

Ingresa a nuestra web

Envianos un mensaje

Seguinos en nuestras redes



El Newsletter de Revista Megatrade

Editado por Darío Kogan

Newsletter digital sobre la Cadena de
Comercio Internacional

COMERCIO INTERNACIONAL

Estudiá en ICBC  Fundación



**CARGO
SOLUTIONS**

GRUPO ITL:
OPERADOR LOGÍSTICO INTEGRAL



Aeropuertos Argentina | CARGAS



Consorcio de Gestión
del Puerto de Dock Sud

LIEBHERR



**WE ARE
WORLD
BUILDERS**

JAN DE NUL



DP WORLD



TecPlata

ARGENTINA AN ICTSI GROUP COMPANY



SSAMarine
A Carrix Enterprise



**SERVICIO DE
PRACTICAJE
NÁUTICA DEL SUR S.A.**



Lakaut



**PRACTICAJE
RIO DE LA
PLATA C.T.L.**



**GRUPO
MURCHISON**

CaDeFiP

CÁMARA DE DEPÓSITOS FISCALES PRIVADOS



B2B Maritime SA

Más mercado para la carne vacuna, espacio para crecer y ganar en valor. Los privados tienen la palabra

Gran noticia en las exportaciones argentinas resonó por estos días y tiene que ver que, como parte del acuerdo entre Estados Unidos y Argentina, el presidente Donald Trump emitió una orden ejecutiva que incrementa la cuota de exportación de carne argentina al mercado estadounidense de 20.000 a 100.000 toneladas, con un arancel preferencial del 10%, frente al 36,4% que se aplica fuera de cupo. Según el texto comercial difundido el jueves por la USTR, las 80.000 toneladas adicionales se distribuirán en cuatro tramos trimestrales a partir de estos días y se asignarán por orden de arribo.

Se destaca que estas toneladas adicionales solo podrán aplicarse a cortes de carne magra (trimmings) clasificados bajo las partidas 0201.30.5085 y 0202.30.5085, aunque se están manejando opciones para lograr una mayor flexibilidad que permita incluir otros cortes.

Este punto es importante, ya que uno de los objetivos es aprovechar el acuerdo con EE.UU. para diversificar las exportaciones de carne vacuna, tan concentradas en China. Pero hay que ver el tipo de corte que se destinan para uno u otro país y los valores.

Además hay que tener en cuenta que hoy en día la Argentina y otros países productores, -salvo Brasil- sufren la escasez y el alto costo de la hacienda. De hecho, por volumen, Argentina no podría llegar a completar el cupo que ya extendió China hace pocas semanas.



Carne por autos

Pero así como sucedió con el acuerdo con la UE, con las quejas de los agricultores; en EE.UU. la industria de la carne vacuna también hizo un tímido reclamo a Trump por ampliar el cupo de importación de carne argentina. El presidente norteamericano aprovechó la volada para tomar esta medida frente a la coyuntura del alza de los precios de la carne en EE.UU. y las quejas de los consumidores.

Pero se avance o no con el acuerdo, siempre queda para nuestros países ofrecer a lo sumo MOA por patentes, medicamentos y autos.

Será triste destino el del gaucho argentino?.

Reuniones para un futuro Consejo Asesor de la Vía Troncal

De manera oficiosa, la Agencia Nacional de Puertos y Navegación argentina, ya está convocando a reuniones informales para la formación del futuro Consejo Asesor de la Hidrovía que funcionará una vez licitada la operación de dragado y mantenimiento de la vía navegable troncal. La información pública partió del gobierno de Santa Fe que señaló que fue invitada a participar del Consejo y que anunció una reunión con ANPyN que se hizo por estas horas. Estuvieron también presentes, un representante por cada entidad privada vinculada a la vía.

Entre los temas, se entiende que el análisis del futuro

Consejo tendrá a los actores relevantes vinculados a la misma, como ser provincias y entidades privadas usuarias y cargadores.

Las reuniones previas tienen que ver con delinear los alcances de las funciones y organización de dicho Consejo Asesor.

Nueva terminal de contenedores en Santos

El sí o no de la integración vertical, puede seguir demorando la urgente necesidad de mayor capacidad

El puerto de Santos viene necesitando más capacidad para responder al crecimiento en el movimiento de contenedores. La nueva gran terminal que se esta proyectando desde el Estado y que como toda obra de infraestructura de este tipo, no operará en el corto plazo, puede revertir este enorme problema, que hoy implica que las terminales existentes tengan que hacer malabares al operar a full, lo que quita eficiencia al proceso logístico.

Pero el esquema que lleva a la licitación está sufriendo idas y vueltas y así la incertidumbre esta ganando espacio.

El eje central de la disputa es que en una primera etapa no se permitirá la participación de grupos navieros con terminales. Es decir, la famosa integración vertical.

Y además, allí esta presente como siempre, el Tribunal de Cuentas Federal, una suerte de reserva moral de la Nación que ralentiza todo proceso.

Podrá salir la licitación dejando afuera a los grandes grupos navieros de contenedores?. Hay quien dice que sin su participación en la compulsa, la licitación no sale. Será?.

Mirada al sur

Ante tantos problemas operativos en el puerto de Santos y otros puertos brasileños en los tráficos de línea, muchos en Brasil están analizando que está pasando en el Río de la Plata y en especial con la condición de las terminales metropolitanas argentinas.

La respuesta es: Todo en stand by, primero esta la licitación de la hidrovía.



La decisión de la Corte Suprema de Panamá y otro momento de tensión rodeando a un hub clave

Como nunca antes ha quedado expuesto lo político más que lo económico en la disputa por la llave del canal de Panamá y sus puertos.

