

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

Logros que se relativizan frente a la inercia de la historia

Desburocratizar, desregular, bajar retenciones no es suficiente para algunos voceros de la carga. Al menos eso parece en los discursos.

Ejemplos sobran. Allí tenemos las expresiones del presidente de Maizar, Federico Zerboni, hace unas semanas, en el principal congreso anual de la producción de maíz, o en un comentario de Pablo Andreani, de la consultora homónima, en uno de los segmentos dedicados al campo en uno de los diarios de circulación nacional. Esta relativización de los “logros del gobierno” no le cae nada bien a funcionarios que esperan apoyos manifiestos de los que traccionan la principal actividad económica del país. Entienden que el gobierno avanza precisamente en los cambios que promueven los pesos pesados del sector privado, después de años donde el campo se vio en la comunicación oficial como el enemigo, mientras gobiernos anteriores, le sacaba la plata del bolsillo como única fuente de riqueza, -porque al fin y al cabo la tierra es del Estado y el productor es un mero usuario, entienden algunas mentes “progresistas”-.

Lo cierto es que hoy, los funcionarios, al ver que los elogios de las entidades privadas no se corresponden a sus medidas transformadoras, incluso llegan a amenazar con patear el tablero, y “que se arreglen”.

Por ejemplo, a pocos días del anuncio de las rebajas progresivas de las retenciones al agro –al trigo y a la cebada del 7,5% al 5,5% a partir del mes de junio – el consultor Andreani, señaló que se trataba de un “alivio acotado con efecto diluido en los precios”, ya que las subas de las cotizaciones del trigo fueron superiores a la reducción de los DEX que anunció el Gobierno.

“El trigo subió en nuestro país por fundamentals alcistas tanto locales como internacionales”, dijo el consultor. Los 5 US\$ del beneficio por la baja de las retenciones ya se los fagocitó el mercado por las perspectivas alcistas que muestran los futuros, añadió.

También señaló, respecto a la reducción gradual de retenciones a la soja, que el productor la puede interpretar como que cada día que pase le van a pagar más por el disponible, “una invitación a retener y no vender; este puede ser el efecto colateral “no deseado” para el Gobierno”, dijo.

Otro punto del comentario se refirió al maíz y el sorgo, donde la reducción de los DEX será trimestral. En el primer trimestre de 2027, las alícuotas bajarán de 8,5% a 8,25% y finalizarán ese año en 7,5%. Luego, en 2028, el recorte será



de 0,5 puntos por trimestre, por lo que ambos cultivos cerrarían ese ciclo con una carga del 5,5%. Además, habrá una baja de los DEX para el girasol, pero será semestral para terminar en 3% a fin de 2028. Pero no es suficiente. Respecto al anuncio de la baja al maíz y al sorgo, señala Andreani que ha sido en una dosis homeopática: una baja de 3 puntos porcentuales y, además, gradual en el lapso de 30 meses. “Se diluye en el tiempo y no se podrá percibir su impacto en su real magnitud. Cualquier suceso o hecho internacional podrá influir en el mercado haciendo variar los precios en porcentajes mucho mayores que esos 3 puntos porcentuales, tanto a la suba como a la baja. Si tomamos un precio FOB Up-River de maíz de 210 US\$/t, la baja del 3% equivale a un aumento de 6,3 US\$/t en el precio que recibe el productor, una variación que en Chicago se puede concretar en un par de horas ante alguna noticia alcista o bajista que impacte en los precios del mercado. Con estas medidas, el Gobierno jugó a tener un alto impacto comunicacional que se difundió en todas las redes sociales, estrategia que nadie puede negar ni discutir. En el fondo, todos estos anuncios obedecen a un objetivo tanto político como pragmático. De esta forma, el Gobierno ya lanzó su campaña 2027 de cara a las elecciones presidenciales del año próximo, adelantando los tiempos políticos”, argumenta.

Al final estábamos mejor con Alberto!!.

Algo muy similar sucedió con las expresiones de Zerboni en el Congreso Maizar que a pocos días del anuncio de la baja de retenciones de Milei, pidió acelerar la baja de DEX, previsibilidad para el sector y advirtió que el país sigue “lejos de su potencial” productivo; como si no hubiera pasado nada en estos años.

Allí si el secretario de Agricultura, Sergio Iraeta, presente, le tiró unos palos al sector, pidiendo un “cambio de actitud”.

Primeramente, Zerboni valoró la rebaja para algunos

cultivos y el cronograma de reducción de otros productos, pero pidió una aceleración en los tiempos para poder llegar a las retenciones cero en el menor tiempo posible.

Señaló un par de datos centrales, la necesidad que la Nación, provincias y municipios sigan el mismo camino: de nada vale que se bajen las retenciones, si a cambio sube el impuesto Inmobiliario Rural y las tasas municipales, “que no prestan ningún servicio”.

Otro elemento interesante, es el potencial de la Patagonia donde el riego puede generar una expansión del maíz. También destacó el potencial de mayor producción de sorgo, no sólo como un cultivo que mejora los suelos y es excelente como alimento, sino que también está teniendo un boom en Brasil y Paraguay para producir etanol.

Recordó que el sector se va acercando al objetivo que se planteó el año pasado de sembrar 10 millones de hectáreas y alcanzar un rendimiento promedio de 10 toneladas por hectárea, para lograr una cosecha de 100 millones de toneladas de maíz. Hoy el esquema está en 64 millones de toneladas; crece, pero falta mucho. La idea dijo, es producir maíz para transformarlo más en carnes, lácteos, huevos, etanol y centenares de insumos que utilizan las más variadas industrias. Asimismo, se busca una mejor ley de Biocombustibles y una normativa que permita industrializar más en origen, generando desarrollo y arraigo en el interior del país, y exportar mucho más valor agregado, con trabajo argentino, dijo. Un discurso repetido desde hace décadas. “La Argentina

es el país del potencial desde hace un siglo, pero el potencial no genera riqueza: solo genera nostalgia de lo que no fue. No podemos seguir escuchando la frase: Hay que esperar dos años, a ver qué pasa en la próxima elección. Así no hay inversión sustentable. Así no hay futuro”, resumió.

A su turno, el secretario de Agricultura, Sergio Iraeta, recordó a los presentes, por si no se dieron cuenta, el cambio de paradigma respecto al campo que encara Milei frente a años de destrato. “Las retenciones se están bajando, los aranceles se van eliminando, no hay cupos, ni prohibiciones, ni pedidos de permiso para exportar, no hay volúmenes de equilibrio. Hay otro ambiente para trabajar y para sembrar. Son hechos. Las bajas de impuestos y de aranceles y todo lo que está tratando de hacer el Gobierno para ayudar al sector privado y especialmente al agro, está ocurriendo”, puntualizó. No obstante, el funcionario no ve en sus interlocutores un cambio de actitud en cuando a reconocer ese trabajo oficial. “Es muy desgastante estar en una posición en la cual vamos haciendo las cosas y lees un tuit de un productor que está del mismo lado que estaba yo hace 20 años y te dan ganas de agarrar el sulky a patadas. Bajaste la retención hace tres días y es como si nada, como si no hubieras hecho nada. Cambiemos de actitud porque, si no, va a cambiar el Gobierno y van a cambiar las políticas para el campo. El Gobierno, el ministro de Economía, los argentinos necesitan la ayuda de todos ustedes”, insistió encorocado.

