

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

MEGATRADE

Año XXXIV Nro. 407 Diciembre 2025

www.revistamegatrade.com.ar

@ReMegatrade

Propuestas existen

ACCIONES PUNTUALES DE LA ESTRATEGIA EXPORTADORA



Licitación de la Hidrovía Troncal:
Se va la segunda

Tips para la salida
de la energía de Vaca Muerta

MEGATRADE

Periodismo de especialidad.

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

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

Año XXXIV Nro 407

Diciembre 2025

 **Director-Editor**
Darío Kogan

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

Destacados

Informe de Situación - 3

Félic 2026, con desafíos nuevos y pendientes para el comercio exterior y la logística regional

Licitación Vía Navegable Troncal -5

Con la incorporación de propuestas del Club de los 5 se da el puntapié a la nueva licitación de la hidrovía troncal

Aquí están las propuestas -8

La hora de impulsar la Estrategia Exportadora para el crecimiento

El GNL y la salida de Vaca Muerta-23

Desarrollo de infraestructura como soporte para los servicios a la exportación y transporte de energía

Carne Vacuna -31

La dependencia del mercado de China en el foco

Opinión -34

Hacia la unificación del derecho marítimo latinoamericano

Tendencias en el tráfico de contenedores- 38

Efecto cascada de buques más grandes que llegan al tráfico Asia/CESA

Se reduce el paso por Buena Esperanza?- 40

El impacto de la lenta vuelta de las líneas de contenedores al Mar Rojo





Feliz 2026, con desafíos nuevos y pendientes para el comercio exterior y la logística regional

Cuando aparecen los últimos reflejos del sol cayendo sobre el horizonte del 2025 y asomando un nuevo año, tenemos algunos destakes en materia de comercio exterior y logística global y desafíos que se vienen.

En el ámbito local, el llamado a licitación para la Hidrovía Troncal por parte de la ANPyN es lo más destacado, y pega también a nivel regional ya que mucha carga que transita el río, no es argentina, pero este efecto puede que se lo tome oficialmente como un tema secundario. En estas páginas, hacemos un análisis del lanzamiento de la licitación.

Por otro lado, por estos días, fundamentalmente por razones políticas, se están dando cambios en las autoridades de puertos en la provincia de Buenos Aires: Dock Sud, La Plata, Quequén, por ejemplo.

Continuidad o cambios de estrategia?

Al mismo tiempo, la CERA publicó una actualización de la Estrategia Nacional Exportadora, un análisis con propuestas puntuales sobre cómo implementar acciones para que se concientice aquello de que “exportar es trabajo”. En estas páginas lo destacamos, como el tema merece.

Valor agregado

Un punto que también implica un análisis estratégico, es el mercado de exportación de carne vacuna que muestra signos positivos y negativos a la vez. Por ejemplo, se cumplió anticipadamente y con creces la cuota a EE.UU. y se ganó valor más que volumen

en las exportaciones a China. Pero la extrema dependencia de los envíos de carne vacuna a este mercado pega en los frigoríficos en la medida en que el gigante de Oriente va variando la demanda con poco espacio para la previsión. Si bien es algo que afecta a todos los países proveedores de carne vacuna que exportan a China, resulta un llamado de atención. Precisamente, en estas páginas publicamos un informe de ROSGAN al respecto de mucho interés. Pero aquí vamos más allá, especialmente cuando se toca el tema de los valores por tonelada que exporta la Argentina y la necesidad de profundizar mercados de mayor valor agregado. Un tema que quizá para muchos sea menor, pero recuerda viejos tiempos, tiene que ver con que la casi -pero no tanto- extinta AGP, derogó la bonificación del cargo por contenedor para operar en la ZAP – área de pre ingreso “ordenado” de los camiones a las terminales de Puerto Nuevo, y que se creó junto al TAP hace más de 10 años-.

Uno de los argumentos del interventor de AGP que firma la resolución, es que, a partir de la Ley de Bases, los privados se tienen que hacer cargo de los costos de todo.

Y bue...a ponerse.... si igual es el valor de un cafecito... o un almuerzo....o no?.

Hay temas que en el año siguieron su curso tradicional de sobre-costos, más allá de los esfuerzos oficiales por “desburocratizar”. Un ejemplo, las presiones de algunos operadores y organismos para obligar a la “limpieza de bodega” de los buques graneleros; aunque no la necesiten.

Por otro lado, poco hablamos de una tendencia que se viene consolidando en los últimos años y que ha cambiado la forma de contratación de servicios para muchos buques que operan en cada país. Hoy en día, ciertas líneas internacionales operan con un proveedor que digitalmente busca y compara los mejores precios para contratar servicios de soporte para las operaciones de sus flotas en los distintos puertos del mundo y hacen la administración. Esto puede limitar la relación directa de los representantes locales con los principales?. Se terminará la tradicional y efectiva relación personal agente/armador?. *Difícil para lo que son cargas spot....*

El complejo camino de ser verdes

Una de las cuestiones que ha tenido momentos controversiales en el año, fue el avance o no tanto del uso de nuevas energías para el transporte marítimo. Una reunión fallida de la OMI para implementar un cargo a las navieras, dudas sobre capacidades para atender a la flota mundial, y en el medio, aparece Brasil como punta de lanza del cambio, con sus bemoles.

Así, vemos por estos días otra movida del gigante sudamericano en la ruta a la transición energética con el pretendido rol de líder regional. Esto con la inauguración de un corredor verde entre el Puerto de Río Grande y terminales de Amberes, Brujas y Rotterdam. Esta vez es Odfjell, especializada en el transporte y operación de terminales de manejo de químicos, que asume el riesgo. Navegando unas 5 mil millas náuticas, con 76% de VLSFO y biocombustible sustentable B24, -combinado con 24% de biodiesel derivado de residuos- y que responde a las demandas de la IMO y el paquete europeo “Fit for 55”, que promueve a productos de la región que se muevan con buques con energía alternativa a la fósil. Serán entre 12 a 15 viajes por año de unos 40 días cada uno, informó la compañía.

La empresa, que avanzó en el plan sin ningún subsidio estatal, reconoce que la movida es parte de un programa más amplio y lo más destacado: que el éxito depende de que toda la cadena de valor se integre en el objetivo.

La operadora noruega ya viene reduciendo fuertemente las emisiones de combustible fósil y esta movida es parte de un acuerdo entre el país escandinavo y Brasil para promover corredores verdes en el transporte.

Una de las partes para que se desarrolle este tipo de iniciativas, tiene que ver con los complejos portuarios que se

deben alinear y el puerto de Río Grande lo ha hecho, pero aún faltan muchos jugadores.

Una transición que tendrá su tiempo y donde lo importante es dejar de lado slogans y correcciones políticas. Con tropiezos, - más hoy en día donde Europa marca una ruta y EE.UU. otra- idas y vueltas, se necesita avanzar en la materia.

Brasil se muestra como líder - a veces sin tener en cuenta realidades- *y cómo andamos en el resto de la región?*.

Con la incorporación de propuestas del Club de los 5, se da el puntapié a la nueva licitación de la hidrovía troncal

Iñaki Arresegor, director de la Agencia Nacional de Puertos y Navegación aprobó los Pliegos y llamó a la licitación por el régimen de concesión de obra pública por peaje para la modernización, ampliación, operación y mantenimiento del sistema de señalización y tareas de dragado, redragado y mantenimiento de la Vía Navegable Troncal comprendida entre el kilómetro 1238 del Río Paraná, punto denominado Confluencia, hasta la Zona de Aguas Profundas Naturales, en el Río de la Plata exterior, hasta la altura del kilómetro 239,1 del canal Punta Indio, por la vía del Canal Ingeniero Emilio Mitre y el Río Paraná de las Palmas, Río Paraná Bravo, Río Paraná Guazú, Río Talavera, Río Paraná–Océano Atlántico. La fecha de cierre de presentaciones de ofertas será el día 27 de febrero de 2026 a las 13:00 horas la que se realizará a través del portal CONTRATAR <https://contratar.gob.ar/>. Asimismo, se conformó la Comisión Evaluadora, que se expedirá sobre las propuestas y que quedará integrada por Ariel Cherubini, Francisco Mansanta y Cristian Rigueiro, como titulares y Mariana Cantando, Juan Devincenzi y Pablo Sofio como suplentes.

Desarrollo

Tal como los operadores privados querían, se llega a fin de año con el lanzamiento de la licitación de la hidrovía troncal. Si no se pudo conseguir lo mejor, en cuanto a tarifa y obras, la idea es que termine la administración de la vía por parte del Estado y vuelva al esquema de concesión a un privado que ponga la plata y después cobre el peaje



como forma de llegar a mejores condiciones de navegación y así ganar competitividad. Esto es, entre otras cosas, que los barcos salgan con más carga en forma segura y bajar costos.

En poco tiempo y según fuentes oficiales, “trabajando a destajo”, se pudo llegar a la presentación de los pliegos, luego de las mesas de diálogo e incorporar algunas de las últimas modificaciones pedidas por el “club de los 5” – Bolsa de Comercio de Rosario, CIARA/CEC/, Cámara de Puertos Privados Comerciales, la UIA y la Cámara de Actividades Portuarias y Marítimas de Rosario-. Así, según la ANPyN, los pliegos contemplan todos los factores para llegar a una licitación y posterior concesión exitosa de la vía.

De hecho, en un comunicado el día previo al anuncio de la publicación de los pliegos, las entidades mencionadas celebraron los cambios incorporados partir de las observaciones tomadas en cuenta por la ANPyN. Especialmente sobre temas relativos a la disminución de la tarifa mínima para todas las etapas de la concesión; lo referido a la cláusula “Estabilidad tributaria”; el compromiso que el concesionario asuma, mediante la correspondiente modificación contractual, la ejecución de las obras nece-

sarias para lograr la profundización a 42/44 pies; mayor influencia del balizamiento en los criterios de valoración; modificación del buque de diseño a 38m de manga y 230m de eslora, en la etapa “2”, evaluación del brazo “Sauce” en el sistema BGT; la actualización de batimetrías con la adecuada y sugerida adecuación tecnológica

y plazo de renovación de boyas plásticas, dijeron las entidades. “Se valora la participación activa de la UNCTAD como organismo internacional especializado”, agregaron.

“La profundización de la VNT es un factor determinante de la competitividad exportadora argentina”, insistieron.

De alguna manera, los usuarios de la vía tuvieron que aceptar otros elementos no queridos a riesgo de que todo siga igual. Eso parece haberlo dejado en claro el propio gobierno en su momento.

Hay quienes creen que se han incorporado sólo algunos cambios al pliego original del fin de año pasado y no más allá de lo sugeridos por las Cámaras mencionadas. Tanto la Bolsa, como la Cámara de Puertos y UIA, son las que en su momento solventaron el estudio del formato de la licitación de Latinoconsult presentado durante la administración Macri y también lo hicieron antes del llamado a la primera licitación fallida de esta administración. Ahora la actualización de Latinoconsult se complementó con el aporte de la consultora Serman – muy demandada en asesorías en infraestructura portuaria -.

Otros reclamos

Más allá de las incorporaciones de último momento, hay puntos que no terminaron por cambiarse y que quedan flotando en el aire. Por ejemplo, porqué no separar dragado y balizamiento desde Río de la Plata hasta Timbúes por un lado y con otro concesionario río arriba ya que los trabajos y los equipos necesarios son diferentes. Pero la estructura de esta licitación no parece apuntar en ese sentido. Otro tema es la obligación de remoción de buques hundidos o la incorporación de tecnología de control dirigida, que para algunos incrementa el costo para el concesionario y por ende el valor del peaje. De hecho, el concesionario dragador y el especializado en balizamiento, tendrán que subcontratar a otras empresas para que hagan esos trabajos, dicen. En ese contexto, hay una idea oficial de que las traders se tienen que hacer cargo de financiar el control en la hidrografía, porque en parte son responsables de que puedan haber actividades ilícitas en puertos y en el tráfico de barcas. Una idea que, desde hace mucho tiempo, caló hondo en los medios, los políticos denunciadores y hasta en los organismos de seguridad. Pero serán los puertos de Rosafé el ámbito más lógico para colocar droga, existiendo toda la seguridad alrededor o no funciona todo lo relacionado al Código PBIP?. Los gobiernos reconocen que no tienen plata para incorporar tecnología de control en la vía para enfrentar a la delincuencia transnacional, entonces que la pague el privado. Claro que el peaje lo termina pagando el productor, - acaso el beneficia-

rio final de la concesión- no el trader ni las navieras.

Por otro lado, en cuanto a las profundidades, el objetivo de la concesión es que los buques salgan completos con aceite y harina. Esto implica llevar la vía a 44 pies para salir a 42, de otra forma hay falso flete o se hace necesario seguir tocando otros puertos.

Por otro lado, las entidades del Gran Rosario ya habían acordado con los puertos metropolitanos el mantener el esquema de secciones - que beneficia la exportación granelera -y dejar de lado la idea de cobrar por km recorrido que habían propuesto las líneas, todo en pos de que salga la licitación.

Asimismo, en el pliego se mantiene el pago de la deuda con el anterior concesionario - más allá de que se redujo mucho- y por otro lado, se insistía en el alto valor de referencia, cuando en la licitación de los '90 era un elemento muy positivo el hecho

de que no había límite mínimo, ayudando en su momento a bajar mucho los costos del peaje. Claro que tampoco se puede arriesgar a que se presente cualquier improvisado. Finalmente, si bien el gobierno pone a la UNCTAD como garantía de transparencia y eficacia- el organismo de la UN, dijo que hay ocho empresas en el mundo en condiciones de presentarse a la licitación- hay elementos que parecen mostrar que se trata más de un aporte institucional que técnico. También desde Paraguay ya hay críticas por los pliegos. Los últimos gobiernos consideran que esta materia es sólo de jurisdicción argentina y nada tienen que opinar desde afuera. *Será?*

De aquí en más

Si bien hay urgencia por sacar la licitación adelante, lógicamente, parece ser el momento, luego del éxito político del gobierno en las elecciones de medio tiempo. Un dato, la comisión evaluadora es casi la



misma que la que participó en licitación anterior.

Es sabido que en este tipo de situaciones, siempre van a estar los que tiren piedras. La idea del gobierno es dejar la menor cantidad de flancos abiertos para que intereses justificados y de los otros, no obstaculicen y frustren el proyecto. Obviamente, otro fracaso haría liquidar este proceso, manteniendo el estado actual.

No es extraño que haya quienes quieran seguir con el statu quo.

Desde el gobierno se insiste en que el objetivo es llegar a una concesión exitosa y para despejar cualquier duda al res-

pecto que se tuvo en cuenta mucho más la opinión de los usuarios; pensando en una concesión en el largo plazo con una fuerte inversión – US\$500 millones- en un contexto donde las multinacionales reacomodan sus operaciones en la región. Se trata de una concesión a mínimo por 25 años, donde se debe dar todas las garantías de seguridad jurídica para el concesionario, concedente y usuarios.

