

Ingresá a nuestra web

Envianos un mensaje

Seguinos en nuestras redes



# El Newsletter de Revista Megatrade

Editado por Darío Kogan

Newsletter digital sobre la Cadena de  
Comercio Internacional

# COMERCIO INTERNACIONAL

Estudiá en ICBC  Fundación



**ITL** INTERNATIONAL TRADE LOGISTICS  
A member of PSA GROUP

**CARGO SOLUTIONS**

**GRUPO ITL:**  
OPERADOR LOGÍSTICO INTEGRAL



**Aeropuertos Argentina | CARGAS**



Consortio de Gestión del Puerto de Dock Sud

**LIEBHERR**



**DjN** WE ARE WORLD BUILDERS  
JAN DE NUL



TERMINALES RIO DE LA PLATA  
Sociedad Anónima

**DP WORLD**



**TecPlata**  
ARGENTINA AN ICTSI GROUP COMPANY



**SSA Marine**  
A Carrix Enterprise



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



**Lakaut**



PRACTICAJE RIO DE LA PLATA C.T.L.



**CERA**  
CÁMARA DE EXPORTADORES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA  
**80 años**



GRUPO **MURCHISON**



**CADEFIP**  
CÁMARA DE DEPÓSITOS FISCALES PRIVADOS

B2B Maritime SA

## Puerto Nuevo entre el corto y largo plazo

Según se dice en ámbitos oficiales, al Estado Nacional no se le pasa la idea de cerrar el puerto en la Ciudad de Buenos Aires en lo que se refiere a cargas; si parece esperar primero que se defina la concesión de la Vía Navegable Troncal más urgente, para luego encarar este tema.

La idea será consensuar a futuro como quede Puerto Nuevo, entre desarrollos inmobiliarios, corredores turísticos y demás?. Podrá ser viable el puerto de cargas sin una licitación a largo plazo o seguirá como en los últimos años, sin grandes inversiones y con pequeñas prórrogas?. Puede ser que a todos les sirva el statu quo de estos años?. Aunque mientras no se resuelva el tema de la vía navegable, sin calado de salida no hay simulación de potenciales mayores barcos, ni grandes ofertas para hacer mayores inversiones en Puerto Nuevo.

Recordamos que teniendo en cuenta el diseño que marca el Decreto 602 del gobierno, del año pasado, el lay out de Puerto Nuevo marca que, como mucho, al 2030 se desafectará el área de Terminal 4 que hoy opera APM – que tiene la mayor parte de las llamadas de los buques- y que a partir de allí justamente se reserva el espacio de la terminal 1/2 y 3 que es mucho más amplia pero desde hace tiempo con menos actividad para el movimiento de barcos. Esto podría resolverse justamente el año que viene cuando vencen los contratos de las dos terminales si es que no hay prórroga?. O si la habrá?.

La pregunta de los más arriesgados es: seguirán juntos los dos operadores de contenedores de Puerto Nuevo en lo que es hoy la 1/2/3?.

### Espacios

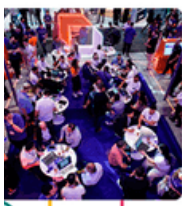
No hay que olvidar que el decreto 602 reemplaza al 299 de la época de Alberto Fernández y que terminó abortando el llamado a licitación de la era Macri.

Según fuentes más o menos confiables, con el nuevo diseño del lay out de la zona portuaria entre la operativa de cruceros, desarrollos varios y carga; el procedimiento ya habilita hoy a la iniciativa privada, por ejemplo, para



encarar los proyectos vinculados a la terminal de cruceros. Asimismo, quien quiera presentarse hoy con un proyecto inmobiliario puede hacerlo en lugares que ya están dispuestos.

Alguien nos añade, que la utilización de espacios que se pensaban desarrollar en su momento apuntaba a los proyectos desde puerto sur hacia el norte. Mientras tanto lo que aparece en el croquis diseñado el año pasado muestra más la utilización desde la actual terminal 4 hacia Aeroparque, quizá algo más complicado por la Usina que está en el medio y el mayor movimiento de aviones lo que reduce la capacidad de encarar construcciones en altura. Pero seguramente los que saben tendrán la palabra justa en la materia.



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

 **Intermodal**  
by Informa

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

**Get your ticket now!** 

**Otro proyecto para pegarle a los prácticos y “bajar costos”. De paso le sacan funciones a la Armada.**

Como cada tanto vuelve a surgir un “proyecto” vinculado con la desregulación del practicaaje – que como sabemos ya está desregulado-. El de estos días que parece estar en ya “Legal y Técnica”, tuvo origen en el ámbito del Ministerio de Seguridad de la Nación, con la mano del área de Transformación que prácticamente detona todo el sistema creado paradójicamente en los ‘90. Por otro lado, ya en forma concreta se quitaron funciones en materia de titulación de tripulantes y formación de las escuelas dependientes de la Armada para pasar a la ANPyN con la supervisión de Prefectura Naval Argentina. Una forma de generar recursos para el arma de seguridad ante tanto salario caído. Será?.

El manejo de alguno de estos temas que tenía la Armada al ámbito “civil” ya tuvo su tentativa durante la gestión Macri, -por ejemplo, cambios en el REFOCAPEM-, que se querían manejar desde la entonces subsecretaría de Puertos y Marina Mercante. Ahora el pase es más sutil y nadie chistó. También se avanza sobre ese reglamento. En aquél tiempo se armó hasta una pelea queriendo avanzar en el cambio en el tarifario de practicaaje que incluso terminó en discusiones mediáticas de alto perfil, más allá de audiencias públicas. Ahora, nuevos expertos en chocar Ferraris hablan sobre lo fácil y barato que debe ser navegar el río con un barco de 300 mts. *Pero, como de costumbre, a quién le importa?. Costo bajo servicio idem...*

**San Antonio Este en Río Negro, con más movimientos y necesidad de definiciones operativas**

Desde hace un tiempo el puerto de San Antonio Este en Río Negro se ha convertido en punto de llegada de carga para la provisión de lo que será el desarrollo de la infraestructura para la salida de exportación de energía de Vaca Muerta. Sin embargo, algunas fuentes señalan que a esta futura explosión de carga en esta terminal, le falta ordenar la reglamentación vinculada a las dimensiones de los buques que pueden operar allí. Esto ante las disociaciones que se dan in situ entre los organismos rectores a la hora de aprobar los permisos para las operaciones. La idea oficial, se dice, es resolver esta cuestión que complica y genera imprevisibilidad a las navieras y cargadores. Seguramente así se hará....



