

MEGATRADE

Año XXXIV Nro. 409 Febrero 2026

www.revistamegatrade.com.ar

@ReMegatrade



Puertos: La mujer como protagonista

LUEGO DEL FALLO DE LA CORTE
CÓMO QUEDAN LOS ARANCELES DE TRUMP

HAPAG LLOYD Y MÁS CONSOLIDACIÓN DEL SHIPPING

CÓMO SE FINANCIAN LAS TERMINALES DE CONTENEDORES

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 409

Febrero 2026



Director-Editor

Darío Kogan



Tel: (+54) 911 40433288

suscripcion@revistamegatrade.com.ar

contacto@revistamegatrade.com.ar

www.revistamegatrade.com.ar

Buenos Aires, Argentina

Registro de la propiedad intelectual 240.963

Destacados

Informe de Situación - 4

Buenas noticias, un contexto global incierto y los debates de siempre

Comercio Internacional-5

Los efectos del fallo de la Corte Suprema de EE.UU. respecto a los aranceles

Mujeres protagonistas en el puerto -7

Un espacio ganado con desición y capacidad

Estudio-11

El comercio mundial sigue creciendo, a pesar de las tensiones comerciales internacionales

Concentración-15

Hapag Lloyd avanza para ganar más espacio en el Pacífico

Mercados-18

Cómo cambia el financiamiento para expandirse en materia de terminales portuarias

Chile- 30

Las propuestas de CAMPORT para un sistema portuario superador





Buenas noticias, un contexto global incierto y los debates de siempre

Durante estos días vemos noticias importantes, desde el mejor enero en exportaciones por mucho tiempo, hasta la licitación de la vía navegable troncal o hidrovía, pasando por el repetido debate sobre la apertura y el efecto de la importación en segmentos “sensibles” y no tanto, - en este caso como diría una conductora televisiva, la audiencia cambia. Ahora, las preguntas siguen siendo las mismas. Y vaya si ella lo sabrá, con casi 100 años de vida.

En esta edición, tocamos temas que tienen que ver, además, con el liderazgo que van asumiendo las mujeres en el ámbito portuario; nuevos financiamientos para las terminales de parte de los operadores globales, la avanzada de Hapag Lloyd para quedarse con ZIM, la propuesta de la Cámara Portuaria de Chile para mejorar el sistema; el comercio internacional que sigue creciendo y como aprovecharlo y mucho del contexto internacional y global.

En particular, desde el exterior sigue la incertidumbre a partir de la nueva Organización Trump del Comercio, aunque sea un poco desorganizada: hoy por principio tengo unos aranceles, pero mañana puedo tener otros. Cómo se manejarán los exportadores e importadores en este contexto?. Incluso hay estudios de abogados que ya les advierten a los cargadores de la región que se apuren para analizar cuánta plata perdieron por los aranceles aplicados por EE.UU. antes del fallo de la Corte Suprema y reclamar.

Dos temas a nivel regional que llevan inquietud: por un lado, el efecto en la cadena de suministros por lo sucedido en México, con la capacidad de fuego de la

delincuencia, que puede parar todo, luego de la captura del hasta ahora “narco más buscado” del país. Un concepto muy curioso respecto a este tema que apareció en Bloomberg, sobre la *“preocupación de los inversores por lo que pueden ser las reacciones del narcotráfico”* ante la detención de dicho criminal.

Se entiende mal, o para los inversores sería mejor que no lo hubieran detenido?.

Otro punto de inquietud, tiene que ver con las presiones de pueblos originarios de la Amazonia en Brasil, que aparentemente lograron frenar obras de dragado para mejoras mínimas en las vías navegables que habitualmente se necesitan para sacar la impresionante carga en especial de Mato Grosso. Allí incluso llegaron a tomar una terminal fluvial de granos de una compañía global. El argumento es que el río es de esos pueblos, no para el transporte de cargas por barcaza. Sin pensar en lo que puede ganar el país en eficiencia logística y más producción. Claro que la naturaleza esta primero, pero no necesariamente una cosa va en contra de la otra.

Al mismo tiempo, nada se dice del efecto que tiene el mayor tráfico por carreteras para sacar esas cargas. De hecho, ante la super producción, se ven colas extensas de camiones en terminales. Pero de eso no se habla. De última, la creencia general es que la plata se la quedan las traders y no la gente...

Locales

Más en el ámbito local, hay quienes insólitamente, creen que un organismo de puertos de la Nación en Argentina quiere avanzar sobre los sistemas portuarios de provincias no afines con el argumento de que

alimentan la política opositora.

Será así o una fakenews más?

Por otro lado, como dijimos, vuelven hasta el hartazgo los comentarios sobre los peligros de la apertura indiscriminada, cada vez que se abre un esquema que no restringe el comercio exterior. “*Los chinos invaden con sus autos que son muy baratos*”, se dice en la ronda de desinformación general, en un país que ya es cerrado. Así aparecen los reclamos frente a una situación de “cancha que esta desnivelada” desde la producción nacional.

En ese sentido, hubo un pobre debate al que se sumaron opiniones de los ministros del gobierno argentino, especialmente de Economía, Luis Caputo, y de Desregulación y Transformación Federico Sturzenegger, sobre el mayor costo para comprar indumentaria en el país, respecto al exterior.

En particular, aquí marcamos los argumentos que señaló a través de LinkedIn, el gerente general de la Cámara de Importadores, Fernando Furci. Allí dijo que en realidad, esa cancha siempre estuvo desnivelada, “pero en favor del proteccionismo”. Y se pueden ver sus efectos que después de dos décadas, están a la vista.

En ese camino, más allá del debate, Furci detalló toda la normativa que pasó en los años previos a la actual administración para avivar ese proteccionismo: DJAI; SIRA; SIMI; SIMI "A" y SIMI "B"; Licencias automáticas y no automáticas; BL30; BL15; BL38 y más acrónimos; centenares de normas vinculadas a exterior y cambios del Banco Central; bancos públicos y privados con diferencias de criterio ante tantas regulaciones imposibles; los jueves del BCRA publicando normativa restrictiva; muchas intervenciones de terceros organismos; tener que mandar a funcionarios a habilitar plantas al exterior; habilitaciones de depósitos o productos con duraciones mayores a uno o dos años; canal rojo por encima del 30% -rojo exhaustivo, rojo valor- valores criterio; garantías aduaneras en efectivo en medio de volatilidad inflacionaria y cambiaria. Además de varios tipos de etiquetado; estampillados; re-certificaciones locales sobre certificaciones internacionales aceptadas en todo el mundo; certificaciones con insólitas duraciones de un año. Además de varios semáforos, incluyendo uno

cambiario. Fecha de pago de la importación que un día antes de cumplirse desaparecía o se cambiaba, lo que implicaba tener que dar explicaciones imposibles a los proveedores, al punto que Argentina cayó en su calificación crediticia internacional. Todo esto, señaló Furci, es sólo parte de muchos etcéteras; más allá del estrés económico y financiero al momento de pagar un VEP de importación.

Así, añade, se conformó parte del costo argentino y que implica una mínima e influyente parte que da respuesta a la pregunta tan simple de cualquier hijo de vecino, en cuanto a porqué un producto, fuera de las fronteras, puede ser más barato que en el país.

Pero el debate seguirá hasta que quizá vuelva un nuevo “proteccionismo” de un próximo gobierno y así la calesita argentina que gira y gira para estar siempre en el mismo lugar.

O ahora es distinto?

**Análisis de la CERA. Se cae el acuerdo Argentina-EE.UU.?.
Exportaciones de carne vacuna no afectadas.**

Los efectos del fallo de la Corte Suprema de EE.UU. respecto a los aranceles

Mientras el comercio internacional en relación con las tarifas aplicadas por Trump, están en un limbo, la Cámara de Exportadores de la República Argentina hizo un análisis sobre los efectos del fallo de la Corte Suprema de EE.UU. que declaró ilegales los aranceles aplicados por el presidente norteamericano, cuya justificación jurídica se enmarcaba en la International Emergency Economic Powers Act (IEEPA).

De hecho al otro día del fallo, Trump lanzaba tarifas de 10 % con la Sección 122 de la Trade Act de 1974- declaró que luego la aumentaría a 15% aunque aún no se confirmó- a nivel global. Asimismo, confirmó la suspensión de la "exención de minimis" para paquetes de menor valor, hasta US\$800. El fallo de la Corte, dice la CERA, afecta tanto a los aranceles por la crisis del fentanilo, es decir a Canadá, México y China, como los aranceles recíprocos "Liberation Day" (que iban entre el 10% y el 41% adicional a casi todos los países del mundo

donde a la Argentina aplicaba el 10%).

La Corte Suprema de EE.UU. indicó que, si bien la IEEPA permite al presidente "regular" la importación ante una emergencia nacional, esto no incluye la facultad de introducir impuestos, que es exclusiva del Congreso salvo que la delegue explícitamente. También cuestionó el alcance de las "emergencias nacionales" declaradas por Trump en relación con la IEEPA.

Esta decisión de la Corte, implica una disrupción significativa de la política comercial del presidente Trump y mantiene el escenario de incertidumbre para el comercio internacional.

Luego del fallo, el gobierno de EE.UU. también decidió dar de baja otros aranceles aplicados a varios países por la regulación de la IEEPA, incluyendo el arancel adicional de 40% a Brasil.

La CERA señala que obviamente, los países más beneficiados son los que mayores aranceles tenían, como China, Brasil y la India. Señala la entidad algunos factores que



habrá que monitorear: Evolución de las medidas comerciales de EE.UU. mediante instrumentos de su legislación no cuestionados por la Corte Suprema, tales como: Sección 232 y Sección 301; evolución de las negociaciones de acuerdos entre EE.UU. y otros países; definiciones futuras sobre reembolsos. Asimismo, advierte que el fallo no se expresa sobre los USD 170 mil millones aproximados de aranceles cobrados ilegalmente. El destino de los mismos será parte de una discusión en tribunales inferiores, agrega.

Acuerdo ARTI

Al hacer mención a las implicancias del fallo para el acuerdo EE.UU. – Argentina, la CERA señala que en el "Acuerdo sobre

DP WORLD

TERMINALES RÍO DE LA PLATA
Sociedad Anónima

ESCALA GLOBAL, PRECISIÓN LOCAL

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

Comercio e Inversiones Recíprocos”, ARTI, anunciado en noviembre de 2025 cuyo texto se publicó a principios de este mes, el compromiso fundamental de EE.UU. era la reducción del arancel recíproco del 10% al 0% para 1.675 posiciones arancelarias. Este arancel recíproco es justamente el que la Corte Suprema de EE.UU. ha declarado como ilegal, dice la CERA, invalidando así la única concesión en materia de acceso a mercados que brindaba a la Argentina. Por otro lado, señala que el acuerdo no contenía concesiones para el país en aranceles como Nación Más Favorecida (NMF) ni mejoras para los bienes alcanzados por los aranceles de la Sección 232 (cuota o reducción arancelaria). Argentina todavía no había presentado el acuerdo para su aprobación.

Según la CERA, con la decisión de la Corte Suprema de EE.UU., el texto del Acuerdo perdería sustento legal. En relación con la ampliación de la cuota de carne bovina de 80.000 toneladas que EE.UU. le otorgó a Argentina, recuerda la Cámara que la misma se concedió mediante la proclama Ensuring affordable beef for the American consumer, y no era parte del texto del acuerdo ARTI, por lo que no habría motivo para que pierda vigencia.

Sección 122

Según la CERA, el arancel de 10% de la Sección 122 que es para todos los países, tiene excepciones como: Canadá y México cuando se trata dentro del acuerdo T-MEC; textiles e indumentaria dentro del DR-CAFTA, productos en los Anexos I y II de la Proclama de Trump; productos que ya tributan arancel por la Sección 122 como acero, aluminio, vehículos, etc. Según Global Trade Alert, el arancel promedio de EE.UU. pasó de 15,3% a

11,6% entre el antes y el después del fallo. Advierte la CERA que si bien Trump no podrá seguir utilizando aranceles mediante el IEEPA, tiene otros instrumentos incluso que no necesitan aprobación del Congreso. Así lo hizo saber en su discurso sobre el Estado de la Nación.

"Con el tiempo, creo que los aranceles pagados por los países extranjeros como en el pasado, reemplazarán sustancialmente al sistema moderno de impuesto sobre la renta financiera, sacándole al pueblo que amo una gran carga financiera", señaló el mandatario de EE.UU. Agarrate Catalina....



Soluciones logísticas completas,
conectadas de punta a punta

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

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



ALL THE WAY

Mujeres protagonistas en el ámbito portuario

Un espacio ganado con decisión y capacidad

Cómo las mujeres líderes se hicieron su camino en el ámbito marítimo portuario.

Ese fue el lema de un nuevo webinar-panel logístico organizado por AAPA LATAM, la organización líder que conecta a la comunidad portuaria de América Latina y que se encarga de la operación en la región de la Asociación Americana de Autoridades Portuarias, que representa los intereses de los puertos en el Continente.