La definición de esta concesión es clave para resolver un tema que también está en la nebulosa: la necesidad de nuevas inversiones en las terminales de Puerto Nuevo. *Cómo mejorar su capacidad y los canales*

de acceso si la vía troncal sigue igual?.

Aquí también, están quienes prefieren el statu quo, las renovaciones por tres o cuatro años – hoy llegan al 2030-, pero en ese contexto el puerto se estanca. Claro que esto también requiere más carga y más servicios de las líneas navieras.

La ANPyN, dice que con el nuevo lay out que lanzó recientemente sobre Puerto Nuevo, están dadas las condiciones para el desarrollo futuro de la carga en Buenos Aires.

Será el próximo desafío de la agencia, hoy enfocada en el negocio de la hidrovía troncal?.

Propuestas incorporadas y trabajo conjunto

Como dijimos, los cambios propuestos por las Cámaras mencionadas, y que se incorporaron finalmente al pliego incluyen: Disminución de la tarifa mínima para todas las etapas de la concesión; Readecuación del Plan Económico Financiero; Reexpresión de la cláusula “Estabilidad tributaria”; Reformulación del Anexo III y Anexo IV – Modificaciones al contrato; Plazo de renovación de Boyas Plásticas; Obligación de la profundización a 42/44 pies sujeto a modificación al contrato; Mayor influencia del balizamiento en los criterios de valoración; Modificación del buque de diseño a 38m de manga y 230m de eslora, en la etapa “2”; Evaluación del brazo “Sauce” en el sistema BGT; Actualización de batimetrías y otra documentación técnica demandada. En el informe previo al llamado a la licitación de la ANPyN, donde se anuncian los aportes del diálogo público privado, el organismo señaló que, en términos generales, las presentaciones técnicas aportaron precisiones, sugerencias de mejora y solicitudes de aclaración que contribuyen a dotar de mayor previsibilidad y claridad al pliego licitatorio. *“El proceso de revisión y análisis de las observaciones al pliego*



de la Vía Navegable Troncal (VNT) resultó ser un ejercicio valioso que ha permitido recoger una amplia gama de inquietudes y sugerencias por parte de los diversos actores involucrados. Este diálogo fortalece la transparencia y la legitimidad del proceso, elementos esenciales en la construcción de un marco de concesión que sea verdaderamente útil y comprometido con el desarrollo de la economía regional.

La diversidad de las observaciones abarcó aspectos económicos, técnicos y aspectos ambientales, reflejando no solo el interés por el éxito del proyecto, sino también el sentido de responsabilidad compartida entre las partes implicadas. Esta interacción ha sido fundamental para identificar áreas de mejora y ha resaltado la importancia de un pliego flexible que se adapte a futuras necesidades y cambios en el entorno operativo.

Por otro lado, y no menor detalle, se destaca el trabajo conjunto con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), señalando que ha enriquecido nuestra perspectiva, aportando un marco técnico que alineará nuestras decisiones con estándares internacionales", dice la ANPyN.

Agrega que el enfoque integral y diverso en las observaciones, "resalta la necesidad de establecer un pliego que no solo cumpla con las exigencias actuales, sino que también tenga la flexibilidad necesaria para adaptarse a las demandas y condiciones futuras del mercado. La capacidad de respuesta ante cambios en las circunstancias operativas, tecnológicas y ambientales es esencial para maximizar el impacto positivo de la concesión y asegurar su sostenibilidad a largo plazo".

Añade la Agencia que se presenta un pliego flexible que se traduce en la posibilidad de modificar cláusulas, ajustar tarifas y establecer mecanismos de evaluación periódica que respondan a las necesidades emergentes de los usuarios y actores involucrados.

La CERA actualiza un programa con medidas puntuales. Propuestas hay.

La hora de impulsar la Estrategia Exportadora para el crecimiento

Más que quejas son propuestas las que se necesitan, dicen los distintos funcionarios que van accediendo en cada administración, como parte de las excusas para no hacer demasiado, especialmente en materia de exportaciones.

Están cambiando ahora las cosas?

Hace rato que hay propuestas para crecer y específicamente en materia de comercio exterior y en particular en exportaciones. Así lo muestra año a año la Cámara de Exportadores de la República Argentina que días atrás presentó una ampliación y actualización del programa Estrategia Nacional Exportadora (ENE). Un documento con 248 propuestas técnicas para impulsar el crecimiento de las exportaciones argentinas, avanzando en forma organizada en los diversos pilares de relacionamiento externo (64 propuestas), Impuestos y restricciones (34), Facilitación del comercio (68), Logística (54), Financiamiento (13) y Promoción e inteligencia comercial (15). 29% corresponden a institucionalidad, 48% a competitividad y 23% a acceso a mercados y en su mayoría dependen como responsable del Poder Ejecutivo (87%) y Congreso (13%, aunque en el pilar Impuestos y restricciones la participación del Congreso asciende al 47% de las propuestas).

El informe marca como las 10 medidas prioritarias para 2026:

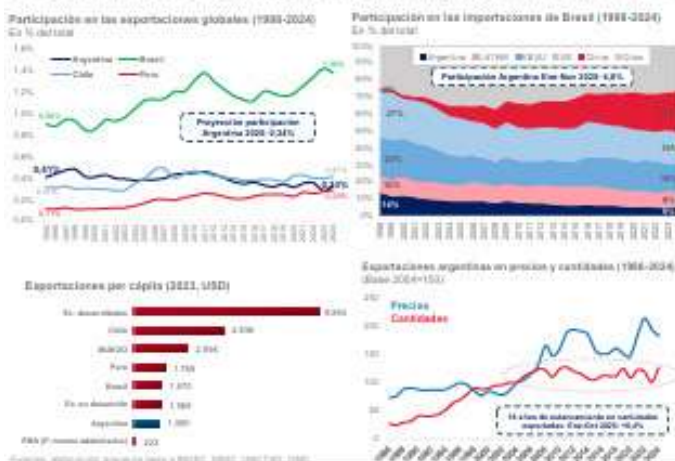
1. Eliminar la liquidación obligatoria de divisas producidas por ventas de exportación de bienes.
2. Seguir eliminando derechos de exportación.
3. Readecuar los reintegros a las exportaciones para que compensen la carga impositiva indirecta.
4. Eliminar los condicionamientos no previstos en la Ley de IVA para el recupero de este impuesto.
5. Regularizar la deuda del Estado con los exportadores (IVA y Reintegros a los impuestos indirectos).
6. Avanzar en la creación de una Cuenta Corriente Única Tributaria (Impositiva y Aduanera).



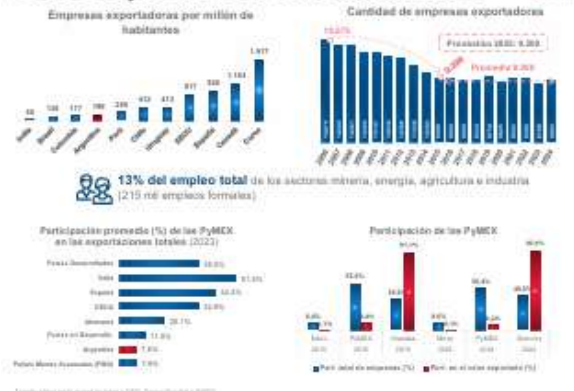
7. Solucionar los temas estructurales para avanzar velozmente en la facilitación del comercio.
8. Solucionar los temas institucionales y de gobernanza que afectan la logística e infraestructura orientada al comercio.
9. En el MERCOSUR, alcanzar nuevos consensos que permitan salir del estancamiento actual y determinar qué acciones corresponden en el caso de Uruguay y su proceso de adhesión al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP).
10. Mantener una presencia activa en el G20 y el Acuerdo de París, y priorizar el proceso de ingreso de Argentina a la OCDE.

Las tendencias que tiran para atrás

Pérdida de relevancia internacional CERA



Base exportadora sin dinamismo CERA



Estancamiento y concentración CERA



CREANDO NUEVOS HORIZONTES



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

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

Avances de la estrategia exportadora

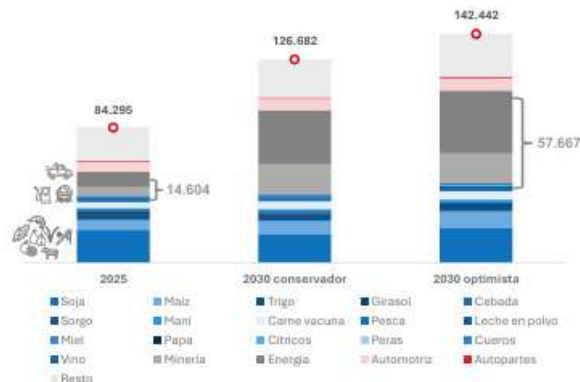
Al hacer una evaluación de la Estrategia Nacional Exportadora lanzada en primer término en 2023, la CERA entiende que se implementaron total o parcialmente alrededor de un tercio de las 142 propuestas originales -.

La ENE tiene 248 propuestas que abarcan relacionamiento externo, impuestos y restricciones, facilitación del comercio, inteligencia y promoción comercial, financiamiento, y logística. Implica conceptos de mejora en Institucionalidad, con un marco referencia cooperativo y transparente, el cumplimiento de la ley, asociatividad multilateral y compromiso Mercosur. Esto deriva en temas de competitividad, impuestos y restricciones con costo fiscal, facilitación del comercio -infraestructura digital-, logística – infraestructura física- y financiamiento – costo fiscal- y acceso a mercados a través de

relacionamiento externo, con acuerdos, negociación de normas y certificaciones y promoción comercial, derivando en planes de desarrollo sectoriales e IED.

Perspectivas 2030

Proyecciones de exportaciones*
En millones de USD



Impacto de la implementación de la ENE en 2030: + USD 15.760 millones

* Las proyecciones se realizan sobre los 50 principales productos de exportación, por lo cual en algunos casos no se modeliza el total del complejo. El escenario optimista contempla la adopción de las propuestas de la ENE 2025. Fuente: CERA



Puertos y Logística

Vehículos

Energía

GRUPO MURCHISON

Juntos, movilizamos proyectos creando futuros

grupomurchison.com.ar

Relaciones exteriores

En materia de relacionamiento externo, señala la CERA que ha habido a nivel Mercosur una degradación de facto de la negociación del bloque (decisión 32/00), ejemplos: negociaciones individuales con EE.UU.; ingreso unilateral de Uruguay al CPTPP -15% del PBI global- y la ampliación de excepciones al AEC. Se afecta a las exportaciones argentinas por la mayor competencia externa al Mercosur.

Se necesita alcanzar nuevos consensos que permitan salir del estancamiento actual. Determinar si corresponden o no acciones en el caso de Uruguay y el CPTPP. Asimismo, eliminar urgentemente las medidas distorsivas del comercio intrabloque: la introducción de una regla de distribución de la renta aduanera con el objetivo de eliminar el doble cobro de AEC. Se necesita la revisión y simplificación de trámites intrazona y mejorar la infraestructura, agilidad de pasos fronterizos con mayor personal y más capacitado. Asimismo, generar proyectos de infraestructura común con asistencia de



banca multilateral para el desarrollo de infraestructura logística con alto impacto en la competitividad regional. En negociaciones comerciales, Argentina cuenta con pocos accesos preferenciales y tiene necesidad de ampliar su cobertura de acuerdos. En el actual contexto, diversificar mercados es una forma de mitigar riesgos. En cuanto al marco institucional, se necesita continuar el proceso de estabilización macroeconómica; consolidar el principio rector de las relaciones económicas y comerciales que permitan incentivar la inversión, incorporando tecnología productiva y diversificando exportaciones a través de la integración de cadena de



valor y para ello la Argentina debe ser un socio competitivo y confiable. Fomentar el principio de transparencia en temas relevantes para la política exterior, estableciendo criterios y prioridades junto al sector privado. Implementar un enfoque sistémico de análisis de impacto regulatorio considerando las mejores prácticas recomendadas por OCDE para facilitar las inversiones; manteniendo un clima de negocios sin cambios regulatorios, favorable para tal fin; preservando los superávits gemelos y colocar a la competitividad como política de Estado. Mantener la participación en el G20, el Acuerdo de Paris, seguir el proceso de acceso a la OCDE, y resolver la problemática de la pesca INDNR.

Futuras negociaciones – Propuestas



En función del proceso de **accesión de Uruguay al CPTPP**, efectuar una **evaluación de conveniencia para Argentina** de solicitar la adhesión a este acuerdo, sus condiciones e implicancias frente a nuevos ingresos.

Realizar **consultas con el sector privado** para determinar mercados y sectores prioritarios en **Asia (ASEAN, Asia Central), África y Medio Oriente** con miras a futuros acuerdos.

India: profundizar el acuerdo actual de preferencias arancelarias (ganancia de corto plazo) en tránsito hacia un acuerdo amplio. En la actualidad, fuera del aceite de soja, el acuerdo de preferencias MERCOSUR-India es poco relevante en el comercio Argentina-India.

En cuanto a las negociaciones puntuales, con los países del EFTA, falta la rtaificación del acuerdo y con la UE surgieron nuevas objeciones de países europeos. Propuestas de negociaciones - ver cuadro a la der.- y en materia bilateral - cuadro abajo-

Negociaciones bilaterales



Continuar con el proceso de desarrollo de **infraestructura de gasoductos** que permitan potenciar la exportación de gas.



Profundizar el esquema de **integración transfronteriza** (armonización normativa fitosanitaria, infraestructura de pasos fronterizos, etc.) y responsabilizar a **los Comités de Fronteras** de implementar soluciones en facilitación del comercio e infraestructura con indicadores que permitan medir avances.



Profundizar ACE 6 en productos agroindustriales no sensibles para México considerando intercambios interesantes de insumos productivos para Argentina.



Para el mercado colombiano, ampliar cupos en productos agroindustriales (ej. lácteos, carnes, golosinas) y en el sector automotriz reasignar el cupo para que se ajuste cabalmente a la oferta exportable argentina.



Seguir promoviendo la extinción de la medida compensatoria sobre el **biodiesel** argentino y promover la ampliación del cupo sin arancel.



Ampliar cobertura de accesos sanitarios y fitosanitarios (porotos, garbanzos, maíz, etc.)



Determinar junto con el sector privado sectores estratégicos para **negociar aperturas de mercado**, con foco en el sector alimenticio/agroindustrial. Trabajar en protocolos de **cooperación en materia sanitaria, fitosanitaria y vinculados a otros puntos de la salud animal, vegetal y humana, para agilizar la aprobación de eventos biotecnológicos.**



Dar a conocer el texto del acuerdo anunciado y seguir analizando mecanismos que permitan mejorar la posición de acceso al mercado en el marco bilateral (cuotas, Sección 232, casos dumping). Avanzar en **protocolos sanitarios y fitosanitarios** (cítricos dulces, calabazas, productos orgánicos). Más allá de la coyuntura doméstica de EEUU, no dejar de promover el restablecimiento y continuidad del **SGP** en EEUU con la inclusión de Argentina.