Desregulación para bajar costos o transferencia de rentabilidad de un sector a otro?

Bravo por la desregulación.

Pero si vamos a la operativa del comercio exterior; puede un “declarante” actuar como despachante de aduana?. Así parece. Vienen aumentando los casos, y muchos jóvenes se presentan como “Despachantes Milei”, cuando no tienen la formación necesaria.

Pero quién puede dejar su operación de comercio exterior a alguien que no tiene antecedentes o hizo un curso de algunos meses, con los riesgos de meter la pata y generar el riesgo de una multa o peor aún, con el argumento de “bajar costos”?

Pero sucede, tanto en forma independiente como utilizados como parte de empresas transportistas que no tienen despachante. De hecho, los registros de Aduana meten a todos en la misma bolsa.

Recordamos que con la desregulación, también se

eliminaron las garantías para despachantes -algo positivo entienden algunos- pero también para cualquier hijo de vecino. Al mismo tiempo, la titulación de Despachantes de Aduana quedó congelada. Es decir, se trata de una carrera con futuro incierto.

Igualando para abajo?.

No pocos creen, con respecto a algunos segmentos de la actividad vinculada al comercio exterior y la logística - y más allá-; que algunas medidas vinculadas a la desregulación tan positiva que apunta el objetivo de “baja de costos” y que tanto se promueve, en realidad no llega al que produce. En cambio, en ciertos casos termina habiendo un mero traslado de rentabilidad de un sector de la cadena a otro.

Será tan así?.

La soja que no crece frente a una mejor estrategia de los competidores

Desde hace años se viene destacando el estancamiento argentino en producción de soja respecto a Brasil. Por estos días se vuelve a resaltar el tema, cuando se muestran los números de lo que Brasil exportó en harina de soja, desplazando a la Argentina del primer lugar en la materia. Aún la diferencia es reducida. En el primer cuatrimestre del año Brasil exportó 7,7 millones de toneladas de harina de soja y Argentina 7,5 millones. En varios medios expuso sobre la situación Javier Preciado Patiño, analista de RIA Consultores, Ingeniero agrónomo, ex subsecretario de Mercados Agropecuarios. Señaló que la producción argentina se encuentra estancada en torno a los 50 millones de toneladas y la posición como exportadora se sostiene gracias a la importación de soja paraguaya. Añade que las proyecciones del informe Wasde del USDA muestran que tanto Brasil como Estados Unidos avanzan con fuerza en el procesamiento de soja, mientras la Argentina permanece prácticamente estancada. Según el documento, Estados Unidos incrementaría su crushing en 8,2 millones de toneladas entre las campañas 2024/25 y 2026/27, mientras Brasil sumaría 6,8 millones. En contraste, la Argentina tendría incluso una leve caída de 200.000 toneladas. Las razones, entiende, son que tanto Brasil como EE.UU. tienen fuertes políticas de promoción de biocombustibles que aumentan la demanda de molienda de soja para producir biodiésel y diésel renovable, generando al mismo tiempo mayores saldos exportables de harina. La Abiove [Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais] proyecta una molienda récord de 62,5 millones de toneladas y exportaciones de harina de soja por 24,8 millones de toneladas, incluso por encima de las estimaciones del USDA. En paralelo, la National Oilseed Processors Association (NOPA) de Estados Unidos viene registrando aumentos interanuales de dos dígitos en la molienda de soja, impulsados también por el desarrollo del mercado de combustibles renovables. Mientras tanto, la producción argentina continúa sin mostrar crecimiento significativo. *“En 2016 se proyectaba que para esta altura la Argentina produciría 65 millones de toneladas de soja y hoy seguimos en torno a 50 millones”*, analizó Preciado Patiño.

También hay caídas argentinas en distintos mercados clave: Indonesia, principal comprador mundial de harina de soja, importó 1,5 millones de toneladas desde Brasil en el primer cuatrimestre del año, contra apenas 826.000 toneladas provenientes de la Argentina. Indonesia está por delante de Tailandia e Irán en las exportaciones brasileñas, dice.

Por su parte, los Estados Unidos tienen a Filipinas como su primer comprador, con 837.000 toneladas, tras el cual se posicionan mercados del continente americano como México, Colombia y Canadá.

Allí hay un dato importante, en el lapso analizado (en este caso enero a marzo) las exportaciones a Vietnam crecieron de 92 a 210.000 toneladas; es decir, 2,3 veces de aumento.

Señala además que Brasil ve que la demanda de poroto de soja de China va a decrecer de allí que busca diversificarse. Vietnam —uno de los principales compradores de harina argentina— incrementó sus importaciones desde Estados Unidos de 92.000 a 210.000 toneladas entre enero y marzo, en medio de las negociaciones comerciales impulsadas por la administración de Donald Trump.

En concreto: en los últimos 10 años, la exportación de harina de soja de Brasil está casi duplicándose, mientras que la de Estados Unidos aumenta un 83%, contra un estancamiento de la exportación argentina.

Para revertir el estancamiento argentino, se reclama desde hace años una normativa en biocombustibles que eleve el corte obligatorio —actualmente en torno al 7,5%— hacia niveles del 15%, una baja de DEX más rápida y las mejoras para el transporte de granos y supproductos donde se está avanzando como la hidrovía y el tren.

Precisamente, el consultor destaca que la soja paraguaya, que se procesa en las terminales del Gran Rosario, sigue siendo una herramienta clave para sostener a la industria aceitera argentina. Recordamos que la soja paraguaya le agrega contenido de proteína al producto argentino, para llegar con mejor valor a los mercados.

En el primer trimestre, las importaciones desde Paraguay llegaron a un récord desde 2019. En marzo alcanzaron 976.000 toneladas, 17% más que en febrero: fueron 1,84 millones de toneladas, un tercio de la molienda de ese mes.

Langostinos argentinos con proceso, empleo, packing, logística, energía y exportación al mundo desde Paraguay. Tendencia o caso aislado?

Un posteo en redes promueve las bondades del régimen de radicación de empresas internacionales en Paraguay con el ejemplo de una empresa que va a procesar allí langostinos extraídos de aguas argentinas.

Se trata del caso de una planta de Wofco, - chinos y españoles- compañía global y socios de la tradicional firma Conarpesa, radicada en la Argentina y que va a procesar en Paraguay parte de los langostinos que extrae de los mares argentinos.

El grupo Wofco creó en 2021 en Paraguay South Atlantic Co. y en diciembre inauguró una planta en la zona industrial cercana a Itapúa, zona más vinculada al Paraná – todavía más difícil en cuanto a logística-.

Esta inversión, teóricamente se hace aprovechando al esquema de maquila paraguayo con las ventajas impositivas y de previsibilidad a largo plazo de la economía, en comparación a la realidad argentina, al parecer pese a los esfuerzos del gobierno argentino. La idea es mandar el langostino de Argentina para procesarlo y empacarlo en Paraguay y exportar de allí hacia otros mercados.

Una decisión que para un lego parece alocada si se está pensando en el dilema logístico que plantea.

Pero, según dicen los especialistas, los menores costos



de energía y laborales en Paraguay en una actividad intensiva en ambos casos; más las ventajas impositivas del esquema de maquila, licuan toda esa complejidad logística y la facilidad de tener una distancia menor entre la zona pesquera argentina al puerto próximo de descarga.