El encuentro, congregó a Iliana Fernández, presidente y CEO de INER Consultores, Iliana González, directora ejecutiva de ASOTEP, la Asociación de Terminales Portuarios Privados de Ecuador, Lisbeth Inurrieta, gerente comercial de CICE O+C Bahía Grande y Sussy Wing, presidenta ejecutiva de la Junta de Administración Portuaria y de Desarrollo Económico de la Vertiente Atlántica de Costa Rica (JAPORVA). El encuentro fue presentado por el presidente ejecutivo de AAPA LATAM, Juan Duarte y moderado por la presidente y CEO de PR Ports y directora general del Congreso

AAPA LATAM, Zulma Dinelli.

Abrió Dinelli recordando que hace muchos años atrás, cuando coordinaba un evento en Argentina, casi no había mujeres en los paneles; mientras que en el último Congreso AAPA LATAM en Lima del año pasado; casi 50 % del programa estaba integrado por el género femenino. *“Hoy estamos paradas desde otro lugar; más allá de que aún falta mucho camino por recorrer. Y algo muy positivo es que ese avance se da en forma natural. La mujer tiene un rol protagonista y de liderazgo en la actividad y estoy*





orgullosa y felicito a AAPA LATAM como organización líder en materia portuaria por haber tomado este tema como estratégico, cuando en su momento no estaba en la agenda del sector. El futuro de la competitividad portuaria requiere diversidad y el liderazgo de la mujer, pero como decisión, no como consigna”, añadió.

Por su parte, Fernández de INER Consultores, señaló que en la logística se integran especialmente personas, además de cadenas de suministro. “Equipos diversos toman mejores decisiones, anticipan riesgos con más claridad, generan soluciones más completas. Para las mujeres existen barreras para avanzar profesionalmente, el tema es que estén dispuestas a superarlas”, advirtió.

Detalló que cada vez ve más mujeres en el ámbito portuario, no solo en la esfera de la toma de decisiones, sino en lo operativo. Un ejemplo, dice Fernández es el puerto de Chancay, donde toda la carga la mueven 12 mujeres de manera remota. “El liderazgo con inclusión es una estrategia de competitividad. El avance de la mujer liderando en todos los frentes cambia la conversación

y la cultura, generando mejores resultados. Hoy más que nunca tenemos oportunidades y estamos dejando las puertas abiertas a otras mujeres para que logren mejores cosas”, dijo.

Por su parte, Lisbeth Inurrieta, de CICE de México, recordó que se inició en la actividad hace casi 30 años, en una agencia marítima, y allí comenzó a conocer la industria naviero-portuaria. Precisamente en Veracruz, puerto mexicano líder. Eran tiempos donde la imagen del puerto era otra, cuando se cargaba en sacos o bolsas. “Ir a trabajar al puerto se trataba como una suerte de castigo para quienes no seguían una carrera; sin tener en cuenta que es el punto de intercambio comercial con otros países. Cuando ingresé a trabajar en una terminal portuaria, advertí que era un mundo de hombres en todas las líneas. Me contrataron como secretaria para organizar el área administrativa, más allá de que tenía capacidades para más. Pero atención: las limitaciones se las pone uno, porque miras lo que hace la gente alrededor y no es diferente a lo que una puede hacer. Y que buena fue la decisión de ingresar a este mundo, una



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



industria tan maravillosa que permite un gran desarrollo profesional”, recuerda.

Agrega que en México se ha avanzado mucho en la incorporación de la mujer a la actividad, pero quizá no tanto como en otros países de América Latina. Pero el cambio se palpa: hace 20 años podía entrar en una reunión y quizá había una o dos mujeres. Hoy participan varias más. Por su parte Iliana González, de ASOTEP, recordó que ingreso a la actividad casi por casualidad, cuando estudiaba finanzas y terminó convirtiéndose en su trabajo por años. Destaca que coincidió con una época en que los puertos tenían una problemática compleja y la Cámara Marítima del Ecuador donde trabajaba, promovió todo un esquema de modernización del sistema que necesitaba inversión y nueva normativa. Coincidió con Inurrieta, sobre la importancia clave del sector portuario marítimo como enlace para salir al mundo y llegar a distintos mercados. *“El impulso se dio en un mundo de hombres, varios de ellos me dieron oportunidades que en realidad me las gané con mucha entrega y trabajo”,* dijo.

También coincide en cuanto a que la imagen del puerto ha cambiado. De cargar sacos, donde no se veía a la mujer como parte, a la incorporación de equipamiento, la llegada del contenedor y la automatización, revirtiendo la situación. *“Cambió el paradigma y aparece el interés para que las mujeres se incorporen a la actividad. En Ecuador hay un muy alto porcentaje de mujeres que trabajan en todas las áreas del puerto. Para nin-*



guna mujer ha sido una complicación que se opere las 24 horas los siete días de la semana. Es algo que se da en muchas actividades y vemos que cada año se suman más mujeres al sector. Por su propio dinamismo, las empresas buscan los mejores talentos y eso no depende del género, sino de la formación técnica y la capacidad de respuesta. El valor de la mujer es algo que ya se da por sentado y no es un tema de debate en las mesas de la organización donde trabajo”, explica.

Advierte Dinelli que de todos modos, más allá del avance, los números no acompañan mucho. La fuerza femenina en los buques no llega al 2% por ciento según OMI, en los cargos directivos de las autoridades portuarias, o en las operaciones de los puertos, es menor a 15% y en varios países menos aún.

Para Inurrieta, hay que ir integrando a las mujeres al sistema, pero siempre basado en resultados, no solo por su condición de género. *“Le he abierto muchas puertas dando oportunidades a las mujeres. En ese sentido es importante igualar el tema de oportunidades”,* señala.



Recuerda que para las funciones operativas, antes se elegían sólo a los hombres, porque “siempre se había hecho de esa forma”, dice. Por ejemplo, desde hace tiempo, en las terminales en la región se trabaja en tres turnos, pero en los puestos operativos no se incluía a las mujeres porque “no podían trabajar de noche”, sin un análisis o un relevamiento previo en un contexto donde el mundo ha cambiado.

Salarios

En cuanto a la retribución económica, la mayoría del panel señaló que no ven diferencias en salarios, porque este es un tema que se maneja por los resultados. Pero Fernández de INER, discrepa. Entiende que en general, la mujer ya se siente satisfecha con haber alcanzado un lugar en el area corporativa. *“Pero las mujeres tenemos que darnos el valor de exigirle a nuestros superiores los mismos derechos que tienen los hombres. Hoy la digitalización permite desarrollar diversas tareas al mismo tiempo. Hay que abrir la mente, creer en nosotras mismas y exigir”*, señala.

Finalmente, Sussy Wing, de JAPORVA, advirtió que

en su trabajo no compite con los hombres, cada uno tiene su espacio y hay que demostrar capacidad técnica. *“Desde que me inicie en esta actividad el camino ha sido complicado, pero siempre trabajé incluyendo a las personas y trabajando en equipo”*, dijo. Precisamente en su organización, 30% de la plantilla esta compuesta por mujeres. *“Exigimos ocupar los espacios pero en base a capacidad y liderazgo con habilidades; demostrando que somos mujeres portuarias, construyendo y aportando a una mejora continua. Para ello, ha sido fundamental contar con apoyo politico para alcanzar una continuidad”*, explica. Precisamente, cuando ingresó al organismo hace cuatro años – la situación del mismo era muy complicada- no auguraba una función feliz. *“Pero levantamos la organización, trabajando en equipo, tomando decisiones fuertes, involucrándome en las tareas para conocer, más allá del escritorio, estar con la gente, motivar a las mujeres, transmitiendo la idea de que no hay caras bonitas sino trabajo fuerte, con carácter, idoneidad y pasión: eso marca una diferencia”*, dijo.



CAESCE

**CÁMARA ARGENTINA DE EMPRESAS
DE SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR**

www.caesce.org

Documento elaborado por Asesores Económicos, de Relaciones Internacionales y de Comercio Internacional de la Cámara de Importadores de la República Argentina (CIRA). Señala que el escenario permite que Argentina aspire a exportar hasta un 70% más que lo que logra hoy, expandiendo su comercio internacional, mejorando sus importaciones y fortaleciendo su presencia en el mundo

El comercio mundial sigue creciendo, a pesar de las tensiones comerciales internacionales

1. Introducción

Cuando comenzó la era de retracciones en algunos incentivos al comercio internacional hace algunos pocos años atrás, las medidas regulacionistas basadas en criterios ambientales en la Unión Europea, las tensiones comerciales geopolíticas -que han tenido a Estados Unidos y China como mayor epicentro- y aún con los episodios de agresión concreta como la guerra en Ucrania, que generó desde problemas logísticos en el Mar Negro hasta sanciones contra Rusia, el pronóstico de los especialistas y de las organizaciones internacionales y multilaterales fue que la globalización se retraería. Sin embargo, lo que el comercio internacional total muestra en el planeta hasta ahora,

es todo lo contrario: crecimiento.

2. El comercio internacional llegó a un récord en 2025

Por eso, es una noticia destacada que la Oficina de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) ha aseverado recientemente que el comercio internacional (de bienes y servicios) entre todos los países del planeta llegó en el reciente 2025 al récord histórico de USD 35 billones. UNCTAD indica que el comercio mundial habría crecido alrededor de un 7% en 2025, lo que implicaría un aumento de USD 2,2 billones, que establecerá un nuevo récord. Y señala para eso que Asia Oriental, África y el comercio Sur-Sur fueron los principa-

les impulsores del crecimiento mundial. Agregando que la industria manufacturera, especialmente la electrónica (propio de la revolución tecnológica en marcha), sigue siendo el principal motor del crecimiento, mientras que los sectores de la energía y la automoción se quedan rezagados. A la vez, sostiene que los desequilibrios comerciales siguen siendo elevados y la fragmentación geopolítica está remodelando los flujos, con un nuevo fortalecimiento del friendshoring (el desplazamiento del comercio hacia socios alineados política o geográficamente más cercanos). Asimismo, da cuenta que el comercio mundial ha superado los USD 35 billones en 2025 por primera vez, según la última

SEGURIDAD Y EFICIENCIA EN EL TRANSPORTE FLUVIAL-MARÍTIMO







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.

WWW.NAVIOSARGENTINA.COM

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

11

actualización del comercio mundial de la propia UNCTAD de este año. Los nuevos datos confirman que el comercio siguió expandiéndose durante la segunda mitad de 2025, a pesar de que las tensiones geopolíticas, el aumento de los costos y la desigualdad de la demanda mundial, frenaron su impulso.

Adicionalmente, se advierte el notorio crecimiento que el comercio entre todos los países del planeta viene experimentado después de la pandemia de Covid-19.

Según UNCTAD, Asia Oriental registró el mayor crecimiento de las exportaciones durante el último año (9%), respaldado por un aumento del 10 % en el comercio intrarregional.

África también obtuvo buenos resultados, con un aumento de las importaciones del 10% y de las exportaciones del 6%. El comercio Sur-Sur se expandió alrededor de un 8%, lo que refleja la profundización de los lazos económicos entre las economías en desarrollo. Y entre las economías individuales, China y la República de Corea se destacaron en Asia Oriental, mientras que Brasil y Sudáfrica fueron los principales impulsores en América del Sur y África.

La India y China también registraron algunos de los mayores crecimientos en las exportaciones de servicios, lo que subraya el peso cada vez mayor de las economías emergentes en el comercio mundial. Y, a la vez, como principal causa del alza, se explica que el comercio mundial de manufacturas creció un 10% durante el año liderado por la electrónica (14%) vinculada a la demanda relacionada con la inteligencia artificial. Mientras que, en algo de interés para la Argentina, se asevera que la agricultura experimentó un fuerte crecimiento en el tercer trimestre, con un aumento del 11 % en las exportaciones de cereales y frutas y verduras.

3. Señales para nuestro país

La gran pregunta es: ¿Qué significa esto para la Argentina?

La primera reflexión debe referirse a las oportunidades: la demanda internacional se sostiene.

Argentina es un país de escasa incidencia en el comercio internacional. Con los resultados del Intercambio Comercial Argentino en 2025, nuestro país explica, una vez más, aproximadamente el 0,3% del total mundial.

Un comercio internacional planetario que crece supone un escenario más favorable para un alza de comercio internacional argentino (por fortaleza de la demanda). Ahora bien: el comercio ha crecido, pero (como expresa la UNCTAD) no crece en un escenario de horizontalidad institucionalizada sino en un marco de discrecionalidad geopolitizada.