Impuestos y restricciones fiscales

En esta materia, la ENE de la CERA, plantea, en primer lugar, terminar gradualmente con la liquidación mandatoria de divisas. Propone evaluar mecanismos que permitan normalizar la remisión de utilidades.

Al argumentar, añade que si bien en materia de exportaciones, los países tienen la potestad de requerir a sus exportadores la repatriación de las divisas; los miembros de la OCDE no lo exigen. El FMI contabiliza alrededor de 46 países que sí lo exigen, mientras que otros 27 países exigen que sus exportadores liquiden y conviertan una parte de las divisas en moneda nacional. Argentina, Honduras y Pakistán exigen el 100%. En América Latina, tan solo Honduras, Surinam y Venezuela lo demandan. En algunos casos, solo se exige que liquiden algunos sectores en particular (Argelia y Libia) o a empresas de capitales públicos (Turkmenistán).

Respecto a reducir y terminar las deudas del Estado con los exportadores; esto es indispensable porque tiene que ver con la competitividad del sector exportador, agrega



la CERA. Señala que los reintegros no compensan los impuestos indirectos. El mecanismo desde hace años genera incertidumbre por los plazos de cobro, dilación, bloqueos, que implican licuación. Es necesario regularizar las deudas implementando una Cuenta Corriente Única Tributaria, propone.

Otro punto a analizar es la presión impositiva que pega en la competitividad. Allí, señala, se necesita trabajar en todos los niveles de gobierno para lograr un marco normativo claro; evitar el incremento de alícuotas a las exportaciones y mejorar el horizonte de planificación.

La carga tributaria de Argentina se ubica por

encima del promedio regional, tan solo es sobrepasada por Brasil (32%).

A nivel global, si bien se sitúa por debajo del promedio de la OCDE, supera a países como Suiza (27,1%) y EEUU (25,2%).

Derechos de Exportación

Dice la CERA, que los impuestos sobre las exportaciones son instrumentos que no suelen utilizarse a nivel global. En 2023 tan solo 28 países registraban este tipo de impuestos, mientras que en 2022 y 2021 lo hacían 33 y 40 Estados, respectivamente, lo cual marcaría una tendencia a eliminar este tipo de gravámenes. En 2022, Argentina se ubicó en la segunda posición en cuanto



TecPlata
AN ICTSI GROUP COMPANY

Tu puerto amigo

☒ Infraestructura de última generación

☒ Conectividad estratégica

☒ Servicio de atención al cliente 24/7

☒ Compromiso con la calidad y la seguridad

Contactános

 [tecplata](#)

 comercial@tecplata.com

 www.tecplata.com

14

a la presión de este impuesto sobre las exportaciones (16,5%), en 2023 descendió al quinto puesto (como producto de la sequía que impactó negativamente en las exportaciones agrícolas que sufren las mayores alícuotas de retenciones).

Los derechos de exportación en Argentina son altos (en 2025 representan el 4,4% de los recursos tributarios y 9% de las exportaciones) e imprevisibles (en los últimos 22 años, hubo un promedio de 5 normas anuales).

Como propuesta, la ENE plantea continuar eliminando en etapas y definitivamente derechos de exportación: Eliminación plena de DEX para pesca, alimentos con agregación de valor y bienes industriales aún gravados. Para el resto de los bienes agropecuarios, se propone adoptar un esquema de desgravación gradual.

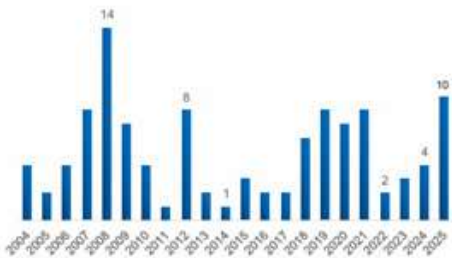
Argentina es un país que exporta impuestos, añade. Los derechos de exportación superan a los reintegros. Más allá de esto, los reintegros a las exportaciones no compensan la carga impositiva indirecta que enfrentan los exportadores. Existen casos extremos, donde los produc-

Impuestos sobre las exportaciones como porcentaje de las exportaciones

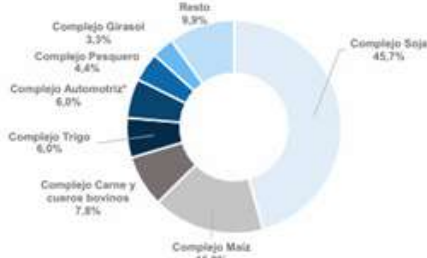
País	2022
Kazajistán	19,3%
Argentina	16,5%
Rusia	16,0%
Guinea-Bissau	15,6%
Islas Solomon	12,3%
Cote d'Ivoire	10,7%
Bahamas	8,2%
Bielorrusia	3,1%
Papua New Guinea	2,7%
Laos	1,6%
Malasia	1,3%
Namibia	0,8%
Guinea Ecuatorial	0,6%
Fidji	0,3%
Ucrania	0,3%

País	2023
Cote d'Ivoire	15,6%
Kazajistán	15,0%
Guinea-Bissau	12,9%
Bahamas	10,2%
Argentina	7,8%
Rusia	6,6%
Bielorrusia	5,9%
Papua New Guinea	1,6%
Malasia	0,9%
Namibia	0,7%
Cambodia	0,6%
Somalia	0,5%
Brasil	0,3%
Fidji	0,3%
Tanzania	0,3%

Cantidad de normas que modifican los derechos de exportación (2004- 2025*)



Complejos exportadores que enfrentan DEX*, medida por sus exportaciones en 2024



tos reciben 0% de reintegros, en un esquema en el cual los impuestos (i.e. débitos y créditos bancarios, IIBB, tasas municipales) se han incrementado a lo largo de las últimas décadas. Esto penaliza la agregación de valor. Así es necesario readecuar reintegros para que compensen la carga impositiva

indirecta y avanzar hacia un acuerdo fiscal federal para excluir a las exportaciones de la base imponible en todos los impuestos indirectos, propone la CERA.

RIGI

En cuanto al RIGI (Régimen de Incentivos

Desde 1928 La Mayor Empresa de Prácticos del Puerto de Buenos Aires

Practicaje y Pilotaje Buenos Aires Ltda.
Cooperativa de Trabajo

Venezuela 110 - Piso 17 "G" - C1095AAD CABA - Argentina
Guardia Operativa 24 hs. - Tel.: +54 11 4343-9171/9447 - +54 9 11 4447-7975
Email: operaciones@coprapilba.com.ar

INTERNATIONAL MARITIME
PILOTS' ASSOCIATION
FOUNDED 1870

para Grandes Inversiones) añade que es acotado para impulsar proyectos exportadores de mediana escala. Son 9 los proyectos aprobados USD 18.900 millones: Parque Solar “El Quemado” • Vaca Muerta Oleoducto Sur • Planta de GNL • Rincón de Lito • Sidersa (siderurgia) • Proyecto Eólico Olavarría • Terminal Multipropósito Timbúes • Proyecto “Hombre Muerto” (lito) • Proyecto “Los Azules” (cobre).

Señala la propuesta que es necesario ampliar los beneficios del RIGI a proyectos exportadores: extender la cobertura sectorial y reducir los montos de inversión requeridos.



Facilitación del comercio

Existe una brecha en materia de facilitación del comercio entre las economías desarrolladas y el resto del mundo. Dice el informe que el desempeño de América Latina está por debajo de las economías más dinámicas en materia de comercio y que Argentina es el país más rezagado entre sus pares América del Sur.

Entre los puntos donde Argentina muestra un mayor rezago, se encuentran la implementación del Comité Nacional de Facilitación (CONFAC), los procedimientos previos al arribo, la auditoría posterior al despacho, la implementación de la VUCE y la adopción del OEA en las PyMex.

El art. 23.2 del Acuerdo sobre Facilitación

de Comercio prevé la creación de un Comité Nacional de Comercio para coordinar su aplicación. La UNCTAD registra 135 Comités Nacionales y Argentina ha notificado su creación en 2019. Sin embargo, el CONFAC argentino –cuya función se ceñía al AFC- jamás se puso en funcionamiento. Por lo cual no registra actividades (reunio-



B2B Maritime SA

"A new style of ship agents"

B2B MARITIME SA - HEAD OFFICE
LIBERTAD 293 - 4th Fl. - C1012AAE - BUENOS AIRES - ARGENTINA
Tel Ops: +54-11-5239-8554
Tel Acct: +54-11-5239-8553
Rotative: +54-11-3482-4343
Main email: ops@backtoback.com.ar

B2B MARITIME SA - UPRIVER BRANCH OFFICE:
SARGENTO CABRAL 1483 - 2nd Fl. "B"
ZIP CODE 2200 - SAN LORENZO PORT - ARGENTINA
Main email: b2b.upriver@backtoback.com.ar
Tel: +54 9 3476 537028



nes, presupuesto o plan de trabajo).

VUCE

Señala la CERA, que Argentina es el país de la ALADI que presenta mayor retraso en la implementación de la VUCE que estaba prevista para junio de 2021. Ahora se prevé ponerla en marcha en diciembre de 2026 (Decreto 485/2025).

Agrega que los puntos críticos tienen que ver con digitalizar el 100% de los trámites aduaneros y de terceros organismos. Se debe avanzar en que solo sean exigibles las regulaciones que figuren en la VUCE asociadas a cada producto; prever pagos a través de la plataforma y medir tiempos y costos.

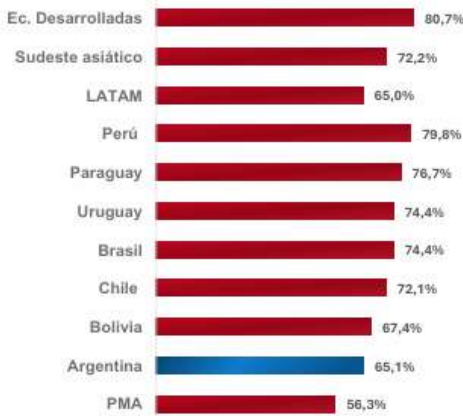
Por otro lado, señala que la figura del Operador Económico Autorizado (OEA) es clave para agilizar el comercio. Para tener impacto, requiere una cadena con trazabilidad para todos los eslabones y la plena operación de los Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (ARM).

Un informe de la OMA, la OMC y la CCI marca que en general para las PyMEs es complejo acceder al Programa OEA, por falta de conocimiento, financiamiento y de la percepción entre el costo y los beneficios. Según Naciones Unidas, la participación de las PyMEs Argentinas en el OEA está muy rezagada en relación al desempeño global. Hace falta continuar promocionando el OEA y mejorar beneficios para empresas que se categorizan y analizar el potencial de una política específica y diferenciada para las PyMEs, dice la ENE.

Importación Temporal

Otro punto importante es el Régimen de Importación Temporal para Perfeccionamiento Industrial, que para la CERA constituye una herramienta clave para la competitividad exportadora, al permitir importar insumos sin abonar tributos que gravan la importación a consumo. Añade

Facilitación del comercio digital y sostenible, 2025*



*Ejes: Transparencia, Formalidades, Arreglos institucionales y cooperación, Comercio sin papeles, Comercio transfronterizo sin papeles, Facilitación del comercio para PyMEs, Facilitación del comercio agrícola y Mujeres en la facilitación del comercio

que se ha avanzado en su simplificación y agilidad para acceder, pero aún existe camino por recorrer (al igual que en repos-tock y drawback). Hay una necesidad de avanzar hacia un régimen más ágil, digital, previsible y sistémico, basado en controles electrónicos y validaciones automáticas. Se deben considerar funciones de producción de mayor complejidad donde pueda existir sustitución de insumos. Sustituir la garantía de tributos por una declaración jurada informática y como se dijo, replicar mejoras en repostock y drawback.

BL Electrónico

Las principales líneas navieras de contene-dores acordaron digitalizar el 50% de los B/L para 2027 y el 100% para 2030. En 2025 se avanzó con 11% de los docu-mentos. Se estima que el impacto anual de la adopción del eB/L está en mil millones de dólares. McKinsey estima que el costo del B/L oscila entre el 10% y el 30% de los costos de documentación comercial y digitalizarlo podrían generar un ahorro de costos directos de USD 6.500 millones anuales y los beneficios para los transpor-

tistas de contenedores rondarían USD 2.100 millones por año. Asimismo, la digitalización total del B/L a nivel global podría generar USD 40 mil millones de flujos de comercio para 2030. En ese sentido a nivel local, dice la CERA que es necesario modificar la reglamentación aduanera para implementar el B/L electrónico.

Exportaciones e importaciones bajo el Régimen de Importación Temporal



 **680 empresas** lo utilizaron en 2023

 **Vigencia CTIT: 10 años**

 **Verificación técnica:** **ingeniero matriculado**

Logística

Al avanzar sobre esta temática, la CERA señala que el transporte multimodal no es un tema tratado en las regulaciones para exportación. Por ejemplo, la ausencia de Ley de Transporte Multimodal para la exportación (Ley 24.921 refiere sólo a la importación. Falta reglamentación) y carencia de instrumentos de documentación integrados (Conocimientos de Embarque Terrestre y Bill of Lading). Falta de consideración de instrumentos de Acuerdos TIR (ley 27.448 no implementada, EEUU, China, Chile y Uruguay adheridos) y desaprovechamiento de acuerdos que Argentina ha firmado para facilitar rutas marítimas alternativas. Por otro lado, mas allá de la eliminación de la restricción de bandera en Ley de Cabotaje, las regulaciones aduaneras no permiten la exportación desde origen con transbordo con un puerto nacional.

Infraestructura

Dice la presentación de la Estrategia Nacional Exportadora de la CERA, que es necesario identificar y promover proyectos prioritarios de infraestructura logística y posibilidades de modernización de instalaciones y equipamientos en un proceso de consulta donde el sector exportador pueda aportar propuestas. Para todos los segmentos logísticos provistos o concesionados por el Estado, se deben ofrecer marcos regulatorios orientados a promover la eficiencia en la composición de costos logísticos, no sólo con fines recaudatorios.

Dice la CERA que se observa que en materia de institucionalidad en el sector hay una gobernanza portuaria cambiante; la información es deficiente: falta de intercambio de información entre puertos, organismos públicos y actores privados. Hay licitaciones pendientes:



atrasos importantes tanto en Hidrovía (1995 inicial / 2021 adjudicación directa hasta nueva licitación) como en Terminales (1993 inicial / 2018 tentativa no concretada). Falta de claridad: interacción Aduana-Puerto, “River Plate Toll”, entre otros.