Se dice que cuesta menos pagar toda esa logística y sus complicados anexos para llevar la materia prima hacia Paraguay y luego enviarla al mundo procesada.

De todos modos, Conarpesa con muchos años en las provincias pesqueras argentinas, cuenta con otras plantas en el Sur del país e incluso viene anunciando expansiones a partir de plantas de colegas que han caído en desgracia.

Será un caso aislado o tendencia?

Data:

La principal multinacional argentina, Mercado Libre invertirá 4.600 millones de dólares en México durante 2026, un aumento de 35% frente al año anterior, y contratará a 8.500 trabajadores para ampliar sus operaciones logísticas, tecnológicas y financieras.

El Grupo de Usuarios de la Hidrovía vuelve a apoyar la definición de la licitación de la concesión privada

Las entidades usuarias de la hidrovía Paraná-Río de la Plata, presentaron un comunicado destacando el cierre del proceso licitatorio para la concesión de vía. La licitación tiene a la belga Jan de Nul en alianza con Servimagnus como preclasificado como ganador, según anticipó la ANPyN.

Quienes vienen teniendo reuniones y apoyando a la Autoridad responsable del proceso: Bolsa de Comercio de Rosario, Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina – Centro de Exportadores de Cereales, Cámara de Puertos Privados Comerciales, Cámara de Actividades Portuarias y Marítimas, Unión Industrial Argentina, Centro de Navegación, y Comisión Permanente de Transporte de la Cuenca del Plata – esta en su mayoría de armadores de bandera de países vecinos- destacan que la concesión de la Vía Navegable Troncal, es una infraestructura estratégica para la competitividad del comercio exterior argentino.

“A 31 años de la última licitación de la Vía Navegable Troncal, era necesario el avance hacia un nuevo período de concesión que apuntara a incrementar la competitividad del sector productivo y del comercio exterior argentino. La finalización de esta etapa constituye un hito relevante dentro de un proceso central para el sistema logístico nacional. Las entidades valoran las instancias de participación e intercambio desarrolladas durante el procedimiento, que permitieron canalizar aportes técnicos de los usuarios. La Vía Navegable Troncal es un activo fundamental para la producción, la industria, las importaciones y las exportaciones argentinas y el turismo receptivo de cruceros. Por ello, resultaba indispensable avanzar con celeridad hacia la adjudicación definitiva de un nuevo contrato de concesión, a fin de iniciar una nueva etapa de operación, inversión y mejora continua del sistema. Las

Jan de Nul/Servimagnus desgrana atajo de DEME

Respecto a la presentación de DEME que podría ofrecer un posible descuento de 17,4% de la tarifa mínima de peaje; Jan de Nul y su socio Servimagnus, envió una carta con la firma de sus titulares, Wim Bosteels y Leonardo Román, aclaratoria a todas las entidades vinculadas con el proceso licitatorio de la VNT, CIARA,



entidades reiteran su compromiso de seguir participando en los ámbitos institucionales correspondientes, con el objetivo de acompañar el desarrollo de una vía navegable eficiente, moderna y competitiva”, dice el comunicado.

Pre adjudicación de la privatización de la VNT

Recordamos que el Gobierno Nacional informó a las empresas oferentes la preadjudicación del contrato de concesión de la licitación para la privatización de la Vía Navegable Troncal, mediante el Dictamen de Preadjudicación que repasa la totalidad del proceso de tres etapas. Allí recomienda como ganadora en base al sistema de puntajes establecido junto a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) a Jan de Nul – Servimagnus, desestimando la oferta de DEME NV..

La ANPyN señala que durante las dos primeras etapas, de análisis técnico, Jan de Nul obtuvo 66,20 puntos, mientras que DEME alcanzó 42,14 puntos. En tanto, la propuesta económica (la más relevante, que determinaba 120 puntos) resultó con puntajes idénticos dado que ambas firmas ofrecieron el menor precio posible, confirmando una rebaja tarifaria inmediata de los costos logísticos. Según lo comentado por medios masivos, conocido el resultado, DEME, en lugar de impugnar el resultado, - que le costaría varios millones de dólares- presentó una propuesta al Gobierno en forma independiente como “superadora”. Según entienden algunos comentaristas de la realidad, la propuesta está vinculada al “interés de EE.UU.” en la VNT. Un atajo medio raro.

Habría hecho DEME una movida semejante, luego de verse perdedora en alguna otra licitación de las tantas que participa a nivel global?.

UIA, Bolsa de Comercio de Rosario y Cámara de Puertos Privados, para que puedan evaluar correctamente la veracidad y el alcance de las afirmaciones referidas:

“Como se justifica a continuación, el supuesto ahorro esgrimido por DEME es fundado en las siguientes premisas (incorrectas): Omisión del pago de impuestos; Falta de

Contexto

inversión adecuada y necesaria; Errores de cálculo de ingresos, incluyendo el cobro de peajes en exceso al máximo permitido”; puntualiza JDN/Servimagnus. Agrega que: “Sin perjuicio de ello, resulta relevante destacar que DEME no cuestionó oportunamente el rango tarifario previsto en la licitación y, por el contrario, había expresado previamente su conformidad con dicho esquema. Recién con posterioridad a la evaluación de las ofertas ha planteado objeciones sobre este punto. Del mismo modo, corresponde aclarar que la oferta presentada en el presente procedimiento fue realizada exclusivamente por DEME, sin participación formal de otras empresas ni bajo la figura de un consorcio o asociación. La referida propuesta que realiza DEME, totalmente por fuera de los canales formales del proceso licitatorio, se sustenta en el Plan Económico Financiero presentado en su oferta. Al respecto, cabe señalar que en una concesión como la presente, por peaje y a riesgo empresario, las dos principales fuentes de ventaja o diferenciación entre oferentes son: (i) las proyecciones de tráfico y (ii) la eficiencia operativa (es decir, conseguir hacer las mismas actividades a un costo menor). En términos de tráfico, las proyecciones de DEME resultan algo superiores a las incluidas en el Modelo UNCTAD, pero bastante en línea (e incluso menores) con las proyecciones de JDN-Servimagnus. Mientras que por el lado de los costos operativos tampoco se observan diferencias significativas. Los costos proyectados por DEME son prácticamente los mismos a los incluidos en el Modelo UNCTAD (diferencia de 0.2% en 25 años), y están en línea con los valores de JDN/Servimagnus. Vale la pena notar que aquí nos enfocamos en los valores globales, pasando por alto una serie de inconsistencias del Plan Económico Financiero de DEME, ya identificadas por ANPYN. Sin perjuicio de ello, cabe destacar especialmente dónde se generaría el supuesto “ahorro”-o exceso de rentabilidad- que DEME propone trasladar vía menor peaje. Básicamente ello se genera de 3 fuentes: la omisión del pago del IVA, un bajísimo nivel de inversiones y un error en el cómputo de tarifas. Con respecto al IVA, y tal como ha sido mencionado en el propio Dictamen de Pre adjudicación de ANPYN, el Plan Económico Financiero de DEME incluye unos valores del IVA que simplemente no son consistentes con la normativa actual de Argentina. En efecto, el charteo de buques y la compra de combustibles, junto a una serie de costos que en conjunto representan entre 75% y 80% de los costos totales de la concesión, están sujetos al IVA, por lo que el Concesionario tiene la