Como también exhibe la UNCTAD, el









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

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







**GET YOUR
TICKET
NOW**

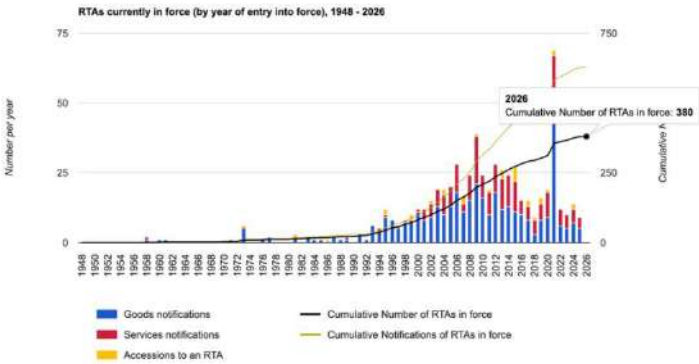


INTERMODAL.COM

llamado friendshoring (comercio que crece entre países aliados) se eleva, lo que supone que si se pretende comerciar más, hay que fijar una adecuada geopolítica para el comercio. En este marco, es apropiado entonces prever que un requisito para el crecimiento del comercio (además de muchos otros, especialmente referidos a reformas domésticas) es avanzar en acuerdos con aliados. Efectivamente, una manera por la cual el friendshoring está manifestándose, es la continuación de la proliferación de acuerdos de preferencias arancelarias (acuerdos regionales comerciales) que generan espacios entre aliados para su comercio. La información proveniente de la Organización Mundial de Comercio (OMC), señala que la cantidad de Regional Trade Agreements (acuerdos de integración económica regionales, antes conocidos como acuerdos de libre comercio, incluyendo grandes acuerdos plurilaterales) continúa en alza en el mundo. Según la OMC ya hay un récord de 380 acuerdos de este tipo vigentes en el planeta (las curvas del gráfico, muestran la evolución acumulativa de tratados en

vigencia año a año). Lo destacable es que en el año 2000 la cantidad de acuerdos en vigencia en el planeta era 83 y en el año 2015 era de 273. El friendshoring se manifiesta a través de pactos comerciales. En los últimos tiempos han surgido otro tipo de acuerdos (algunos menos abarcativos, incluso) que los referidos, pero el objeto de este documento es manifestar que el comercio crece en el mundo, pero ya no a través de una globalización horizontal sino a través de pactos discriminatorios y que el friendshoring en vigencia fáctica, incentiva a la celebración de pactos comerciales. Ocurre que Argentina es uno de los países con menor cantidad de pactos comerciales en la región. Y mientras la mayoría de los países de la región ha celebrado acuerdos

amplios, Argentina (a través del Mercosur) ha celebrado algunos pocos y la mayoría son de alcance parcial. Así, Chile es el país con más tratados en la región y uno de los líderes a nivel mundial, con 33 acuerdos comerciales que le dan acceso preferencial a la gran mayoría del PIB global. Por su parte, México cuenta con 14 Tratados de Libre Comercio (TLC) que abarcan más de 50 países. Perú ha consolidado su red con 22 tratados vigentes a finales de 2025, incluyendo acuerdos recientes como el TLC con Singapur, vía Alianza del Pacífico y protocolos actualizados con Guatemala. Colombia mantiene 18 acuerdos comerciales vigentes, incluyendo tratados con la Unión Europea, EE.UU. y Corea del Sur. Mientras Ecuador tiene 12.



**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@camaradepacticaje.com.ar
www.camaradepacticaje.com.ar

Pero los países del Mercosur están por detrás, y Argentina no supera la cantidad de 10 (la mayoría de alcance parcial) celebrados a través del Mercosur. Está pendiente el tratado de Argentina con Estados Unidos (que no sería un TLC sino un pacto más enfocado en algunas disciplinas). Hay numerosos posibles acuerdos en la mesa de negociación del Mercosur que no han avanzado en su tratamiento.

Una mención aparte se debe hacer para el acuerdo Unión Europea – Mercosur que sin dudas será el mayor hito para nuestro mercado sudamericano, en la medida que entre en vigencia.

El mundo está implementando el friendshoring como sustituto de la aspiración de una globalización universal. Ese friendshoring se plasma a través de acuerdos más o menos profundos entre países cercanos geopolíticamente. Es cierto que no todos son acuerdos plenos de asociación comercial porque algunos son pactos parciales. Pero es necesario avanzar en estos instrumentos para abrir mercados.

4. Volver a una participación mayor en el comercio mundial

Las exportaciones argentinas alcanzaron los USD 87.077 millones en 2025. Si a eso se le suman las previsibles exportaciones de servicios del año pasado (unos USD 17.500 millones), lo que suma un valor superior a los USD 104.000 millones en total, la Argentina mantiene su tradicionalmente reciente participación de 0,3% en el total mundial. Sin embargo supo tener una participación mucho mejor en tiempos pasados. De tal modo que una lectura que puede hacerse sobre la continuidad en el alza del comercio internacional total, es que eso permite a Argentina aspirar a mejorar su comercio exterior creciendo en sus compras y ventas externas y, a la vez, mejorando su participación en el comercio internacional global.

O sea: crecer porque el comercio en el mundo crece, pero a la vez aprovechar la tendencia, continuar y consolidar las reformas internas que permitan crecer aún más para recuperar posiciones porcentuales mayores en el total global (lo que simplemente nos llevaría a una posición relativa acorde a nuestra economía). Así, esto último lleva a una visión específica: Argentina debe efectivamente tener una participación en el comercio internacional planetario que sea proporcional a la dimensión de su economía (algo que alguna vez tuvo). Esto es: debe crecer en su participación porcentual en el comercio internacional entre todos los países.

El cuadro de abajo, de elaboración propia, exhibe la evolución negativa de Argentina en su participación en las exportaciones totales mundiales. Y plantea un parámetro sobre a que debe aspirar Argentina: a recuperar posiciones. Lo que es más factible de ser logrado en un marco de comercio internacional que crece.

Si Argentina recuperara su participación de (al menos) 0,5% del total mundial (alcanzada, por caso, en el año 2000 o en 2005 o -antes- de 1970) estaría exportando hoy USD 175.000 millones entre bienes y servicios. Lo que supone entonces la suma de lo que Argentina debería hoy estar exportando. Esa es la suma, plenamente alcanzable de acuerdo con los antecedentes y a la dimen-

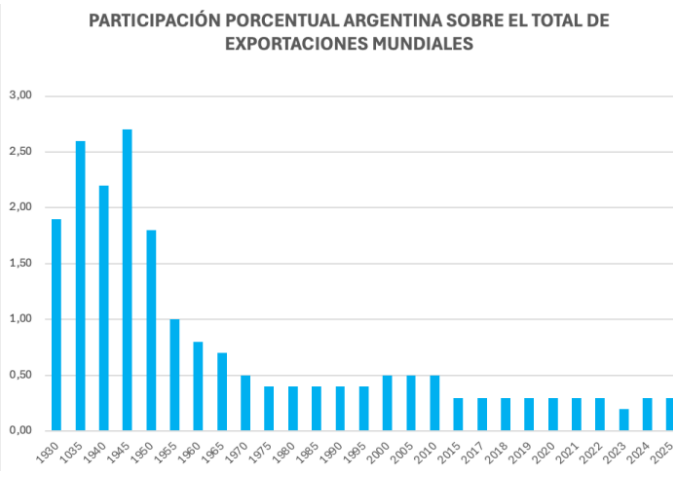
sión de la economía argentina, a la que el país debe aspirar.

Para ello, está claro, hay reformas en marcha y otras que requerirán consolidación, desde el definitivo ordenamiento macroeconómico -incluyendo la estabilidad y previsibilidad cambiarias y el fortalecimiento de los mercados financieros-, pasando por la plena normalización regulativa en el régimen cambiario imperante, siguiendo por los avances en la desregulación en curso, las mejoras en infraestructura, la eficientización de las diferentes oficinas estatales involucradas, las reformas impositiva y laboral en espera (que mejorarían la competitividad empresarial), y llegando hasta la celebración de una mayor cantidad de acuerdos comerciales internacionales (que es la manera más relevante a través de la cual hoy se plasma el imperante friendshoring).

Esto es: Argentina debiera estar exportando alrededor de un 70% más de lo que lo hace; importando en las proporciones mayores necesarias para nutrir la demanda productiva y las necesidades de consumo de los argentinos.

Y con un comercio internacional mundial en crecimiento, como ha sido objeto de estudio en el presente trabajo, Argentina podrá permitirse aspirar a ello.

Exportaciones argentinas en el total mundial	
año 1930	1,9
año 1935	2,6
año 1940	2,2
año 1945	2,7
año 1950	1,8
año 1955	1
año 1960	0,8
año 1965	0,7
año 1970	0,5
año 1975	0,4
año 1980	0,4
año 1985	0,4
año 1990	0,4
año 1995	0,4
año 2000	0,5
año 2005	0,5
año 2010	0,5
año 2015	0,3
año 2017	0,3
año 2018	0,3
año 2019	0,3
año 2020	0,3
año 2021	0,3
año 2022	0,3
año 2023	0,2
año 2024	0,3
año 2025(e)	0,3



Una nueva sacudida del mercado naviero de contenedores en materia de consolidaciones se dio

con la venta de la israelí ZIM a la alemana Hapag Lloyd y al mayor fondo de capital privado de Israel, FIMI Opportunity Funds. Toda una paradoja, en tiempos donde las nacionalidades vuelven a aflorar y vaya que hay historia detrás.

La venta es por muchísima plata, especialmente considerando que hace pocos años ZIM estaba cayéndose a pedazos buscando un fondo privado que la rescate. Y así fue. Claro que la venta tiene un esquema para que sea aprobada por el estado israelí especialmente a lo vinculado a ZIM como herramienta de seguridad nacional – que se detalla más abajo-.

Como se sabe, Hapag-Lloyd acordó adquirir a ZIM por 35 dólares por acción en efectivo, lo que valora la transacción en aproximadamente 4.200 millones de dólares y marca una de las operaciones de consolidación más importantes en el transporte marítimo de contenedores desde el auge de la pandemia.

La oferta representa una prima del 58% sobre el precio de cierre de ZIM el 13 de febrero y una prima del 126% sobre el precio de sus acciones de agosto de 2025, que no se había visto afectado, antes de que surgiera la especulación sobre una posible adquisición. De concretarse, el acuerdo elevará la cuota de mercado global de Hapag-Lloyd a aproximadamente el 9,2%, consolidando su posición como el quinto mayor operador de líneas navieras del mundo, detrás de MSC, Maersk, CMA CGM y COSCO, según datos de la consultora Alphaliner.

La compañía fusionada controlaría una flota con una capacidad de más de 4.8 millones de TEU, incluyendo la cartera de pedidos; transportaría aproximadamente entre 17 y 18 millones de TEU al año y operaría una flota de más de 400 buques. Esta opera-

Hapag Lloyd avanza para ganar más espacio en el Pacífico



ción se produce en un momento en que las navieras se enfrentan a tarifas de flete más bajas, mayores costos operativos debido a los prolongados desvíos en el Mar Rojo y a la intensificación de la reestructuración de alianzas.

ZIM tiene muy buena cobertura en las rutas transpacífica, intraasiática, atlántica, latinoamericana y del Mediterráneo Oriental, según la gente de Hapag Lloyd.

La lógica estratégica es principalmente geográfica y operativa. La fusión fortalece sustancialmente la posición de Hapag-Lloyd en la ruta Transpacífica, situando a la naviera combinada entre las cuatro principales en esta importante ruta comercial, con un aumento estimado de entre tres y cuatro puntos porcentuales en su cuota de mercado. La ruta atlántica también experimenta una expansión significativa, donde la presencia de ZIM cubre las carencias históricas en la red de Hapag-Lloyd, según los expertos.

ZIM aporta aproximadamente 713.000

TEU de capacidad operativa en 117 buques portacontenedores y 14 portavehículos, con aproximadamente el 60% de la flota compuesta por buques de tonelaje más reciente. Se incluyen unos 40 buques propulsados por GNL, lo que posiciona a la naviera combinada como uno de los operadores más avanzados en la implementación de combustibles alternativos.

La gerencia de HL proyecta sinergias anuales de entre 300 y 500 millones de dólares, principalmente derivadas de la optimización de la red, la eficiencia en las adquisiciones, la consolidación de equipos, la integración de TI y la eliminación de infraestructuras superpuestas.

Hapag-Lloyd destacó sus integraciones previas de la chilena CSAV y la holandesa especializada en el tráfico en África Nile-Dutch como prueba de su disciplina en la ejecución. Incluso la integración de UASC, la naviera árabe con sede en Dubái.

Medio Oriente unido por HL, quien diría. El acuerdo también profundiza el papel de

Hapag-Lloyd en Gemini Cooperation, su alianza estratégica con Maersk lanzada en febrero de 2025, lo que podría aportar volumen adicional a la red conjunta y mejorar la utilización de los activos.

Garantías de seguridad israelíes

Según los especialistas, la transacción incluye una solución cuidadosamente estructurada para abordar las consideraciones de seguridad nacional de Israel. ZIM posee una "Acción de Oro" intransferible controlada por el Estado de Israel que ofrece protecciones especiales. Según el acuerdo, dicha acción se transferirá a FIMI Opportunity Funds, el mayor fondo de capital privado de Israel, con más de 11 000 millones de dólares en activos bajo gestión. FIMI establecerá un nuevo operador israelí de contenedores, "New ZIM", que se lanzará con 16 buques modernos que prestarán servicio en rutas comerciales estratégicas que conectan Israel con los principales puertos de la UE, EE. UU., el Mediterráneo y el Mar Negro. La nueva compañía operará bajo la marca ZIM y recibirá apoyo comercial de Hapag-Lloyd, incluyendo acceso a la red Gemini, que incluye 29 servicios principales compartidos y 29 servicios de enlace en las rutas comerciales Este-Oeste.

"FIMI reconoce y cree en la importancia estratégica para el Estado de Israel de una compañía naviera israelí fuerte e independiente", declaró Ishay Davidi, fundador y director ejecutivo de FIMI Funds. "Crearemos una compañía israelí estable, la nueva ZIM, y consideramos a Hapag-Lloyd un socio estratégico importante para sus operaciones en curso", agregó.