Asimismo, señala que la Argentina pierde atraktividad en los flujos de la logística marítima internacional. Hay un menor crecimiento en el movimiento de contenedores con respecto a otros países de la región, en un contexto de creciente importancia del Océano Pacífico, con una tendencia de mayores cargas hacia puertos como Chancay (Perú) y San Antonio (Chile). También hay que responder a las tendencias de sustentabilidad: discusiones globales sobre impuesto al carbono en el transporte marítimo, combustibles verdes y regula-

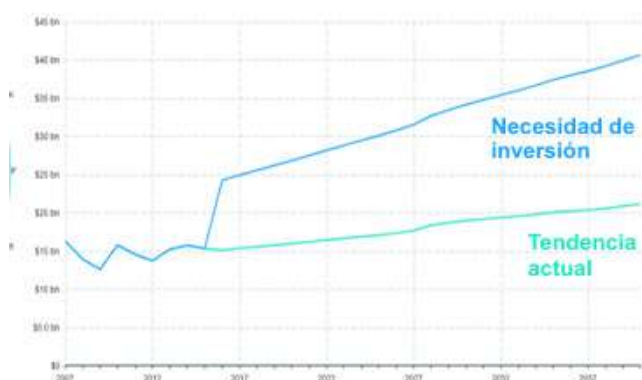
ciones ambientales. Mientras que en la oferta marítima se da mayor concentración y construcción de buques de mayor escala. Asimismo, hubo una pérdida de líneas marítimas directas: de 21 (2015) a 8 (2023); así como baja disponibilidad de contenedores en buenas condiciones.

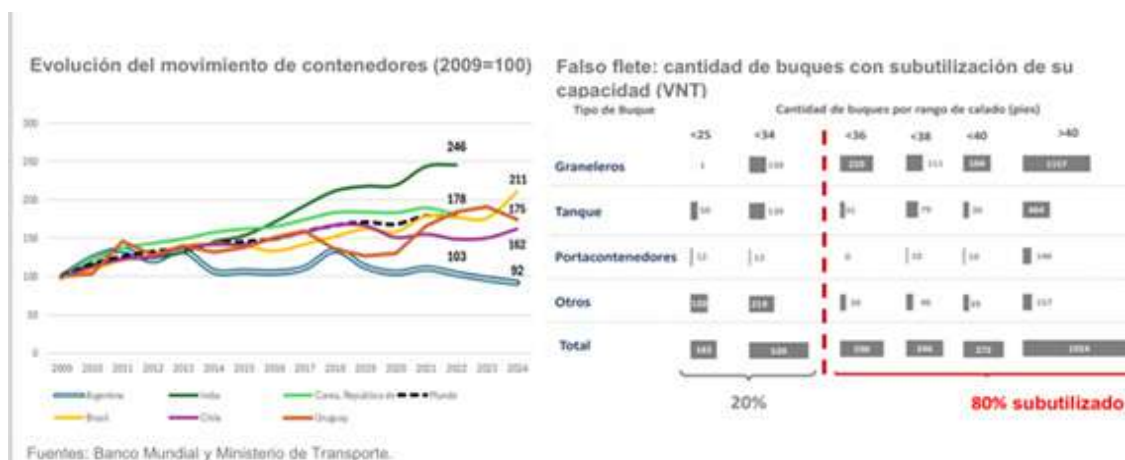
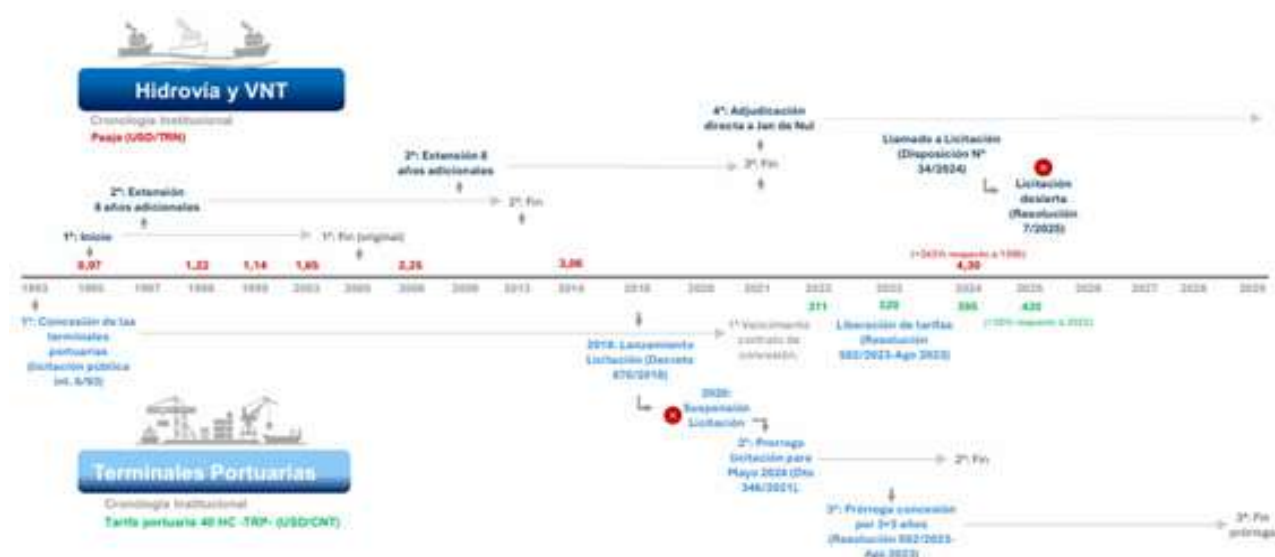
Por otro lado se da un avance de proyectos de corredores bioceánicos sin Argentina (ej. acuerdo Brasil-China para corredor Brasil-Perú); debilidad de la industria naval nacional; riesgo de marginación de Argentina de las “rutas verdes internacionales” y extracostos injustificables en la operatoria. Respecto al futuro portuario, un interrogante sustancial que se hace la CERA es si se va a proyectar en base a estancamiento o a crecimiento.

En cuanto a gobernanza, propone que la

ANPyN se concentre en definir la política portuaria argentina, en general, y la del Puerto de Buenos Aires y la Vía Navegable Troncal, en particular, e interactuar con las autoridades de los puertos de la zona metropolitana (Dock Sud, Zárate y La Plata). Para una mejor gobernanza, es importante que la AGP

Tendencias y necesidades de inversión en infraestructura de Argentina





SAU/ANPyN convoquen a la Comunidad Portuaria de Buenos Aires con todos los actores, tanto públicos como privados, dice. Asimismo, señala como necesario desarrollar el Port Community System: generar un fluido intercambio electrónico de información entre los puertos, los organismos públicos y los actores privados, de manera tal de integrar los procesos documentales, aduaneros, logísticos y de control, permitiendo la trazabilidad completa de la carga y la automatización de trámites.

Puntualmente respecto al Puerto de Buenos Aires, señala la necesidad de mejorar la operación y los costos por-

tuarios, contemplando: Asegurar la alineación entre el calado operativo del Puerto de Buenos Aires y el del canal de navegación desde el océano (canal Punta Indio) según se considere en la licitación de dragado y balizamiento de la Vía Navegable Troncal

(¿42 pies/12,6 metros navegables?). Mejorar la integración multimodal con accesos ferroviarios y viales. Revisar la efectividad de las definiciones de la zona primaria aduanera incorporadas en el Decreto 602/25. Encontrar una solución de fondo a

Algunos extracostos portuarios paradigmáticos

Tarifas portuarias liberadas	Tasas a la carga de exportación	Verificación exhaustiva
Movimientos "extras" de contenedores	Falta permanente de turnos en horario hábil	Cargo de seguridad PBIP
40 pies High Cube	Pérdida del "forzoso" por demoras no imputables al cargador	Daños a contenedores y falta de trazabilidad
Doble cobro THC (Terminal Handling Charge)	Operaciones de pesaje	Barrido y limpieza del contenedor

la obsolescencia y empeoramiento de la conectividad internacional del Puerto de Buenos Aires.

Asimismo, señala que junto con las mejoras operativas que las actuales terminales deben llevar a cabo -relacionadas por ejemplo con la ubicación de vacíos-, un flujo creciente de cargas puede implicar la saturación de las terminales optimizadas y a su vez dar lugar a alternativas distintas al Puerto de Buenos Aires, como Tecplata.

Además propone que, en 2026, se liciten las terminales portuarias, integrando la perspectiva de los dadores de carga. *“La futura licitación debe prever “premios y castigos” vinculados con el nivel de servicio y productividad en las terminales”*, dice la ENE. Asimismo, dice que se debe proceder a la licitación de la vía navegable troncal de forma tal de otorgar la prestación a un concesionario competente que, cumplimentando la capacidad técnica y financiera requerida y con los antecedentes debidos, garantice la realización de trabajos de mejora de navegación (dragado, zonas de paso y cruce, ampliación de ancho de solera y balizamiento) a riesgo empresario y sin aval del Estado. En ese marco, propone adecuar marcos tarifarios que ponderen proporcionalidad sobre prestación efectiva de servicios y valor de carga transportada; generar competitividad reduciendo el costo del peaje y repensar la forma de percepción del peaje de dragado que actualmente realizan las Navieras (*“River Plate Toll Fee”*).

Terrestre

Dice la presentación de la CERA, que si bien el modo carretero transporta la mayor proporción de cargas terrestres; sin embargo, más del 70% de la red vial nacional se encuentra en estado regular o malo.

Situación de pasos fronterizos al Pacífico (Dic 2025)

Provincia	Paso Fronterizo	Estado al 18/12/2024	Comité de Integración Fronteriza	Última Reunión	Aduana Integrada	Conexión a Internet	Corredor Bioceánico	Puertos/Países Atlánticos
Ajuay	Jama	Cerrado	Grupo de Trabajo Invernal (GTI) del Norte	2022 (antes 2018)	Si	Lentada	Corredor Vial Bioceánico / Capricornio	Paraguay y Brasil (San Paulo)
Salta	Sico	Abierto	Grupo de Trabajo Invernal (GTI) del Norte	2022 (antes 2018)	Si	Lentada	Corredor Vial Bioceánico / Capricornio	Paraguay y Brasil (San Paulo)
Catamarca	San Francisco	Cerrado	ATACALAH	2024 (antes 2022)	No	Lentada	Corredor Bioceánico del Noroeste Argentino	
La Rioja	Pircas Negras	Cerrado	ATACALAH	2024 (antes 2022)	Si	Lentada	Corredor Bioceánico del Noroeste Argentino	
San Juan	Agua Negra	Cerrado	Agua Negra	2025 (antes 2018)	Si	Lentada	Corredor Bioceánico Central (Mercoeur-Chile)	Uruguay y Brasil (Porto Alegre)
Mendoza	Cristo Redentor	Abierto	Comisión Nacional de Optimización del Paso: Sistema Chilo Redentor	2025 (antes 2023)	Si	Lentada	Corredor Bioceánico Central (Mercoeur-Chile)	Uruguay y Brasil (Porto Alegre)
Mendoza	Pehuenche	Cerrado	Pehuenche	2025 (antes 2018)	No	Lentada	Corredor Bioceánico Central (Mercoeur-Chile)	Uruguay y Brasil (Porto Alegre)
Mendoza	Las Leñas	“En proyecto”	Las Leñas	2017	-	-	Corredor Bioceánico Central (Mercoeur-Chile)	Uruguay y Brasil (Porto Alegre)
Neuquén	Cardenal Antonio Samoré	Cerrado	Región de los Lagos	2025 (antes 2022)	Si	Lentada	Corredor Bioceánico Norpatagónico	Argentina (Buenos Aires)
Neuquén	Huá Hum	Cerrado	Grupo de Trabajo Invernal (GTI) del Sur	2018	No	Insuficiente	Corredor Bioceánico Norpatagónico	Argentina (Buenos Aires)

Varios puntos para analizar:

El deterioro gradual de alternativas marítimas genera presión adicional sobre rutas y pasos. Por ejemplo, las frutas patagónicas que pueden salir por Chile, lo hacen por Pino Hachado (ni siquiera por Cardenal Samoré que es más cercano). Sin embargo, este paso neuquino de Pino Hachado tiene restricciones extremas como falta de capacidad de remoción de nieve.

En cuanto al desarrollo de Bitrenes, dice la CERA que los beneficios se pierden en la última milla ante la falta de previsión de impacto en terminales portuarias.

Por otro lado, la planificación urbana no considera una visión integral para la optimización y mejora del hinterland de los puertos del área metropolitana (a excepción del Paseo del Bajo).

En cuanto al sistema ferroviario, dice que desde los '90 hay una falta de inversión consistente y un devenir errático de privatizaciones y re-estatizaciones que finalmente

resultan en parálisis (caso Belgrano Cargas, que hasta llegó a estar dentro de la órbita de la AGP).

En cuanto a los pasos fronterizos, hay diversos proyectos (Túnel Agua Negra, Programa Pehuenche) con poco avance, más allá de estudios.

Dice también que los Comités de Integración Transfronteriza tienen un funcionamiento irregular, donde no se abordan aspectos logísticos y de facilitación del comercio. Falta infraestructura básica física y digital.

Como propuestas, la ENE señala que el Estado debe catalizar la inversión correspondiente para recuperar la operatividad de las vías férreas; se debe ampliar la plaza de terminales de descarga y completar infraestructura de ingresos ferroviarios a terminales portuarias; garantizar transporte ferroviario adecuado para los grandes proyectos mineros e hidrocarbúricos (traslado de insumos a los yacimientos).

Sobre el Open Access: Avanzar en los objetivos de la Ley 27.132/2015 a los efectos de aumentar inversiones, competencia y evitar exclusividad para un operador en los tramos de la red nacional involucrada.

Concluye en cuanto al sistema vial: mejorar significativamente el estado de la red vial nacional y en materia de bitrenes; adecuar los accesos a los puertos para llevar y/o retirar las cargas logrando menores costos

logísticos.

Sobre los pasos fronterizos cordilleranos: poner énfasis en dotarlos de la infraestructura, servicios operativos y capacidades logísticas.

Financiamiento

Dice la CERA que Argentina es uno de los países con menor ratio de crédito al sector privado del mundo. Se ubica muy debajo de sus vecinos: Chile lidera la región con un 103%, seguida por Brasil con un 76%, Bolivia 65%, Paraguay con 57% Ecuador con 56% y Uruguay con 31%.

Destaca los logros alcanzados en esta administración en materia de ordenamiento macroeconómico y señala que su continui-

dad posibilitará la creación de una Agencia de Crédito a la Exportación (ECA, por sus siglas en inglés) alineada a los mercados externos estratégicos para Argentina. Asimismo, señala la necesidad de mejorar la ponderación de pautas de riesgo crediticio para las operaciones de exportadores en la política de capitales mínimos establecida por el BCRA. Además, propone diseñar líneas de financiamiento que permitan

mejorar la productividad de los exportadores (incorporar productos que se adapten a las exigencias de acceso de los mercados globales –ej. certificaciones, nuevas variedades en el agro, etc.-). Finalmente; propone promover la sindicación de préstamos con este objetivo con participación activa de los bancos privados, del BNA y del BICE.

Promoción comercial y marca país

Dice la CERA que las experiencias en materia de promoción del comercio en la región muestran una fuerte continuidad a lo largo de los años para el posicionamiento de la Marca País y la colocación de productos en el exterior. La institucionalidad está unificada en un organismo fuerte.