**Seminario de Buenas Prácticas en Operaciones de Graneles**  
**Visita Técnica AAPA LATAM – Bahía Blanca**

En AAPA LATAM, junto con nuestro miembro, el Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca, presentamos un espacio de alta dirección dedicado al sector de graneles, diseñado para líderes y tomadores de decisiones estratégicas de la industria portuaria y logística.

**Este encuentro promoverá:**

- ✓ Intercambio de inteligencia estratégica entre líderes del sector.
- ✓ Visión directa de un hub clave del comercio exterior argentino.
- ✓ Análisis de competitividad, tecnología y sostenibilidad en el contexto del mercado global.
- ✓ La jornada culminará con una inmersión técnica en el Puerto de Bahía Blanca, permitiendo conocer en terreno los modelos de infraestructura y eficiencia operativa.



**>> Se llevará a cabo**

**Puerto de Bahía Blanca** **Del 5 al 7 de Mayo, 2026**

**PUERTO BAHÍA BLANCA**

**\*\*Exclusivo para miembros de AAPA LATAM**

[www.aapatam.org](http://www.aapatam.org) / [www.puertobahia blanca.com](http://www.puertobahia blanca.com)

## Las implicancias del conflicto en Oriente Medio para los exportadores regionales

Ya salió la nueva edición de RADAR GLOBAL que publica la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba junto a ProCórdoba, con un enfoque actualizado sobre el contexto global y sus impactos en el comercio.

Esta 12 edición incluye:

- \* Análisis del conflicto EE.UU.–Irán y su impacto en logística y comercio internacional
- \* Indicadores clave + panel de precios en vivo del petróleo
- \* Nuevo IRLG (Índice de Riesgo Logístico Global), metodología propia

\* Análisis de exportaciones de Córdoba en el escenario actual

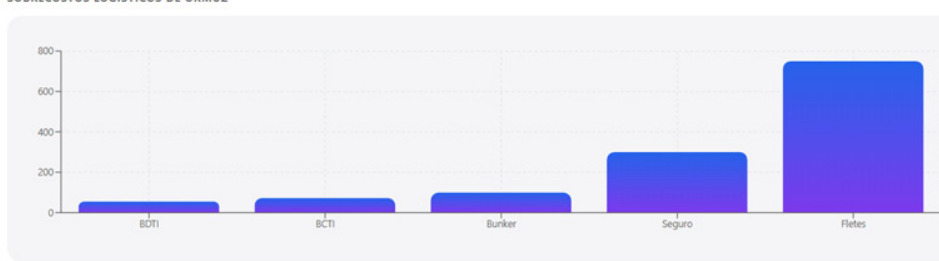
\* Seguimiento de la situación + insights de noticias relevantes

\* Mapa interactivo y herramientas de monitoreo.

Más abajo mostramos algunos de los cuadros de interés vinculados a estos temas publicados en dicha edición

☐ Informe completo: <https://radar.cacec.com.ar/>

SOBRECOSTOS LOGÍSTICOS DE ORMUZ



### Riesgos altos y medios para los productos a partir del Conflicto en Medio Oriente

#### EXPO CORDOBESAS

Exportaciones feb 2026: USD 696M · Acumulado 2026: USD 1.475M

##### Maquinaria agrícola

Destinos: Brasil (60%), Paraguay (25%), Uruguay (15%)

Participación: 15% del total exportado

Fletes a Brasil +40%, seguros +120%. Demoras en Santos comprometen entrega just-in-time de cosechadoras.

##### Autopartes

Destinos: Brasil (55%), México (30%), EE.UU. (15%)

Participación: 12% del total exportado

Dependencia de insumos asiáticos (+60 días tránsito). Riesgo de paradas de línea en terminales automotrices.

##### Lácteos

Destinos: Brasil (40%), Argelia (30%), Chile (20%), resto LATAM (10%)

Participación: 8% del total exportado

Contenedores refrigerados escasos. Argelia exige tiempos de tránsito <21 días, hoy están en 35-40 días.

##### Maní

Destinos: China (50%), Unión Europea (30%), India (20%)

Participación: 18% del total exportado

Rutas alternativas vía Cabo de Buena Esperanza suman 18 días de tránsito. Contratos FOB no afectados, FAS sí.

##### Soja procesada (harina, aceite)

Destinos: China (45%), India (25%), Vietnam (15%), Bangladesh (15%)

Participación: 22% del total exportado

India bajo estrés por corte de fertilizantes rusos vía Ormuz. Posible sustitución de origen (Brasil) si fletes no bajan.

Contexto



Recomendaciones para empresas

- ✓ Verificar cláusulas de ajuste de flete en contratos vigentes (BAF, CAF, ERS, GRI)
- ✓ Confirmar condiciones operativas y surcharges con navieras antes de embarcar
- ✓ Evaluar timing de embarques ante tránsito restringido
- ✓ Monitorear diferencial FOB vs FAS: comprador asume flete en FOB, vendedor en FAS
- ✓ Revisar Incoterms y cláusulas de fuerza mayor en contratos de exportación 2026

Vía libre para los aranceles al intercambio digital?

Un análisis del Instituto de Estrategia Internacional de la Cámara de Exportadores de la República Argentina, hace referencia a un punto central en materia de aranceles al contenido digital. Precisamente, se refiere al hecho que en la 14ª Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que se realizó a fines de marzo en Camerún, los miembros no lograron extender la moratoria sobre los aranceles a las transmisiones electrónicas, dejándola vencer después de 28 años. Señala el informe que, de esta manera, se abre la posibilidad que los países comiencen a aplicar aranceles sobre las transmisiones electrónicas (incluyendo software, música, contenido audiovisual, videojuegos, libros electrónicos, planos arquitectónicos digitales, etc.). Esto, dice el IEI, crea un escenario de incertidumbre para las empresas e individuos que participan en el comercio digital transfronterizo. La moratoria sobre los aranceles a las transmisiones electrónicas, explica el IEI, había sido establecida en 1998 de manera transitoria y se renovaba cada dos años.