Un capítulo volátil pero rentable

Para los accionistas, el acuerdo culmina uno de los ciclos de valor más drásticos en la historia de las líneas navieras. Desde su salida a bolsa en enero de 2021, ZIM distribuyó 5.700 millones de dólares en dividendos. Incluyendo el precio de adquisición, el capital total devuelto se acerca a los 10.000 millones de dólares, aproximadamente cinco veces su valor de mercado inicial y 45 veces el capital recaudado en la salida a bolsa. ZIM se convirtió en una de las acciones más vigiladas de la industria durante el auge del transporte de mercancías durante la pandemia, debido a su fuerte exposición al mercado spot transpacífico. Bajo la dirección de Eli Glickman, la compañía pasó de un patrimonio neto negativo en 2017 a una rentabilidad récord en el pico del ciclo.

"Estoy sumamente orgulloso de la transformación estratégica que hemos llevado a cabo en ZIM en los últimos años, la cual ha generado un valor excepcional para nuestros accionistas. Desde mi incorporación a la compañía en 2017, ZIM ha progresado desde una posición de patrimonio neto negativo hasta convertirse en un líder de la industria con un sólido desempeño financiero y operativo", declaró Glickman.

Acuerdo cerrado en medio de un reajuste de ganancias

Según los analistas, la adquisición se produce durante una fase de enfriamiento para la rentabilidad de las líneas navieras. Hapag-Lloyd reportó ingresos de \$21.1 mil millones en 2025, con un EBITDA de \$3.6 mil millones y un EBIT de \$1.1 mil millones, una fuerte disminución respecto a los \$5.0 mil millones y \$2.8 mil millones, respectivamente, de 2024. Si bien los volúmenes aumentaron un 8% hasta los 13.5 millones de TEU, las tarifas promedio de flete cayeron un 8% hasta los \$1.376 por TEU. Los desvíos del Cabo de Buena Esperanza y los costos iniciales de Gemini afectaron los márgenes, aunque la gerencia afirma que las sinergias de la alianza comenzaron a mate-



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

realizarse en el segundo semestre de 2025 y se materializarán plenamente en 2026.

La transacción ha sido aprobada por unanimidad por el consejo de administración de ZIM y se espera que se cierre a finales de 2026, sujeta a las aprobaciones de los accio-

nistas y de las autoridades regulatorias. Hasta entonces, ambas navieras continuarán operando de forma independiente bajo las condiciones habituales.

De concretarse, el acuerdo indica que la consolidación pospandemia, largamente

esperada tras las ganancias récord, ya no es una teoría. La siguiente fase del ciclo de los buques de línea, parece estar definida no por las ganancias de emergencia, sino por la escala, la estrategia de combustible y el control de la red, agregan los expertos.

Detalles

Por el acuerdo, el fondo FIMI se hará cargo de las partes de interés estratégico para Israel. Esto significa tanto los buques propiedad de Zim como los buques con bandera israelí. Por lo tanto, también asumirán los requisitos de la acción de oro del gobierno. Hapag-Lloyd se hará cargo de los buques arrendados, que, según datos de Alphaliner, suman una capacidad de 611.000 TEU, lo que representa el 87 % de la capacidad actual de Zim.

Esto aumentará la cuota de mercado global de Hapag-Lloyd y como dijimos se mantendrá como la quinta naviera de contenedores más grande del mundo, pero con un margen mucho mayor respecto al sexto puesto.

El cuarto puesto lo ocupa COSCO con 3,6 millones de TEU y el sexto, ONE con 2,1 millones de TEU.

Una vez implementado el acuerdo, esto tendrá un impacto competitivo negativo para MSC y positivo para Gemini, especialmente en el tráfico del Pacífico. MSC y Zim actualmente tienen acuerdos de bodega compartida de buques en seis servicios transpacíficos. Una vez completada la adquisición, el volumen actual de Zim se trasladará a la red de Gemini.

Otro elemento interesante es la adquisición de los buques fletados. Actualmente, el 39% de la flota de Hapag-Lloyd está fletada. El acuerdo elevará esta cifra al 52% en la flota combinada.

Sólo ONE y Yangming tienen actualmente tasas de fletes superiores al 50%. Las otras 10 principales navieras tienen tasas de fletes inferiores al 40%, y en el caso de Evergreen y HMM, estas son tan bajas como el 30% y

el 18%, respectivamente.

Esto puede resultar una ventaja competitiva, para HL, ya que el mercado se encamina hacia una recesión cíclica donde la capacidad de reducir tácticamente el tamaño de la flota operada mediante la reentrega de buques charter, puede ser un elemento importante para mantener una alta utilización y un bajo costo unitario, dicen los analistas.



AGENCIA MARÍTIMA OCEANWAY

E-MAIL: COMMERCIAL@OCEANWAY.COM.AR



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

Buenos Aires: +54 (11) 5032 2025	Rosario: +54 (341) 529 9890	Montevideo: +598 2902 5124
San Nicolás: +54 (341) 527 5497	San Lorenzo: +54 (3476) 61 0172	  www.oceanway.com.ar

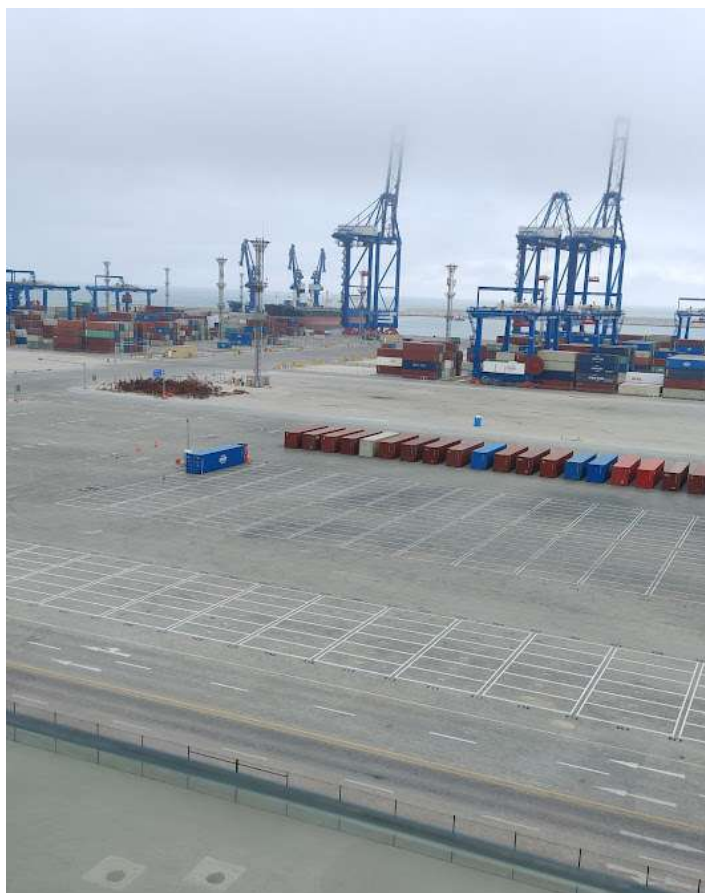
Cómo cambia el financiamiento para expandirse en materia de terminales portuarias

Hoy en día, las inversiones en terminales portuarias a nivel global, quizá no se resuelven sólo en la compulsa licitatoria entre grandes grupos empresarios del sector, a través de procesos arduos de aprobación burocrática; sino que interviene cada vez más la presión política, la participación de fondos financieros internacionales y las embajadas que deben trabajar fuerte, sobre todo en países de la periferia.

Pero también se da en estos tiempos un fenómeno que deriva de esa presión política local e internacional, donde el concepto de “seguridad jurídica” se ve relativizado y los que quieren invertir tienen que seguir ese juego o irse.

Una concesión ganada a 25 años puede ser suspendida incluso con argumentos legales que pueden parecer sólidos, - siempre puede haber dos lados en la biblioteca jurídica- a partir de cambios de gobierno o presiones del exterior. Y esto se ve en toda la región.

Desde la situación en Panamá, el futuro de Chancay o las demoras en la aprobación de la licitación en Santos, aparecen presiones de todo tipo y ahora aumentan las que tienen que ver con la política global.



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

Otro esquema financiero

Las terminales portuarias ya no son sólo activos operacionales para las navieras verticales, sino mucho más activos financieros. Así lo señala en un artículo en BE News, Walter Branco, ingeniero y consultor en los sectores del shipping y logística multimodal.

Esto se aceleró una vez que pasó la onda de la pandemia, donde los niveles de fletes llegaron a valores como hacía décadas no sucedía. Así se generaron rápidos recursos para los grandes armadores que como es usual, metieron plata en más capacidad de buques y en terminales.

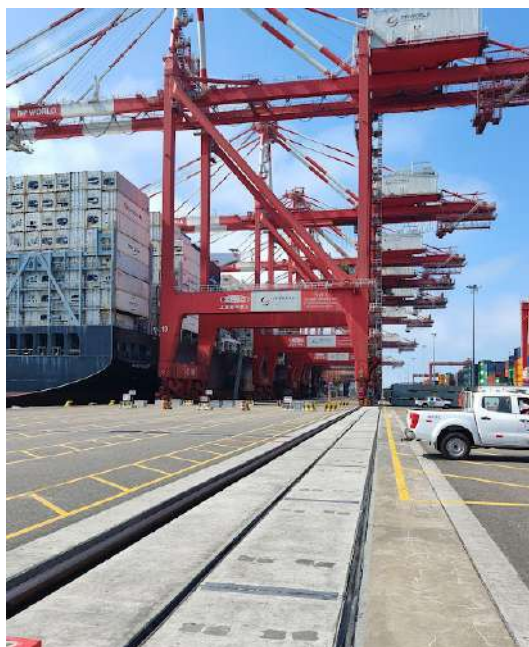
Con fletes volviendo a cierta normalidad histórica, mantenerse y expandirse requiere de más ayuda externa para no gastar el capital, dice Branco.

Así se pasa de un sistema donde el armador controla integralmente las terminales para conseguir sus objetivos de eficiencia para su interés, a un modelo donde el armador mantiene el control operacional y la relación con los clientes y el inversor, que puede ser un fondo global de infraestructura, soberano o gestor financiero, incorpora capital y se queda con una participación minoritaria o no. De esta forma, el armador o grupo logístico pueda expandirse.

Sucede ahora con CMA CGM y Spopanek – ver aparte-, MSC con BlackRock y así varios operadores junto a fondos de infraestructura, compiten para ganar concesiones o se meten directamente en adquirir nuevas áreas. El armador global se asegura volumen y know how operativo, expande su presencia, obtiene más escala, llegar a operar en un entorno desafiante en varios lugares a la vez – y donde la integración vertical, puede estar sujeta a mayor escrutinio regulatorio- y ahorra en parte, en poner plata en obras que llevan mucho tiempo y luego mucho mantenimiento.

Mientras tanto, el fondo incorpora recursos estables a largo plazo y flujo de caja. Asimismo, el modelo le exige al logístico una disciplina interna financiera y en toma de decisiones, mucho mayor.

Para la carga, si bien es muy positivo porque, a más capital, mayor inversión en eficiencia y tecnología para generar mayor capacidad; sigue estando en el tablero el dilema que la integración vertical pegue en la neutralidad para la formación de precios, tema que deben seguir de cerca las autoridades. Pero esto, no es fácil, en un contexto de décadas donde el control de fletes y servi-



cios conexos de parte de los Estados, quedó relegado. Un dato de interés que también marca Branco, es que estos fondos globales de financiamiento vinculados con infraestructura, están más sujetos a ser revisados y deben mostrar más transparencia a la hora de los números tanto a nivel institucional como de comunicación. A la vez, aparecen con objetivos que en muchos casos tienen períodos estipulados de llegada y salida por lo que pueden ser muy activos en el ingreso de capitales; por lo que deben ser seguidos muy atentamente para que no se pierda confiabilidad en el camino.

No existe norma a medida de cada proyecto

Beatriz Galloti, especialista en derecho portuario y marítimo de Brasil, advierte en su columna de BE News, que un proyecto portuario de parte de un armador o grupo empresario especializado, está muy a menudo fuera del encuadre legal específico existente en un país. Y esto no debe sorprender.

No se trata de que el proyecto sea ilegal, pero quizá no hay una norma específica que lo incluya.

Al buscar esa norma, el inversor puede ver que su proyecto no tiene una etiqueta a su medida, pero hay caminos para avanzar. Puede suceder, dice, que tal como esta la regulación, el tiempo demandado para recuperar la inversión sea corto, o en otros casos, el proceso burocrático sea engorroso. Plantear una inversión

para un proyecto a largo plazo que genere rentabilidad y eficiencia, puede no tener un espacio de definición inmediato.

Dice Galloti, refiriéndose a la situación de Brasil, que ese rompecabezas que es un puerto, se convierte en una suerte de “caja” donde las funciones ya están determinadas y la operatividad es continua. El que quiere invertir quizá no encuentra el formato ya previsto en ese ámbito y en algunos países como Brasil, para la autoridad, cada proyecto es único y no ofrece respuestas automáticas. Algo que parece desde el exterior fácil de incorporar, se observa con cautela, hasta el extremo de que traer un nuevo equipo para mover cargas, puede alterar toda la logística general operativa del puerto, dice. El argumento de la burocracia es claro: Hay que proteger el interés público y la planificación de un puerto o de la infraestructura de una región o un país, pero sin inviabilizar las inversiones positivas.