Puntualiza los ejemplos en la región. Prochile tiene 51 años de trayectoria; depende del Ministerio de Relaciones Exteriores y está focalizada en sectores estratégicos. Hace Inteligencia comercial; planificación participativa y cuenta con representantes en el exterior. En el caso de Procolombia, se creó en 1992; depende del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; promueve el comercio, las inversiones y el turismo; es responsable del posicionamiento de la Marca País y también cuenta con representantes en el exterior. PromPerú fue creada en 1993, con foco en turismo. Actualmente concentra la promoción del comercio, las inversiones y el turismo; es responsable de posicionar la Marca País; hace inteligencia comercial y cuenta con una Red de Oficinas

en el Exterior.

Señala la ENE que la promoción comercial es clave para el proceso de “descomoditización” de los productos argentinos. En la Argentina hay una fragmentación en la organización de la promoción e inteligencia comercial, dice: AIICI, Cancillería (Subsecretaría de Promoción de las Exportaciones, Embajadas, Argentina Trade Net), agencias provinciales y municipales.

Así la ENE señala la necesidad de reforzar la difusión de la Marca País Argentina y ampliar la cantidad de empresas que lo utilizan. Promover comercialmente el valor de las denominaciones de origen que resaltan características distintivas sectoriales y regionales (“Cuyo”, “Andes”, “Patagonia”, “Mesopotamia Argentina”, “Fin del mundo”, “Té argentino”, “Yerba mate argentina”). De la misma manera, reforzar el posicionamiento de las indicaciones geográficas, denominaciones de origen y de sellos específicos (Ej. “Ali-

Evolución de exportaciones de bienes por diferenciación (2011- III trim 2025)
En USD millones, corrientes



Fuente: IIEP

mentos Argentinos”).

Establecer estrategias de marca y posicionamiento en nichos para complejos exportadores (té, yerba, legumbres, frutas finas, lácteos, etc.). En ese camino avanzar en distintas etapas, primero identificar países/mercados con potencial; en segundo lugar identificar canales de promoción/ comercialización y finalmente dirigirse a los clientes/ consumidores.

Asumieron nuevas autoridades en el CDA

Asumieron las nuevas autoridades del Centro Despachantes de Aduana, luego de la reciente elección, en la que resultó ganadora la lista encabezada por Rubén Pérez y Graciela Naz - *en la foto*-. Se viene un gran desafío para el CDA en materia de recuperar gestión, calidad y presencia como una de las entidades madre del comercio exterior argentino. *"Al comenzar esta nueva etapa institucional, asumimos el compromiso de trabajar con responsabilidad, diálogo y vocación de servicio, poniendo siempre en el centro los intereses de los Despachantes de Aduana y el fortalecimiento de nuestra querida Institución"*, señaló Pérez en uno de sus primeros mensajes al asumir la nueva comisión directiva.

Entre las primeras actividades de la nueva comisión, formó parte del último encuentro del año del Espacio de Diálogo Aduanero, donde las autoridades del CDA se presentaron formalmente ante los distintos actores del sector.

Asimismo, la comisión del CDA participó de la reunión de fin de año realizada en la UTV, de la cual formaron parte verificadores y jefaturas de Aduana. Allí, Pérez destacó el objetivo de fortalecer canales de comunicación entre la Institución y los distintos actores del ámbito aduanero.



Agendar: Se viene edición especial de Intermodal South America

Hay que agendarse para abril la 30 edición de Intermodal South America, que se llevará a cabo del 14 al 16 de ese mes en el Distrito Anhembi, en São Paulo.

Se trata de una edición especial y conmemorativa del mayor evento de las Américas y el segundo más grande del mundo en los sectores de logística, intralogística, transporte de cargas, tecnología y comercio exterior.

Ya hay que reservar espacio y avanzar con las acreditaciones!!!.

Más información en: <https://www.intermodal.com.br/>



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

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

COPRAC

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



Buenos Aires: Av. Alicia Moreau de Justo 1750 Piso 3 Of. "E" - C1107AFJ - C.A.B.A.
Tel/Fax: (011) 4314-2140/1880/5147/4898

Rosario: San Martín 647 Piso 7 - S2000CJG - Tel: (0341) 4497748

Campana: Av. Roca 278 Piso 11 Of. "B" - B2804FYP - Tel: (03489) 430461

E-mails: copracoperaciones@gmail.com - copracadministracion@gmail.com - copractesorero@gmail.com

www.coprac.com.ar

Análisis del desarrollo global y local del GNL. Lo que viene en Río Negro y proyectos en Puerto Rosales. El aporte de Países Bajos y su experiencia en la materia

Desarrollo de infraestructura como soporte para los servicios a la exportación y transporte de energía

Un análisis de las necesidades en infraestructura y los servicios marítimos para proyectos energéticos de relevancia a nivel nacional, -especialmente la salida de GNL y petróleo por el Golfo San Matías y Puerto Rosales-; tuvo lugar en un encuentro promovido por la embajada del Reino de Países Bajos, la Asociación Argentina de Ingeniería Portuaria, -AAIP- y la Cámara de Comercio Argentino Holandesa. Una suerte de ABC sobre el desarrollo global del GNL y la capacidad para responder en materia de infraestructura en el país a partir de Vaca Muerta. El encuentro fue parte del Segundo Ciclo de la Semana Portuaria organizada por la embajada de Países Bajos en el contexto de las actividades por los 200 años de relaciones diplomáticas bilaterales



entre la República Argentina y el Reino de los Países Bajos.

Estuvieron presentes el Embajador del Reino de los Países Bajos, Mauritz Verheijden, su adjunta, Nadji Bilík-Vorstenbosch, parte del equipo, Inés Rzadzinska y Juan Manuel Albisetti, además de Niek Boot y André Johan Das en representación de la

Cámara de Comercio Argentino-Holandesa y Andrea Confini ex secretaria de Energía de Río Negro que asumió como directora por la provincia en YPF.

Por AADIP estuvieron su presidente, Sebastián García, quien detalló las actividades de promoción de jóvenes profesionales – especialmente las becas que permi-

NDS
we know how.

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

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

ten apoyar a los nuevos ingenieros con convenios para hacer pasantías en empresas del exterior- y el tradicional convenio que mantiene con la universidad técnica de Delft en Países Bajos. Asimismo, estuvo presente Raúl Escalante, el director de la EGIP, Escuela de Graduados de Ingeniería Portuaria de la Facultad de Ingeniería de la UBA.

A lo largo de la jornada se desarrollaron presentaciones técnicas a cargo de empresas y referentes del sector, quienes compartieron experiencias y proyectos de escala mundial. El encuentro tuvo la coordinación del ingeniero Pablo Arecco, -consultor de Port Consultants Rotterdam y uno de los fundadores de Besna, firma que tiene acuerdos de consultoría con el gobierno de Río Negro para estos desarrollos-.

Abrió las presentaciones, el especialista en shipping, Jan Kok, quien detalló los antecedentes y perspectivas del mercado

mundial de GNL, Andrew Brown director global de negocios y desarrollo de negocios de LNG de Smit Lammalco – empresa que hace un tiempo fue adquirida la neerlandesa Boskalis- quien expuso sobre servicios marítimos para FNLG con las características operativas necesarias para un proyecto de este tipo – especialmente los servicios soportes y la planificación necesaria-. Al mismo tiempo se presentaron detalles de los proyectos de Otamerica en Puerto Rosales a cargo de Dyopsa/Supercemento y desde Boskalis el proyecto del segundo gasoducto transmagallánico entre Santa Cruz y Tierra del Fuego y que puede ser tomado como ejemplo para la salida que se necesitará para conectar tierra con off shore en el Golfo San Matías para la salida de Vaca Muerta. Asimismo, hubo un espacio para la presentación del Flow Meter Group especializada en la medición del flujo de tuberías. Sebastián García, de AADIP, - en la foto-,



Niek Boot, de la Cámara de Comercio Argentino-Holandesa



EXPORTAR
es trabajo y desarrollo

Con mucho orgullo y satisfacción anunciamos la obtención de la certificación

IRAM-ISO 9001:2015

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

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

CONFIABILIDAD CELERIDAD
CONECTIVIDAD CUSTOMIZACIÓN

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

destacó que las presentaciones “ponen en evidencia las capacidades de la ingeniería argentina y su proyección futura para acompañar el desarrollo de la industria energética y el encuentro refuerza los lazos de cooperación bilateral y resalta el rol de la ingeniería argentina combinada con los mayores referentes mundiales como columna vertebral para el desarrollo del país”.

Por su parte, el embajador de Países Bajos, Mauritz Verheijden, - en la foto- destacó la cooperación existente entre Argentina y su país en materia de ingeniería y donde la Universidad Tecnológica de Delft viene trabajando para capacitar profesionales que actúan en el país como en el exterior. “El agro ya lo es y la energía, ambos serán el motor del desarrollo argentino y Países Bajos cuenta con mucho conocimiento, especialmente en infraestructura en logística y esta presente con el apoyo en el mundo. En ese sentido la cooperación público privada es esencial”, dijo. También destacó el apoyo de su país al ingreso de Argentina como miembro de OCDE, lo que representará un salto cualitativo para las empresas privadas y el sector público, generando un mejor standard, por ejemplo, a la hora de encarar licitaciones internacionales



como es el caso de la hidrovía.

Soporte en servicios marítimos

Interesante data brindó Andrew Brown, director global de negocios y desarrollo de negocios de LNG de Smit Lammalco. En materia de FLNG, hoy está desarrollando unos 16 proyectos en varios países de Sudamérica, Golfo de México, África y Asia. Entre ellos: Prelude Australia de Shell, el PFLNG Satu, Dua, Sarawak de Petronas, el Tiga en construcción para

Sabah, Malasia, que se espera para 2027 para Petronas, el Hilli Cameron y el Gimi Mauritania ambos de Golar, para Tango Excalibur en Congo, Nguya, Coral Sud y Nord para Mozambique este último en construcción, estos para ENI. La compañía opera con 140 buques en 20 países con 43 contratos. Brown señaló que este tipo de negocio tuvo varios cambios en los últimos 20 años con el ingreso de varios participantes, clientes proveedores de LNG, proveedores de FSRU y FLNG, las autoridades locales incluyendo las de los puertos y los que financian los proyectos. Normalmente los proyectos de LNG comienzan con una consultora que representa a un cliente de gas, “es posible que no se considere un estudio detallado en este tipo de proyectos ya que pueden demandar mucho tiempo, incluido el trabajo para asegurar la factibilidad financiera y operativa”, dijo Brown. El FLNG,



LO PRIMO
DEPOSITO FISCAL PRIVADO

BAJO TECHO SIEMPRE

Depósito Fiscal / Depósito Nacionalizado
25 años creciendo junto a nuestros clientes

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

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

- el equipo principal de licuefacción- los barcos de LNG y el servicio de proveedores marinos son los tres elementos claves y que necesita un trabajo conjunto, agregó. Para hacer una operación segura y eficiente se requiere un cuidado especial en la operación estática de traspaso en aguas abiertas en un contexto de condiciones de ambiente desafiantes, agregó.

En este contexto, el plan incluye, simulaciones, modelación, análisis para amarre, batimetrías, geología, gobernanza, la selección de los remolcadores, estudios de navegación, operatividad y operacionalidad, cálculos OPEX, planes de entrenamiento, logística, respuesta a emergencias, contenido local, plan de operaciones de terminales, entre otros.

Dio algunos tips para la elección de los remolcadores de soporte: analizar las fuerzas del viento y respuestas al agua, cómo pega bajo la línea del casco, como actúan las olas y la resistencia a las fuerzas del movimiento del buque, los cambios en las mareas y tener en cuenta la distancia vertical entre el punto más bajo del casco del buque y el fondo del mar. También hay que analizar el poder de los motores, el número necesario para la combinación del bollard pull y el tipo de maniobras, la medida de los thrus-



ters y los vectores a velocidad cero; CBP frente a las fuerzas de quiebre en diversas condiciones operativas, el diseño del casco y finalmente, el tipo de cabrestante. Agregó que debido a las variaciones de olas y vientos nunca dos operaciones son iguales. En ese sentido, la confianza de los prácticos es crítica; los capitanes de remolcadores necesitan entender el control de la línea; los remolcadores y FLNG son totalmente funcionales y están preparados, y los prácticos y capitanes ganan confianza después de



cada maniobra, el gerenciamiento de línea. Asimismo, la anticipación de la maniobra es clave, detalló. Insistió en que se deben hacer análisis pre y post bien registrados para implementar las maniobras. Finalmente, recordó que si bien la simulación no es totalmente precisa, resulta un excelente indicador.

La evolución del GNL

Kok - *en la foto abajo*- destacó que el GNL es un componente esencial para la seguridad energética y la transición hacia fuentes más limpias. Detalló lo que es la historia y perspectivas del GNL, así como es el manejo de precios.

Recordó que el GNL es gas natural enfriado a -162°C para convertirlo en líquido, reduciendo su volumen 600 veces y cuenta con una red global de servicios marítimos que permite el transporte de gas a mercados distantes conectando la oferta y la demanda mundial.

Señaló que entre 1960-1970 se dieron los primeros pasos con Argelia como primer exportador pionero y en Europa (Francia, España, Reino Unido) como los primeros importadores de volumen. Ya en los '80 se da el auge asiático con Japón y Corea del Sur que lideran la demanda. En los '90, hay



Centro de Navegación
ARGENTINA

una nueva ola de exportadores: Malasia, Brunéi, Nigeria que se unen al club, y el volumen alcanza a más de 90 MTPA. Ya en los 2000 aparece el gigante de Qatar que emerge como exportador dominante, duplicando el mercado a más de 200 MTPA, siendo Japón importando más de 60% del GNL total, seguido de Corea del Sur con más de 15%, con Europa y Taiwán tomando el volumen restante.

En 2024 se llegó a una capacidad de exportación superior a 400 MTPA. Estados Unidos, tuvo un ascenso meteórico de 90 MTPA, Australia con 88 MTPA y Qatar con más de 77 MTPA.

Datos de interés muestran que entre 2006-2021 se da el auge de importaciones de China, especialmente fuerte después de 2015 con la transición de carbón a gas. Ya en 2021, supera a Japón como el mayor importador global. El despegue de importaciones en Japón se da en 2011 a partir del terremoto de Fukushima y el cierre de plantas nucleares, disparando las importaciones de GNL (de 70 a 90 MTPA).

Al mismo tiempo, después del 2011 hay una Irrupción de comercializadores. Al aparecer EE.UU. como exportador, que venía de ser pequeño importador neto, se toma su oferta con gran interés ante los precios disparados. Para 2019, EE.UU. ya era uno de los tres principales exportadores.

Se pasa de contratos rígidos a flexibles. En el Pre-2011 había contratos a largo plazo, con precios vinculados al petróleo crudo (ej. JCC, Brent) que incluían transporte. Eran estables y predecibles, cerrados mayormente entre entidades estatales o grandes petroleras. Post-2011 comienza la era del Mercado Spot, impulsado por la crisis que llevó a la necesidad de flexibilidad estacional/regional.

Entre 2015 y 2021 el mercado spot creció hasta representar en 2020 el 30-40% del total.

Detalla Kok los tres índices que se manejan

de acuerdo a las regiones.