Tradicionalmente, países desarrollados como EEUU, UE, Canadá y Japón, han argumentado a favor de extender la moratoria de manera permanente por considerarla beneficiosa para la previsibilidad del comercio digital y la reducción de costos operativos, sobre todo para las Pymes. En cambio, algunos países en vías de desarrollo, tales como India, Indonesia y Sudáfrica, indican que la moratoria implica un beneficio desbalanceado a favor de los países desarrollados. A su vez, consideran que la moratoria les quita a los gobiernos de los países de menores ingresos "espacio de política" y mecanismos de recaudación por aranceles. En la reunión de marzo, EEUU impulsó la extensión permanente de la moratoria y, durante el transcurso de las negociaciones, aceptó una extensión de cuatro años. En contraste, países como Brasil, Turquía, India, Indonesia y Sudáfrica mantuvieron sus posiciones tradicionales, pidieron una extensión de dos años o buscaron condicionar las negociaciones a otros temas. Algunos países solicitaron la creación de comités sobre comercio

digital. Finalmente, la falta de consenso derivó en el vencimiento de la moratoria

A partir de este hecho, los países reconfiguraron sus posicionamientos de la siguiente manera dice el IEI:

- " E-Commerce Agreement' (ECA): Unos 66 países que representan el 70% del comercio global firmaron el ECA, incluyendo UE, China, Japón, Corea del Sur, Australia, Perú y Argentina Este es un acuerdo plurilateral que busca modernizar las normas que rigen las transmisiones electrónicas. Entre sus disposiciones, se establece una prohibición permanente de aplicar aranceles sobre las transmisiones electrónicas. Otros temas que abarca son facilitación digital, ciberseguridad y provisiones para países en vías de desarrollo y menos adelantados. Para que el ECA entre el vigor, se requiere la aprobación de al menos 45 países. Entre los países que no firmaron el ECA se encuentran EEUU, Brasil, India y Turquía.
- Comunicado conjunto: 23 países, incluyendo EEUU, firmaron un comunicado con el compromiso de no imponer aranceles a transmisiones electrónicas hasta la próxima reunión del Consejo General OMC (mayo 2026).

Tornando en cuenta este escenario, el IEI plantea los

siguientes puntos:

- El vencimiento de la moratoria refleja el proceso debilitamiento de la OMC y del sistema multilateral del comercio. En particular lo señalado por el Representante Comercial de EEUU, Jamieson Greer, que marcó su escepticismo sobre el valor de la OMC, y la conferencia de amerún, "que confirmó que esta organización desempeñará un papel limitado en los futuros esfuerzos de política comercial mundial".
- Aunque en lo inmediato no se prevé un incremento generalizado de aranceles a las transmisiones electrónicas, cabe recordar que, según la OCDE, los beneficios potenciales de levantar la moratoria serían escasos ya que los ingresos aduaneros no percibidos imputables a la misma representan en promedio el 0,68% de los ingresos aduaneros totales o el 0,1% de los ingresos totales de la administración pública. Además, hay que tomar en cuenta que las eventuales pérdidas se compensan con el IVA que se aplica a las importaciones de servicios. El organismo también afirma que levantar la moratoria perjudicaría en mayor medida a los países en vías de desarrollo. También hay que tener en cuenta que el impacto sería más que proporcional para las actividades de las Pymes.

## Brasil y Argentina avanzan con agenda de convergencia automotriz

En el marco de Automechanika Buenos Aires 2026, las terminales automotrices y autopartistas de Argentina y Brasil coincidieron en que el futuro de la industria se decide hoy. Frente a la sobreoferta global y la disrupción tecnológica, se torna más importante que el Mercosur se posicione como una plataforma exportadora, para dejar de ser administradores del comercio y ser administradores de la producción, dijeron.

Las cuatro entidades se reunieron y sellaron un acuerdo para continuar y profundizar el trabajo con una visión integral público-privada a los efectos de actualizar y fortalecer la Política Automotriz Bilateral – ACE 14 en un desafiante contexto global de transformación tecnológica y creciente competencia industrial y comercial, agregaron.

Del encuentro participaron Claudio Sahad, presidente de ABIPEÇAS/SINDIPEÇAS, Rodrigo Pérez Graziano, presidente de ADEFA; Juan César Cozzuol, presidente de AFAC; Igor Calvet, presidente de ANFAVEA y los equipos técnicos de las entidades.

En el comunicado que resalta el acuerdo, se señala que para no resignar participación en la captación de inversiones en las plataformas globales que se están definiendo, se acordaron principios para apuntalar la competitividad de la industria automotriz regional, que involucra a un mercado de 350 millones de personas, con un potencial de 5 millones de unidades de producción y que, en conjunto, concretó inversiones por más de U\$D 22.000 millones en el último trienio.

"Con una representación de 20% del PBI Industrial en Brasil y 8,40% en la Argentina, un comercio intrazona que representa entre el 55% y 70% de las exportaciones de MOI entre los países, el sector emplea en conjunto más de 1.930.000 personas de manera directa e indirecta. Las entidades coincidieron que trabajar con una visión pragmática es una condición necesaria para potenciar la competitividad del bloque. El objetivo es claro: asegurar que antes del 2029 se establezcan nuevas reglas de juego para generar un ambiente propicio para el flujo de inversiones equilibradas que requiere la región", dijeron.

## Licitación Vía Navegable, futuro de Puerto Buenos Aires, Ushuaia y la concentración de las funciones en la ANPyN Los temas clave para Iñaki en el Timón club

El director de la Agencia Nacional de Puertos y Navegación, Iñaki Arreseygor, realizó un análisis de los principales temas que viene abordando en su gestión, en el marco de una invitación del Timón Club ante actores de la actividad naviera, portuaria y de los intereses marítimos.

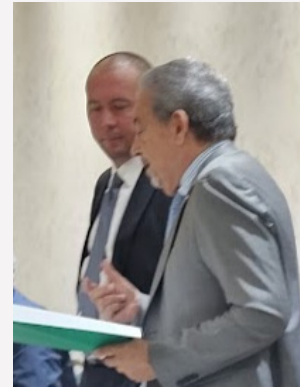
*“Hemos avanzando en cuestiones que sabíamos que debíamos resolver, como el caso del contrato vencido de la vía navegable troncal, los contratos por vencerse del Puerto Buenos Aires y la maraña administrativa que tenía el estado para tratar las cuestiones vinculadas a la actividad”,* señaló el funcionario, - en la foto a la izq. junto al presidente de Timón Club, Jorge Alvarez-.

