar modelos internacionales a la realidad local y construir un depósito de 18.000 metros cuadrados, que marcó un antes y un después en el estándar logístico nacional.

Pero lo que distingue al proyecto no es solo su escala. Dávalos subraya que la sustentabilidad fue incorporada desde el diseño: eficiencia energética, reutilización de agua, optimización lumínica y gestión inteligente de residuos. “No se trata de decir que somos sustentables. Se trata de que el negocio sea sustentable por convicción y porque genera valor.”

The project began more than a decade ago, in a context where digital tools and tech partners were far more limited than today. “Back then, there was a lot of intuition and external learning involved,” he recalls. Thanks to Unilever’s global network, the team was able to adapt international models to local realities, resulting in an 18,000-square-meter warehouse that set a new benchmark for logistics standards in the country.

But scale isn’t what makes the project unique. Dávalos emphasizes that sustainability was embedded from the design phase: energy efficiency, water reuse, optimized lighting, and smart waste management. “It’s not about claiming to be sustainable. It’s about making sustainability a business conviction—because it creates value.”



Ese valor no se mide únicamente en ahorro de costos, sino en permanencia. “Un negocio que no cuida el entorno tiene fecha de vencimiento. Nuestro compromiso es con un crecimiento que perdure”, afirma. Con orgullo, destaca que el modelo paraguayo hoy inspira a otros proyectos de la región.

Más allá de la infraestructura, Dávalos llevó la conversación hacia la inteligencia artificial aplicada a la planificación de la demanda. Unilever, explicó, utiliza análisis predictivo para pronosticar ventas y planificar el abastecimiento con precisión creciente. “Nos ha permitido reducir la brecha entre lo que proyectamos y lo que vendemos. Pero la herramienta sola no alcanza: si cargás mal los datos, el sistema también te devuelve errores. No hay magia, hay método.”

“En Paraguay el consumo cambia de la noche a la mañana; hay que combinar tecnología con conocimiento local.”

And that value isn't just measured in cost savings—it's about longevity. “A business that doesn't care for its environment has an expiration date,” he says. He proudly notes that the Paraguayan model is now inspiring other projects across the region.

Beyond infrastructure, Dávalos steered the conversation toward artificial intelligence in demand planning. Unilever, he explained, uses predictive analytics to forecast sales and plan supply with growing precision. “It's helped us reduce the gap between what we forecast and what we sell. But the tool alone isn't enough—if you input bad data, the system gives you bad outputs. There's no magic, only method.”

“In Paraguay, consumer behavior can shift overnight; we need to blend technology with local knowledge.”

El ejecutivo enfatiza la importancia de comprar resultados, no promesas. Antes de incorporar nuevas soluciones, recomienda analizar experiencias comprobadas y adaptarlas al contexto local. “En Paraguay el consumo es muy sensible a cambios económicos. Ninguna inteligencia artificial reemplaza el conocimiento del mercado y del producto.”

Otro eje clave de su gestión es la integración tecnológica con los socios comerciales, la red de distribuidores que extiende la presencia de Unilever en todo el país. A través del modelo VMI (Vendor Management Inventory), la compañía comparte su inteligencia de planificación para que cada distribuidor compre “lo correcto, en el momento correcto”. “La eficiencia no es solo nuestra. Es también la del socio que puede invertir mejor, crecer y sostener la marca.”

Al cerrar su exposición, Dávalos dejó una idea que resume su visión: la sustentabilidad, la eficiencia y la tecnología no son caminos paralelos; son partes de una misma decisión empresarial consciente. En Unilever, esa convicción ya se tradujo en ladrillos, algoritmos y resultados tangibles. ●

He stresses the importance of buying results, not promises. Before adopting new solutions, he recommends analyzing proven experiences and adapting them to local contexts. “In Paraguay, consumer behavior can change overnight. No AI can replace market knowledge and product insight.”