El JKM - la referencia para el GNL en Asia - cubre el Noreste de Asia (Japón, Corea del Sur, China, Taiwán - JKTC) y refleja el valor de mercado diario de cargamentos spot de GNL-. La metodología S&P Global (Platts): es un proceso "Market-on-Close" (MOC) diario que evalúa transacciones, ofertas, y el valor comercializable informado por actores del mercado. Es cada vez más usado para indexar contratos a corto, mediano y largo plazo, diversificándose del petróleo. Sustenta un mercado de derivados (futuros y swaps) para cobertura de riesgos. El Henry Hub es el corazón del gas estadounidense y sus exportaciones, como referencia doméstica el hub de precios en Luisiana. El precio es "gas sobre gas" que refleja oferta y demanda interna. Es la fórmula típica de exportación de GNL de EE. UU. (PLNG): PLNG, Precio del Henry Hub: Tarifa Gasoducto: Transporte del gas a la planta de licuefacción. Retención Energía: Combustible usado por la planta (hasta 10% del gas). Costos Licuefacción: Convertir gas a GNL (USD 2.25 - 3.50/MMBTU). Señala que hay una ventaja de Flexibilidad (FOB) que permite a los compradores reaccionar a fluctuaciones de precios y necesidades regionales, atendiendo al mejor mercado. Precisamente a partir de 2011 con más volumen, comienzan a participar operadores que toman posiciones y ubican las cargas con más flexibilidad.

Finalmente, el Title Transfer Facility (TTF), es el motor virtual del Mercado de Gas Europeo. Creado en 2003 por Gasunie (Países Bajos) para fijar precios de gas en Europa, inspirado en el mercado NBP del Reino Unido. Se trata de un mercado virtual europeo, es un punto de intercambio virtual, no físico para transporte por gasoductos y buques metaneros. Se trata de contratos estandarizados para suministro futuro (ej. 1 MW/día por mes), los precios en €/MWh, con un mínimo de 5 MW por operación para

contratos de futuros y opciones, no spot; permiten a las empresas de energía cubrir riesgos de precios futuros y para el cliente final es más fiel al valor real del gas que la indexación al Brent y es menos influenciado por la especulación financiera del petróleo, agrega Kok. Un ejemplo de Negociación (Contrato de Dic. 2025): compra 100 lotes a €29.50/MWh (Valor ~€2.15M, Margen ~€20M).

Como conclusión, en cuanto a los desafíos y oportunidades del GNL, Kok señala que se trata de un mercado en constante evolución: Se pasó de contratos rígidos a una mayor flexibilidad y liquidez (spot), se diversificaron los índices de precios que reflejan dinámicas regionales. Los impulsores clave son la seguridad energética dado que es un suministro vital y diversificado; el GNL como puente hacia energías más limpias y la resiliencia global: adaptación a choques y necesidades cambiantes.

En cuanto a perspectivas futuras de crecimiento, estima que la capacidad total proyectada llegará a 700 MTPA para 2030 (+300 adicionales). Además, el mercado muestra innovaciones continuas en licuefacción (FLNG), regasificación (FSRU) y transporte; mayor interconexión y comercio cruzado entre índices. *"Muchos piensan que en el horizonte a 2050 no se comercializará a nivel global energía basada en combustibles fósiles, pero esto no va a pasar. De hecho hoy mucho del gas adquirido es para sustituir carbón"*, añadió. Por ejemplo, países que venían transitando el camino de energías verdes, volvieron a utilizar carbón como Alemania. O países como Rusia y especialmente India – sin energía segura- avanzan en GNL. Reconoce que un punto incierto es que su desarrollo pierde competitividad en la medida en que baja el precio del petróleo.

Finalmente, señala que en la Argentina el GNL esta consolidado y seguirá creciendo siempre que este apoyado por la legislación.

Cómo se prepara Río Negro

Andrea Confini, ex secretaria de Energía de Río Negro - en la foto- que asumió como directora por la provincia en YPF, destacó el desafío que se viene para la provincia a partir de haber cambiado la matriz productiva, apuntando a ser la salida de la producción de Vaca Muerta. Esto especialmente en cuanto al desarrollo que se le exige en materia de infraestructura off shore y en materia portuaria para la salida de la energía por el golfo San Matías con los puertos de Punta Colorada y San Antonio en la mira. *“Siempre pensamos en producción de fruta nunca en aprovechar el mar y la energía hoy es una realidad”*, dijo. Confini, que estuvo acompañada por la directora de puertos de Río Negro, Miriam Benzic- destacó que la estabilidad jurídica y política son claves para estos desarrollos, y la provincia está actuando en sintonía. Por un lado la sanción de la ley de puertos, hoy se trabaja en definir su reglamentación, además de haberse recortado las restricciones que había para la operación con combustibles en el golfo San Matías a través del consenso. Más allá de la idea del gobierno es no burocratizar la administración portuaria, se piensa en un esquema de agencias totalmente pro



competitividad. La actualidad de infraestructura portuaria en tierra para el desarrollo energético aún es incipiente, pero hay posibilidades de expansión, incluso la idea es captar la operación de la arena de fracking. En un año habrá 500 kms. de gasoducto y se tendrá que desarrollar la estructura para que operen las dos primeras unidades para licuefacción proyectadas – y que necesitan mucho espacio estático y de maniobra- *“Se espera exportar entre 18 y 24 MTPB de gas, siendo el quinto exportador mundial, con varios proyectos en desarrollo, ya operando en los próximos dos años y a full en 2030 y hay que estar a la altura de las circunstancias. En ese contexto, necesitamos el apoyo de países con experiencia como Países Bajos”*, dijo.

Ing. Ricardo Schwarz



Recuerdo de un pionero en la ingeniería argentina que ha pasado a otro plano.

Se trata del fallecimiento del Ingeniero Ricardo Schwarz, Socio Fundador y Primer Miembro Honorario de la Asociación Argentina de Ingeniera Portuaria, AADIP.

En un comunicado la AADIP señala que Schwarz fue figura de referencia para la ingeniería portuaria argentina y un pilar fundamental en la creación y consolidación de la entidad. *“A lo largo de su extensa y destacada trayectoria profesional, realizó valiosos aportes al desarrollo del sector portuario, así como también a la formación de distintas generaciones de ingenieros. Su participación activa y su vocación docente dejaron una huella profunda en nuestra institución y en todos los que tuvimos el privilegio de compartir espacios de trabajo y reflexión con él. Desde la AADIP queremos recordarlo con respeto, gratitud y afecto, y acompañar a su familia, amigos y colegas en este momento de dolor”*, añade.

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

An advertisement for the Argentine Merchant Marine. It features a large Argentine flag in the background. On the left, there is a circular logo with a globe in the center, surrounded by the text "CENTRO DE CAPITANES DE ULTRAMAR" and "OFICIALES DE LA MARINA MERCANTE". On the right, there is a photograph of a large cargo ship sailing on the ocean. At the bottom right, there is a dark blue box with white text containing contact information.

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

Un negocio dinámico

Un ejemplo de la dinámica del mercado de GNL es el reciente anuncio de Southern Energy, integrada por PAE, YPF SA, Pampa Energía, Harbour Energy y Golar LNG, de la firma de un acuerdo con SEFE Securing Energy for Europe GmbH, la reconocida compañía internacional alemana, para la venta de 2 millones de toneladas anuales de GNL por 8 años. El convenio significa la

mayor venta de GNL desde Argentina al mundo en términos de volumen y de plazo. Al mismo tiempo, la firma alemana vendió ese mismo volumen a Turquía.

Métrica de flujos de gas

La gente de Euroloop destacó la experiencia holandesa en la medición de flujos de gas. Países Bajos fue pionero en la exportación de gas. La compañía, que garantiza la mayor certeza en la métrica, un punto clave en cualquier proyecto, tiene proyectado instalar un laboratorio en Argentina.

Aprender del segundo gasoducto en Magallanes

La gente de Boskalis también describió el proyecto de soporte del segundo gasoducto que se realizó entre Tierra del Fuego y Santa Cruz donde participó activamente. En un video se pudo ver la comparativa con el primero que se instaló en 1978. El tendido del segundo gasoducto fue paralelo al General San Martín y se trata de un ducto de 37 kilómetros y que eleva su capacidad de transporte de 11 a 18 millones de metros cúbicos diarios. Implicó instalar 3700 caños en el estrecho de Magallanes a 30 mts de profundidad, sorteando olas enormes. Lo que en el 78 se hizo en cuatro meses, esta vez se redujo a 30 días.

Un dato: este tipo de obra es la que se necesitará para la salida de la producción del gas de Vaca Muerta por Punta Colorada.



CADeFiP
CÁMARA DE DEPÓSITOS FISCALES PRIVADOS

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

Trazabilidad, resguardo, flexibilidad y optimización de costos



www.cadefip.ar



info@cadefip.ar

Más infraestructura en Puerto Rosales

Nicolas Cavilliotti, director de obra de Dyopsa, detalló algunos puntos del proyecto Rosa Negra que construye la compañía para Otamérica – que es 70% de Oiltanking y 30% de YPF- en Puerto Rosales. En primer lugar destacó la experiencia por décadas de Dyopsa-Super-cemento en desarrollo portuario – especialmente en la Patagonia-.

Se trata de una terminal con muelle y viaducto para carga y descarga de petróleo crudo y que implica una inversión de U\$600 millones para responder al crecimiento de Vaca Muerta. El proyecto incluye nuevos tanques para elevar la capacidad a 780.000 m3, y de este modo consolida a Puerto Rosales como centro estratégico energético del país, abriendo nuevos mercados para el crudo. En los sitios 1 y 2 se instalaron 280 pilotes, 646 piezas premoldeadas, 6425 m3 de hormigón in -situ, y 1691 ton de estructura metálica. Por su parte, el sitio 3, se incorporan 145 pilotes, 525 piezas premoldeadas, 6500 m3 de hormigón in situ y 1096 ton de estructura metálica.

La gente de Dyopsa resaltó que la idea de la obra es reforzar el sistema de monoboyas de Puerto Rosales para que accedan suezmax y aframes en el sitio tres. Destacó el terraplén de 600 mts con un viaducto de 1200 mts. Lo original es que se realizó el trabajo armando una compleja operación de desarrollo de la materia prima y



logística a 3 kms. mar adentro. Esto es algo que la compañía realiza por primera vez en 70 años de actividad. Otro dato desafiante: las variantes de marea, algo que complica cualquier operación.



Carne vacuna: La dependencia del mercado de China en el foco

Según un informe de ROSGAN, durante noviembre, los embarques de carne vacuna a todos los destinos totalizaron 64.477 toneladas peso producto, lo que representa una disminución del 5,4% en relación con el volumen exportado el mes previo, junto con un valor medio un 2,7% inferior.

Más del 90% del volumen perdido durante noviembre responde a menores embarques con destino a China, que aun así continúa representando el 72% del total exportado en el mes. En lo que va del año, de enero a noviembre, el total embarcado a todos los destinos alcanza las 655 mil toneladas peso producto, generando ingresos por USD 3.531 millones. En comparación con las exportaciones registradas en igual período de 2024, las cifras actuales muestran una caída del 14 % en volumen, pero un incremento del 17 % en la facturación.



Según la entidad ganadera, esta retracción observada en noviembre no resulta menor, dado que se trata de uno de los períodos de mayor actividad exportadora como consecuencia de la intensificación de las compras chinas en esta época del año. Con embarques por 46.180 toneladas en noviembre, las exportaciones hacia China cayeron en más de 3.400 toneladas respecto de octubre (-9,3%) y en 7.500 toneladas (-14%) en comparación



SOLUCIONES LOGÍSTICAS INTEGRALES

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

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

WWW.ITL.COM.AR



con igual mes del año anterior, acompañadas además por una leve retracción adicional en los precios. En efecto, los datos preliminares de diciembre, a partir del ritmo de certificaciones diarias del SENASA, anticipan una continuidad de esta tendencia, con volúmenes superiores al 10% por debajo de los registrados en igual mes del año previo.

No obstante, dice ROSGAN, al analizar el comportamiento registrado en otros países de la región, se advierte que lo sucedido en Argentina no parece ser un fenómeno aislado. Brasil, principal proveedor del mercado chino, también redujo sus exportaciones en noviembre en torno al 15%.

“En efecto, no es la primera vez que China magnifica determinados factores con el objetivo de presionar sobre el mercado y los precios. En este contexto, se interpreta que los compradores chinos estarían atravesando una suerte de impasse comercial previo a la resolución de la investigación por salvaguardia sobre las importaciones”, dice. Agrega que a diferencia del resto de los países de la región, Argentina sigue siendo el país que mayor exportación concentra en este destino.

En noviembre, a pesar de la re tracción de las compras, China representó el 72% del total exportado por Argentina, mientras que para Brasil este mercado concentró el 52% de sus ventas externas. “Debe tenerse en cuenta que se trata de un mercado en el que, a pesar de un notable crecimiento del segmento premium, Argentina coloca principalmente cortes congelados de bajo valor comercial. Por este motivo, para el país se trata esencialmente de un mercado de volumen más que de precios, lo que, en un contexto de valores elevados de la materia prima, reduce el atractivo para el negocio exportador”, añade. Con el aumento de los costos internos – especialmente de la hacienda- cobra especial relevancia la necesidad de desarrollar y consolidar relaciones comerciales con otros destinos, relevantes no solo en términos de volumen sino también superadores en valor, dice.

“En este sentido, tanto Europa como Estados Unidos se presentan como mercados plenamente activos para Argentina, cuyo potencial de crecimiento, a la luz de las negociaciones en curso, resulta altamente significativo. Si se toman como referencia los valores de exportación de los principales cortes destinados a estos mercados —según el relevamiento de APEA—, la brecha resulta evidente. Mientras que el promedio de los sets de cortes

exportados a China ronda los USD 5.000 por tonelada FOB, Estados Unidos promedia valores cercanos a los USD 9.100 por tonelada, en tanto que la Unión Europea, con cortes certificados para la cuota Hilton, supera los USD 18.000 por tonelada”, explica.

Llevado a cifras concretas de la presente campaña, ROSGAN señala que de las 655.000 toneladas peso producto embarcadas durante los primeros once meses del año, el 70% tuvo como destino China, 461 mil toneladas a un valor promedio de USD 3.800 por tonelada peso producto. Por su parte, Estados Unidos absorbió cerca del 6% del total, unas 38.200 toneladas a un valor promedio de USD 7.570 por tonelada, mientras que la Unión Europea —entre cuota y fuera de cuota— concentró alrededor del 9% de los embarques, más de 57.400 toneladas a un valor promedio de USD 12.240 por tonelada. Esto implica que, por cada tonelada embarcada hacia estos destinos (USA y Europa), Argentina llega a duplicar e incluso triplicar el valor obtenido en sus ventas al mercado chino.