Añade que las realidades de países extensos pueden ser distintas y un proyecto que puede ser adecuado para un puerto puede no servir para otro.

Una inversión fuerte a largo plazo no puede tener una

solución legal provisoria, pero además, las realidades de antes no son las mismas que las actuales.

Advierte Galloti que el derecho se plantea para situaciones generales, y en la práctica puede no acomodarse a un proyecto concreto.

Sostiene además que hoy la seguridad jurídica, implica agilidad en los procesos, pero los mismos deben ser bien conducidos, argumentados y con diálogo técnico.

Al mismo tiempo, la interpretación de la norma implica aplicarla con coherencia a la realidad.

Advierte que cuando se habla de proyectos concretos para un sistema regulatorio complejo, esto implica evitar soluciones artificiales y opciones que complican la eficiencia o el horizonte de las inversiones.

SSA Marine MIT **TODOS CRECEMOS**



Somos un terminal que impulsa crecimiento integral. Desarrolla a sus colaboradores, fortalece a la comunidad, posiciona a Colón como centro logístico, potencia la eficiencia de las navieras y eleva el liderazgo logístico de Panamá.

ssamarine.pa
Tel (507) 430-9800

CMA CGM de la mano de Stonepeak

United Ports LLC, una empresa conjunta estadounidense, adquirirá 10 de las principales terminales portuarias operadas por CMA CGM en todo el mundo.

Este Joint Venture JV, cuenta con el respaldo de una inversión de 2.400 millones de dólares de Stonepeak, que representa una participación minoritaria del 25 %. Se trata de una firma líder en inversión alternativa especializada en infraestructura y activos inmobiliarios, con aproximadamente 80.000 millones de dólares en activos bajo gestión en 60 países.

“La creación de United Ports LLC, nuestra empresa conjunta con Stonepeak, marca un paso importante en el desarrollo de nuestras actividades de terminales en Estados Unidos y a nivel mundial”, declaró Rodolphe Saadé, presidente y director ejecutivo del Grupo CMA CGM. “A través de esta alianza estratégica, unificamos diez terminales operadas por CMA CGM en seis países, incluyendo importantes instalaciones como FMS en Los Ángeles, Port Liberty en Nueva York, Santos en Brasil y Nhava Sheva en India. Al unir fuerzas con un socio con sólida experiencia en infraestructura, reforzamos nuestra capacidad para seguir invirtiendo en nuestras terminales portuarias, asegurar el acceso a puntos de acceso clave y mejorar la calidad del servicio para nuestros clientes”, agregó.

“Las terminales de contenedores desempeñan un papel esencial en el comercio global y se encuentran entre los activos de infraestructura de transporte más difíciles de sustituir o replicar”, afirmó por su parte, James Wyper, Director General Sénior, Director de Capital Privado en EE. UU. y Director de Transporte y Logística de Stonepeak. “Esta empresa conjunta representa una oportunidad verdaderamente diferenciadora para invertir en una cartera de terminales de alta calidad estratégicamente ubicadas junto con uno de los grupos de transporte y logística más grandes y respetados del mundo. Esperamos colaborar estrechamente con el equipo de expertos de CMA CGM para respaldar esta infraestructura crítica”, agregó.

Esta empresa conjunta global abarca 10 importantes puertos operados por CMA CGM: Los Ángeles Fenix



Marine Services (Estados Unidos), las terminales de Port Liberty en Nueva York y Bayona (Estados Unidos), las terminales de Santos (Brasil), CSP Valencia y CSP Bilbao (España), la Terminal Marítima del Guadalquivir (España), TTI Algeciras (España), la Terminal del Puerto Franco de Nhava Sheva (India), la Terminal CMA CGM de Kaohsiung (Taiwán) y Gemalink en Cai Mep (Vietnam).

El concepto para CMA CGM es que se trata de una inversión estratégica que garantiza financiación inmediata para el desarrollo de infraestructura portuaria. El grupo francés mantendrá el control operativo total. Así planea reinvertir los 2.400 millones de dólares obtenidos de la transacción en el crecimiento continuo de los negocios principales del Grupo, a la vez que amplía la capacidad de la cadena de suministro para satisfacer la creciente demanda de soluciones de transporte y logística de vanguardia en los sectores marítimo, terrestre, aéreo y logístico, dicen sus fuentes.

Añaden que esta movida inicia una relación a largo plazo entre CMA CGM y Stonepeak, que incluye la posibilidad de desarrollar y respaldar futuras inversiones y nuevos proyectos de terminales en EE. UU. y a nivel mundial.

Como parte de la transacción, Stonepeak tendrá la oportunidad de aportar 3.600 millones de dólares adicionales en financiación para futuros proyectos conjuntos de terminales.

Se espera que la transacción se cierre en el segundo semestre de 2026, sujeta a las aprobaciones regulatorias

habituales, incluidas las pertinentes en materia antimonopolio y de inversión extranjera directa.

Recordamos que Stonepeak, fondo de inversión de capital privado y crédito, proporciona capital, apoyo operativo y colaboración para impulsar inversiones en sectores como el transporte y la logística, la infraestructura digital, la energía y la transición energética,

y el sector inmobiliario. Tiene sede en Nueva York y oficinas en Houston, Washington D. C., Londres, Hong Kong, Seúl, Singapur, Sídney, Tokio, Abu Dabi y Riad.

La apuesta de Antioquia



Recientemente, CMA CGM inauguró la operación del puerto de Antioquia en el Caribe Colombiano. El puerto se ubica en la zona bananera más importante del país y dadas las limitaciones de calado, las operaciones se vienen haciendo por fondeo y a través de trasbordo, por ejemplo al puerto de Cartagena. Ahora la línea francesa quiere hacer todo en forma directa con sus buques en Antioquia.

La obra tuvo sus demoras y según la prensa local hubo fuertes incrementos en la inversión a lo largo del tiempo respecto a lo programado originalmente.

Asimismo, más allá que fue diseñado como terminal multipropósito, cuenta con un muelle con tres gantrys, y el desafío será fuerte para manejar ocho servicios de contenedores a la semana, y responder a la logística del banano que no puede tener cortes. La apuesta esta hecha.



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

APM Terminals ya opera en Balboa

APM Terminals anunció el inicio de la fase de estabilización de las operaciones en el puerto de Balboa (Pacífico) en Panamá.

En un comunicado, informó que durante dicha fase, la prioridad es asegurar la continuidad del hub logístico mientras se instala un nuevo sistema operativo para retomar el movimiento de contenedores en la terminal de Balboa con el menor impacto posible.

"En esta fase inicial de estabilización, nuestra responsabilidad es garantizar que Panamá mantenga la continuidad y la confiabilidad de su hub logístico. Así como proteger la carga y la seguridad de las personas. Es un proceso en el que tenemos que trabajar con rapidez y precisión para que el puerto pueda retomar su actividad de manera progresiva, una vez concluya la instalación del sistema, entre otras tareas operativas, de auditoría, capacitación y verificación, que nuestro equipo realizará en el puerto de Balboa desde ahora. Somos conscientes del desafío que hemos asumido como empresa en este proceso inédito, pero, estamos plenamente comprometidos con

Panamá y trabajaremos de cerca con nuestros clientes, autoridades y colaboradores para asegurar que tengan la información detallada de los avances de esta fase de estabilización", señaló Marliz Bermudez, CEO de APM Terminals Panamá.

En el comunicado de la empresa se señalan los puntos clave de la Fase de Estabilización:

- Estabilidad laboral: incorporación de los colaboradores mediante el proceso de sustitución patronal. El personal experto será la pieza clave para la continuidad segura y ordenada de las operaciones.
- Continuidad operativa: diseño y puesta en marcha de nuevos protocolos de contingencia para minimizar el impacto en la entrega y recepción de los contenedores, así como la capacitación del personal con el nuevo sistema operativo.
- Atención a clientes: canales directos para líneas navieras, clientes, proveedores y transportistas, con información técnica y actualizaciones operativas para que conozcan la información de su carga.
- Migración de sistema: transición al sis-



tema operativo Navis N4, utilizado en una parte relevante de terminales a nivel global. Durante este proceso se regulará el movimiento de contenedores en la terminal y brindando actualizaciones constantes a los clientes.

- Diagnóstico de activos: inventario y evaluación de grúas, equipos y sistemas para identificar los problemas existentes en la terminal, y definir el plan de operación, mantenimiento y adecuaciones de corto plazo.
- Auditoría: de procesos, protocolos, maquinarias, contratos, acuerdos y demás información sobre la operación de la terminal para revisión y optimización.



Centro de Navegación
ARGENTINA

Actividad

Como operador temporal del Puerto de Balboa, APM Terminals, anunció que esta semana retomó la recepción de contenedores de exportación y vacíos por garita. Sin embargo, todavía no se está realizando la entrega de contenedores de importación.

Mediante un comunicado, la

compañía aseguró que todos los contenedores refrigerados con mercancía perecedera permanecen conectados a energía eléctrica y bajo monitoreo constante, garantizando la conservación de la carga.

El comunicado también señala que, bajo la supervisión de la Autoridad Marítima de Panamá (AMP), continúa el proceso de

inventario y auditoría de todos los activos portuarios. Según la empresa, este diagnóstico permitirá garantizar que cada equipo cumpla con los estándares necesarios para mantener una operación estable.

También indicó que el plan de estabilización de las operaciones en Balboa avanza conforme al cronograma establecido;

y agregó que la capacitación del personal para el nuevo sistema operativo del puerto avanza de forma satisfactoria, con el objetivo de asegurar una transición fluida y eficiente en el manejo de datos y carga que dicho sistema forma parte de los compromisos establecidos en el contrato suscrito entre la empresa y el Estado panameño.

Presentan Feria de Cantón

La Cámara del Asia, el Comité Organizador de la Feria de Cantón, ICBC junto con Fundación ICBC, invitan a participar del seminario de presentación de la Feria de Cantón, en su edición 139.

El encuentro de presentación se realiza el 4 de marzo a las 9 hs. en modalidad híbrida.

La actividad tiene cupos limitados.

Para inscribirse: <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSebRPVvxgSUYODapw8cky0m1UiVh86a4kld7SmWkigtXts-kUw/viewform>

Recordamos que la Feria de Importación y Exportación de China, comúnmente conocida como Feria de Cantón, representa uno de los eventos más grandes del calendario

comercial mundial. Desde 1957, cuando tuvo lugar su primera edición en Guangzhou China, esta feria se ha expandido en una enorme plataforma tanto para las importaciones como para las exportaciones de todas las industrias, con productos de numerosos sectores cada primavera y otoño respectivamente.

Es co-organizada por el Ministerio de Comercio de la República Popular China (PRC), así como por el Gobierno Popular de la Provincia de Guangdong; junto al apoyo del Centro de Comercio Exterior de China; y la planificación del Centro de Comercio Exterior de China.

La feria tiene tres fases dependiendo de los



productos, la primera entre Abril 15- 19, Electrónica, Fabricación, Vehículos; Luz y electricidad y Hardware, la segunda del 23- 27 Houseware, Regalo & Decoración y Construcción y mobiliario; y la tercera entre 1 y 5 de mayo con Juguetes, Moda, Textiles para hogar, Papelería, Salud y Recreación.



TecPlata

ARGENTINA AN ICTSI GROUP COMPANY

Tu puerto amigo

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

Contactános

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

Puerto Dock Sud activa el muelle público con carga de proyecto

El Consorcio de Gestión del Puerto de Dock Sud, anunció que alcanzó un nuevo hito técnico en su muelle público, al concretar la operación del buque de mayores dimensiones físicas recibido hasta la fecha en dicho amarradero: el CSPC SKYLINE, operado por Cosco Shipping Lines. El buque, con bandera de Liberia y construido el año pasado, es un multipropósito con 225 metros de eslora y una manga de 36 metros.

En la operación se descargaron más de 638 toneladas de distintos materiales, entre los que se destacan dos transformadores de energía de más de 114 toneladas cada uno. El Consorcio señala que la exitosa operación de este buque “reafirma que la infraestructura del Muelle Público está preparada para responder a las exigencias actuales de la logística, consolidando al Puerto de Dock Sud como un eslabón confiable y competitivo para el desarrollo productivo y el comercio exterior de nuestro país. La concreción de este hito operativo es un

testimonio de la capacidad logística que hemos consolidado”, afirmó la presidenta del Consorcio de Gestión de Puerto Dock Sud, Mónica Litza.

Además destacó que esta capacidad operativa, adquiere además un valor estratégico central al permitir el ingreso de infraestructura clave para YPF Luz, destinada al Parque Solar El Quemado en Mendoza.

“Demostramos, una vez más, que el Puerto de Dock Sud es un actor indispensable para el desarrollo productivo de toda la Argentina”, cerró Litza.