Another key pillar of his leadership is technological integration with Unilever’s commercial partners—the distributor network that brings the brand to every corner of the country. Through the Vendor Management Inventory (VMI) model, the company shares its planning intelligence so that each distributor buys “the right products, at the right time.” “Efficiency isn’t just about us. It’s about helping our partners invest better, grow stronger, and sustain the brand.”

As he concluded, Dávalos left an idea that captures his vision: sustainability, efficiency, and technology are not parallel paths—they are part of the same conscious business decision. At Unilever, that conviction is already reflected in bricks, algorithms, and measurable results. ●

Misión de cumplir

AGENCIA S SALLUSTRO

Comercio Internacional



ASU/PY





75 años

CREANDO, CRECIENDO Y CONQUISTANDO JUNTOS

CONTACTENOS






+595 21444 569 | +595 986 158 087 | www.agenciasallustro.com.py

@agenciasallustro | comercial@agenciasallustro.com.py

INTERNATIONAL **POWER** MEETING

CONFERENCIA
ONLINE GRATUITA

You Tube Live

Linked in LIVE

facebook LIVE

TodoLOGÍSTICA
Marketing & networking

DIÁLOGO ESTRATÉGICO PARA LA LOGÍSTICA GLOBAL

International Power Meeting representa un espacio de reflexión donde convergen profesionales destacados del comercio exterior, transporte internacional y logística regional.

A través de un formato ameno, reunimos a especialistas sectoriales que comparten:

Diagnósticos fundamentados sobre la situación actual de los distintos eslabones de la cadena logística

Perspectivas analíticas sobre los desafíos estructurales que enfrenta cada segmento del sector

Valoraciones técnicas sobre las tendencias que moldearán el futuro del comercio internacional

Proporcionamos un entorno donde el intercambio de conocimiento especializado permite comprender la complejidad del ecosistema logístico global y sus interrelaciones.

Le invitamos a participar en este foro consultivo que examina en profundidad las dinámicas del comercio regional.



AGENDA ANUAL 2026

INTERNATIONAL POWER MEETING 2026 64
SÉPTIMA TEMPORADA

PROGRAMA ONLINE EN VIVO
JUEVES 27 DE FEBRERO

Rutas Globales:

Conectividad y Competitividad en Movimiento

Exploraremos las nuevas configuraciones del comercio internacional, la integración multimodal y los corredores logísticos que están redefiniendo la movilidad de mercancías en América Latina y el mundo.

INTERNATIONAL POWER MEETING 2026 65
SÉPTIMA TEMPORADA

PROGRAMA ONLINE EN VIVO
JUEVES 7 DE MAYO

Navegando el Futuro:

Puertos Inteligentes y Logística Azul

El transporte marítimo en la era digital. Sostenibilidad, innovación portuaria y alianzas estratégicas que marcan el rumbo hacia una logística más eficiente y verde.

INTERNATIONAL POWER MEETING 2026 66
SÉPTIMA TEMPORADA

PROGRAMA ONLINE EN VIVO
JUEVES 2 DE JULIO

Eficiencia en Almacenaje:

Centros Logísticos, Automatización y Valor Agregado

Un espacio para debatir sobre la transformación de los depósitos en plataformas de servicios, el impacto del e-commerce y la revolución tecnológica en la gestión del inventario.

INTERNATIONAL POWER MEETING 2026 67
SÉPTIMA TEMPORADA

PROGRAMA ONLINE EN VIVO
JUEVES 17 DE SETIEMBRE

Comercio Exterior:

Estrategias, Tendencias y Nuevos Mercados

El contexto global exige visión y adaptación. Analizaremos acuerdos, regulaciones, nearshoring y la digitalización aduanera como motores del comercio latinoamericano.

INTERNATIONAL POWER MEETING 2026 68
SÉPTIMA TEMPORADA

PROGRAMA ONLINE EN VIVO
JUEVES 19 DE NOVIEMBRE

Tecnología y Última Milla:

La Carrera por la Eficiencia

Inteligencia artificial, automatización y sostenibilidad al servicio del consumidor final. Cómo las empresas están reinventando la entrega y la experiencia logística urbana.