El escándalo del año pasado, la amenaza de Trump a volver a tener un Canal dominado por las fuerzas armadas de EE.UU., fue amainado por el anuncio, de que el grupo americano BlackRock junto a MSC se hacía cargo de las dos terminales que opera la china – con origen en Hong Kong- CK Hutchison en ambas márgenes del canal: Balboa la terminal del Pacífico y Cristóbal del Atlántico. Esta movida, como parte de la adquisición de todas las terminales a nivel global – salvo en los puertos chinos-. Son más de 40 terminales, en más de 20 países, con las que se queda BlackRock y MSC.

Pero unos meses después, en medio de las negociaciones entre los futuros accionistas, se dijo que por presión china, apareció un “fuerte inversor” –se entiende Cosco- para ser parte importante de los compradores de las terminales de CK Hutchison.

Finalmente, sin resolverse todo el negocio, y con la mirada de EE.UU. encima, aparece hace unos días la decisión de la Corte Suprema de Panamá, anulando el viejo contrato por el cual en su momento el Estado panameño le dio la concesión de esas dos terminales a cada lado del Canal. Concesión que en realidad había comenzado en 1997 y que unos años después quedaron en manos de la firma con sede en Hong Kong. Como es sabido, la Corte alegó que el contrato con CK Hutchison violaba la constitución panameña al darle privilegios exclusivos y excepciones impositivas al grupo chino. Porqué ahora?. Y la pretendida seguridad jurídica?. Así se arma otro frente de tormenta. Ahora del lado de China, que anunció que no se quedará de brazos cruzados ante la decisión de la Corte, e irá a reclamar y pegarle comercialmente a Panamá en otros frentes. Asimismo, como es sabido, el presidente de Panamá, José Raúl Mulino, aseguró que, una vez culmine el período de transición en los puertos de Balboa y Cristóbal, no volverá a otorgarse una concesión de dos puertos a una misma empresa, sino que se hará en forma individual.

Ante la prensa comentó sobre la elección de APM Terminals para operar las dos terminales durante el período de transición. Respaldó la decisión en que



la naviera danesa es el principal usuario del puerto de Balboa y una empresa de alcance mundial, con la capacidad y la experiencia para asumir este gran reto de Panamá, dijo. Agregó que una vez que el fallo esté plenamente definido en la práctica “se procederá a establecer una relación formal con Maersk para el control y la administración de los puertos, mientras el Estado panameño decide la concesión definitiva de ambas terminales”.

Es sabido que Maersk necesita una terminal en Panamá, como hub.

Contexto

Panamá está en medio de una puja incómoda, en momentos en que EE.UU. vuelve a su doctrina Monroe – ahora Donroe-: America para los EE.UU. Reclama como suyo el canal, -ya que fue el que lo construyó para su flota -dejando de lado el acuerdo sellado por Carter y Torrijos hace casi 50 años.

No hay que olvidar que 40% del tráfico de contenedores por un valor de U\$270 mil millones que se mueve por el Canal tiene destino en EE.UU.

Curiosamente, durante su primer gobierno, este tema del Canal no formó parte de la agenda de Trump.

Utilizará ahora la misma teoría con Chancay en Perú o no se encuentra tanto dentro de su área de influencia?.

Como dijimos en su momento; los scanners de Chancay fueron donados por la Aduana norteamericana....

Curiosamente al describir esta situación como hipotética, justo en estas horas el gobierno de EE.UU. hizo referencia a Chancay en términos de soberanía.

Maersk

Como se sabe, a poco de conocerse la decisión de la

Corte, Maersk hizo pública su voluntad de hacerse cargo de la operatoria de las dos terminales para evitar un colapso en los puertos, hasta tanto se defina la transición y cumpliendo con todas las leyes, dijo.

La movida es auspiciada por la Autoridad Marítima de Panamá que también emitió un comunicado para tranquilizar a los cargadores. No hay ningún tipo de interrupción de las operaciones, dijo. (ver aparte).

Hasta tanto se avance con las definiciones legales, las terminales seguirán manejadas por sus actuales operadores: Los chinos.

Como reforzando la postura oficial, el presidente panameño señaló, que, vistos los argumentos de la Corte, Panamá nunca dará concesiones exclusivas como las dadas a los chinos.

Como datos relevantes, si bien estas dos terminales ocupan un pequeño espacio en los ingresos de Hutchison Port Holdings, ninguno de los grandes operadores de puertos en el mundo, quiere irse de sus locaciones y menos de un área tan estratégica.

Incluso desde Beijing se dice que esta decisión de Panamá de anular la concesión de las dos terminales; frenará proyectos de inversión y podría generar sanciones comerciales contra este país. Varios de estos proyectos forman parte del proyecto de la Franja y de la Ruta chino, como el cuarto puente sobre el canal de casi U\$1.5 mil millones, una terminal de cruceros y una parte de la construcción del metro en la capital panameña. Por otro lado, un dato interesante que marcaban algunas fuentes de Reuters, tiene que ver con que el avance del acuerdo global de la venta de CK Hutchison – que incluye terminales en Rotterdam, Barcelona, México y Bahamas- es mucho más fácil sin las terminales de Panamá.

De confirmarse el acuerdo de casi 23 mil millones de dólares tal como lo previsto originalmente, MSC podría convertirse en el operador más grande de terminales del mundo. Pero con tanta agitación, algunas fuentes creen que quizá para no generar tanta discordia, se venda por

partes...

En el medio, no hay que olvidar que China es el segundo país que utiliza el canal después de EE.UU., pero además hay mucha historia entre China y Panamá – incluso que tiene que ver con la utilización de mano de obra traída engañada para la construcción del ferrocarril – trágica historia de mediados del siglo XIX- y posteriormente para la construcción del propio Canal.

Esto también habla de la evolución china: hace 150 años ofrecía mano de obra como tracción a sangre y ahora se erige en el polo número uno de la tecnología mundial. Recordamos que las dos terminales operadas por Panamá Ports Company, Balboa y Cristóbal concentran cerca del 40% del movimiento total de contenedores y del trasbordo en Panamá, con más de 3.8 millones de TEUs, operados en 2025, según cifras oficiales.