obligación de pagar ese IVA crédito y liquidar el impuesto según la legislación actual. Mientras DEME ha incluido una liquidación de IVA de solo USD 95 millones durante los 25 años, un cálculo razonable/correcto de este impuesto llevaría ese valor al rango de los USD 1.600 millones. Un valor totalmente consistente con el Modelo de UNCTAD o con los valores incluidos en la oferta de JDN. Es decir, en su Oferta DEME no incluyó el IVA en gran parte de los costos y por ello la rentabilidad que presenta es tan alta que le permite ofrecer un descuento en la tarifa. Con respecto a las inversiones, el Plan Económico Financiero de DEME solo incluye USD 280 millones de inversión durante los primeros 5 años de concesión, y se mantiene en cero durante los 20 años restantes. Resulta muy difícil justificar que un valor tan bajo sea suficiente para mantener actualizado todo lo relacionado a señalización, balizamiento y modernización tecnología de la VNT. Como referencia, tanto en el Modelo de UNCTAD como en la oferta de JDN los valores de inversiones superaban los USD 850 millones. Por último, DEME ha cometido un error significativo al estimar las tarifas de peaje luego de la profundización, modelando tarifas que exceden a los valores máximos permitidos en el Pliego. De esta forma, sus ingresos han sido sobreestimados en aprox. USD 370 millones. A todo ello se agregan los cuestionamientos al actual proceso licitatorio y las reglas previstas en el Pliego de Bases y Condiciones. Al respecto, vale mencionar que la propia empresa en un comunicado oficial del mes de noviembre de 2025 avaló el proceso licitatorio y esas reglas, elogió su “transparencia, la búsqueda de consensos” y en particular la participación de la UNCTAD, dependiente de la ONU que supervisó y fijo pautas para el armado de los pliegos. En ese contexto, DEME participó voluntariamente del proceso licitatorio y no lo o impugnó en ninguna de sus instancias, teniendo la posibilidad de hacerlo, por lo que recién ahora -cuando no están de acuerdo con la evaluación- pretenden esgrimir cuestionamientos que contradicen tales actos de conformidad. En conclusión, la oferta de DEME no permite un ahorro en la tarifa porque sea más competitiva, sino que se trata de una oferta que en forma negligente omite el pago de tributos, no invierte en línea con lo exigido en el Pliego y asume niveles de peaje por encima del máximo permitido. Así, la existencia de una alta rentabilidad que permite un descuento en la tarifa es absolutamente irreal e imposible de mantener”, cierra la carta del consorcio preadjudicado.

Centro Despachantes reúne a operadores en Jornadas Comex

Los días 23, 24 y 25 de junio, el Centro Despachantes de Aduana (CDA) llevará adelante una nueva edición de la Jornada Comex, con el lema “el comercio exterior lo pensamos juntos”. Una propuesta de capacitación y actualización profesional que reunirá a organismos públicos, cámaras empresariales y entidades especializadas vinculadas al comercio exterior.

Las tres jornadas se realizarán de 15.30 h. a 18.00 h. Desde la entidad, señalan que allí los participantes podrán acceder a exposiciones sobre temas de actualidad que impactan directamente en la operatoria aduanera, la facilitación del comercio, los acuerdos internacionales, los medios de pago y los aspectos jurídicos de la actividad.

Se tratará la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), con gente de la Secretaría de Industria, Comercio y Pymes, del Instituto Argentino de Estudios Aduaneros (IAEA), con cuestiones jurídicas vinculadas al Comercio Exterior, de ICC Argentina con temas de Incoterms y OEA, de la Asociación de Derecho Aduanero y Comercio Exterior (ADACE), con el tema de la autocertificación de origen en el Acuerdo Unión



Europea – Mercosur; del FOREX CLUB, con las formas de pago y opciones SIM; de la AAACI con la temática de la Digitalización total de la documentación comex y gente de la Dirección General de Aduanas (DGA), hablando sobre Fraude Marcarío, entre otros.

“La Jornada Comex constituye una nueva oportunidad para que los asociados de todo el país puedan acceder a contenidos de alto valor técnico y fortalecer sus conocimientos junto a referentes de los principales organismos e instituciones vinculados al comercio exterior”, dicen desde el CDA.

Para confirmar asistencia: anabella@cda.org.ar. El encuentro también se podrá seguir online en la web oficial del CDA en vivo por you tube.

CARI preside Centro de Pensamiento de las Américas

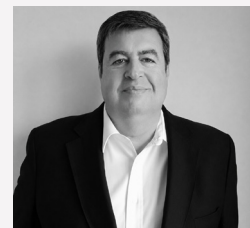
El titular del Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI), Francisco de Santibañes, asumió la presidencia de la red de Centros de Pensamiento de las Américas (CEPAS). Dicha organización reúne a ocho instituciones de referencia del Continente y Europa: además del CARI, están, el Centro Brasileiro de Relações Internacionais, el Centro Latinoamericano de Políticas Económicas y Sociales, Fedesarrollo, el Real Instituto Elcano, el Atlantic Council, México Evalúa y el Grupo de Análisis para el Desarrollo.

La elección de Santibañes se produjo durante la segunda edición de la conferencia anual de CEPAS, celebrada en Río de Janeiro y organizada por el Centro Brasileiro de Relações Internacionais.

Precisamente, la próxima edición de la conferencia anual tendrá lugar en Buenos Aires, que según el nuevo titular de CEPAS será *“una oportunidad valiosa para impulsar el posicionamiento de la Argentina como un espacio de encuentro y reflexión sobre los desafíos políticos, económicos y geopolíticos a nivel regional y global”*.

Fallecimiento del Ing. Anschutz

Desde la Asociación Argentina de Ingeniería Portuaria, se recordó al Ing. Gustavo Anschutz, quien falleció días pasados y fuera socio de la institución y destacado profesional de la actividad. *“Su trayectoria deja una importante huella tanto en el ámbito de la ingeniería portuaria como en la actividad académica. Acompañamos a su familia y seres queridos en este doloroso momento, expresando nuestras más sinceras*



condolencias”, señaló en un comunicado la Comisión Directiva de la AADIP.

Análisis del mercado naviero de contenedores. Cambiará con el acuerdo por Ormuz?

El presidente Trump anuncia el fin de la guerra con Irán. Esto implica que no se llegará a los 1000 días desde que comenzó la crisis del Mar Rojo?. Ya se superaron los 100 desde la crisis de Ormuz. Veremos lo que sucede en estos 60 días de tiempo de negociación. Libertad para el transporte marítimo?

Además, Cambiará esto la situación del negocio naviero global?.

Varios puntos interesantes respecto a la actividad se tocaron en el podcast "Secretos de la cadena de suministro" de Caroline Weaver, acompañada esta vez por Lars Jensen, experto en la industria naviera de contenedores, que tiene gran cantidad de seguidores en las redes.

Fletes, demanda y oferta

Si bien el comentario es previo al tan prometido cese de hostilidades del presidente de EE.UU. Por un lado, confirma la tendencia alcista de los fletes en los tráficos principales como Asia-EE.UU.- Norte de Europa, pero que tendrá un pico temprano y alguna baja temprana en septiembre. Se espera una baja quizá más sostenida recién para la temporada alta de 2027.