Habló sobre tres ejes, la reorganización y concentración de las decisiones del sector en la ANPyN, el rearmado de los espacios en la jurisdicción portuaria de Buenos Aires y la frutilla del postre, la licitación de la hidrovía Paraná-Río de la Plata. Asimismo, recordó que desde la Agencia se está trabajando en la mejora de lo que es el Paraná Superior e hizo referencia ante consultas sobre la decisión del gobierno de intervenir en la gestión del Puerto de Ushuaia.

*“Uno pone la cara, pero trabajamos en conjunto, este es un sistema vivo y complejo donde se trata de lograr equilibrios y consensos para que se vayan construyendo soluciones”,* dijo.

Para el funcionario, el sector privado y las provincias deben entender que hay situaciones y momentos en los que hay que apoyar, *“porque de otro modo las cosas no se cambian y se va para atrás”,* dijo.

Detalló que en materia administrativa había que simplificar y concentrar la toma de decisiones, volver a dar un mejor status al área, de allí la constitución de la ANPyN – que hoy tiene rango de secretaría dependiente del Ministerio de Economía- a partir de lograr mucha receptividad a las ideas de la Agencia que se logró en el equipo del Gobierno desde el Ministerio de Economía y Legal y Técnica, *“que surgen del propio sector y que supimos interpretar”,* dijo. Ideas que durante otros gobiernos no pudieron avanzar. *“Hoy tenemos un gobierno que respecto a nuestra área tiene buenos oídos para recepcionar inquietudes y nos ayuda para avanzar en la normativa que necesitamos, con cambios que en*



*otro contexto hubiera sido muy difícil hacer”,* agregó. Destacó que la ANPyN se encuentra en proceso de crecimiento, sin sobrecargar estructura ni costos. *“Queremos ir paso a paso, creando primero con los equipos y las responsabilidades a partir de las necesidades. Concentrando competencias dentro de la normativa, la Agencia es una estructura viva en maduración y crecimiento constante de puertas abiertas”,* dijo.

### Puerto Buenos Aires

Destacó que una de las competencias que ahora tiene la Agencia es de disponer y administrar los bienes del Estado en la zona portuaria de Buenos Aires. A partir de allí hay un proceso de reorganización en general relativo a los inmuebles que maneja el Estado Nacional.

En ese contexto, el año pasado se avanzó con el Decreto 602, que diseñó un croquis sobre la organización futura de las áreas del Puerto y que según el funcionario es mucho más. Se trata de cómo imagina el área portuaria actual el Estado Nacional, marcando una hoja de ruta que se va a resolver a futuro.

Agregó que la actividad estará más concentrada en una zona sin perjudicar los derechos adquiridos de quienes operan hoy con el objetivo de encarar un puerto que esté más a la altura de las necesidades actuales y frente a las futuras de la región. A diferencia de cuando se lanzó la transformación de Puerto Nuevo en los '90, hoy hay más oferta portuaria fuera de Buenos Aires.

*“Apuntamos a un puerto quizá más concentrado geográficamente, con mejores inversiones, más eficiente”,*

dijo. Asimismo, se sigue con el relleno de un área externa, -que ya había comenzado hace unos años para desarrollar una terminal externa- pero que aparecería como buffer para trasladar a los fiscales.

#### Vía Navegable

Respecto a la licitación de la Vía Navegable troncal, Arreseygor señaló que en estos tiempos se logró una situación inédita en cuando al consenso, recibiendo los aportes de los usuarios más allá que nunca se puede conformar a todos, generando un proceso mucho más robusto, incorporando a Naciones Unidas, -UNCTAD- *“que ayudó muchísimo como actor internacional de prestigio que no tuviera un interés económico en la licitación”*, dijo y teniendo en cuenta el punto clave para el gobierno que es la defensa de la competencia. Esto ya que las empresas que puede participar en este tipo de trabajos son muy pocas a nivel mundial. De allí, la importancia de establecer el precio mínimo en la licitación, advirtió. Sin ese precio mínimo, se podría generar una ruptura de la ecuación económica financiera que conllevaría un traslado del riesgo empresarial al Estado, que es lo que plantea el informe de Naciones Unidas. *“Aceptando cualquier cotización podemos llegar a caer en el hecho de que si una empresa privada incumple o quiebra esto se puede trasladar innecesariamente al Estado en forma arbitraria que tiene que salir a rescatar”*, argumentó.

La necesidad de contar con una salida y de entrada de productos expedita es 100% pública y eso hace a la macroeconomía. Entonces, no es posible dejarlo librado a cualquier oferta empresarial, insistió. En el momento en que UNCTAD de Naciones Unidas y hace un informe serio, lo explica y lo muestra en números le da robustez y transparencia al procedimiento que es esencial, dijo. *“A partir del consenso hemos recibido el apoyo del sector, del sistema, puertos, carga, los gobiernos provinciales, incluso con otros colores políticos y de países y armadores vecinos”*, añadió.



Señaló además que el haber recibido tres ofertas para la concesión, ha sido positivo, aunque quizá le hubiera gustado alguna más -como la de las grandes holandesas que no participaron-. Tener a dos de las más grandes es muy importante, dijo. *“Vienen teniendo una comunicación colaborativa y positiva”*, dijo.

Luego del análisis de la primera oferta donde pasaron JDN y DEME se viene la presentación del plan de trabajo, donde hay que decir cómo van a hacer para encarar las obras.

Finalmente, respecto a este tema, señaló que por estos días se está planteando el proyecto de reglamento del Consejo Asesor de Control de la Vía Navegable donde participa además de la ANPyN, la carga, usuarios, provincias. Esto, dijo, sin burocracia ni costos innecesarios, *“de forma de darle una estabilidad al control y la participación de los sectores privados que no dependan de un funcionario de hoy, sino que se trabaje en base a una norma que los habilite a formar parte de ese control en las próximas décadas”*, añadió.

#### Ushuaia

Respecto a la intervención de la ANPyN en el puerto de Ushuaia, señaló que se trató de una movida apoyada por varios sectores de operadores apuntando a ordenar al personal y los números.