En 2024, el movimiento de carga en los seis puertos de contenedores del país alcanzó los 9.57 millones de TEU, un aumento del 15.1% en comparación con los 8.32 millones de TEU registrados en 2023.

Las terminales que están a uno y otro lado de los 82 kilómetros que une el Atlántico y el Pacífico y por el que en 2024 pasó alrededor del 3 % del comercio mundial, son: Balboa, ubicado en el lado Pacífico, que movió 2.63 millones de TEU, reflejando un crecimiento del 13.7%, mientras que Cristóbal, localizado en Colón, alcanzó 1.11 millones de TEU, con un incremento del 24.6%.

Colon Container Terminal (CCT), operado por la taiwanesa Evergreen, movilizó 1.57 millones de TEU, registrando un crecimiento del 16.0% respecto al año anterior. PSA Panama International Terminal, de Singapur, ubicado en el Pacífico, tuvo un incremento notable del 30.9%, y movió 1.38 millones de TEU.

Por su parte, SSA Marine MIT en el Atlántico – parte de un grupo de EE.UU. con 250 locaciones en los cinco continentes- en 2024 reportó 2.71 millones, y es el que movilizó más contenedores. Una participación mucho más chica es la de Bocas Fruit Co., ubicado en Bocas del Toro, especializado en bananas con 160.952 TEU.

Nuevas terminales

Mientras el presidente panameño señaló que nunca se licitarán dos terminales a un mismo operador en un mismo lugar; la Autoridad del Canal de Panamá en el pliego de precalificación, afirmó que las futuras concesiones portuarias para las terminales de contenedores de Corozal y Telfers serán adjudicadas de forma separada; sin embargo, una misma empresa podrá

participar en ambas licitaciones.

El pliego de precalificación señala que las nuevas concesiones serán desarrolladas, construidas, operadas y mantenidas por operadores portuarios de clase mundial. Ya ha habido conversaciones con los más grandes operadores globales, incluso los que poseen buques y terminales.

Se perfila la realidad de Río Negro como salida de la energía y va por más

El Gobernador de Río Negro, Alberto Weretilneck anunció que entre diciembre de 2026 y enero de 2027 se realizará el primer embarque de petróleo desde Punta Colorada a través del oleoducto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS). Lo calificó como un hito histórico para la provincia y para la consolidación del principal punto de salida de la energía argentina. *“Esto ya es una realidad, es un paso concreto de un proceso que ya genera trabajo, nuevas obras y prepara a Río Negro para las próximas décadas”,* afirmó.

A este proyecto se suman las iniciativas mineras y de GNL, que permitirán llevar el gas de Vaca Muerta al mundo desde las costas rionegrinas con los proyectos de Southern Energy SA (SESA) y ahora Argentina GNL, parte de una visión integral que posiciona a la provincia como protagonista del futuro energético nacional, añadió. Sostuvo que Río Negro *“ya ocupa un lugar central en la exportación energética nacional”* y que el próximo desafío es avanzar con el desarrollo del polo petroquímico provincial. En ese marco, explicó que, en paralelo al gasoducto de YPF, se proyecta un poliducto para transportar los líquidos asociados al gas extraído y una planta de fraccionamiento en tierra rionegrina, como un nuevo salto de calidad para la economía provincial.

“El hecho de que desde nuestra provincia se exporte el gas y el petróleo neuquino cambia la lógica económica del país y abre una nueva etapa de crecimiento con mirada de largo plazo, basada en la energía y la minería”, sostuvo el mandatario.

Weretilneck - arriba en la foto- subrayó que la estabilidad política y la previsibilidad económica son aspectos centrales para quienes invierten a largo plazo. *“Río Negro cumple lo que promete. Damos reglas claras y las respetamos durante toda la vida de la inversión. Somos una provincia ordenada, seria y confiable”,* afirmó.

Finalmente, el Gobernador agradeció a YPF y a su presidente y CEO, Horacio Marín, por permitir que Río Negro sea parte de las decisiones estratégicas del desarrollo energético nacional.

Acuerdo con YPF

Recordamos que hace unas semanas, YPF y el Gobierno de la provincia de Río Negro firmaron un acta acuerdo que establece el marco regulatorio y de cooperación



institucional destinado a impulsar el desarrollo del proyecto Argentina LNG. La firma estuvo encabezada por el presidente y CEO de YPF y el gobernador de Río Negro.

El acuerdo otorga estabilidad fiscal y regulatoria por 30 años, complementaria al Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI), brindando previsibilidad para los inversores que participarán en la cadena de valor del proyecto de GNL. Asimismo, fija condiciones claras para aspectos no tributarios relevantes para la ejecución del proyecto en la Provincia, dijeron desde la provincia.

Además del marco fiscal, el acta incorpora un Programa de Formación Técnico-Profesional destinado a fortalecer las capacidades locales y promover el empleo en la zona de influencia del proyecto. El programa será impulsado conjuntamente por YPF, las empresas vinculadas al proyecto, la Fundación YPF e instituciones educativas designadas por la Provincia. Su objetivo es promover la formación técnico-profesional de los recursos humanos necesarios para el desarrollo de la cadena de valor de la industria del GNL en Río Negro, consolidando oportunidades de capacitación para jóvenes y trabajadores locales.

Data

Las buenas nuevas que muestra el monitor de exportaciones agroindustriales de FADA

FADA (Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina) publicó su informe Monitor de Exportaciones Agroindustriales argentinas. Allí destaca que el 75% del mundo disfruta productos agroindustriales argentinos, precisamente 143 países, y en ese sentido, Argentina es el primer vendedor de maní, aceite de soja y aceite y jugo de limón. Asimismo, ocupa el segundo lugar en harina de soja, yerba mate y el tercero en maíz y la carne vacuna está en las mesas de más de 60 países.