Dice Jensen, que, en esencia, todas las navieras venían anunciando varios tipos de aumentos en las tarifas generales de flete, FAK, GRI, y recargos adicionales para la temporada alta de los mercados troncales. Así que están aumentando las tarifas generales, especialmente en las rutas Asia-Europa; Asia-Sudamérica y Asia-África.

Más allá de lo que suceda con Ormuz, la crisis del Mar Rojo sigue en pleno apogeo e implica que todos los armadores rodean África, lo que consume mucha capacidad. Continuará esta estrategia?.

Añade que el equilibrio entre oferta y demanda se mantuvo y es el mismo que en la temporada alta del año pasado. Incluso con el efecto de los aranceles y la construcción de nuevos buques, el equilibrio se mantiene prácticamente igual. Esto es porque en 2026 no se prevé una inyección masiva de nueva capacidad, que empieza más fuerte el año próximo.

En cuanto a la demanda, señala que la guerra comercial ha tenido un impacto negativo en los volúmenes de EE.UU., pero el promedio global se mantiene estable.

Un punto en términos numéricos señala Jensen, es



la confianza del consumidor en EE.UU. que según la Universidad de Michigan, -que la mide desde la década de 1950- resultó en abril, la más baja a nivel histórico. Pero según su punto de vista, no necesariamente una confianza negativa del consumidor que conlleva una reducción del gasto, implica también una baja de la demanda de contenedores.

En el blog se analiza, en primer lugar el PMI de China, que es una encuesta mensual a muchos fabricantes para evaluar las condiciones comerciales desde ventas, precios de materias primas, empleo, etc.

Si bien el índice oscila en más o menos 50 puntos sobre 100, lo que significa que la actividad no crece mucho; las exportaciones chinas aumentaron 6%. El índice viene aumentando en cuanto a materias primas, y se anticipa un incremento en costos en China por la inflación y los aranceles, lo que pegará en los productos del resto del mundo.

El problema de los vacíos

Un interrogante en la logística global está en cómo manejar mejor la diferencia entre los contenedores llenos y vacíos. Los números, dice Jensen, muestran que la demanda es creciente y los buques van llenos. Desde antes de la pandemia y hasta el primer trimestre de este año, el número de contenedores llenos transportados en el mundo ha aumentado un 17%, muy por debajo de la flota que, por ejemplo, por la crisis del Mar Rojo, ha crecido 43%.

Pero si los contenedores llenos crecen menos que la flota, cómo falta bodega?. Esto es, dice, porque la medida es en millas-TEU. Allí la demanda aumentó hasta un 41%. Y entonces oferta y demanda casi se igualan por la crisis del Mar Rojo.

Al mismo tiempo ha crecido el movimiento de contenedores vacíos, más de 100% desde 2019. Esto, señala, es el principal costo oculto. La naviera debe enviarlos a los depósitos de los clientes y es un costo que termina pagando cada vez más el cargador del contenedor lleno, que necesita ese vacío ante un comercio tan desequilibrado. Quién paga el costo en un tráfico donde hay cuatro

contenedores en un sentido y solo uno de vuelta?. Puede haber un recargo por reposicionamiento de equipos, pero en general, el costo ya está en el flete, concluye Jensen. La alternativa de utilizar los llamados contenedores plegables podrá ser la solución?. Sólo para determinados tráficos de volumen permanente. Cambiará todo este esquema con una liberación de Omuz?. A esperar.

Data:

Como si fuera poco en tiempos turbulentos, en EE. UU. los senadores demócratas Mark Kelly y Elizabeth Warren instaron a la reinstauración de las tarifas de la USTR para los buques chinos (también conocidas como las tarifas de un millón de dólares para los mismos). Esta medida está en pausa hasta noviembre de 2026.

Nuevo aniversario del Servicio de Hidrografía naval

En la Plaza de Armas de la sede del Servicio de Hidrografía Naval (SHN), en Buenos Aires, se realizó la ceremonia en conmemoración del 147° aniversario de la creación del organismo, dependiente del Ministerio de Defensa.

El encuentro contó con la presencia del jefe del Estado Mayor General de la Armada, Almirante Juan Carlos Romay y fue presidido por el Jefe del Servicio de Hidrografía Naval, Contraalmirante Hernán Jorge Montero, quien estuvo acompañado por el personal militar y civil del Servicio. Participaron del acto el Secretario de Asuntos Internacionales para la Defensa, Lic. Daniel Enrique Martella, autoridades navales, del ámbito de la hidrografía, empresarios y gremios de la Marina Mercante, personal de otros destinos de las Fuerzas Armadas y de Seguridad, familiares e invitados especiales.

En su exposición, Montero - en la foto- destacó la cercana fecha de la conmemoración del Día Mundial de los Océanos, instaurado el 8 de junio por la Asamblea General de las Naciones Unidas. *"En un país con una extensa plataforma continental, puertos estratégicos, pesquerías de alto valor, tráfico mercante, actividad científica, operaciones navales, vías navegables interiores y creciente infraestructura energética offshore, la hidrografía constituye una función de Estado. Medir el mar, conocer sus fondos, actualizar cartas, emitir avisos, registrar mareas, interpretar olas, mantener señales y ordenar información náutica no son tareas accesorias: forman parte de la arquitectura básica que permite operar con seguridad sobre el agua".*

El Contraalmirante Montero destacó el compromiso



permanente del personal y la importancia de las tareas que lleva adelante el Servicio: *"Este nuevo aniversario nos encuentra, como siempre, trabajando en todas aquellas actividades que en su conjunto contribuyen a brindar un mejor y más eficiente servicio público de seguridad náutica"*, y destacó la frase que guía desde hace décadas el accionar del organismo: *"Si conoces bien tu mar, mejor defenderás tu tierra"*.

Como es tradicional en las ceremonias de aniversario del SHN, por su importancia, se entregaron distintos reconocimientos al personal por los años de servicios prestados, dedicación, vocación y permanencia. Además, fueron distinguidos los suboficiales que pasarán a situación de retiro, el personal civil que cumplió 30 años de servicio en la Institución y aquellos agentes próximos a acogerse al beneficio jubilatorio.

El encuentro central de AAPA LATAM en Guatemala en diciembre Abierta la inscripción para el congreso portuario continental por excelencia

Viene avanzando la organización del congreso portuario y marítimo más importante de América Latina. AAPA LATAM 2026 que se celebrará del 1 al 4 de diciembre en The Westin Camino Real, Guatemala, organizado junto con la Comisión Portuaria Nacional de ese país. Desde AAPA LATAM se señala que elegir Guatemala para esta nueva edición tiene que ver con que Centroamérica atraviesa un momento de transformación portuaria sin precedentes. *“La región concentra inversiones en infraestructura, nuevas concesiones y una agenda de modernización que posiciona a Guatemala como punto de encuentro estratégico para el sector”,* añaden.

Desde la organización destacan que a lo largo de sus más de 30 exitosas ediciones, AAPA LATAM, *“sigue consolidándose como el espacio de referencia para el sector portuario y marítimo de América Latina; convocando a los principales actores del sector marítimo-portuario de América Latina y el Caribe para abordar los desafíos, tendencias y decisiones que definirán el rumbo de la industria en los próximos años”.*

Se destaca que la agenda de conferencias, tiene un enfoque estratégico y regional, combina contenidos de alto nivel, intercambio de experiencias, análisis de tendencias y espacios de articulación público-privada, orientados a la toma de decisiones y a la generación de alianzas concretas.