Anúnciese hoy

Reserve su banner Silver o Gold en la temporada 2026.

www.internationalpowermeeting.com

PLAN DE MARKETING 2026 EN SEIS PASOS

guialogistica.info

revistaprotagonista.com

todologisticanews.com

HERRAMIENTA
MULTIMEDIA

PASO 1

ANUNCIE
EN LA GUÍA LOGÍSTICA



**GUÍA
LOGÍSTICA
Y DE COMERCIO EXTERIOR**

Conviértase en el referente de su rubro, llegando a las manos de empresarios en más de 60 eventos de América y España.

10.000 ejemplares impresos
+25.000 descargas
+72.000 visitantes únicos/mes
PDF+FLIPP+eBOOK+IMPRESO

**GUÍA
LOGÍSTICA
APPS**

USA TU SMARTPHONE



sumate@todologistica.com

HERRAMIENTA
MULTIMEDIA

PASO 2

PUBLIQUE
EN REVISTA PROTAGONISTA



+30.000 lectores por edición
PDF+FLIPP+eBOOK+IMPRESO

Las notas empresariales le permiten conectar con sus potenciales clientes

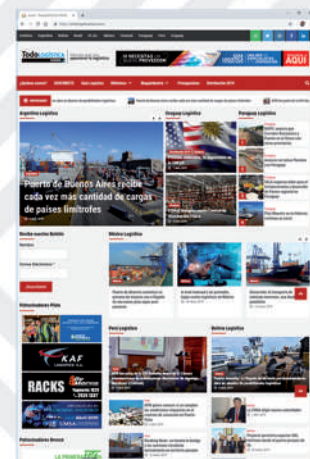
**¿Le interesa
promocionar
su empresa
dentro
y fuera
del país?**

HERRAMIENTA
DIGITAL

PASO 3

**COLOQUE
UN BANNER**
EN TODOLOGISTICANEWS.COM

**TodoLOGÍSTICA
NEWS**



+1.000.000 visitantes únicos año
Nuestra audiencia está a un click de distancia de su empresa



"La mejor manera de crear oportunidades para uno mismo, es crearlas para otros" Todologista

internationalpowermeeting.com

uhub.uy

encuentrodeprotagonistas.com

HERRAMIENTA DIGITAL

PASO 4

PROGRAMA ONLINE EN VIVO

Evento online clave que conecta a líderes y empresas con oportunidades estratégicas.

**INTERNATIONAL
POWER
MEETING**



COLOQUE UN BANNER

EN EL NEWSLETTER SEMANAL
DE TODOLOGISTICANEWS

Potencie su negocio, conectándose semanalmente con tomadores de decisión, generando oportunidades comerciales y posicionándose como referente

TodoLOGÍSTICA
NEWSLETTER SEMANAL



HERRAMIENTA NETWORKING

PASO 5

PARTICIPE DE NUESTROS EVENTOS



U HUB
PAIS LOGISTICO

Genere networking interactuando con doscientos empresarios y actores de la cadena.

HERRAMIENTA NETWORKING

PASO 6

PATROCINE Y OFREZCA GOLDEN PASS



Disfrute de los beneficios y active el principio de reciprocidad en sus potenciales clientes.



TodoLOGÍSTICA
Marketing & networking

Más empresas te conocen, más oportunidades tienes.
www.todologista.com

GUÍA LOGÍSTICA

Y DE COMERCIO EXTERIOR

2026/2027

**Más que
negocios:
conexiones
que
trascienden**



www.guialogistica.info



ESCANEA ESTE
CÓDIGO QR Y
DESCARGA GRATIS
LA EDICIÓN MÁS RECIENTE

Guía Logística
tu puente hacia
oportunidades reales
y **contactos** estratégicos
en el mundo del
comercio internacional.

Una **plataforma digital**
para potenciar
tus vínculos con
tomadores de decisión.

sumate@todologia.com