Este trabajo, que FADA realiza desde hace años, analiza 20 complejos con 10 indicadores: 200 datos que permiten descubrir la gran diversidad productiva del país. Desde los limones del NOA y el té del NEA hasta las peras y manzanas de la Patagonia.

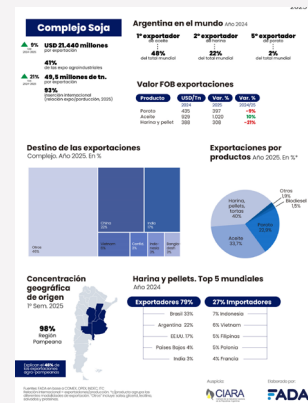
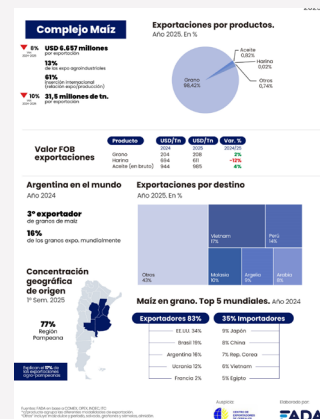
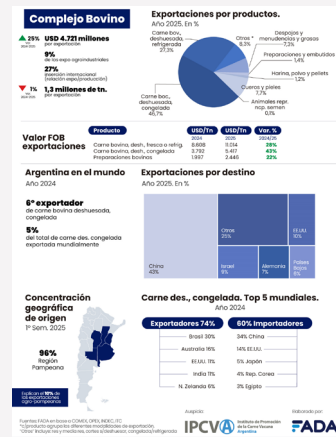
En 2025 Argentina exportó por un total de USD 87.076 millones. La agroindustria aportó el 61% de esa cifra, un total de USD 52.900 millones. *“En otras palabras, 6 de cada 10 dólares que ingresaron a nuestro país provienen de las cadenas agroindustriales”,* explica Antonella Semadeni, economista FADA. *“Si nos preguntamos de dónde vienen principalmente, el Monitor revela que el 69% se origina en los granos, el 14% de las economías regionales, 9% de las carnes, 3% de lácteos y 5% de otros”,* completa Semadeni.

En cuanto a la balanza comercial argentina, para el 2025 alcanzó un superávit de USD 11.285 millones. Por rubro, las cadenas agroindustriales, energía y minería, son los únicos con superávit comercial, sin embargo, el de estos dos últimos es notablemente inferior. En el caso de la agroindustria fue de USD 42.196 millones, USD 6.663 millones para energía y USD 3.845 millones e

De los 20 complejos analizados, 13 aumentaron sus exportaciones tanto en dólares como toneladas: soja, trigo, girasol, lácteo, pesquero, maní, peras y manzanas, forestal, limón, arroz, legumbres, ovino y yerba.

“Desde el primer Monitor de Exportaciones en 2019 a hoy, 6 complejos presentaron récord en exportaciones, tanto en dólares como en toneladas: yerba, maní, girasol, arroz, lácteo y pesquero”, destaca Semadeni.

El complejo de la carne vacuna creció un 25% respecto al año anterior y es la tercera cadena generadora de dólares. *“Si nos detenemos en las carnes, podemos ver que del total que producimos de vaca, el 73% es para nuestro consumo y el 27% lo exportamos. En el cerdo el*



Data

99% queda en Argentina y en el pollo el 93%", comentan desde FADA.

Divididos los productos en grandes grupos, se ve que los granos van principalmente a Perú, Brasil, Arabia Saudita, India, Vietnam y China.

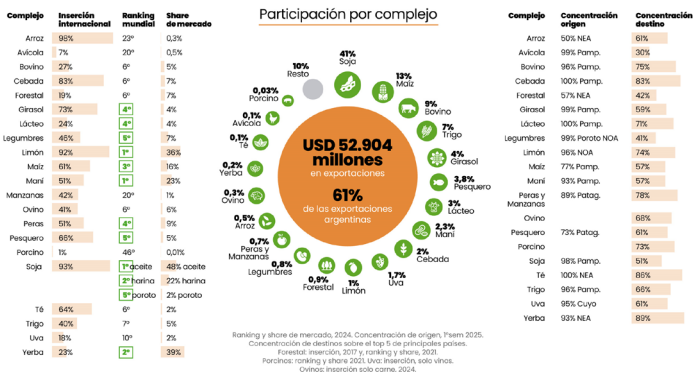
En carnes, principalmente a China, EE.UU., Israel, Alemania y Países Bajos. En cuanto a las economías regionales, encabezan la lista Brasil, EE.UU., España, Italia y China.

Por otro lado, en promedio, el 64% de las exportaciones se dirigieron a los principales cinco países de destino de cada complejo. "Si vemos cuánto de los que se produce se exporta y cuanto queda, el promedio de todos los complejos nos da que la mitad es para exportación, el 51%", comenta Savarino.

En cuanto a los principales compradores, se ve que el maíz que llega a más de 85 países, tiene en el top 5 de compradores a Vietnam, Perú, Malasia, Argelia y Arabia Saudita. En cuanto a la carne vacuna, el top lo integran China, Estados Unidos, Israel, Alemania y Países Bajos.

Monitor de exportaciones agroindustriales

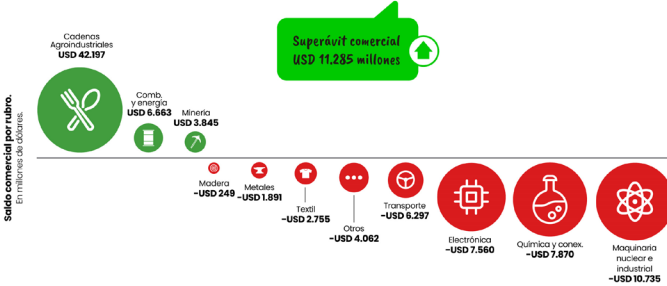
2025



FADA

Monitor de exportaciones agroindustriales

Saldo comercial, año 2025



Fuente: Monitor de Exportaciones Agroindustriales (Febrero, 2026)

FADA

El Complejo oleaginoso siempre te salva

La Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA) y el Centro de Exportadores de Cereales (CEC), entidades que representan el 48% de las exportaciones argentinas, anunciaron que durante el mes de enero las empresas del sector liquidaron la suma de USD 1.850 millones de dólares; implicando un 82% mayor en relación al mes de diciembre de 2025.