Uno de los destaques del encuentro será la entrega del Premio AAPA LATAM -CIP OEA a la excelencia de la industria y que destaca ejemplos de innovación, desempeño e iniciativas portuarias en la región. Ya están abiertas las postulaciones.

Asimismo para inscribirse:

www.aapalatam.org/congreso

La OMI y el Día de los Océanos

El 8 de junio se celebró el Día Mundial de los Océanos.

En un comunicado, la Organización Marítima Internacional puso de relieve la responsabilidad del sector del transporte marítimo en la protección del medio marino. Así instó a sus 176 Estados Miembros y al sector marítimo mundial a que intensifiquen la implantación de medidas para protegerlo.

Precisamente el Secretario General de la OMI, el Sr. Arsenio Domínguez, declaró al respecto:

“Con el transporte marítimo como uno de los principales usuarios del espacio oceánico, nos centramos en mejorar nuestro marco regulatorio para reducir la contaminación y hacer frente a nuevos retos, como el ruido submarino radiado y las especies acuáticas invasivas. Más allá de



establecer las normas, debemos poner en práctica las políticas”, añadió, haciendo referencia al lema del Día Marítimo Mundial de la OMI para 2026-2027: *“De las políticas a la práctica: impulsando la excelencia marítima”.*

PromArgentina lanza Rondas Comerciales Inversas en Destino

Con el propósito de potenciar la internacionalización de las empresas argentinas, PromArgentina lanzó Argentina B2B Week. Según la agencia oficial de promoción comercial del gobierno; se trata de una estrategia de promoción diseñada para posicionar la oferta exportable del país en mercados estratégicos globales mediante un formato altamente eficiente: la Ronda Comercial Inversa en Mercado de Destino.

En un comunicado explica que Argentina B2B Week (<https://argentina.ar/argentina-b2b-week>) combina de manera sistemática acciones de promoción sectorial, inteligencia comercial, generación de demanda y misiones de compradores con una metodología de trabajo que toma como referencia las mejores prácticas y estándares de experiencias sumamente exitosas, como la reciente Semana de la Carne Argentina en Estados Unidos, que según resalta el organismo, generó más de 200 contactos comerciales y permitió que solo en mayo último se exportaran al mercado estadounidense 11.000 toneladas de carne bovina, la misma cantidad que en los primeros ocho meses de 2025.

"Cada edición de Argentina B2B Week se llevará adelante en un mercado objetivo y se enfocará en un producto o sector argentino con potencial exportador. Así, queremos generar, apoyados en informes de inteligencia comercial y acciones de promoción, encuentros directos entre empresas nacionales y compradores internacionales para generar negocios, abrir mercados y fortalecer la presencia de la oferta argentina en el mundo", explicó al respecto, Diego Sucalesca, presidente ejecutivo de PromArgentina - en la foto-.

Por medio de agendas de negocios personalizadas, Argentina B2B Week persigue como metas incrementar los volúmenes de exportación, diversificar los mercados de destino, expandir la base de empresas exportadoras y consolidar la diferenciación y el valor agregado de la oferta nacional, añadió.

Para las empresas participantes, Argentina B2B Week reducirá los costos de prospección internacional y elevará la probabilidad de concretar exportaciones gracias al contacto cara a cara que se da con contrapartes calificadas. A nivel país, en tanto, consolidará la marca nacional y dinamizará el empleo en las economías regionales, dijo.

Añade la Agencia, que, desde la perspectiva de la gestión pública y corporativa, PromArgentina busca, a



partir de esta estrategia de promoción, incrementar de forma notable la productividad de los departamentos de comercio exterior de las firmas asociadas.

Con el fin de garantizar el éxito de cada edición, Argentina B2B Week se llevará adelante a partir de un riguroso esquema dividido en tres fases consecutivas:

Preparación estratégica: Se iniciará con la selección del mercado objetivo mediante un análisis exhaustivo de demanda, precios, competencia y barreras logísticas o sanitarias. Luego, se realizará una estricta curaduría y validación de antecedentes de los compradores internacionales y se coordinarán las agendas de reuniones prefijadas junto a embajadas, consulados y cámaras binacionales.

Ejecución en el mercado de destino: Contemplará un lanzamiento ante la prensa especializada, activaciones de Marca País Argentina y el desarrollo de Rondas de Negocios B2B. Asimismo, se realizarán degustaciones, demostraciones técnicas y showcases para lograr una interacción directa en favor de acelerar la toma de decisiones comerciales.

Seguimiento y consolidación: PromArgentina reportará resultados con el volumen potencial de negocios y brindará una asistencia técnica en requisitos aduaneros y una articulación institucional.

Entre los sectores abordados por la estrategia de promoción estarán: agroalimentos, bebidas y vinos; manufacturas industriales; moda y diseño; Servicios Basados en el Conocimiento; economía creativa; turismo; y gastronomía.

Inaugura terminal “eléctrica” en Suape Otro hito de APM Terminals

APM Terminals inauguró en Suape, al norte de Brasil, la primera terminal de contenedores electrificada de Latinoamérica. La misma se ubica precisamente en el predio del Complejo Portuario Industrial Suape, en el municipio de Ipojuca en el estado de Pernambuco.

Para el grupo Moller-Maersk, representó una inversión superior a USD 350 millones, ampliando la capacidad del complejo en movimiento de contenedores en más de 50%. En un comienzo la terminal moverá unos 400 mil teus anuales.

A la inauguración, asistieron entre otros, el Vicepresidente de Brasil, Geraldo Alckmin, el Ministro de Puertos y Aeropuertos, Tomé Franca, y la Gobernadora de Pernambuco, Raquel Lyra.

La terminal que en su construcción requirió unos 2000 empleos directos e indirectos, apunta a aprovechar las proyecciones de crecimiento en exportaciones que salen



por el norte del país. Se habla de unos mil millones de dólares adicionales que se podrían generar y un número similar en el PBI, con unos 40.000 empleos en la cadena, en parte por un crecimiento más alto que el promedio respecto a otras regiones del país y la necesidad de infraestructura.

La vicepresidenta ejecutiva de APM Terminals, Caroline Pontoppidan, resaltó el impacto económico y social de la inversión. *“Esta inversión es un poderoso ejemplo de cómo la infraestructura puede ser un motor de desarrollo. Aumentaremos la capacidad en más del 50% y, además, crearemos empleos y oportunidades para que las empresas locales puedan expandir sus negocios”*, afirmó.

La terminal comenzaría a operar en agosto.

Nuevo responsable de los puertos de Rio Grande do Sul

EA Portos RS, la empresa portuaria de los puertos del Estado de Rio Grande do Sul, - autoridad del puerto de Rio Grande, por ejemplo- tiene nuevo presidente. Se trata de Fábio Machado - en la foto-.

El funcionario viene de trabajar por más de 20 años en la administración pública, gobernanza, gestión y asesoramiento jurídico y a partir de 2025 integrará también el consejo de administración de Portos RS. Machado reemplaza a Cristiano Klínger, que estuvo en el cargo desde 2022 y que logró avances importantes en materia operativa, logística e institucional, especialmente durante el proceso de transición hacia la formación de la empresa pública y su mayor autonomía.