Advirtió que en poco tiempo, con 10% del personal y con lo recaudado se encararon las obras urgentes. Entre ellas, dijo, se cambiaron todas las defensas del puerto, *“se necesitaba el acondicionamiento de pilotes, de tablestacados y obras que se vienen. Generamos un puerto más robusto con 100% de sus sitios funcionando”*, agregó, buscando además evitar molestar a las navieras de carga en un puerto que da prioridad a los cruceros. Con estos cambios en forma progresiva, el puerto se va a posicionar sólo como hub en su proyección hacia la Antártida, añadió. Agregó que con mayor eficiencia operativa y administrativa se está por publicar un tarifario nuevo para bajar costos.

*“Será la idea preparar al puerto para que en este camino lleguen más iniciativas privadas?”*

## Convocatoria a los usuarios y provincias para anunciar el avance de una de las etapas de la licitación

Con la idea de llegar con más de un oferente a la recta final de la de la licitación para la concesión de la hidrovía Paraná-Río de la Plata bajo jurisdicción argentina, la Comisión Evaluadora de la Agencia Nacional de Puertos y Navegación ANPyN emitió el Acta de Evaluación del Sobre 1 evaluando los antecedentes operativos y capacidad técnica y financiera de los tres oferentes, así como la presentación de las distintas garantías. Así se determinó que las dos belgas DEME NV y Jan de Nul NV cumplieron las condiciones exigidas en los pliegos de la licitación, por lo que se recomendó que avancen a las próximas etapas de evaluación de las ofertas.

Mientras tanto, como ya se anunciaba, quedó afuera la brasileña DTA Engenharia, que, según señaló el organismo, no presentó las garantías exigidas – puntualmente, la garantía de mantenimiento de oferta, que estipula que no habrá cambios a la misma mientras dure el proceso de selección-, por lo que se recomendó su descalificación.

El comunicado oficial de la ANPyN señala que las empresas oferentes dispondrán ahora de un plazo de siete días corridos para presentar impugnaciones al dictamen, y al concluir dicho proceso la agencia emitirá una Resolución aprobando la evaluación de la Etapa 1 y llamando a la apertura del Sobre 2 del análisis, que mediante un sistema de puntaje califica el Plan de Trabajo, donde se detalla la forma, equipos y profesionales que realizarán las obras establecidas. Concluida la Etapa 2, se abrirán las ofertas de la Etapa 3, que evaluará las ofertas económicas de cada oferente. Precisamente, para anunciar el cierre de la primera etapa el titular de la Agencia, Iñaki Arresegor convocó en la ex sede de AGP a representantes de las provincias, y a usuarios como la Bolsa de Comercio de Rosario, CIARA, Centro de Navegación, Sociedad Rural Argentina, UIA, Cámara de Puertos Privados Comerciales, Cámara Naviera, entre otros, para informarles del estado de avance y el cumplimiento del cronograma estipulado. *“Se hizo un trabajo técnico comprometido y profesional*



*en esta primera etapa de evaluación. Tendremos a dos de las empresas más grandes del mundo compitiendo en el próximo tramo de la licitación, que va a ser clave”, destacó Arresegor durante el encuentro.*

Recordó que se trata de una licitación de tres etapas, donde la oferta económica tendrá el peso más relevante, *“garantizando la tarifa más baja posible para los productores argentinos”.*

Finalizadas las diferentes evaluaciones, se avanzará con la adjudicación y la firma del nuevo contrato para la privatización de la Hidrovía, con una inversión estimada en más de 10 mil millones de dólares.

*Podrá estar lista a fin de mayo?.*

## Misiones licita por 15 años el Puerto de Posadas

El Gobierno de Misiones, a través de la Administración Portuaria de Posadas y Santa Ana (APPSA), convoca a empresas y consorcios a participar de la Licitación N° 01/2026 para la concesión integral del Puerto de Posadas. El proceso tiene por objeto adjudicar, a título oneroso, la adecuación, mantenimiento, ampliación, modernización, equipamiento y operación de la terminal portuaria, junto con la provisión de un servicio regular de flete fluvial, todo ello por cuenta y riesgo empresario y sin aval del Estado provincial.

La concesión se otorgará por un \*plazo de quince (15) años\*, con posibilidad de renovación por acuerdo entre las partes. El esquema prevé la participación del sector privado en el desarrollo de infraestructura y la operación logística, con el objetivo de optimizar los servicios, reducir costos y ampliar la capacidad operativa del sistema portuario provincial.

Las empresas interesadas podrán adquirir el pliego de bases y condiciones desde el 13 de abril hasta el 11 de junio de 2026. Las consultas para la adquisición de los mismos podrán realizarse de manera presencial en la sede del organismo, sito Avenida Ramón Ayala y confluencia con el Río Paraná de la Ciudad de Posadas, Provincia de Misiones, Argentina (CP3300). Telefónicamente al +5493765171515 o a través del correo electrónico [licitacionapps2026@gmail.com](mailto:licitacionapps2026@gmail.com), en días hábiles administrativos, de lunes a viernes en los horarios de 07:00hs. a 13:00hs

En tanto, la presentación de ofertas deberá efectuarse en la sede de la APPSA hasta el jueves 11 de junio de 2026 a las 13:00 horas. La apertura de sobres se realizará el viernes 12 de junio de 2026 a las 10:00 horas, en la sala de situación de la Casa de Gobierno de la Provincia de Misiones, ubicada en Félix de Azara N° 1749 de la ciudad de Posadas.

El llamado se enmarca en lo dispuesto por el gobernador de Misiones, Hugo Passalacqua mediante el Decreto N° 495.

Al referirse a la medida, el mandatario expresó: *“los misioneros tenemos una muy larga historia con el río Paraná y con los puertos. Este puerto, hecho por la provincia de Misiones, tiene muchos años de esfuerzo atrás. Hemos hecho pruebas y llegó el momento de hacerlo escalar y subir en su potencial y multiplicar por 10 su capacidad. ¿Qué va a significar esto? En manos*



*privadas, este puerto va a hacer crecer las posibilidades de meternos en los mercados nacionales e internacionales. Nuestros costes de producción van a bajar y esto es en beneficio de quienes producen: las pymes, medianas, grandes, y sobre todo de toda la provincia de Misiones que será beneficiada. Por eso, vamos a instruir a APPSA para que llame a licitación y lo publique los días 9, 10 y 11 de abril para que el puerto, en agosto, esté en manos de los sectores privados y nos lleven hacia arriba”,* informó. El gobierno busca posicionar a Misiones como nodo logístico dentro del Norte Grande Argentino y del corredor fluvial Paraná-Paraguay.