El informe agrega que, según datos del INDEC, en 2025 el complejo oleaginoso-cerealero, incluyendo al biodiésel y sus derivados aportó el 47% del total de las exportaciones de la Argentina.

Como pega la lenta vuelta al Mar Rojo y el Canal de Suez

Analistas de la actividad naviera entienden que varios de los grandes operadores de contenedores aún sufren haciendo equilibrio al cambiar algunos servicios esperando que se reabra con más seguridad el corredor del Mar Rojo y el Canal de Suez frente al riesgo de los ataques de los hutíes.

De hecho, varias navieras vienen haciendo pruebas para avanzar en el cambio más progresiva y cautelosamente. Por ejemplo, a partir de este mes Maersk y su socio Hapag-Lloyd en la cooperación Gemini, anunciaron que reanudarán los tránsitos por el Mar Rojo y el Canal de Suez en el servicio ME11.

Los analistas señalan que el regreso a la ruta del Mar Rojo trae consigo claras ventajas operativas. Las travesías del ME11 en dirección oeste, desde Mundra hasta Europa, serán 19 días más cortas, mientras que las travesías en dirección este ahorrarán siete días. Aun así, tanto Maersk como Hapag-Lloyd enfatizaron que los futuros traslados al Mar Rojo dependen de que se mantengan las condiciones de seguridad.

Los especialistas señalan que la ruta del Mar Rojo a través de Bab el-Mandeb es la conexión más rápida y eficiente entre Asia y Europa. Tras casi 800 días de desvíos del Cabo, su cauteloso regreso pondrá a prueba si esta lógica se mantiene en la práctica o si el atajo marítimo más crítico del mundo sigue siendo un riesgo calculado en lugar de una reapertura a gran escala.

Aunque no son pocos que señalan que al relentar los viajes por la ruta del Cabo de Buena Esperanza, se limita el efecto de la sobrecapacidad. Claro que a un mayor costo para la carga.

Hace unas semanas, el movimiento hutí de Yemen indicó que podría reanudar los ataques contra la navegación comercial en el Mar Rojo después de que el Comando Central de Estados Unidos confirmara el despliegue del portaaviones USS Abraham Lincoln en Oriente Medio.

El Comando afirmó que el despliegue del grupo de ataque promueve la seguridad regional y que el portaaviones también participaría en ejercicios de preparación. Los hutíes, que habían detenido los ataques tras un alto el fuego, advirtieron que podrían reanudar sus operaciones si fuera necesario.

El presidente estadounidense, Donald Trump, insistió que se sigue de cerca los movimientos de Irán.



Los analistas consideran las amenazas hutíes como un apoyo indirecto a Irán, lo que genera preocupación por nuevas interrupciones en los flujos comerciales del Mar Rojo.

Según datos de los portales internacionales, antes de que comenzaran los ataques a finales de 2023, el canal gestionaba aproximadamente el 12 % del comercio marítimo mundial, con unos 80 portacontenedores semanales. A mediados de enero de 2026, los tránsitos semanales se habían recuperado a tan solo 26 buques, un nivel aún muy por debajo de los estándares históricos.

Data

Un año sólido para AP Moller-Maersk, manejando la incertidumbre

A.P. Moller – Maersk A/S anunció que en 2025 registró un sólido desempeño en todas sus unidades, impulsado por el crecimiento en volúmenes, una ejecución operativa efectiva y medidas proactivas de control de costos, lo que permitió que los resultados alcanzaran el límite superior de la guía financiera del año. En un comunicado, señala que, el año pasado, los ingresos alcanzaron los 54.000 millones de dólares, con un EBITDA de 9.500 millones de dólares y un EBIT de 3.500 millones de dólares, situándose en el extremo superior de las previsiones. Los volúmenes marítimos crecieron un 4,9%, en línea con el mercado, a pesar de la continua volatilidad.

Como balance en sus distintas unidades, señala que en Transporte Marítimo creció en línea con el mercado con un aumento de volúmenes de 4.9% en 2025 a pesar de la volatilidad del mercado. En Logística y Servicios continuó mejorando su rentabilidad gracias a esfuerzos de reenfoco específicos. En Terminales alcanzó su mejor desempeño financiero histórico con volúmenes, ingresos y EBIT récord.

Asimismo anunció que inició un programa de recompra de acciones por un total de USD 1.0 mil millones a ejecutarse en 12 meses. Además, Maersk espera un crecimiento del volumen global del mercado de contenedores de 2–4% en 2026.

Por otro lado, señala que los productos de Logística y Servicios se reagruparon en tres subsegmentos: Logística Terrestre (Landside), Forwarding y Soluciones Logísticas (Solutions).

Finalmente, anunció que los costos corporativos generales se reducirán en USD 180 millones.

“Entregamos un desempeño sólido y un alto valor para nuestros clientes en un año en el que las cadenas de suministro y el comercio global siguieron transformándose debido a la evolución de la geopolítica. En todas nuestras operaciones, los volúmenes crecieron y la utilización de los activos se mantuvo muy alta. Nuestro negocio de Ocean estableció un nuevo referente en confiabilidad, Terminals entregó resultados récord y Logistics & Services siguió avanzando. El año destacó la necesidad de fortalecer y modernizar las cadenas de suministro globales y la infraestructura crítica, reforzando la



relevancia de nuestra estrategia. Nuestra clave para el éxito sigue siendo crecer en estrecha colaboración con nuestros clientes, aprovechando nuestra huella única de activos y un enfoque constante en la excelencia operativa y la disciplina de costos”, señaló Vincent Clerc, CEO de Maersk.