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

Las reacciones violentas por la captura del "narco" más buscado

El black-out de la cadena de suministro mexicana, en una semana inédita

La captura y el abatimiento de Nemesio Oseguera Cervantes, alias “El Mencho”, provocaron una disrupción en la red logística mexicana, con bloqueos carreteros, incendios de unidades y cierres preventivos que afectaron el flujo del autotransporte, la paquetería y la distribución de mercancías.

Según Info Transportes, reportes del sector, indicaron que el 22 de febrero los grupos armados atacaron unidades de carga y pasaje en al menos 20 estados, entre ellos Jalisco, Michoacán, Colima, Veracruz, Puebla y el Estado de México, lo que obligó a empresas y operadores a activar protocolos de seguridad.

Ante el entorno de riesgo, diversas asociaciones recomendaron a los transportistas resguardarse o pausar operaciones al menos el primer día posterior a los ataques, en corredores estratégicos del país.

Aunque el Gobierno Federal informó que mantiene control operativo en las principales vías y que varios bloqueos han sido liberados, persistían un par de días después tramos con circulación intermitente y congestión derivada de maniobras de reapertura y despliegues de seguridad, de acuerdo con alertas de inteligencia logística.

Corredores bajo vigilancia

El análisis de Overhaul identificó impactos en ejes estratégicos como Guadalajara–Tepic (MEX-15D), Guadalajara–Colima (MEX-80/MEX-54), México–Querétaro (MEX-57D) y México–Puebla (MEX-150D).

Entre los riesgos de corto plazo (24–72 horas), el monitoreo anticipaba posibles bloqueos intermitentes, presión sobre

cadena just-in-time, retrasos hacia puertos del Pacífico y Golfo, así como incrementos de costos logísticos por desvíos y tiempos muertos.

La carga que se mueve, lo hace bajo verificación constante de rutas y con la seguridad operativa como variable crítica para la continuidad del sistema logístico nacional.

Autotransporte de carga: liberación gradual y bajo evaluación

En carga terrestre, la reactivación también avanzaba por regiones, pues empresas del sector comenzaron a liberar operaciones de forma escalonada tras evaluar carreteras, condiciones de tránsito y reportes de seguridad.

De acuerdo con la Guardia Nacional Carreteras, en los primeros días se mantenía coordinación con servicios de emergencia para liberar vías, mientras los transportistas carreteros tomaron distintos caminos, algunos paran parcialmente ciertas rutas y contacto con puertos donde la actividad está más vigilada.

En cuanto a las entidades del sector, la Asociación Nacional del Transporte Privado (ANTP) advirtió que los bloqueos registrados tras el operativo federal interrumpieron la logística de distribución y abasto en las regiones afectadas y podrían derivar en desabasto temporal. Asimismo, recomendó privilegiar la seguridad del personal, reforzar protocolos institucionales, atender únicamente información oficial, coordinarse con autoridades y definir rutas alternas.

La Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (CANACAR) expresó preocupación por los hechos violentos en carreteras y recomendó a los operadores resguardarse en



zonas seguras hasta contar con condiciones adecuadas de circulación.

Entre pausas y accesos a aduanas

Entre las aduanas afectadas, el puerto de Coatzacoalcos fue colocado en nivel 2 de seguridad tras el incendio de tráileres en la zona aduanera y en áreas vinculadas a instalaciones de Pemex, lo que activó protocolos de vigilancia reforzada.

Además, la Aduana de Manzanillo suspendió operaciones, lo que detuvo el despacho de mercancías hacia carretera, ferrocarril y otros modos de transporte desde el principal nodo comercial del Pacífico, dejando sin liberación la carga y frenó la salida de unidades programadas.

Aunque los buques y terminales continuaron maniobras intramuros, la falta de despacho convirtió la operación en almacenamiento temporal, manteniendo la mercancía dentro del recinto mientras transportistas y agentes aduanales permanecían en espera. El efecto también alcanzó a la Aduana de Lázaro Cárdenas, donde la suspensión administrativa ralentizó procesos y redujo alternativas logísticas en el Pacífico, a la espera de la normalización operativa por parte de la autoridad.

En cuanto al puerto de Manzanillo, congeló parcialmente sus actividades económicas esenciales, sin que al día siguiente del lamentable suceso se registrara ningún despacho de carga.

Los buques continuaron maniobras y las grúas siguieron moviendo contenedores y carga en las distintas terminales, pero la interrupción administrativa convirtió la actividad portuaria en almacenamiento temporal, porque las mercancías quedaron

dentro del recinto, mientras transportistas y agentes aduanales esperaban viajes programados.

Las actividades también se suspendieron luego de una circular publicada por la ASIPONA Manzanillo, que declaró un cierre parcial del recinto y llevó a múltiples operadores a limitar actividades de forma preventiva ante el riesgo de nuevas reacciones del Cártel Jalisco Nueva Generación. Por otro lado, el cierre también alcanzó a

la Aduana del SAT en el vecino puerto de Lázaro Cárdenas, en Michoacán, un estado costero del Pacífico que ha sido región controlada por el CJNG, ampliando la fricción regional.

Enero por enero el mismo movimiento en puertos mexicanos

El movimiento total de carga en los puertos mexicanos en enero, registró un total de 19.212.218 toneladas, equivalente a un imperceptible disminución del 0.1% respecto al mismo periodo de 2025.

El deslizamiento estuvo impulsado, principalmente, por la menor contracción en las operaciones de comercio exterior,

de acuerdo con la Secretaría de Marina (Semar).

Las importaciones sumaron 9.803.314 toneladas, lo que representa un descenso del 3.8%, mientras que las exportaciones alcanzaron 5.036.109, con un retroceso anual del 21.6%, reflejando un entorno económico externo menos favorable y una moderación

en la demanda internacional.

El movimiento de contenedores creció un 8.8%, al alcanzar los 797.906 TEU.

Si bien el incremento es superior al registrado en el mismo periodo de 2025, cuando el alza fue de 0.7%, el resultado representa un respiro frente a la tendencia general a la baja en la actividad portuaria.

Manzanillo y el mes más alto de su historia en contenedores

El Puerto de Manzanillo alcanzó, en el primer mes del año, el movimiento de contenedores más alto de su historia, con un acumulado superior a 354 mil TEUs. Esta cifra representó un incremento anual de casi 8%.

Así se señala en el informe estadístico mensual de la Administración del Sistema Portuario Nacional (Asipona) de Manzanillo de la Secretaría de Marina, el cual indica que la carga contenerizada representó 74% del total movido en las diferentes terminales del puerto más importante de México. Destaca el incremento de 21% en las exportaciones, con 164 mil TEUs.

Asimismo, en el movimiento de contenedores, se dio un aumento superior a 9%, con más de 202.000.

Asipona precisa que, en enero, las cinco principales líneas navieras en el transporte de contenedores en Manzanillo fueron

One, Hapag-Lloyd, MSC, Maersk y CMA CGM.

Por otro lado, el movimiento de carga total de productos aumentó 8.5%, con 2.487.000 toneladas, crecimiento que se presentó de manera generalizada en todas las modalidades de operación: importación, exportación, transbordo y cabotaje.

De manera específica, la carga de granel mineral, incluyendo mercancías como pellet de hierro, concentrado de cobre y urea, significó 15% del total, con un aumento de 40% respecto al mismo mes de 2025, en tanto la de granel agrícola, con productos como poroto de soja, semi-



lla de avena y cebada, absorbió 7%, con un notorio incremento de 231% en los últimos 12 meses. A su vez, la carga general, principalmente de maquinaria, tractocamiones y carga proyecto, implicó 4% del conjunto de la carga comercial.

Para DHL Global Forwarding, Brasil es el motor de la eficiencia logística en el Hemisferio Sur

DHL Global Forwarding, anunció una nueva estrategia logística regional, con la implementación de un modelo de hubs en Brasil; al utilizar los aeropuertos Guarulhos (GRU) y Aeropuerto Internacional de Viracopos (VCP) como gateways estratégicos. De esta forma, dice en un comunicado, la compañía refuerza el papel de Brasil como centro de distribución de cargas entre Asia, Europa y Américas.

La iniciativa proyecta un crecimiento de hasta un 30% en el volumen de cargas consolidadas hasta finales de 2026 con foco en la inteligencia de red.

Esto significa que la compañía ampliará el uso de la ya extensa conectividad brasileña para abastecer mercados en América Latina con mayor agilidad. El modelo ya demues-

tra ganancias de eficiencia, con metas de optimización operativa que van del 10 al 30%, dice la empresa.

Históricamente, cargas provenientes de Asia o Europa con destino a países del Cono Sur solían enviarse vía Miami, desde

donde eran redistribuidas. El nuevo modelo invierte esa lógica.

“Brasil está listo para ser el protagonista logístico de la región y asumir un papel cada vez más prominente en el escenario logístico global. Tenemos la infraestruc-



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

tura para operaciones complejas y una ubicación que nos permite ofrecer tiempos de tránsito competitivos con los grandes gateways globales”, afirmó Eric Brenner, CEO de DHL Global Forwarding para Brasil.

Los aeropuertos tendrán roles complementarios en la estrategia desarrollada por DHL Global Forwarding.

Dice la compañía que Guarulhos ofrece mayor frecuencia de vuelos para conexiones rápidas, mientras que Viracopos absorbe demandas de cargas más grandes con la misma agilidad de conexión. El foco está puesto en el transporte de carga general y seca, atendiendo industrias que requieren rigor técnico y velocidad, como Tecnología, Automotriz, Ingeniería y Manufactura y Oil & Gas, segmentos que tienden a capturar las mayores ganancias de eficiencia y competitividad con el nuevo modelo de consolidación regional, añade.

La empresa agrega que al mantener la carga dentro de la zona aduanera, a diferencia de

lo que ocurre en otros gateways globales, DHL reduce drásticamente la manipulación y los riesgos asociados, factores críticos para mercaderías de alto valor agregado. La operación se vuelve más ágil y digital con soluciones que permiten gestionar el tránsito internacional de forma segura y estandarizada, enfatiza.

Para el mercado, el principal atractivo es la competitividad tarifaria. *“Brasil tiene una frecuencia aérea superior a 600 vuelos internacionales mensuales, lo que nos permite optimizar rutas”,* explica André Maluf, director de Producto Aéreo de la compañía. Esta dinámica amplía la escala de la operación y sostiene el potencial de crecimiento. *“En los últimos años, Brasil ha registrado superávit en valores de mercaderías, con exportaciones superando importaciones. Esta revisión del modelo de operación logística es una forma inteligente de aprovechar esta red aérea y ofrecer una alternativa logística robusta para la región, que muchas veces depende en exceso de*

vuelos de pasajeros con capacidad limitada”, agrega Maluf.

Añade la compañía, que la agilidad del Hub está impulsada por los avances en los sistemas digitales aduaneros, que posibilitaron procesos totalmente digitales y estandarizados. Además del beneficio financiero, la estrategia contribuye a las metas de sostenibilidad de DHL de alcanzar emisiones cero para 2050, al optimizar rutas y maximizar la ocupación de aeronaves que ya estarían en operación.



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

Desarrollo a largo plazo de los puertos chilenos

Las propuestas de CAMPORT para un sistema portuario superador

Hace unas semanas, con la participación de representantes del mundo público y privado, gremios, académicos y actores del comercio exterior, la Cámara Marítima y Portuaria de Chile (Camport) realizó el lanzamiento de “99 Propuestas para la Competitividad Marítimo Portuaria”, documento que aborda los principales desafíos del sistema logístico de dicho país, desde una perspectiva técnica y de largo plazo.

Las propuestas, desarrolladas por Campport con sus empresas socias, recoge la experiencia acumulada por décadas en sector marítimo-portuario chileno y propone un conjunto de acciones orientadas a fortalecer su desarrollo de largo plazo en ámbitos como institucionalidad, concesiones portuarias, eficiencia operativa, conectividad logística, normativa laboral, sostenibilidad e innovación.

El presidente de Campport, Daniel Fernández Koprich, señaló que “*el documento recoge el conocimiento técnico de quienes operan el sistema día a día, y sobre esa base definir propuestas concretas que permitan una discusión ilustrada sobre las políticas públicas atingentes al sector. Su objetivo es aportar evidencia para que la toma de decisiones fortalezca la posición de Chile en los mercados globales, mediante la coordinación institucional y la planificación de largo plazo*”.

Señala la Cámara, que el documento se presenta en un contexto marcado por cambios geopolíticos, mayores exigencias en sostenibilidad, transformación tecnológica y nuevos desafíos para el comercio exterior, los que exigen una respuesta coordinada para sostener la competitividad



del país y el bienestar de los consumidores finales de bienes y servicios y de quienes trabajan en sectores productivos ligados a la exportación.

El trabajo fue presentado un tiempo después al propio gobierno chileno.

Algunos analistas señalan que uno de los ejes centrales del documento es la Tarifa de Uso de Puertos (TUP). Campport propone elaborar y dictar un reglamento específico que establezca una metodología racional y estandarizada de cálculo para las empresas portuarias estatales, diferenciando claramente los costos asociados a obras de abrigo de aquellos vinculados a la administración general.

Además, la entidad plante transparentar la recaudación, incorporando en las memorias anuales los montos percibidos por TUP y el destino de esos fondos.