El Puerto de Posadas, habilitado como instalación de uso público con destino comercial, se encuentra bajo la órbita de la APPSA. Desde su puesta en funcionamiento pleno en 2023, registró volúmenes crecientes de carga que superan las 36.000 toneladas transportadas e incorporó un Depósito Fiscal, consolidando servicios de exportación de productos como madera, té y yerba mate.

A partir de estos avances, se proyecta una nueva etapa orientada a la expansión de la infraestructura y la incorporación de tecnología, que incluye la ampliación de muelles, el dragado de acceso, el equipamiento de terminales de contenedores y graneles, y el desarrollo de nuevas áreas de almacenamiento, con participación del sector privado mediante el régimen de concesión integral.

## Reformas al Código Aduanero Centro Despachantes convocó a las entidades del comercio exterior para elaborar la agenda

El Centro Despachantes de Aduana (CDA), reunió a una veintena de cámaras e instituciones del comercio exterior argentino en una Jornada Comex con el objetivo de analizar la situación actual de la actividad, sus desafíos y perspectivas.

Desde el CDA se señaló que la idea apuntó a conocer los problemas, contextos y desafíos que enfrenta cada uno de sus actores, y elaborar en forma conjunta algunas conclusiones generales. Se destacó una petición conjunta para solicitarle al director ejecutivo de ARCA, Andrés Vazquez una entrevista a fin de poder conversar con respecto a la modificación del Código Aduanero, teniendo en cuenta que aún no hay detalles del contenido de la misma y que obviamente tendrá fuerte injerencia en forma transversal en la labor de todos los eslabones del sector. Entre las entidades presentes, estuvieron importadores, agentes de carga, depósitos fiscales privados, lógicos. Como parte del encuentro, se planteó además la necesidad de volver a pensar un plan estratégico exportador, un plan de infraestructura logística y cuestiones impositivas que aún se encuentran pendientes de resolución.

Los inconvenientes con los turnos de las terminales portuarias también fueron objeto de análisis, así como la



vigencia de los avisos de carga y el problema de pedido de pesificación de los dólares que ingresan por pagos de fletes u otros servicios, cuestiones vinculadas a la Terminal de Cargas de Ezeiza. Sumado a eso, se conversó sobre las implicancias del acuerdo UE-Mercosur, el interés de las empresas, entrada en vigencia, etc. La convocatoria también funcionó como punto de partida para la organización de una próxima Jornada de Comercio Exterior, en la que se prevé la participación de todas las cámaras junto con autoridades de ARCA y Aduana, generando un espacio de diálogo institucional ampliado.

Entre las distintas instituciones, desde CADEFIP, por ejemplo, se destacó la importancia de estos espacios de intercambio y construcción conjunta, *“que contribuyen al fortalecimiento del sector y a la búsqueda de soluciones concretas a las problemáticas actuales”*.



## Cabotaje y conexión internacional Naviera del Sud apostando por la conectividad de los puertos del Atlántico con PSL

A partir de este mes, Naviera del Sud S.A. a través de su línea de cabotaje Patagonia Shipping Lines (PSL) ampliará sus servicios marítimos en el litoral atlántico argentino.

En el marco de este proceso de expansión, la compañía destinará a este nuevo esquema operativo los buques portacontenedores “Argentino II” y “Asturiano III”, añadiendo la escala de Bahía Blanca en el circuito ya existente de Buenos Aires – Puerto Madryn – Ushuaia. Informó que la escala en el puerto de Bahía Blanca será inicialmente con una frecuencia mensual, con el objetivo de evolucionar a un esquema quincenal desde el mes de mayo. Este servicio se prestará de forma regular con ambas embarcaciones, informó la compañía.

*“A partir de esta nueva etapa, dichos buques extenderán su cobertura a la totalidad del litoral marítimo atlántico, fortaleciendo la conectividad portuaria nacional. El nuevo esquema operativo permitirá captar cargas de exportación e importación con origen y destino en Buenos Aires, así como cargas de cabotaje hacia el norte y sur del país, articulando de manera estratégica los puertos de Bahía Blanca, Buenos Aires, Puerto Madryn, Comodoro Rivadavia y Ushuaia”,* señaló la naviera.

Fuentes de la compañía detallaron que el fortalecimiento del transporte marítimo de cabotaje presenta ventajas estructurales relevantes para la logística y la economía del país:

- Reducción sustancial de costos logísticos, especialmente en largas distancias, frente al transporte terrestre.
- Menor impacto ambiental, con una huella de carbono significativamente inferior.
- Disminución de la siniestralidad, en comparación con el transporte por carretera.
- Menor presión sobre la infraestructura vial, evitando costos permanentes de mantenimiento de rutas a nivel nacional y provincial.

Añadió la empresa que esta iniciativa se inscribe en un plan más amplio orientado a reactivar y conectar integralmente los puertos patagónicos, los cuales históricamente han sido subutilizados pese a su enorme potencial logístico y económico. *“En este*



*sentido, Naviera del Sud S.A. reafirma la continuidad de una tradición centenaria de sus socios en el servicio de cabotaje marítimo a la región, consolidando su compromiso con el desarrollo del transporte por agua y la integración territorial del país. De esta manera, Naviera del Sud S.A. se posiciona como un actor clave en la construcción de una logística más eficiente, competitiva y sustentable, contribuyendo al desarrollo económico federal, al desarrollo del cabotaje marítimo nacional y a la optimización de los flujos comerciales de la Argentina”,* cerró.

## AAPA LATAM organiza seminario especializado en graneles en Bahía Blanca

Dentro de sus actividades para el año, AAPA LATAM organiza entre el 5 y 7 de mayo el seminario sobre Buenas Prácticas en Operaciones de Graneles y una Visita Técnica en el puerto de Bahía Blanca para CEOs y líderes tomadores de decisiones del sector portuario y logístico.

La organización del encuentro se realiza junto al Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca, miembro de la entidad continental.

*“Este encuentro ha sido diseñado como un espacio de intercambio de inteligencia estratégica, análisis del entorno macroeconómico y discusión de los factores críticos que hoy definen la competitividad, la eficiencia operativa y la sostenibilidad del negocio portuario en un mercado global cada vez más exigente”,* señalan los organizadores.