En detalle el informe señala que el desempeño financiero de Maersk en 2025 mostró la capacidad de la compañía para construir una ventaja competitiva a partir de su amplia red integrada de logística, terminales y servicios marítimos.

“El negocio de Transporte Marítimo impulsó una mayor competitividad mediante una alta utilización de activos y un crecimiento de volúmenes alineado con el mercado en 4.9%, mientras que la rentabilidad disminuyó debido a menores tarifas de flete causadas por sobrecapacidad en la oferta. Se lanzó la nueva red Este-Oeste, que entregó una confiabilidad líder en la industria con más del 90% de arribos a tiempo en promedio y permitió ahorros superiores a lo previsto. El negocio de Logística y Servicios continuó invirtiendo y avanzando en su desempeño, entregando mejoras en rentabilidad y en operaciones. A pesar de este progreso, el segmento aún no alcanza su máximo potencial y mejorar su resultado sigue siendo una prioridad”, señalad el informe.

Además, dice que Maersk siguió fortaleciendo su posición como líder global en operaciones de terminales e infraestructura portuaria crítica, la base del comercio exterior de cualquier país. Terminales aceleró su crecimiento mediante el desarrollo de nuevas terminales, la modernización de instalaciones existentes y la obtención de concesiones clave en ubicaciones estratégicas. Los ingresos aumentaron un

Data

20%, impulsados por volúmenes récord derivados de una fuerte demanda, mejores tarifas y mayores ingresos por almacenamiento. Esto sustentó la entrega de los mejores resultados financieros en la historia del negocio, reportó Maersk.

Al hacer un análisis del cuarto trimestre del 2025, en transporte marítimo se ve que si bien creció 8% en volumen, por primera vez en años, Maersk tuvo una pérdida, fue por U\$153 millones EBIT. Allí estuvo muy por debajo de los U\$567 millones de ganancia del mismo trimestre del 2024 y de los U\$1.6 mil millones un año antes. La razón, dicen los expertos, tiene que ver con la persistente sobrecapacidad de la flota global de portacontenedores.

En cuanto a logística y servicios, los ingresos crecieron 1.9% frente a Q4 2024; la rentabilidad mejoró por séptimo trimestre consecutivo, con un aumento del margen EBIT de 0.8 puntos porcentuales hasta 4.9%.

Las mejoras provinieron especialmente del desempeño en Almacenamiento (Warehousing) y E fulfilment. En cuanto a terminales, los ingresos crecieron 13% frente a Q4 2024; los volúmenes aumentaron 8.4% impulsados por una fuerte demanda en las Américas y Europa. El margen EBIT, excluyendo un deterioro en Europa y una desvalorización en Asia, fue 30.1%.

Por otro lado, el informe señala que para impulsar mejoras continuas en productividad y mantener una disciplina estricta de costos, Maersk ha anunciado medidas para simplificar la organización y reducir los gastos corporativos. Como parte de este proceso, la compañía reducirá costos corporativos en sus oficinas centrales, regiones y países por un monto de 180 millones de dólares anuales. De aproximadamente 6.000 posiciones corporativas, alrededor del 15%, o cerca de 1.000 puestos, serán impactados, añadió.

En la guía de EBIT de la perspectiva para el año se incluye incluye el impacto del cambio en la vida útil estimada de los buques, que pasa de 20 a 25 años a partir del 1 de enero de 2026, con un impacto estimado de alrededor de USD 700 millones en menores depreciaciones durante 2026.- ver recuadro-

Finalmente el balance señala que el desempeño financiero de Maersk para el 2026 depende de varios factores y está sujetos a incertidumbres relacionadas condiciones macroeconómicas inciertas, precios del bunker y los fletes marítimos. Si todo sigue igual, las sensibilidades para el 2025 para cuatro principales supuestos se enumeran en la siguiente tabla:

Factors	Change	Effect on EBIT (full year 2026)
Container freight rate	+/- 100 USD/FFE	+/- USD 1.3bn
Container freight volume	+/- 100,000 FFE	+/- USD 0.01bn
Bunker price (net of expected BAF coverage)	+/- 100 USD/tonne	+/- USD 0.3bn
Foreign exchange rate (net of hedges)	+/- 10% change in USD	+/- USD 0.3bn

USDbn			
EBITDA Underlying	4.5—7.0	EBIT Underlying	-1.5—1.0
		Free cash flow (FCF) or higher	≥ -3.0
CAPEX guidance, maintained 2025-2026	10.0—11.0	CAPEX guidance 2026-2027	10.0—11.0

Puerto Antioquia, otra avanzada de CMA CGM en AL y Caribe

CMA CGM, es la primera naviera de contenedores en recalcar en la nueva terminal de Puerto Antioquia en Colombia. Con la llegada del CMA CGM FIORDLAND de 5.900 TEU, se abre un nuevo puerto de aguas profundas en el Caribe colombiano.

CMA Terminals, en asociación con actores locales especializados e inversionistas internacionales, es accionista y contribuye al desarrollo de la nueva infraestructura de Puerto Antioquia. Incluso detrás estuvo la ingeniería de otra empresa francesa, Eiffage.

La terminal esta diseñada para operar carga contenerizada, granel, Ro-Ro y carga general, aunque apunta especialmente a las exportaciones agrícolas colombianas como banana, aguacate y otros productos frescos de la region de Urabá, que hoy cargan por el puerto de Turbo también en Antioquia, pero limitado por el calado y el transbordo de barcasas.