Otro bloque de propuestas apunta a reducir las zonas grises en torno a cierres y restricciones operacionales. Campport advierte que decisiones sin respaldo técnico uniforme pueden afectar la continuidad logística y generar pérdidas económicas significativas. En ese sentido, el documento recomienda

implementar un plan de inversiones en instrumentación en los diez puertos estatales, incorporando equipos que permitan medir variables como viento, corrientes y altura de ola. Se busca que las restricciones operativas cuenten con criterios objetivos y verificables, reduciendo la discrecionalidad. A la vez, se propone exigir registros digitales comunes, estandarizados y accesibles, que consoliden información clave sobre cierres por fenómenos climáticos, afectaciones a naves y eventos operativos relevantes. Campport también incorpora una agenda explícita de seguridad, con un llamado urgente a construir un diagnóstico compartido sobre el riesgo de penetración del crimen organizado en la actividad marítima y portuaria. El planteo busca alinear información especializada y orientar de forma más eficiente los recursos de control. Entre las propuestas, se destaca la necesidad de robustecer normativas y atribuciones, tipificando como delitos graves los actos de criminalidad organizada que ocurran dentro de recintos portuarios o que afecten de manera crítica la actividad. Asimismo, se plantea aumentar los recursos financieros

y humanos de las agencias vinculadas al sector. El documento también promueve la incorporación de tecnologías avanzadas de vigilancia y control, desde escáneres de alta

precisión hasta herramientas de analítica de datos e inteligencia artificial para la detección temprana de anomalías, un punto clave para reforzar la trazabilidad de las cargas agroalimentarias.

Lo que las 99 propuestas de CAMPORT nos están diciendo (aunque no lo digan explícitamente)

Una lectura integrada de los principales informes sectoriales y de las 99 propuestas de CAMPORT -Cámara Portuaria de Chile- revela que el desafío del sistema marítimo-portuario no es solo operativo, sino estructural: la brecha entre la escala global del mercado y la arquitectura institucional con la que intentamos gobernarlo.

Durante más de una década, distintos informes, comisiones y propuestas sectoriales han venido señalando, con distintos énfasis pero con una sorprendente consistencia, que el sistema marítimo-portuario enfrenta desafíos que no se resuelven únicamente con inversión o ajustes operativos. La discusión ha pasado por la conectividad, por la relación puerto-ciudad, por la digitalización, por las concesiones, por la planificación de largo plazo y por la institucionalidad. Sin embargo, el trasfondo del diagnóstico ha permanecido notablemente estable: la necesidad de mayor coordinación, mayor coherencia y mayor visión sistémica.

En 2015, el documento “Desafíos de la Conectividad para el Comercio Exterior” ya advertía que el sistema logístico-portuario debía entenderse como un proceso complejo de múltiples actores, donde los enfoques parciales ocultaban la necesidad de integralidad y foco en el usuario final. Allí se identificaban brechas estructurales y se señalaba que muchos de los problemas respondían a déficits de coordinación y a debilidades en el entorno institucional. La

conclusión era clara: no se trataba solo de eficiencia operativa, sino de gobernanza. Ese mismo año, la Comisión Estrategia 2030 de Puertos y su Logística planteó desafíos estratégicos que incluían superar la dispersión institucional, fortalecer la institucionalidad y avanzar hacia una conducción más integrada del sistema. La preocupación ya no era únicamente por infraestructura o productividad, sino por la capacidad del Estado y del sector para actuar con coherencia estratégica.

En 2016, la reflexión se profundiza aún más. Se reconoce que el modelo institucional había cumplido un rol histórico relevante, atrayendo inversión y gestión privada, pero que su diseño comenzaba a mostrar límites frente a los nuevos desafíos. Se habla de perspectiva sistémica, de integrar procesos más allá del recinto portuario, de retomar la planificación estratégica de inversiones. La señal es sutil, pero contundente: la estructura vigente empieza a tensionarse frente a la complejidad creciente del entorno.

Por Octavio Doerr

Port Research & Consulting - Port policy and Governance



En los años siguientes, los informes sobre concesiones, capacidades portuarias, situación laboral y competitividad vuelven una y otra vez sobre temas similares: coordinación, planificación de largo plazo, alineamiento estratégico, integración territorial, adaptación a la concentración naviera y a la escala creciente de los buques. Cambian los fenómenos, se agregan nuevas variables —digitalización, sostenibilidad, presión social—, pero el núcleo del diagnóstico se mantiene.

En ese contexto se inscribe el documento “99 Propuestas para la Competitividad Marítimo-Portuaria” elaborado por CAMPORT. Es, sin duda, uno de los esfuerzos sectoriales más completos de los últimos años. No es un texto declarativo ni ideológico; es técnico, detallado y profundamente conectado con la realidad operativa del sistema. Recorre materias que van desde la coordinación institucional hasta la digitalización, desde la modernización regulatoria hasta la integración logística y territorial.

Es, en esencia, una mirada desde dentro. Pero cuando uno deja de leerlo como una enumeración de medidas y comienza a observarlo como un conjunto, algo empieza a revelarse. No de manera explícita, no como una tesis formulada, sino como un patrón que se repite entre sus páginas. Aparece la necesidad de mayor coordinación entre instituciones. Aparece la urgencia de políticas de largo plazo. Aparece la integración puerto-ciudad, la planificación logística sistémica, la interoperabilidad digital, la revisión del régimen concesional, la necesidad de posicionamiento frente a actores globales cada vez más concentrados. Cada propuesta parece razonable por sí sola. Cada una atiende un problema concreto. Sin embargo, vistas en conjunto, todas parecen orbitar alrededor de una misma inquietud. La inquietud no es operativa. Es estructural. Lo que el documento deja entrever es que el sistema reconoce brechas que no son simplemente fallas puntuales, sino desalineaciones más profundas entre la escala real del mercado marítimo-portuario y la arquitectura institucional con la que intentamos gobernarlo. Las navieras ya no compiten puerto contra puerto; operan como redes globales integradas. Los operadores logísticos toman decisiones a escala regional o continental. Los corredores de comercio se estructuran como plataformas multinacionales. Sin embargo, nuestra gobernanza continúa organizada en unidades individuales, con competencias sectoriales fragmentadas y concesiones diseñadas bajo una lógica predominantemente microeconómica.

Las 99 propuestas buscan mejorar el funcionamiento del modelo actual. Y son necesarias. Pero al hacerlo, también dejan ver algo más profundo: que el modelo exige una evolución. Cuando múltiples propuestas coinciden en la necesidad de coordinación permanente, planificación integrada, articulación territorial y conducción estratégica

de red, lo que emerge no es solo una agenda de modernización administrativa. Es la evidencia de que la arquitectura institucional existente comienza a quedar estrecha frente a la magnitud del desafío.

No se trata de cuestionar el esfuerzo. Al contrario, se trata de reconocer su valor. El documento cumple una función clave: sistematiza las brechas percibidas por el propio sector. Y precisamente por eso resulta tan revelador. Porque cuando el propio ecosistema formula reiteradamente la necesidad de integración, alineamiento y visión sistémica, lo que está diciendo —aunque no lo declare abiertamente— es que el problema no está únicamente en los procesos, sino en la estructura que los contiene.

Tal vez la pregunta no sea solo qué medidas debemos adoptar para mejorar la competitividad. Tal vez la pregunta sea si contamos con la arquitectura institucional adecuada para ejecutarlas de manera coherente, permanente y estratégica en el tiempo. La competitividad portuaria del siglo XXI ya no depende exclusivamente de la eficiencia del muelle, sino de la gobernanza de la red completa en la que ese muelle está inserto. Leídas de esa forma, las 99 propuestas no solo constituyen un plan de acción sectorial. Constituyen la confirmación de un diagnóstico que el propio sector viene formulando hace años. Y cuando un diagnóstico se repite durante más de una década, ya no estamos frente a un problema de falta de estudios ni de falta de propuestas. Estamos frente a una decisión pendiente.

Hoy, en un momento de cambio de administración, la pregunta adquiere una dimensión distinta. No se trata solo de administrar el



modelo vigente con mayor eficiencia. Se trata de evaluar si ese modelo está preparado para la escala, la complejidad y la velocidad del entorno actual.

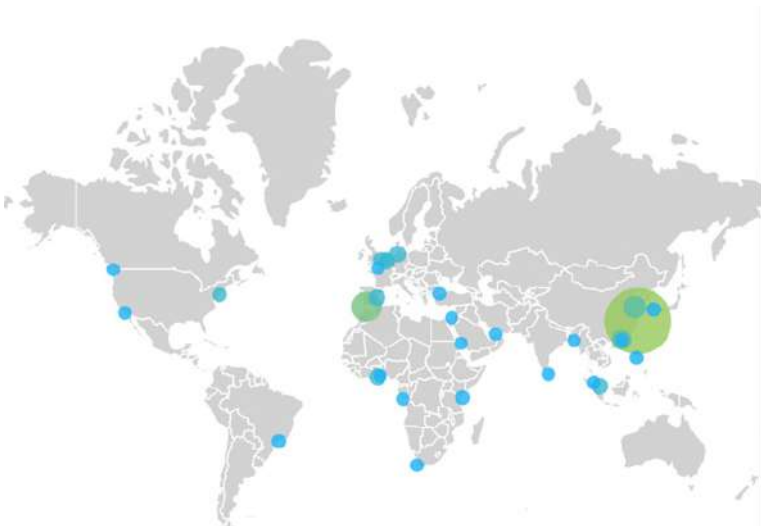
Las nuevas autoridades tienen una oportunidad poco frecuente: no solo implementar mejoras, sino definir la arquitectura con la que el sistema competirá en la próxima década. Porque si el mercado opera como red y el Estado sigue organizándose como suma de partes, la brecha no se cerrará con más coordinación informal ni con nuevos comités. Se cerrará cuando la estructura esté alineada con la escala del desafío.

El debate que viene no es técnico. Es institucional. Y postergarlo sería, quizás, el mayor costo competitivo de los próximos años.

Datos en gráficos según Analytica:

Congestión portuaria, algunos puntos destacados, las zonas más complicadas y las flotas

Global Containership Port Congestion as of 13 de feb de 2026 (All Hotspots)



Global Containership Fleet Snapshot as of 13 de feb de 2026



El riesgo de conflicto en el estrecho de Ormuz pega en el shipping. Ahora más

El riesgo de que se cumpla la amenaza de ataques de EE.UU. sobre Irán, y el anuncio de este país de un cierre temporal del Estrecho de Ormuz, para realizar unos ejercicios de práctica naval, de por sí, más allá de implicar un riesgo global, entre otras cosas, vuelve a poner en jaque al tráfico marítimo y particularmente el manejo de los seguros para los armadores.

Los especialistas recuerdan que esta región, sigue siendo el cuello de botella marítimo más sensible del mundo. Allí se transporta aproximadamente una quinta parte del consumo mundial de líquidos de petróleo, alrededor de 20 millones de barriles por día, a través de estrechas vías de tráfico de tan solo unos tres kilómetros de ancho, dentro de una vía fluvial de aproximadamente 34 kilómetros de ancho en su punto más estrecho.

Si bien el alcance de la interrupción lanzada por el gobierno iraní seguía siendo incierto, o podría ser una puesta en escena; el anuncio por sí solo despertó una renovada aten-

ción en los sectores energético y marítimo. A pesar de la retórica recurrente de Teherán sobre la capacidad de cerrar Ormuz, un bloqueo sostenido sigue siendo improbable a corto plazo, dice Paul Morgan del portal gCaptain.

Señala que el estrecho no es simplemente una vía fluvial iraní; Se trata de una ruta de tránsito internacional fronteriza con Irán y Omán, y cualquier intento de cerrarla por completo podría provocar una respuesta internacional abrumadora, además de obstruir las propias rutas de exportación de Irán.

En cambio, los analistas afirman que Irán sigue recurriendo a interrupciones calibradas, ejercicios, advertencias y restricciones temporales para recordar a los mercados globales su influencia sin desencadenar una reacción militar decisiva.

La historia ofrece precedentes, dice Morgan. Durante la "Guerra de los Petroleros" entre Irán e Irak en la década de 1980, las minas y los ataques hicieron que partes del Golfo fueran prácticamente intransitables

en ocasiones, pero en las últimas décadas, Irán generalmente no ha llegado a un cierre prolongado, incluso en períodos de confrontación aguda.

Unas pocas horas de navegación restringida pueden no detener los flujos, pero intensifican el escrutinio de las aseguradoras, aumentan la posibilidad de primas más altas y animan a los fletadores a reevaluar el riesgo de la ruta.

“En términos operativos, la geografía de Ormuz amplifica esa sensibilidad. Si bien el estrecho en sí se extiende por más de 30 kilómetros en su punto más angosto, los buques siguen rutas estrictamente definidas que reducen el tráfico a corredores predecibles. Cualquier actividad militar en o cerca de esas rutas, introduce un elemento de imprevisibilidad que los armadores no pueden ignorar. Ormuz rara vez se cierra por completo, pero no tiene por qué hacerlo. Incluso una interrupción breve puede repercutir en los mercados de transporte de mercancías y la planificación estratégica, demostrando una vez más que el corredor petrolero más vital del mundo sigue siendo tanto un instrumento político como una autopista marítima”, cierra.



NDS
we know how.