A lo largo de la agenda se abordarán, desde una perspectiva ejecutiva; la coyuntura del mercado de graneles y su impacto estratégico; Gestión integral



de riesgos, seguridad y continuidad operativa en plantas cerealeras; Sostenibilidad ambiental como pilar de competitividad; Tecnología, digitalización e infraestructura especializada en terminales de graneles; Procesos de modernización portuaria y casos de éxito con visión internacional.

Para más información: [www.aapatam.org/www.puertobahiaablanca.com](http://www.aapatam.org/www.puertobahiaablanca.com)

Para apoyo con reservas y coordinación logística, [mariana.granados@aapatam.org](mailto:mariana.granados@aapatam.org)

## FENA lanzó la 4ª Edición de su Programa de Becas para Cadetes de la Marina Mercante

La Federación de Empresas Navieras Argentinas (FENA) anunció el lanzamiento de la cuarta edición de su Programa de Becas, una iniciativa coordinada con el Centro de Jefes y Oficiales Maquinistas Navales, para acompañar la formación de cadetes de la Escuela Nacional de Náutica Manuel Belgrano (ESNN). En esta nueva convocatoria, 36 estudiantes resultaron beneficiarios.

El programa, impulsado por las empresas que integran las distintas cámaras de la Federación, tiene como objetivo principal reducir las barreras económicas que enfrentan jóvenes de bajos recursos y especialmente aquellos provenientes del interior del país que deben trasladarse para completar su formación académica.

*“A través de esta iniciativa, FENA reafirma su compromiso con la formación profesional y la promoción de oportunidades en todo el territorio nacional. La beca no solo representa un apoyo económico, sino también una apuesta del sector privado por el desarrollo del talento y la excelencia técnica en la industria marítima”,* señala la entidad en un comunicado.



Mientras los nuevos beneficiarios inician su ciclo lectivo, los cadetes de años avanzados ya se encuentran realizando sus prácticas profesionales embarcados, integrándose activamente a la operación de la flota nacional.

*“El ingreso a la Marina Mercante constituye una oportunidad de desarrollo personal y profesional para los jóvenes. La formación que brinda la ESNN cuenta con estándares internacionales y permite acceder a una salida laboral en un sector estratégico para la economía argentina, vinculado al comercio exterior y la logística”,* añade FENA

## Nueva convocatoria para Grupos Asociativos Exportadores

La exportación asociativa como estrategia más inteligente para expandir negocios al mundo. Es la propuesta de la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI) y Fundación ICBC, en su programa de Gerenciamiento Exportador Asociativo con casi 30 años de recorrido y que permite que las empresas puedan ampliar su oferta, lograr una inserción sostenible y potenciada en los mercados internacionales, mejorar la competitividad y reducir los costos asociados al proceso exportador.

Explica la gente de la Fundación ICBC que al sumarse a un grupo exportador, una empresa ahorra costos compartiendo recursos, conectando con aliados estratégicos y accediendo a distintos beneficios. Puntualmente, a lo largo de 12 meses, cada grupo trabaja con un gerente profesional en comercio exterior encargado de desarrollar y ejecutar, acorde a un calendario de actividades preestablecido, un plan de promoción internacional.

Como antecedentes, el programa tiene 27 años de vigencia, con más de 2000 empresas vinculadas y 300 grupos exportadores creados.

En cuanto a beneficios; el programa cubre hasta el 50% de los honorarios del gerente, mediante la facturación por cumplimiento de objetivos mensuales. El 50% restante lo abonan las empresas que conforman el grupo, en partes iguales. Asimismo, todos los grupos del programa pueden solicitar un ANR para realizar una página web que les permita promocionar su oferta exportable y a través de Fundación ICBC, el grupo podrá solicitar información de mercado de NOSIS referida a los productos o servicios del grupo. Además, la Agencia brindará asesoramiento respecto a actividades potenciales que estén previstas dentro del plan presentado por el grupo y en línea con su calendario anual de actividades promocionales, tales como ferias internacionales y rondas de negocios, así como también otras herramientas disponibles y contarán con la posibilidad de financiar en 3 cuotas la participación en ferias que estén en su calendario. Además, través de la Agencia, el Grupo puede solicitar un descuento del 70% sobre algunos productos de FedEx para el envío de muestras y/o tarifas para cargas generales. Finalmente, obtienen 20% de descuento en todos los cursos de Fundación ICBC.

*Los requisitos generales para los Grupos:*

- 5 empresas como mínimo. Sin máximo.
- Las empresas deben tener un mismo canal de ventas en el exterior y operar en destinos similares.
- Es fundamental que la oferta exportable esté integrada por productos iguales o que se complementen entre sí, siempre dentro de un mismo rubro.
- Las empresas que conforman el grupo serán las responsables de seleccionar al gerente que lidere al grupo exportador, siempre y cuando cumpla con los requisitos solicitados del programa.
- De no concretarse la firma del contrato de conformación por parte del gerente y/o las empresas participantes en un plazo de 45 días, se le brindará la oportunidad a otro grupo interesado.

Para las empresas:

- Presentar último balance cerrado o informe de ventas (solo en caso de no presentar balance), y certificado MiPyME (le serán solicitados una vez que ingresen al programa).
- Abonar el proporcional correspondiente a los honorarios del gerente comercial durante 12 meses.
- Brindarle al gerente comercial la información que éste le solicite a fin de cumplir con los requisitos del programa en los tiempos solicitados.

*Funcionamiento del programa:* A partir de la fecha de firma del contrato, el gerente deberá cumplir con el esquema de trabajo que incluye informes mensuales, 30 días para el diagnóstico de las empresas, 45 días para presentar el plan de negocios, 90 días para el reglamento interno y web grupal y el informe final

*Inscripción:* Deberán postularse de manera grupal. De no contar con un gerente, desde el programa se les puede ofrecer una terna. La decisión final siempre será del grupo. Se evaluarán las postulaciones y aquellos grupos que queden seleccionados serán invitados a una reunión evaluativa presencial o virtual a fin de profundizar el potencial del grupo exportador.

*Contactos:*

- Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional  
gea@inversionycomercio.org.ar
- Fundación ICBC  
laura.sarmiento@ficbc.com.ar

## Positivo balance en los negocios de Liebherr

Haciendo un balance del ejercicio 2025, el Grupo Liebherr, la reconocida empresa familiar de tecnología con una gama de productos muy diversa - líder mundial en la fabricación de maquinarias de construcción, hasta equipamiento para manipulación de cargas en puertos y almacenes-; llegó a una cifra de negocios de 14.772 millones de euros, nivel apenas superior al año anterior. Se trata de un incremento de la facturación en 150 millones de euros o del 1,0 %. En cuanto a inversiones, con 1.059 millones de euros, el grupo de empresas siguió al mismo alto nivel que en los dos años anteriores.