Como se dijo, en lo que va del año, las exportaciones de carne vacuna generaron ingresos por USD 3.530 millones, un 17% superior a lo generado en 2024, a pesar de los menores volúmenes embarcados. Aun así, dice ROSGAN, a los valores actuales, cada punto porcentual de embarques que Argentina hubiera logrado redireccionar hacia estos mercados habría implicado entre USD 25 y USD 55 millones adicionales de ingresos. De allí que el avance de las negociaciones comerciales en ambos frentes, mantenga tan expectante a todo mercado exportador argentino.

Cupo completo con EE.UU.

Según ROSGAN a menos de dos semanas de finalizar el ciclo comercial 2025, se informó oficialmente que las exportaciones certificadas correspondientes a la cuota de carne vacuna que da EE.UU. alcanzaron casi el total del cupo habilitado de 20.000 toneladas. En lo que va del año y hasta el 21 de diciembre, un total de 45.273 toneladas de cortes vacunos recibieron certificación para su exportación a ese mercado, frente a las 36.360 toneladas certificadas durante todo 2024.

La región de Atacama tiene nueva Cámara Portuaria



Recientemente fue presentada la Cámara Portuaria de Atacama, Chile. La misma fue lanzada por Corporación Atacama Sostenible en el marco de la formación del Clúster Logístico y de Comercio Exterior que busca integrar en forma coordinada el sistema portuario con los actores de la logística regional y esta integrada por representantes de la industria, exportadores, operadores logísticos, academia y servicios públicos de la región. El objetivo es modernizar la infraestructura logística y fortalecer la competitividad regional.

La Cámara Portuaria de Atacama cuenta con la participación de las terminales Puerto Caldera, Puerto Las Losas y Copiport-E y empresas especializadas como Pezoa & Cía. Abogados, Comex Solutions y el parque logístico industrial Los Llanos.

Además de sus objetivos de representar a la actividad portuaria y participar en la planificación a la hora de las decisiones en torno a la logística, la Cámara busca trabajar en un operativa más eficiente, en la incorporación de tecnología y de criterios que respondan a las exigencias medioambientales y sociales. Esto permitirá también responder a los desafíos que presenta la conexión bioceánica, dijeron sus responsables.

Esto en el contexto de los objetivos del Cluster Logístico y de Comercio Exterior que tiene entre los planes a futuro instrumentar etapas de desarrollo que permitan avanzar en una Zona Franca Industrial para la región.

Asimismo, la nueva entidad busca promover una mayor integración entre Chile y Argentina. En ese sentido, se busca atraer cargas argentinas para salir por los puertos de la región de Atacama. Sus directivos entienden que utilizar esos puertos puede ser una gran ventaja para cargas agropecuarias del centro – como Córdoba- y las mineras del NOA para su destino final en Asia. En ese sentido, se esta trabajando desde hace tiempo para mejorar el paso San Francisco que ya tiene habilitación permanente, aunque se debe mejorar la infraestructura, clave para acelerar esa integración con la región y acceder en menos tiempo a sus puertos.



¡PSAD de confianza por más de 14 años!

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



Digitalización en ambiente de seguridad según normativa.



Confidencialidad absoluta.



Cumplimiento normativo garantizado.



Eficiencia y simplicidad.

CONTACTO

www.lakaut.com.ar

0800 - 122 - 7729

549 11 55678020 / 549 11 34672124

atencionalcliente@lakaut.com.ar

Hacia la unificación del derecho marítimo latinoamericano

Una de las características del derecho marítimo es su internacionalidad, con la cual se pretende que las normas que regulan las actividades marítimas, y particularmente la explotación y la operación de los buques, sean iguales en todo el mundo. Por tal motivo, uno de los principales objetivos de organismos internacionales, públicos y privados, relacionados con la regulación de esta materia, tales como la Organización Marítima Internacional (OMI), el Comité Marítimo Internacional (CMI) y el Instituto Iberoamericano de Derecho Marítimo (IIDM), es la unificación del derecho marítimo.

Desde hace más de un siglo, el mecanismo más eficaz para alcanzar la deseada unificación del derecho marítimo es la elaboración de convenios internacionales. Si bien existen otros mecanismos para la unificación del derecho marítimo, tales como la recopilación de usos y costumbres, la elaboración de leyes modelo, el uso extendido de modelos contractuales estándar y, por supuesto, la expedición de leyes nacionales internas, lo cierto es que en la actualidad el medio de unificación más efectivo en esta materia es la ratificación de - o la adhesión a - los principales convenios internacionales marítimos.

La mayoría de países latinoamericanos comprende su derecho marítimo en códigos o en leyes que datan de hace cuarenta o cincuenta años, aproximadamente. Y durante ese mismo lapso, simultáneamente, la OMI y el CMI, junto con otros organismos como UNCTRAL y la OIT, han elaborado y puesto a disposición de la comunidad marítima un número importante de convenios internacionales que, en su conjunto, regulan actualmente los más importantes aspectos del derecho marítimo. Igualmente, en las mismas cinco últimas

Por José Vicente Guzmán*



décadas, muchos de los convenios internacionales marítimos anteriores a los años setenta han sido objeto de actualización a través de protocolos modificatorios. Esto implica que, salvo algunas excepciones, la gran mayoría del derecho marítimo latinoamericano se encuentra desactualizado y, en importante medida, ajeno a las tendencias modernas de regulación de las actividades marítimas. Por otra parte, históricamente los países latinoamericanos han sido poco propensos a ratificar o adherir a los principales convenios internacionales marítimos.

En la actualidad, una parte importante del derecho marítimo se encuentra regulada en convenios internacionales que abarcan diversas materias. En relación con el Derecho del Mar, se pueden mencionar CONVENIO DEL MAR, su Acuerdo de 1994 (implementación de la Parte XI) y el convenio BBNJ. En cuanto a Seguridad en la Navegación, además del convenio SOLAS, es importante considerar los convenios LL (líneas de carga), COLREG (reglas de la navegación) y SUA (represión de actos ilícitos contra la seguridad en la navegación). En relación con la Gente de Mar y la Tripulación, los convenios más representativos son STCW (formación, titulación y guardia) y el MLC (Convenio sobre Trabajo en el Mar).

La protección del medio ambiente marino es uno de los principales objetivos de la regulación internacional; en esta materia se destacan los convenios MARPOL, OPRC (preparación, respuesta y colaboración en derrames de hidrocarburos), INTERVENTION (medidas para buques en emergencia fuera del mar territorial), CLD/LDC (vertimientos de desechos y otras materias)



y BWM (aguas de lastre y sedimentos).

Cuando las medidas preventivas previstas en estos convenios no son suficientes y se produce un daño ambiental marino, el derecho marítimo también cuenta con un conjunto de convenios internacionales dirigidos a su reparación y compensación, entre los que podemos mencionar los convenios CLC y FUND (compensación del daño por derrame de hidrocarburos), el convenio HNS (compensación del daño por derrame de sustancias nocivas y peligrosas), y el convenio BUNKERS (compensación del daño por derrame de combustibles). Siendo el transporte una de las principales actividades marítimas, es una de las materias donde ha sido más difícil lograr la unificación internacional. Es así como en materia de transporte de mercancías conviven varios convenios internacionales, como las Reglas de La Haya-Visby, las Reglas de Hamburgo y las Reglas de Rotterdam (aún sin vigencia internacional). Y en cuanto al transporte de pasajeros, se encuentra el convenio PAL (Convenios de Atenas).

Hay otro grupo importante de convenios que tratan sobre aspectos comerciales y otras materias de las actividades marítimas, entre los que podemos mencionar el Convenio para la Unificación de ciertas Reglas en Materia de Abordaje, así como los convenios FAL (facilitación del tráfico marítimo), SAR (búsqueda y salvamento), SALVAGE (remuneración por salvamento marítimo), WRC Nairobi (remoción de restos de naufragio), LLMC (limitación de responsabilidad del armador), MLM (privilegios e hipotecas marítimas),

ARREST (embargo preventivo de naves) y JSS Beijing (efectos legales de la venta judicial de naves).

La referencia a estos 31 convenios internacionales marítimos se ha hecho acudiendo a las abreviaturas comúnmente utilizadas en el sector marítimo y constituyen una lista limitada de todos los existentes, pero que integra el conjunto que consideramos más relevante para la modernización, la actualización y sobre todo la unificación del derecho marítimo latinoamericano. A juicio de quien esto escribe, la reforma del régimen marítimo de cualquier país latinoamericano debe acometer, como primer paso, la adhesión a los principales convenios internacionales que ofrece la comunidad marítima internacional, considerando primordialmente los ya mencionados. Y una vez hecho esto, como segundo paso, se puede elaborar una Ley de Navegación Marítima – o actualizar la existente – para, por una parte, implementar los convenios ratificados mediante la consagración de los mecanismos apropiados del derecho doméstico para su eficaz aplicación, y por otra parte, complementarlos, regulando las materias que no son cubiertas por los mismos.

**Abogado (Universidad Externado de Colombia), LLM en Derecho Marítimo y del Transporte (University of Wales – College of Cardiff, Gran Bretaña), Abogado Consultor y Litigante, Árbitro en controversias marítimas, portuarias y de transporte, miembro titular del Comité Marítimo Internacional (CMI), miembro titular del Instituto Iberoamericano de Derecho Marítimo, socio fundador y director de la práctica en Guzmán Escobar & Asociados - GEA (www.gealegal.com). E-mail: jvguzman@gealegal.com*

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

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



Positivo balance de la Rama Argentina del IIDM

La Rama Argentina del Instituto Iberoamericano de Derecho Marítimo IIDM, realizó un cocktail de fin de año donde concurrieron sus miembros, empresas y profesionales vinculados a la actividad y representantes de autoridades de la Prefectura Naval Argentina, de la Armada y organismos del sector marítimo.

En el marco del encuentro de camaradería y balance del año, el vicepresidente titular de la Rama Argentina del IIDM, Erik Oms - *abajo en la foto*- y el vicepresidente suplente de la entidad, Ignacio Penco, hicieron un resumen de las actividades de estos últimos dos años – tiempo que se estipula para cada período en el cargo-. Allí se remarcó el trabajo de la Rama Argentina del IIDM tanto a nivel nacional como internacional, destacando el crecimiento local - llega a 54 miembros, la mayor del IIDM-.



En el mismo encuentro se presentó el libro “Diálogos sobre Derecho Marítimo entre Chile y Argentina”, desarrollado entre las Ramas del IIDM de ambos países y que promueve una mayor integración bilateral en esta materia. Precisamente, en el



evento estuvo presente y se refirió a la publicación, el vicepresidente titular de la Rama chilena, Renato Pezoa - *en la foto abajo junto a Oms*-.

Otro punto relevante del encuentro, fue el anuncio que Argentina va a ser sede de la Presidencia del IIDM en el período 2026/2028, y que la misma va a ser ejercida por Oms.

Precisamente, el directivo invitó a todos los miembros, colegas y empresas que auspician las actividades del IIDM a trabajar en conjunto.



Finalmente, los directivos agradecieron a través de diplomas a los sponsors y colaboradores de la Rama Argentina en este último periodo: Marítima Maruba, Trans Ona; Pilotajes de la Hidrovia, Ultrabarqueros, Agencia Marítima Walsh Centro de Navegación, a

SEGURO Y EFICIENCIA EN EL TRANSPORTE FLUVIAL-MARÍTIMO

WWW.NAVIOSARGENTINA.COM

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

▶

TRANSPORTE FLUVIAL DE CARGAS SECAS, LÍQUIDAS Y LPG.

▶

TRANSPORTE MARÍTIMO DE COMBUSTIBLES LIVIANOS Y PESADOS.

▶

ALMACENAMIENTO Y DESPACHO DE COMBUSTIBLES, GRANOS Y MINERALES.

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

los estudios de abogados, Lesmi & Moreno, Aramayo & Asoc., Radovich y Asoc., Estudio Vivanco; Angelotti & Asoc.; Latinamerica y Centro de Estudios Marítimos y Portuarios – CEMAPOR.



A la izq. Erik Oms e Ignacio Penco, titulares de la Rama Argentina del IIDM junto a Debora Aramayo y Renato Pezoa. A la derecha ambos junto a Liza Pozzi.

En la foto abajo; Ricardo Luzi, Fernando Mohorade, Victoria Ginesi y Gisele Pipola



A la izq. Erik Oms junto a Nélida Angelotti y Alberto Mohorade. A la der. Mariano Gendra Gigena junto a Fabio Cambarieri



*Liza Pozzi
junto a
Leonardo
Mainero*



*Oms junto a
Carina Yoshimiya,
Debora Aramayo,
Paola Defilippis,
Silvana Manzano y
Andreani Signorino*



**CÁMARA DE ACTIVIDADES DE
PRACTICAJE Y PILOTAJE**

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

Es tendencia el efecto cascada de buques más grandes que llegan al tráfico Asia/CESA

La ruta comercial Asia-Costa Este de Sudamérica se convirtió en la segunda mayor en ganancia neta de capacidad en cascada, absorbiendo 112.998 TEU netos, principalmente buques medianos de 8.000-14.000 TEU, que se han retirado de las principales rutas comerciales Este-Oeste. Los datos muestran que esto representa un cambio estructural permanente, ya que el 97% de los buques que se trasladaron a Asia-Costa Este de Sudamérica durante este período, no se reubicaron en sus rutas comerciales anteriores. Esto además, indica que el excedente de capacidad originado por la crisis del Mar Rojo está saturando las rutas periféricas de la red global.

Estos puntos se destacan en una de las recientes ediciones de Sea-Intelligence Sunday Spotlight, donde se analiza el desplazamiento de la capacidad global de buques, rastreando más de 16.000 transferencias entre 2024 y 2025.

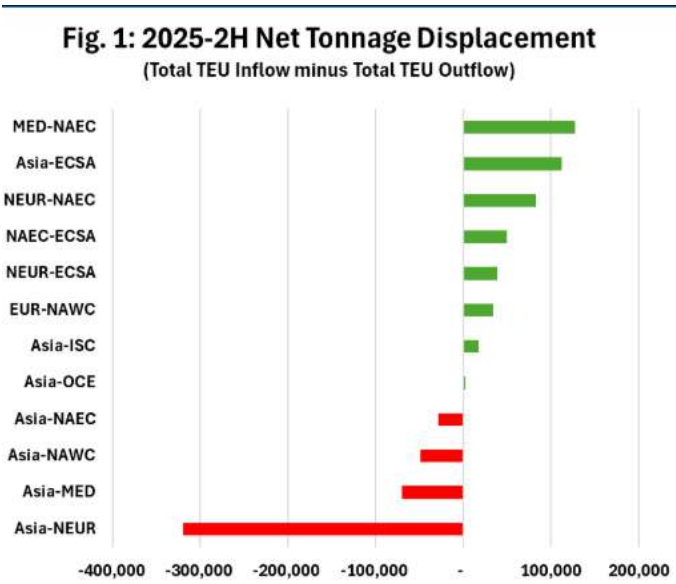
Los datos indican que el "Efecto Cascada"

—donde el tonelaje se desplaza de las rutas comerciales principales a las secundarias— ha entrado en una nueva fase en el período 2025-2H.