Dice CMA CGM que el nuevo puerto Antioquia, esta ubicado en el sector suroriental de Bahía Colombia, en el Golfo de Urabá (Antioquia), cerca de la desembocadura del río León y del corregimiento de Nueva Colonia, en el municipio de Turbo, y ofrece acceso directo a las principales zonas agrícolas e industriales del país. Situado a solo 300 km de Medellín y 700 km de Bogotá, agrega que el terminal proporciona una ruta significativamente más corta hacia y desde Colombia en comparación con los puertos atlánticos existentes, reduciendo las distancias a Medellín a la mitad y a Bogotá en un tercio.

Agrega que está conectado mediante nuevos corredores viales 4G (programa nacional de autopistas modernas de alta capacidad orientado a reducir los tiempos de desplazamiento y mejorar la eficiencia del transporte de carga), y se encuentra, en promedio, un 33 % más cerca de los principales centros de producción del país que los terminales caribeños existentes. Esta mayor conectividad contribuye a reducir los costos logísticos, acortar los tiempos de tránsito y disminuir las emisiones de carbono, fortaleciendo la competitividad de Colombia en todos los sectores exportadores, incluidos la agricultura, la industria manufacturera y los bienes de consumo, dice el operador francés.

La construcción del terminal comenzó en 2022. Dadas



las condiciones geológicas particulares de la Región, se adoptó un diseño offshore innovador: un viaducto de 3,8 kilómetros conecta el patio en tierra con una plataforma marítima capaz de atender simultáneamente hasta cinco buques portacontenedores.

Puerto Antioquia está diseñado para recibir buques de hasta 15.000 TEU. La capacidad anual estimada del terminal incluye: 650.000 TEU por año (≈ 6.600 movimientos semanales); 2,5 millones de toneladas métricas de granel seco (11 silos y 4 bodegas); 50.000 unidades Ro-Ro por año (2.700 posiciones) y 450.000 toneladas métricas de carga general.

Para respaldar operaciones eficientes y sostenibles, el terminal cuenta con: 3 grúas Ship-to-Shore (STS) y 8 grúas eléctricas Rubber-Tired Gantry (RTG); 1300 conexiones para contenedores refrigerados, que permiten manejar hasta 4.000 TEU reefer por semana y 70 camiones portacontenedores, 26 camiones para granel y 12 tractores de terminal; 2 escáneres, 2 reach stackers y 4 equipos para la manipulación de contenedores vacíos (EHC).

El Grupo CMA CGM está presente en Colombia desde 2001 y gestiona actividades en cuatro puertos clave: Cartagena, Buenaventura, Barranquilla y Santa Marta.

“El lanzamiento de Puerto Antioquia refleja el compromiso a largo plazo del Grupo CMA CGM con Colombia y América Latina, así como nuestra ambición de apoyar el desarrollo del comercio y la creación de empleo en la región, mediante infraestructuras portuarias eficientes y modernas.

Tras la adquisición de Santos Brasil, este proyecto refuerza aún más nuestra red global de terminales en América Latina y consolida nuestro papel como socio de confianza para nuestros clientes y las partes interesadas locales, apoyando su competitividad en los mercados internacionales”, señaló Christine Cabau, Vicepresidenta Ejecutiva de Activos y Operaciones del Grupo CMA CGM.

Fuentes de la empresa, señalan que tras la adquisición de Santos Brasil, el mayor terminal de contenedores de América del Sur en el puerto de Santos; Puerto Antioquia representa un nuevo hito estratégico para el Grupo CMA CGM en América Latina. El Grupo participa en 64 terminales en el mundo.

“Este nuevo terminal está plenamente alineado con la estrategia del Grupo CMA CGM de ampliar su portafolio de infraestructuras en apoyo de su red global de transporte marítimo y logística, en particular en regiones de alto crecimiento” agregaron fuentes del grupo francés en un comunicado.



Puerto San Antonio, la garantía para la exportación de cerezas

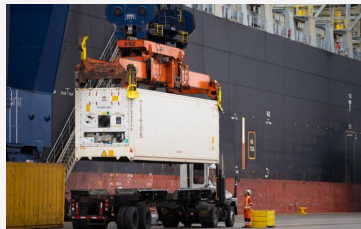
Puerto San Antonio en Chile, informó que cerró con éxito la temporada 2025–2026 de exportación de cerezas, con 39 naves atendidas y más 16.500 contenedores reefer embarcados a China, equivalentes a un movimiento estimado de 347 mil toneladas.

Según informó la empresa portuaria, la presente temporada de exportación de cerezas en los terminales concesionados por San Antonio Terminal Internacional (STI) y DP World San Antonio incidió en un aumento en la cantidad de embarques respecto de octubre de 2025, con un alza de 18% en noviembre y de 65% en diciembre, lo que implicó una mayor exigencia logística y operacional.

A ese respecto, el gerente general (i) de Puerto San Antonio, Fernando Gajardo, destacó que *“la temporada de exportación de cerezas, marcada por semanas de alta demanda y mayor frecuencia de naves, se desarrolló con continuidad operacional y alta coordinación logística gracias al trabajo conjunto del sistema portuario y al despliegue del Nuevo Modelo Logístico del puerto, lo que nos permitió gestionar eficientemente el flujo de carga refrigerada que los concesionarios embarcaron rumbo a Asia”*.

Gajardo explicó que, como parte de dicho modelo, durante 2025 se desarrolló un Plan de Eficiencia Logística, cuyas medidas se enfocaron en disponer de recursos de seguridad y tecnología para el uso eficiente de la infraestructura portuaria y de las zonas de pregate. *“Previo al inicio de la temporada, desarrollamos este plan de trabajo específico para la exportación de fruta, el cual contó con la participación activa de los concesionarios, los gremios de transporte y los operadores de carga. Todo ha permitido una operación sin congestión, resguardando la cadena de frío y asegurando que las cerezas arribaran oportunamente a sus mercados de destino”*, afirmó.