Chile

Puerto Exterior de San Antonio, Chile Seis años de tramitación, años de competitividad perdida

La semana pasada, la Comisión de Evaluación Ambiental de la Región de Valparaíso aprobó por unanimidad el Estudio de Impacto Ambiental del Puerto Exterior de San Antonio. Un proyecto enorme de US\$4.450 millones; sin lugar a dudas, el mayor en la historia portuaria de Chile. El proyecto ingresó al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA), regulado por la Ley N°19.300 sobre Bases Generales del Medio Ambiente, en mayo de 2020 y fue aprobado en mayo de 2026. Seis años. Miles de observaciones, dos procesos de participación ciudadana y una consulta indígena.

San Antonio opera normalmente al 91% de su capacidad. Pero hay algo más profundo: es un puerto sin abrigo natural, muy expuesto a marejadas. Esto impacta gravemente la capacidad de los buques de poder recalzar y, en consecuencia, produce un retraso en toda la cadena logística del comercio exterior de nuestro país, acarreando graves perjuicios económicos para variados actores del proceso.

El nuevo molo de abrigo de cuatro kilómetros vendrá a solucionar este tremendo problema, brindando la protección que ya se venía pidiendo hace muchos años por diferentes actores.

Valparaíso tiene mejor abrigo natural, pero no se acerca a los volúmenes que maneja San Antonio, siendo este último sin lugar a dudas, nuestro puerto más importante.

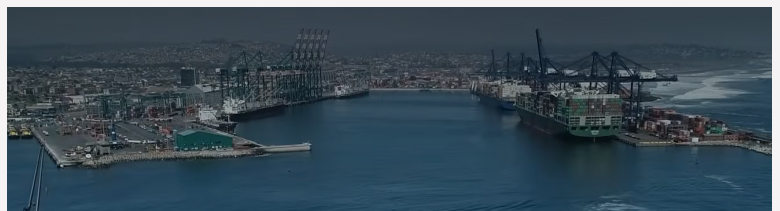
El caso de Tánger Med I

Tánger Med I (Marruecos) fue anunciado en 2003, comenzó a construirse en 2004 y operaba en 2007. Tres años de obras. Hoy es el puerto más grande de África y del Mediterráneo. Marruecos no es un país más desarrollado que Chile, pero parece tener claras sus prioridades y cómo se mueve hoy por hoy la economía global.

¿Qué viene ahora?

Cinco consorcios internacionales están en proceso de licitación cuya adjudicación debiese ocurrir antes

Por Miguel Segovia,
Director del Área
de Transportes y
Seguros de Araya &
Cía. Abogados



de fin de este año. Si el cronograma se cumple, las obras comenzarían en el primer semestre de 2027, para terminarse recién el 2036.

No quiero ser pesimista, sin lugar a dudas la aprobación es una buena noticia, pero vale la pena preguntarse: ¿Cuánto nos costó la demora? ¿Cuántos portacontenedores sin poder recalzar? ¿Cuántas inversiones miraron a Chancay, mientras nosotros realizábamos procesos de participación ciudadana? Seamos honestos, no es suficiente con frases grandilocuentes de los políticos de turno sobre eliminar la "permisología", ni seguir durmiendo en los laureles jactándonos de nuestra institucionalidad (la cual parece debilitarse en todo caso).

Debemos entender que el comercio exterior es clave para salir del subdesarrollo, y que este funciona a una velocidad distinta.

Puerto Dock Sud involucrado en VMOS

El Consorcio de Gestión del Puerto Dock Sud da cuenta que fue escenario de una operación logística vinculada al proyecto VMOS (Vaca Muerta Oil Sur), impulsado por YPF para ampliar la capacidad de transporte y exportación de hidrocarburos provenientes de Vaca Muerta.

La maniobra se realizó en el muelle público del Puerto Dock Sud e incluyó la carga de 721 tubos de acero a bordo del buque MV Athanasia, de los cuales 658 contaban con revestimiento de hormigón. Los materiales forman parte de la infraestructura offshore que se instalará en Punta Colorada, Río Negro.

Los tubos, arribaron inicialmente a Dock Sud en una operación que involucró más de 10.100 toneladas de materiales. Una vez en el puerto, fueron almacenados en la zona fiscalizada del operador logístico Loginter.

Parte del material fue trasladado luego a la planta de Socotherm, en Escobar, donde recibió un revestimiento especial de hormigón antes de regresar a Dock Sud para su embarque final.

La operación articuló a Tenaris en la provisión de materiales, Loginter en el acopio y estiba, Socotherm en el proceso industrial especializado y Arendal en la coordinación logística y el transporte marítimo.

Los materiales serán trasladados hasta San Antonio



Este, para ser instalados mediante una embarcación especializada como parte de la infraestructura submarina del proyecto VMOS.

“Esta operación demuestra el valor estratégico de Dock Sud dentro de la cadena logística que acompaña el desarrollo energético argentino. Nuestro puerto aporta infraestructura, conectividad y capacidad operativa para proyectos que son fundamentales para el crecimiento del país”, señaló al respecto, la presidenta del Consorcio, Mónica Litza.

Desde el puerto se señala que con este tipo de movimientos, Dock Sud continúa consolidándose como un nodo logístico estratégico para acompañar proyectos productivos y energéticos de escala nacional.

Puertos de Dock Sud y La Plata en una agenda común

Hace unos días, Mónica Litza, titular del Consorcio de Gestión del Puerto de Dock Sud, recibió a su par del Puerto de La Plata, Susana González - ambas en la foto-. El encuentro incluyó una recorrida por el puerto, incluida la terminal Exolgan, además de la firma de un convenio marco de cooperación entre ambos consorcios.

El acuerdo, dijo Litza, busca consolidar espacios de intercambio, fortalecer el trabajo colaborativo y promover iniciativas que contribuyan al desarrollo productivo y logístico de la Provincia.

“Dock Sud y La Plata son parte de una misma agenda de futuro. Integrar capacidades, compartir experiencias, trabajar de manera colaborativa y construir una mirada común es la mejor forma de potenciar el sistema portuario bonaerense”, señaló la titular del puerto de Dock Sud.



México busca mejor flujo de información para hacer más eficiente el Corredor Interoceánico

La Secretaría de Marina (SEMAR) de México dio a conocer los Lineamientos de Coordinación Interinstitucional para la Plataforma Logística Multimodal, que establecen los mecanismos obligatorios para compartir información operativa, logística y documental entre las entidades que participan en Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec (CIIT). Esto es coordinar el intercambio de información entre puertos, ferrocarriles y plataformas digitales para que la red funcione como un solo sistema logístico, dicen fuentes oficiales.

El objetivo es avanzar en la eficiencia en la operación del corredor, más allá de varios años de inversión en infraestructura ferroviaria, portuaria e industrial, para que se constituya en una opción aún más válida para la carga. Oficialmente se busca que estos lineamientos integren el Corredor a la Plataforma Puerto Inteligente Seguro



(PIPS), con los sistemas del estatal Ferrocarril del Istmo de Tehuantepec (FIT).