En su informe, el Grupo Liebherr señala que, gracias a su amplia diversificación y a su estructura descentralizada, ha podido compensar la caída de las ventas en determinados segmentos de productos.

Por ejemplo en el grupo de grúas marítimas, sistemas aeroespaciales y de movilidad, tecnología de engranajes y sistemas de automatización, frigoríficos y congeladores, componentes y hoteles, Liebherr alcanzó una cifra de negocios total de 5.427 millones de euros; un importante aumento del 14,7 % con respecto al año anterior. Por el contrario, el área de maquinaria de construcción y minería registró un descenso.

Por regiones, la evolución de la cifra de negocios del Grupo fue desigual. Se registraron descensos en Asia y Oceanía, así como en América del Norte. En Europa se observó un panorama desigual: Mientras que las ventas en los países de la UE, fueron mejores especialmente gracias a lo positivo logrado en Alemania, los no pertenecientes a la UE registraron un descenso. Liebherr también ha crecido en América Central y Sudamérica, así como en la región de África y Oriente Próximo y Medio, siendo Sudáfrica y los Emiratos Árabes Unidos los principales motores de este crecimiento.

En 2025, el Grupo registró un beneficio neto de 272 millones de euros. Mientras que el resultado de explotación disminuyó con respecto al año anterior, el resultado financiero se situó por encima del valor del año anterior. Asimismo también creció el número del personal, llegando a casi 56.000, más de 1200 trabajadores por encima del año anterior.

### Hitos en materia de autonomía

En el ejercicio 2025, el Grupo invirtió 708 millones de euros en sus actividades de investigación y desarrollo.



*Arriba: Liebherr-Mining ha puesto en funcionamiento una solución completa de carros transportadores en la mina Collahuasi, en Chile.*

*Abajo: Toda la plantilla de Liebherr-Rostock GmbH celebra la fabricación de la grúa móvil portuaria número 2.000 de Liebherr. Liebherr lleva cinco décadas fabricando grúas móviles portuarias y está considerada líder del mercado y líder tecnológico en este sector*

En la feria Bauma 2025, Liebherr presentó por primera vez una pala cargadora autónoma equipada con el galardonado sistema «Liebherr Autonomous Operations». Además, se presentó el prototipo S1 Vision, un camión volquete autónomo, eléctrico y de un solo eje. Por otra parte, también se prevé el uso operativo de camiones mineros autónomos en breve.

Otro de los aspectos clave del desarrollo se centró en las tecnologías de propulsión alternativas. En este sentido, Liebherr ha ampliado su gama con nueva maquinaria de construcción electrificada, como la primera grúa sobre cadenas Heavy-Duty totalmente eléctrica HS 8100.2 dual

# Empresas

power o la primera excavadora sobre cadenas eléctrica a batería R 920 G8-E. Además, tanto la grúa todoterreno LTM 1150-5.4E como la grúa de construcción móvil MK 120-5.1E pueden funcionar, según se desee, conectadas a la red eléctrica o mediante una batería integrada. La oferta se completa con el sistema acumulador de energía alimentado por baterías LPO 600, que permite la recarga y el funcionamiento de máquinas eléctricas en la obra. Asimismo, desarrolló numerosas soluciones digitales. Los nuevos sistemas de asistencia para grúas automontables corrigen los movimientos oscilantes y permiten desplazarse de forma semiautomática hasta puntos predefinidos. Energy Planner es un software que ofrece Liebherr para planificar las necesidades energéticas en las obras. Ayuda a evitar interrupciones en el suministro y a calcular de manera eficiente los periodos de recarga y las necesidades energéticas. En todo el Grupo, Liebherr trabajó en una plataforma de software unificada para los servicios digitales, así como en el programa «Software Defined Machine», que proporciona una arquitectura de control preparada para el futuro para toda la maquinaria de construcción. Además, el Grupo amplió su estructura organizativa y sus competencias en materia de ciberseguridad y reforzó el centro interno de competencias en inteligencia artificial con el fin de promover un uso responsable de esta tecnología. En el último ejercicio, Liebherr volvió a realizar importantes inversiones, entre otras cosas, en la ampliación de sus centros de producción y en parques de alquiler.

Para satisfacer la creciente demanda de grúas móviles y sobre cadenas, ha adquirido un terreno de más de 500.000 m<sup>2</sup> en Ehingen-Berg (Alemania). En Kirchdorf an der Iller se está construyendo un nuevo centro de distribución. En la sede de Biberach an der Riß, dos importantes pedidos de rodamientos de gran tamaño para la industria eólica motivaron inversiones en producción, infraestructura y tecnología de ensayo. Además, Liebherr modernizará la producción de grúas torre y grúas de construcción móviles en Biberach hasta 2034.

También está ampliando su capacidad a escala internacional: En Plovdiv (Bulgaria) y en Guaratinguetá (Brasil), el Grupo está ampliando su capacidad de producción. En Tupelo (EE. UU.), el Grupo Liebherr está construyendo un nuevo centro logístico, mientras que en Houston (EE. UU.) se han dado los primeros pasos para crear una nueva sede dedicada a la reparación,

la distribución y el servicio técnico de maquinaria de construcción mediante la adquisición de un terreno. «Liebherr prevé que el contexto económico seguirá siendo difícil también durante el ejercicio 2026. Las incertidumbres globales, las tensiones geopolíticas y el aumento constante de la presión competitiva seguirán influyendo en las condiciones generales», afirma Steffen Günther, director gerente y miembro del consejo de administración de Liebherr-International AG en Bulle (Suiza). «Aunque el Grupo ha comenzado el año 2026 con una cartera de pedidos muy prometedora, no esperamos una fase de crecimiento significativa hasta 2027. Hasta entonces, aprovecharemos este periodo para invertir de forma selectiva en nuestras instalaciones, en innovaciones y en soluciones sostenibles», añadió.

Más detalles en el informe anual del Grupo Liebherr [www.liebherr.com/annual-report](http://www.liebherr.com/annual-report).