Si bien 2024 se caracterizó por una inyección de capacidad en Asia-Europa para gestionar la crisis del Mar Rojo, los

datos actuales muestran que estas rutas han alcanzado su saturación, desplazando el exceso de tonelaje hacia las rutas comerciales secundarias.

El cuadro ilustra el desplazamiento neto de tonelaje en el período 2025-2H y que corresponde a la capacidad total en cascada





recibida por una ruta comercial, menos la capacidad que esta transfirió a otras rutas comerciales.

Los datos destacan un cambio estructural en la ruta comercial Asia-Mediterráneo. Anteriormente, esta ruta absorbió principalmente la capacidad desplazada de Asia-Norte de Europa en 2024, pero ahora está transfiriendo activamente tonelaje a otras rutas. La ruta comercial Mediterráneo-Costa Este de

Norteamérica se convirtió en la principal en ganancia neta en el segundo semestre de 2025, absorbiendo 127.686 TEU netos de capacidad en cascada. Esta cifra se debió a los 178.189 TEU de capacidad en cascada de Asia-Mediterráneo, con la transferencia de 11 buques de 14.000-15.000 TEU.

Baja la rentabilidad de las grandes navieras pero la caída no es demoledora

En uno de los informes de Sea-Intelligence Sunday Spotlight, se analizó el rendimiento financiero de las principales navieras mundiales para el tercer trimestre de 2025. Los resultados marcan una corrección con respecto a los máximos de 2024, impulsados por las disrupciones, con un EBIT combinado de las navieras que informan que cayó a 5.120 millones de dólares, una fuerte baja con respecto a los 17.060 millones de dólares registrados en el tercer trimestre de 2024.

Más allá de esta situación, el informe marca que a pesar de las caídas de dos dígitos en las tarifas de flete, el piso del mercado no se ha desplomado. La rentabilidad se mantiene muy por encima de los niveles prepandemia de 2019, lo que indica que el mercado se ha adaptado a una "nueva normalidad" sostenible, agrega.

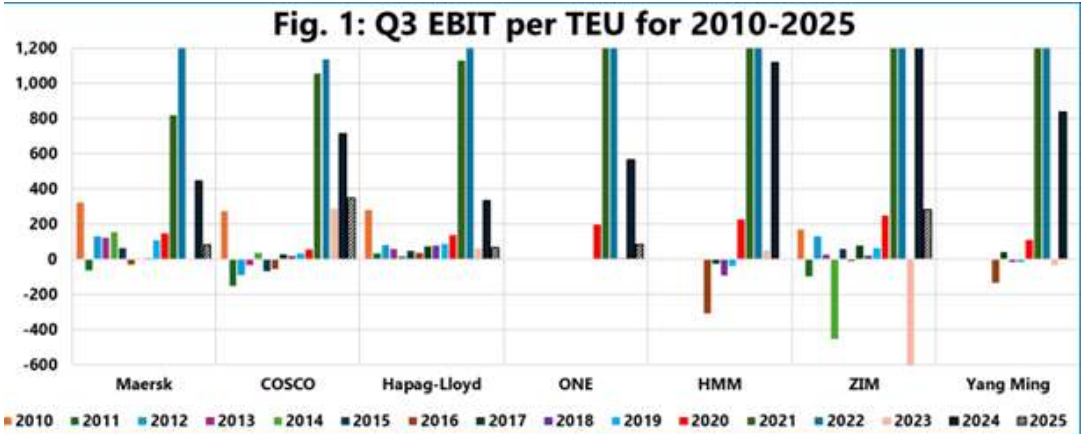
Si bien los resultados financieros se moderaron, los datos operativos apuntan a la resiliencia. Los volúmenes transportados a nivel mundial crecieron para 6 de las 7 navieras que informaron, lo

que sugiere que la afluencia de nuevas entregas de buques y la modernización de las redes de servicio han permitido a las navieras absorber los mayores tiempos de tránsito en el Mar Rojo sin el efecto de los precios de pánico del año pasado.

El cuadro ilustra la evolución de la rentabilidad unitaria (EBIT por TEU). COSCO registró el EBIT/TEU más alto en el tercer trimestre de 2025, con 350 USD/TEU, seguida de ZIM con 280 USD/TEU. Estas fueron las únicas dos navieras que mantuvieron una rentabilidad unitaria por encima de los 200 USD/TEU. Las principales líneas restantes —ONE (85 USD/TEU), Maersk (83 USD/TEU) y Hapag-Lloyd (65 USD/TEU)— vieron sus márgenes reducirse significativamente,



cayendo por debajo de los 100 USD/TEU. Esto contrasta marcadamente con el mismo período del año pasado, donde el EBIT/TEU más bajo de este grupo fue de 335 USD/TEU, lo que pone de relieve la magnitud de la corrección del mercado tras el pico.



El impacto de la lenta vuelta del tráfico de contenedores al Mar Rojo

El regreso gradual a la ruta del Mar Rojo tras largos desvíos alrededor del Cabo de Buena Esperanza será clave para el transporte marítimo de contenedores el próximo año. Este regreso provocaría congestión en los puertos europeos, seguida de una mayor presión sobre las tarifas, explica Rico Luman, economista senior de Transporte y Logística de ING, la compañía global de análisis económico financiero y de seguros.

“La decisión de las navieras de regresar al Mar Rojo es posiblemente el acontecimiento más importante a tener en cuenta en el mercado marítimo mundial el próximo año. Y no se trata de “si”, sino de “cuándo”. Y si una gran empresa decide que vale la pena correr el riesgo, otras seguramente seguirán su ejemplo”, dijo el analista.

El Canal de Suez ha sido un enlace vital para el comercio moderno Este-Oeste durante décadas, gestionando más del 15% del comercio mundial de mercancías y hasta el doble de esa proporción del tráfico mundial de contenedores, en particular bienes de consumo, explica. Añade que desviarse alrededor del Cabo de Buena Esperanza *“ha sido una práctica común para la mayoría de los buques portacontenedores durante casi*

dos años, tras los ataques hutíes en la región del Mar Rojo que comenzaron a finales de 2023. Esta evasión sin precedentes duró mucho más de lo previsto, lo que provocó un repunte en las tarifas de los contenedores y los márgenes de beneficio de los grandes buques tras su fuerte caída desde los elevados niveles de la pandemia en 2023”, agregó Luman.

Agrega que reanudar el tránsito por el Mar Rojo ahorra más de 3.000 millas náuticas y aproximadamente 10 días de navegación en la ruta Asia-Noroeste de Europa. *“Con el tiempo, esto liberará significativamente la capacidad de los buques, ya que el desvío actualmente absorbe alrededor del 6% de la capacidad de la flota mundial, además de los frecuentes retrasos. Por eso, el regreso causará revuelo, al igual que el desvío masivo inicial”,* argumenta.

Tras el acuerdo de alto el fuego en Gaza en octubre, compañías navieras como Maersk y Hapag-Lloyd ya no descartan regresar al Mar Rojo y han indicado que lo harán tan pronto como las condiciones lo permitan. De hecho CMA CGM, que continuó con algunos servicios bajo escolta naval, anunció oficialmente la reanudación de los tránsitos.

Dice Luman que el regreso al Mar Rojo provocará



Servicios de Pilotaje en el Río Paraná

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

Comunicación y coordinación

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

Traslados acuáticos y terrestres

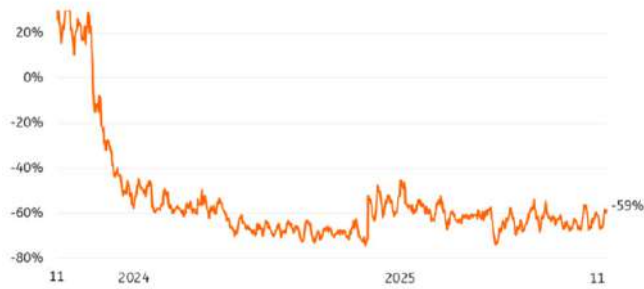
Contamos con una flota de remises propios para el traslado de prácticos y capitanes.

Practicaje

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

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

Los datos de noviembre de 2025 muestran que el transporte marítimo en el Mar Rojo aún no se ha recuperado. Buques que cruzan el estrecho de Bab el Mandeb por día (promedio móvil de 7 días), en comparación con el valor de referencia de 2023.



Fuente: IMF Port watch data, ING Research

primero interrupciones y luego una fuerte presión en el mercado, advierte.

“Regresar a la ruta del Mar Rojo sería una medida lógica, pero también es un tema delicado. La eficiencia en las cadenas de suministro de los clientes se beneficiará eventualmente de la reapertura del paso, al igual que bajarán el consumo de combustible y las emisiones de gases de efecto invernadero, que alcanzaron su punto máximo debido a las millas adicionales. Pero el regreso a la normalidad traerá consigo nuevas disrupciones. La llegada anticipada de buques podría provocar congestión portuaria, lo que podría volver a saturar las terminales de contenedores y causar retrasos en los buques y contenedores vacíos en las cadenas de suministro. Las navieras podrían cancelar salidas para mitigar este efecto, pero en general, las tarifas de flete podrían aumentar, especialmente si este cambio coincide con el Año Nuevo Chino”, explica el especialista de ING.

Otro dato a tener en cuenta, es que una vez que se estabilicen los tiempos de navegación, es probable que se produzca una importante presión a la baja sobre las tarifas. Se liberará más capacidad, mientras que nuevos buques de la extensa cartera de pedidos seguirán entrando en servicio en 2026, añade.

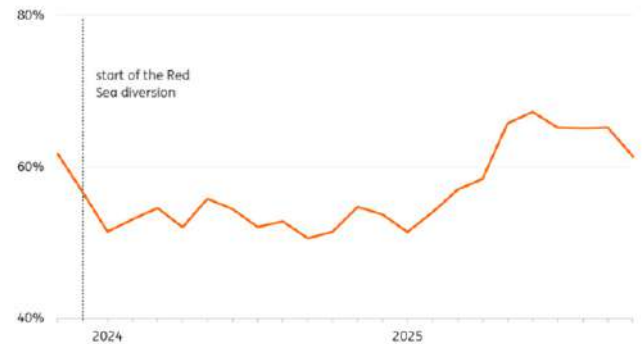
“Al mismo tiempo, se espera que el crecimiento del volumen de contenedores se mantenga bajo, lo que impulsará aún más la baja de las tarifas. Este efecto superará el ahorro en costos operativos. La navegación

lenta podría absorber parte del exceso de capacidad, y se espera que las navieras aceleren el desguace de buques más antiguos tras cinco años de mínima inactividad. Aun así, este proceso llevará tiempo y no compensará completamente el excedente”, dice.

A noviembre de 2025, la cartera de pedidos de buques portacontenedores representa el 32% de la capacidad instalada de la flota, según Clarksons

El rendimiento de los buques portacontenedores mejoró durante la crisis del Mar Rojo tras la instauración de la nueva normalidad.

Fiabilidad de los buques portacontenedores a nivel mundial (porcentaje de buques que llegan a tiempo).



Fuente: Sea Intelligence, ING Research, último punto de datos: octubre.

Reanudación a la vista, pero las navieras no tienen prisa.

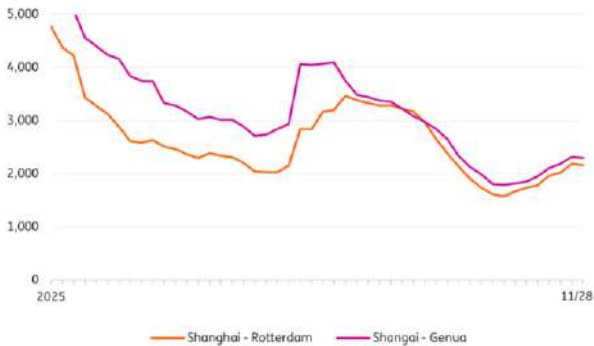
Aunque el regreso al Mar Rojo podría ocurrir razonablemente en los próximos seis meses, las navieras de portacontenedores desean evitar actuar con demasiada rapidez, dice Luman. Esto quedó claro en el comunicado de Maersk tras un anuncio preliminar de la Autoridad Portuaria de Suez. Si bien la seguridad de los buques, la tripulación y la carga debe estar suficientemente garantizada, existen otras razones para proceder con cautela, añade.

“El sector del transporte marítimo de contenedores ha soportado un año de tensión en medio de crisis comerciales, reestructuración de alianzas y una revisión de los esquemas de navegación. Los tiempos con base a través del Cabo de Buenos Esperanza se han estabili-

zado y la fiabilidad de las llegadas ha mejorado. Las navieras quieren evitar dobles interrupciones (cambios entre rutas) antes de comprometerse con el Mar Rojo y necesitan confianza en la duración de cualquier cambio, advierte Luman. Esto es particularmente importante para la nueva red de la alianza Gemini de Maersk y Hapag-Lloyd, que ha prometido a sus clientes una fiabilidad de llegada del 90%, muy superior a la media”, agrega Luman.

Las tarifas spot de contenedores de China a Europa cayeron drásticamente en 2025.

Índices de contenedores (WCI), tarifas spot de flete en \$ por FEU (contenedor de 40 pies)



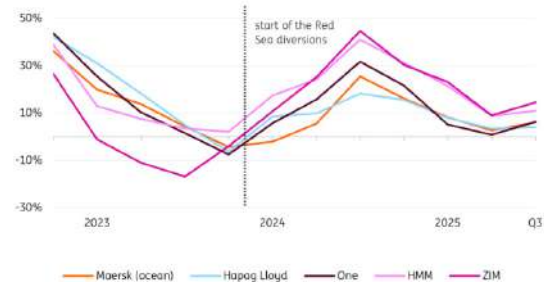
Fuente: Drewry, ING Research

Advierte además, que otra razón para ser cautelosos es el tema del seguro. Las primas para transitar por el canal aumentaron drásticamente y probablemente deban reducirse significativamente, o los viajes deberán ser aprobados en forma consistente, antes de proceder. Las navieras probablemente comenzarán a probar la ruta en el trayecto de regreso a Asia con menos carga y menor fiabilidad.



Las ganancias de los grandes operadores de portacontenedores se han recuperado tras el desvío continuo alrededor del Cabo.

Beneficio operativo (EBIT) de los grandes portacontenedores seleccionados por trimestre, interanual



Fuente: Informes de la empresa, ING Research

En tanqueros menos impacto

Advierte finalmente el ejecutivo de ING, que el transporte marítimo de petroleros y graneleros se verá menos afectado por el regreso total al Mar Rojo, a diferencia del tráfico de contenedores y en menor medida el segmento más pequeño de los car carriers. Esto es por la menor dependencia de esta ruta para las materias primas.

Para estos segmentos, el proteccionismo y los cambios en los patrones comerciales tienen un mayor impacto en cargas de valor. “Sin embargo, es probable que el kilometraje total siga siendo menor (pensemos en viajes como el de grano desde el Mar Negro a países del hemisferio sur), lo que podría reflejarse en las tarifas”, dice Luman.

MEGATRADE

Seguí informado!

**Mira todo nuestro contenido
también en digital**



Ingresa a nuestro sitio web

www.revistamegatrade.com.ar