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

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

El tráfico en el Ártico crece al ritmo de los petroleros

El tráfico marítimo en el Ártico alcanzó un nuevo hito en 2025, con la operación de 1.812 buques dentro del área del Código Polar, según nuevos datos publicados por el Grupo de Trabajo del Consejo Ártico sobre la Protección del Medio Marino Ártico (PAME). Las cifras representan un aumento del 40% con respecto a 2013, cuando PAME comenzó a rastrear el tráfico a través de su sistema de Datos de Tráfico de Buques Árticos (ASTD).

Este crecimiento subraya la rapidez con la que el Ártico se está transformando en una activa zona marítima comercial. Si bien los primeros viajes comerciales modernos a lo largo de la Ruta Marítima del Norte de Rusia comenzaron en 2009, la actividad marítima se ha acelerado junto con la expansión de las operaciones de petróleo, gas, minería y pesca.

Los datos de PAME muestran no solo un aumento de buques, sino también más actividad por barco.

La distancia total de navegación en el Ártico aumentó un 95%, de 6,1 millones de millas náuticas en 2013 a 11,9 millones en 2025. Los buques realizan cada vez más viajes por año, especialmente a lo largo de la costa ártica rusa y en las cadenas de suministro mineras. Aunque el tráfico sigue siendo altamente estacional ya que el transporte marítimo alcanza su pico entre agosto y octubre, cuando el hielo marino llega a su mínimo. Sólo en septiembre de 2025, PAME registró 1.060 buques



que entraron en el Ártico, lo que representa el 58% del tráfico total.

Los buques pesqueros siguen dominando la actividad en el Ártico, entrando principalmente desde el mar de Bering y el mar de Barents. Los buques de carga general constituyen la segunda categoría, transportando suministros a comunidades remotas o materiales para proyectos industriales como Vostok Oil y Arctic LNG 2, que requirieron millones de toneladas de materiales de construcción desde que comenzaron sus obras en 2022. La categoría de mayor crecimiento ha sido la de los petroleros de crudo, cuyo número se ha cuadruplicado en los últimos 12 años, incluyendo en ocasiones buques

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



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

sin clasificación para protección al hielo, lo que genera preocupación entre los grupos ambientalistas.

El transporte marítimo de GNL también se ha expandido drásticamente. Antes de finales de 2017, no se registraba tráfico de GNL en las aguas árticas rusas. En 2025, 40 buques metaneros distintos operaban en la zona del Código Polar, muchos de ellos apoyando proyectos como Yamal LNG, cuyos buques rompehielos especializados ahora transportan gas durante todo el año a Europa y Asia.

Hjalti Hreinsson, subsecretario de PAME y administrador del sistema ASTD, afirmó que la extracción de recursos naturales sigue siendo el principal impulsor. *"En comparación con otras regiones marinas, el Ártico todavía cuenta con relativamente pocos buques, por lo que incluso unos pocos grandes proyectos industriales pueden cambiar significativamente las estadísticas",* señaló.

Un ejemplo es la mina Mary River de Canadá, que inició su producción en 2015 en uno de los yacimientos de mineral de hierro más ricos del mundo. Desde entonces, el tráfico de graneles hacia la bahía de Baffin se ha multiplicado por mucho, con buques que superan los 130.000 millas náuticas solo en 2025, transportando mineral y suministros.

De todos modos, a pesar del crecimiento general, el tráfico a lo largo de la Ruta Marítima del Norte de Rusia se ha estancado recientemente, ya que las sanciones occidentales complican la financiación, la construcción naval y los seguros para los proyectos energéticos rusos.



Los retrasos en la construcción y el acceso restringido a buques especializados han ralentizado algunas expansiones planificadas, limitando el crecimiento en la cuenca ártica rusa, incluso con el aumento de la actividad ártica global.

***“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



Las movidas de Trump

ICS y las tasas a los buques construidos fuera de EE.UU

La Cámara Internacional del Shipping (ICS) mostró un apoyo cauteloso al Plan de Acción Marítima de la Casa Blanca, que propone reconstruir la industria naval de EE.UU. financiada con una tasa portuaria a buques construidos en el exterior que podría recaudar 1.5 mil millones en la próxima década. Es en este punto, el financiero, es donde la ICS se opone al Plan. Si bien el número parece escuálido, -tasas de 1 y 25 centavos por kilo de carga importada- para la organización con sede en Londres, el acumulado implicaría costos significativos al transporte marítimo y podrían perturbar los flujos comerciales globales.

“ICS aboga firmemente por que el transporte marítimo pueda circular con libertad, eficiencia y sin barreras innecesarias. La naturaleza global del transporte marítimo requiere soluciones políticas cuidadosamente coordinadas que eviten consecuencias imprevistas para las cadenas de suministro y la estabilidad económica”, señaló la entidad del shipping.

El Plan de Acción Marítima, presentado recientemente, implementa una orden ejecutiva firmada por el presidente Trump en abril de 2025, que declara la construcción naval estadounidense como de una vulnerabilidad estratégica. El plan establece una amplia estrategia industrial destinada a restaurar la capacidad de los astilleros nacionales y reconstruir la flota de bandera estadounidense mediante adquisiciones pluri- anuales, la ampliación de las herramientas de financiación, las Zonas de Prosperidad Marítima y la creación de un Fondo Fiduciario de Seguridad Marítima. Según la Casa Blanca, menos del uno por

ciento de los buques comerciales mundiales se construyen en Estados Unidos, mientras que competidores estratégicos dominan el mercado con costos de producción mucho más bajos. Para ayudar a cerrar esta brecha, el plan propone aplicar tarifas portuarias a todos los buques comerciales construidos en el extranjero que atraquen en puertos estadounidenses, y destinar los fondos al nuevo fondo fiduciario.

Recordamos que en noviembre pasado, la Casa Blanca suspendió por un año las tarifas portuarias de la Sección 301 aplicadas a los buques vinculados a China, tras solo tres semanas de vigencia, como parte de un acuerdo comercial más amplio entre el presidente Trump y el presidente chino Xi Jinping. Esta suspensión, tenía como objetivo permitir que las negociaciones continuaran mientras EE.UU. coordinaba con Corea del Sur y Japón la cooperación en construcción naval. Cuando se suspendieron esas tarifas anteriores, la ICS dio la bienvenida a la medida; pero ahora, el Plan propone ampliar tarifas similares a buques de todos los países. En ese contexto, la ICS, afirmó mantener su compromiso de trabajar con la administración estadounidense y sus socios.



**¡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

Venden Great Lakes, un histórico del dragado

Saltchuk Resources, Inc., con sede en Seattle, acordó adquirir Great Lakes Dredge & Dock Corporation, la tradicional y mayor contratista de dragado de Estados Unidos, con sede en Houston que cotiza en el Nasdaq, en una operación íntegramente en efectivo valorada en 1.500 millones de dólares.

“Esta transacción ofrece un valor inmediato y seguro con una prima sobre nuestra valoración más alta”, declaró el presidente de Great Lakes, Lawrence R. Dickerson. La adquisición supone otra importante expansión para Saltchuk, que completó la compra de Overseas Shipholding Group por 950 millones de dólares en julio de 2024. Saltchuk, es empresa familiar privada con ingresos anuales de aproximadamente 5600 millones de dólares y emplea a aproximadamente 8800 personas en sus negocios de transporte de mercancías, servicios marítimos y distribución de energía. Otras marcas importantes son TOTE Maritime y Foss Maritime.

Fuentes de Great Lakes, señalaron que la estrategia de crecimiento de la empresa,



“continuará con un socio que comparte nuestra visión, a la vez que preservamos nuestro liderazgo en el dragado en EE. UU. y la energía marina global”, afirmó.

El presidente de Saltchuk, Mark Tabbutt, indicó que la empresa planea mantener Great Lakes como una operación independiente y dio la bienvenida a sus aproximadamente 1200 empleados.

Great Lakes, con 136 años de historia, opera la flota de dragado más grande y diversa de EE. UU., con aproximadamente 200 embarcaciones especializadas.

Tras la operación, continuará operando bajo su marca actual como filial de Saltchuk, y sus acciones serán retiradas de la bolsa del

Nasdaq.

La histórica compañía llegó a operar en la región antes de la concesión de la hidro-vía. De hecho algunos especulaban con su participación en la presente licitación dado su origen, pero su estrategia viene siendo trabajar sólo en el mercado de EE.UU.



LO PRIMO
DEPÓSITO 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

Cortitas y al pie

Unifeeder ahora es Shipping Solutions

DP World cambió el nombre de su naviera Unifeeder y Unifeeder ISC a Shipping Solutions. El cambio de nombre también incluye la histórica P&O Ferrymasters, que pasa a llamarse Multimodal Solutions, y a P&O Maritime Logistics, como Maritime Solutions.

Shipping Solutions opera una flota de 150 buques de entre 350 y 8.500 TEU que conectan más de 200 puertos. Multimodal Solutions ofrece servicios integrados de transporte por carretera, ferrocarril y mar en toda Europa y el Reino Unido.



Operadores y puertos se unen para crear naviera en India

Seis empresas indias de navegación y puertos, firmaron un Memorando de Entendimiento para establecer Bharat Container Shipping Line (BCSL). Se trata de Container Corporation of India (CONCOR, 30%), Shipping Corporation of India (SCI, 30%), Sagarmala Finance

Corporation Ltd. (SMFCL, 20%), Jawaharlal Nehru Port Authority (10%), V.O. Chidambaramanar Port Authority (5%) y Chennai Port Authority (5%). El acuerdo prevé una financiación conjunta de hasta U\$1,65 millones de dólares).

Rentabilidad

Según algunos portales especializados en datos, entre las grandes navieras de línea, los socios de Gemini Cooperation, Hapag-Lloyd y Maersk, se mantienen entre los que menos margen EBIT de rentabilidad tienen entre las que cotizan en bolsa. Entre las razones están, dicen, el alto costo de mantener la alta fiabilidad de los schedules de la red Gemini frente a fletes que no alcanzan a levantar.

Bajan volúmenes en la Costa Oeste de EE.UU.

El Puerto de Los Ángeles abrió 2026 con un volumen de carga más bajo, manejando 812.000 TEU en enero, una caída del 12% en comparación con los elevados niveles registrados hace un año.

La comparación interanual se basa en las cifras inusualmente sólidas de enero de 2025, cuando los importadores apresuraron los envíos ante posibles aumentos arancelarios.

Las importaciones llegaron a 421.594 TEU, un 13% menos que en enero de 2025 y las exportaciones cayeron un 8%, con 104.297 TEU, mientras que el volumen de contenedores vacíos disminuyó un 12%, con

286.110 TEU.

Enero marcó el volumen de exportación más bajo del puerto en casi tres años.

De todas maneras, no se esperan más caídas para el trimestre, en la medida en que la demanda del consumidor no ha disminuido.

“La política comercial estadounidense sigue generando inquietud. Sin embargo, el consumidor estadounidense ha demostrado una resiliencia notable”, agregaron fuentes del puerto.



Más volumen para el puerto de Santos

Santos sigue sumando volumen y tuvo un enero 9,5% con 12.5 millones de tons.; superior respecto al mismo período del 2025, con 11,6 millones y casi 7% mas del récord de 2024 con 11,9 millones de tons. El segmento de contenedores fue el que actuó de punta de lanza con 467.223 TEU movidos sólo este mes, todo un récord. En el mismo mes, a Santos llegaron 446 barcos, superando los 435 del año pasado. En cuanto a segmentos de cargas, lógicamente los agronegocios están a la cabeza con 1,57 millones de tons. con un fuerte 36,8% de crecimiento en la comparación anual. Sólo el complejo porotos de soja y harina,

sumó casi el total con 79,6% de aumento.

En cuanto a participación del puerto de Santos en el comercio exterior de Brasil, en enero se mantuvo casi igual al 2025, un poco menos del 30%.

Para el presidente de la Autoridad Portuaria de Santos (APS), Anderson Pomini, los números muestran que los récords son frutas de la organización y de las inversiones estructurales y en ese sentido, destacó la reciente aprobación del gobierno federal de la ampliación del área portuaria lo que le permitirá un buen crecimiento operativo. Se trata de 17,2 millones de m2.

Recordamos que en 2025 el puerto movió 186 millones de tons.



Puente del corredor bioceánico

Queda poco y nada para la finalización del puente Bioceánico, entre Brasil y Paraguay, que tiene una inversión de U\$136 millones. El puente tendrá unos 1.300 metros de extensión, contará con dos líneas de tráfico y tendrá en la parte central un puente elevado para permitir la navegación por el río Paraguay.

El montaje físico final se prevé para fin de mayo, principios de junio y luego habrá

trabajos de acabado y señalización, además de testeo de carga.

El proyecto incluye una vía de acceso de casi 4 kms, que se une del lado brasileño con la ruta PY15, avenidas, un embarcadero y la reconstrucción del acceso a Carmelo Peralta.

Como es sabido el puente une los municipios de Carmelo Peralta en Paraguay y Porto Murinho en Brasil y forma parte de la

Ruta Bioceánica que ejecuta Paraguay con el financiamiento de la Margen Derecha de la Binacional Itaipú.



MEGATRADE

Seguí informado!

**Mira todo nuestro contenido
también en digital**



Ingresa a nuestro sitio web

www.revistamegatrade.com.ar