El Nuevo Modelo Logístico de Puerto San Antonio incluye, entre otros, el regulador de flujo de camiones Alto San Antonio Tránsito (ASAT), que cumple un rol central en la gestión de accesos de los vehículos con carga de exportación hacia los terminales. A ello se suma el uso de Asatruck, plataforma que facilita la coordinación y programación del transporte de carga, y de AntonIA, solución con inteligencia artificial orientada a apoyar la gestión y toma de decisiones operacionales.



En esa línea, el ejecutivo enfatizó que *“la coordinación a través de ASAT, junto con herramientas como Asatruck y nuestra asistencia virtual AntonIA, nos permitió ordenar con eficiencia los accesos, anticiparnos a los peaks y mantener un tránsito constante de camiones hacia los terminales, incluso en las semanas más exigentes, sin afectar la operación de importación ni el embarque de contenedores vacíos. Con ello, se logró además una mayor fluidez en el Nuevo Acceso al Puerto, con un registro casi nulo de episodios de congestión que pudieran afectar a los vecinos de San Antonio”*.

Concesionarios coordinados

Dice el informe que la coordinación con los concesionarios STI y DP World también fue relevante para el desempeño alcanzado, reflejando la capacidad del sistema portuario para responder con eficiencia a la demanda de exportación.

Asimismo el directivo recalcó que *“estos resultados demuestran que Puerto San Antonio está preparado para responder a temporadas altas de exportación, elevando estándares de coordinación y servicio para una carga tan sensible como la fruta fresca”*. Asimismo que la temporada 2025–2026 confirmó la consolidación de Puerto San Antonio como una plataforma clave para la exportación de cerezas, producto altamente demandado en el mercado chino, con Nansha y Shanghai como principales puertos de conexión. *“Estamos trabajando para mantener el liderazgo en transferencia de carga y que el crecimiento económico continúe beneficiando al comercio exterior del país. Por lo mismo, en 2026 avanzaremos en la implementación total de los otros proyectos clave del Nuevo Modelo Logístico, como son el Port Community System (PCS); el Terminal Intermodal Barrancas (TIB), para la transferencia de carga vía ferrocarril; como la construcción del Centro de Control Portuario (Cecoport), iniciativa llevada en conjunto con la Armada de Chile”*, resaltó Gajardo.

IMO, y la iniciativa de llevar la excelencia marítima de las políticas a las prácticas

La Organización Marítima Internacional (OMI) ha puesto en marcha una iniciativa mundial de dos años para promover el lema del Día Marítimo Mundial 2026-2027: "De las políticas a la práctica: impulsando la excelencia marítima".

En un mensaje de video con motivo del lanzamiento, el Secretario General de la OMI, Arsenio Domínguez, - en la imagen- destacó que el marco regulador mundial elaborado por la OMI no debe limitarse a ser adoptado meramente en principio, sino que debe traducirse en acciones concretas y resultados reales que reporten beneficios tangibles para todos.

"Cuando hablamos de "práctica", nos referimos a las personas. La gente de mar en los buques; la gente que trabaja en los puertos; los responsables de la gestión de las operaciones de los buques, los trabajadores del reciclaje de buques, los funcionarios encargados de la supervisión por el Estado rector del puerto y los administradores del Estado del pabellón", señaló el Secretario General de OMI.

"Para que el sector marítimo sea verdaderamente sostenible, debemos garantizar que estos altos estándares se apliquen en todos los puertos y en todas las cubiertas de los buques, no de forma selectiva ni desigual, sino a nivel mundial. La OMI se compromete a impulsar esta transición mediante la cooperación técnica y el apoyo directo", declaró.

El marco mundial de convenios, códigos y directrices marítimas de la OMI contribuye a garantizar que los buques operen y comercien de forma segura y fluida, al tiempo que protegen el medio marino. El marco resulta más eficaz cuando los Estados Miembros adoptan e implantan las normas de la OMI de manera amplia y coherente, dijo.

Sin embargo, advirtió que las auditorías realizadas en el marco del Plan de auditorías de los Estados Miembros de la OMI (IMSAS) han detectado repetidamente lagunas en las leyes nacionales y en su implantación. Esas lagunas debilitan las normativas y aumentan el riesgo de incumplimiento y de un transporte marítimo inseguro.

Para hacer frente a este reto, la campaña de la OMI pretende profundizar en el conocimiento que tienen los Estados Miembros de los convenios de la Organización y reforzar su capacidad para adoptarlos y hacerlos cumplir



en sus respectivos países. El enfoque se centrará en nueve pilares:

Desarrollo de capacidades y cooperación técnica;
Especial atención a los pequeños Estados insulares en desarrollo (PEID) y a los países menos adelantados (PMA); La seguridad ante todo gracias a la innovación;
Preparación reglamentaria para la descarbonización;
Lucha contra la matriculación fraudulenta de buques y el fraude marítimo; Mejoras impulsadas por auditorías;
Facilitación, digitalización y resiliencia; Ciberseguridad y protección marítima; Protección de los océanos.

"La Secretaría de la OMI tiene previsto poner en marcha un plan de acción de dos años que incluir eventos y actividades de divulgación, productos de conocimiento, programas de colaboración y participación en las redes sociales para promover el lema.

Como parte de la campaña, se anima a los Estados Miembros de la OMI y a las organizaciones observadoras a organizar eventos y actividades a lo largo del periodo 2026-2027 e informar a la Secretaría de las actividades previstas. También se anima a compartir los resultados y debates en las redes sociales, utilizando las etiquetas #WorldMaritimeDay y #MaritimePolicytoPractice.

Finalmente, Domínguez, instó a que *"Vayamos más allá de las salas de conferencias y convirtamos nuestras decisiones colectivas en resultados reales que benefician a todas las personas. Es hora de pasar de manera decisiva de las políticas a la práctica"*.