Los lineamientos también formalizan la coordinación entre las empresas estatales que administran los puertos, las denominadas Asiponas, de Coatzacoalcos, Salina Cruz, Dos Bocas y Puerto Chiapas, buscando fortalecer la conexión entre puertos y red ferroviaria.

SAAM crece en los mercados de México y Colombia

Con una nueva inversión por más de U\$30 millones adicionales, la empresa chilena de remolcadores marítimos SAAM pasó a controlar 100% de las operaciones de Interlug en Colombia y México. Ya había ingresado a ambos mercados con 70% en Intertug en 2021. Entre otros, la empresa participa en Manzanillo, el puerto mexicano de mayor movimiento de contenedores de México.

SAAM Towage, opera unos 200 remolcadores en más de 90 puertos de 12 países de América de todo tipo de carga, tanto general como en energía y off shore.



Nueva edición del Radar Global de CACEC

La CACEC, Cámara de Comercio Exterior de Córdoba, publicó el Radar Global Comex #14 con las principales tendencias y señales que hoy están impactando en el comercio internacional con los siguientes temas:

- * Ormuz: avanza una negociación para una reapertura gradual, aunque la situación sigue siendo frágil. Continúan las demoras, sobrecostos y restricciones operativas.
- * Estados Unidos: consolida una política comercial más proteccionista.
- * Mercosur : gana protagonismo en la agenda de nuevos acuerdos comerciales.

* Argentina: alcanzó un récord exportador histórico en abril.

* Córdoba: se consolida como el tercer complejo exportador del país.

* UE-Mercosur : crecen las expectativas y oportunidades de inserción internacional.

* Claves: hay señales de descompresión, pero todavía no de normalización del comercio global.

Más información y análisis en la edición completa del Radar Global Comex <https://radar.cacec.com.ar>

Espacio de diálogo de la Fundación Valenciaport Computación cuántica en el puerto

La Fundación Valenciaport inauguró con éxito de asistencia su nuevo ciclo de conferencias "Encuentros en el Puerto de Valencia" que abarca una temática que va más allá de la actividad.

Esta primera sesión de reflexión y diálogo contó con la intervención del físico y divulgador científico Alberto Aparici, - en la foto- quien analizó las claves y el impacto real de la computación cuántica.

Bajo el título "Del cuanto a la pantalla. Una breve introducción a la computación cuántica", Aparici aclaró el uso de esta tecnología emergente. "No se trata de hacer dispositivos más rápidos, sino de usar la información de otra manera", explicó el experto. Según el físico, en estos sistemas la información está distribuida por toda la memoria, permitiendo realizar en un solo paso operaciones que en la informática tradicional requerirían recorrer todo el disco duro.

El expositor también rebajó las expectativas inmediatas al señalar que "solo serán más rápidas las operaciones que se puedan aprovechar de este carácter 'distribuido' de la información. Es posible que vivamos unas décadas en que los ordenadores cuánticos sean superespecialistas, dedicados en exclusiva a problemas concretos. Para el resto de funciones seguiremos usando los ordenadores convencionales, que son muy eficientes".

Aparici concluyó que el principal freno actual es el desarrollo tecnológico. Aunque los prototipos son visualmente espectaculares, el experto matizó que "en



realidad son pequeños, casi de juguete". El verdadero reto de la industria radica en construir memorias más grandes sin perder la estabilidad del sistema. "Seguramente aún nos quedan diez o quince años para tener un ordenador cuántico 'adulto'", pronosticó.

Conexión entre el puerto y la ciudadanía

Esta nueva iniciativa, impulsada por la Fundación Valenciaport y respaldada por la Autoridad Portuaria de Valencia, nace con el objetivo de reforzar la dimensión humanista de la entidad y estrechar los lazos entre el recinto portuario y la sociedad civil.

Bajo el lema «El futuro se debate aquí», el ciclo se consolida como un espacio de acceso libre para abordar los grandes retos contemporáneos -desde la ciencia y la tecnología hasta la ética y la sostenibilidad- de la mano de figuras de referencia nacional e internacional.

Ya se pueden reservar espacios en Arminera

Se está preparando la próxima edición de Arminera, que se realizará los días 18, 19 y 20 de mayo de 2027 en La Rural de Buenos Aires.

En la última edición, más de 400 expositores presentaron sus productos y servicios a 18.800 visitantes profesionales y empresarios. En 2027 se prevé mayor superficie expositiva, una plaza de máquinas ampliada, actividades académicas con referentes del sector y tres días clave para generar negocios, vínculos y oportunidades.

Ya se está lanzando la adjudicación de espacios, que se realizará el jueves 2 de julio y con tiempo de inscripción hasta el 25 de junio.



El uso de las excepciones a la Jones Act

Un artículo de Argus Media habla sobre el uso de la exención de la Ley Jones que el gobierno estadounidense implementó a raíz de la crisis del Estrecho de Ormuz.

El informe muestra que más de 60 buques de bandera extranjera han recibido exenciones en los últimos dos meses, completando hasta la fecha 59 viajes; 49 de ellos realizados en lugares donde sí había buques disponibles amparados por la Ley Jones que podrían haber cubierto la ruta.

Para un especialista, previsiblemente las navieras rápidamente se deciden por utilizar los buques de bandera extranjera, más competitivos en precio, cuando tienen la oportunidad. Nada nuevo bajo el sol....

Cambio de normas aduaneras en EE.UU.

Maersk ha emitido un aviso a sus clientes en relación con la Orden Ejecutiva de EE. UU. de hace un par de semanas, sobre los cambios en la aplicación de las normas aduaneras estadounidenses. Las nuevas reglas endurecen los requisitos para los importadores y restringen la forma en que los importadores extranjeros registrados (IOR) pueden operar.

Maersk recomienda a sus clientes que revisen su modelo actual de importación en EE. UU., especialmente si este depende de IOR extranjeros y/o procesos de entrada informales.

El costo del combustible recortó muchos vuelos domésticos en Brasil

El grosero aumento del precio del QAV -combustible para aviones- debido en parte a la larga crisis de Medio Oriente, generó el recorte de vuelos a nivel global.

Un relevamiento realizado en Brasil, que compara mayo y junio con febrero – previo al conflicto de Ormuz-, es sorprendente. Sólo en mayo se retiraron casi 3.600 vuelos a nivel nacional y para junio se prevén casi 2700.

El costo de combustible puede representar hasta 45% de los gastos operativos de una línea aérea. En particular en Brasil más de 20% de este tipo de combustible es importado.

Además, como no resulta fácil trasladar ese aumento a la tarifa, - aunque en promedio en Brasil subieron casi 18% sólo en marzo respecto al mismo mes del año anterior- algunas prefieren reducir vuelos a los destinos menos

Dato

El precio de los créditos de carbono de la UE que las navieras deben pagar en el marco del sistema ETS - régimen de comercio de derechos de emisión de la UE- ha disminuido. Esto también implica que las navieras están reduciendo los recargos del ETS. En algunos casos hasta 30 dólares para 40 pies.



rentables. Algo que se puede palpar en la práctica. De todos modos hay lugares centrales donde las reducciones fueron importantes como São Paulo y Rio que en mayo suman más de 1300 vuelos cancelados.

Recordamos que el gobierno puso a disposición de las compañías locales fondos para paliar el alza de combustible. Veremos si esto cambia con el acuerdo entre EE.UU. e Irán.