

BSM **Forwarding**

Diciembre 2025

Líder en el mercado de transporte
de carga desde 1990

MARÍTIMO

2026: UN MERCADO DIFÍCIL PARA LAS NAVIERAS... Y LLENO DE OPORTUNIDADES PARA LOS IMPORTADORES Y EXPORTADORES PREPARADOS

Un cierre de año que redefine el equilibrio

El cierre de 2025 confirma una tendencia que se ha ido fortaleciendo trimestre tras trimestre: la industria naviera global se encuentra atrapada en una paradoja inédita. Nunca había movilizado tantos contenedores, y al mismo tiempo nunca había visto una erosión tan acelerada de sus beneficios. Esa tensión entre volúmenes crecientes y márgenes en colapso marcará gran parte del arranque de 2026. En apariencia, un entorno adverso para las líneas navieras; en la práctica, un escenario excepcionalmente favorable para los importadores y exportadores capaces de anticiparse y leer con claridad las dinámicas del mercado.

Volúmenes al alza, rentabilidad a la baja

Los resultados financieros de los principales carriers revelan con contundencia esta nueva realidad.



Vio desplomar su resultado neto más de un 70 % durante el 3er trimestre.



Con un rendimiento por contenedor 19 % inferior al del año anterior.



Registró una caída de 30 % en sus tarifas promedio



Y un margen operativo marítimo que pasó del 25 % al 6 %, pese a haber transportado 7 % más



Experimentó una fuerte presión en costos y ajustó a la baja su previsión anual



Aun cuando sus volúmenes crecieron más de 9 % gracias al lanzamiento de la red Gemini con Maersk.

El peso de la sobrecapacidad global

La causa principal de esta desconexión entre volumen y beneficio:



se encuentra en el exceso estructural de capacidad que domina hoy al mercado.

Según Alphaliner el orderbook global supera los 8.8M de TEU



Equivalentes al 27 % de la flota existente, y continuará incorporándose hasta 2027.

Aun con esta expansión, la flota ociosa se mantiene en su nivel más bajo en cinco años: apenas 0.8 % en octubre. Las navieras continúan desplegando capacidad porque detenerla sería aún más costoso, manteniendo así una presión constante sobre los fletes.

Exceso de equipo y redes más fragmentadas



En paralelo, la industria enfrenta una abundancia de contenedores



Los arrendadores adquirieron casi un 1M de TEU nuevos solo en el primer semestre del año



Lo que ha dejado entre 1.7 y 2 millones de unid. sin utilizar en depósitos en China.

Este desequilibrio mantendrá amplias disponibilidades de equipo y tarifas competitivas de leasing durante los próximos años.



A ello se suma una red global más fragmentada



La crisis del Mar Rojo, que ya supera los 700 días, sigue obligando a desviar flota por el Cabo de Buena Esperanza.



La congestión en los puertos del norte de Europa ha impulsado a nuevos ganadores

Como Hamburgo, que registró un crecimiento de 8.4 % en contenedores y más de 22 % en transbordo



Y la política comercial de Estados Unidos continúa introduciendo oscilaciones súbitas que alteran la demanda mes a mes

México: avances graduales en eficiencia portuaria

En este contexto, México avanza de manera sostenida —aunque no disruptiva— hacia modelos más tecnificados de operación portuaria.



Varias terminales han incorporado:



Automatización



Herramientas digitales para agilizar procesos



Mayor integración de datos entre actores

Estos esfuerzos, aunque incrementales, empiezan a traducirse en operaciones más ágiles y con mayor predictibilidad en puertos como Veracruz y Lázaro Cárdenas. No se trata de una revolución inmediata, pero sí de una mejora tangible que ayudará a mitigar ciertas disrupciones globales en 2026.

Aduanas: un reto operativo que incluso podría intensificarse



No obstante, uno de los principales desafíos domésticos sigue estando en las aduanas mexicanas. Tal como analizamos en el newsletter del mes pasado, el incremento de inspecciones y los controles más estrictos de la ANAM han generado un entorno de saturación que impacta directamente los flujos logísticos. Y lejos de estabilizarse, todo indica que la presión podría aumentar en 2026.

En Manzanillo, el puerto más dinámico del país, las autoridades contemplan elevar el porcentaje de reconocimientos de alrededor de 11 % actualmente hasta niveles cercanos al 30 %. Un cambio de esta magnitud tendría efectos inmediatos en los tiempos de despacho:



Mayor número de unidades detenidas para revisión



Filas más largas



Sobrecostos



Riesgo creciente de congestión operativa

Este esquema de fiscalización intensiva que busca:

- Fortalecer la recaudación
- Garantizar el cumplimiento normativo

Ya ha producido tiempos de espera prolongados, escasez de verificadores y procesos más lentos en Manzanillo, Lázaro Cárdenas y Veracruz.

Para 2026, la expectativa es la continuidad de esta dinámica, lo que hace aún más crítico planificar embarques con anticipación, incorporar márgenes operativos mayores y mantener una coordinación estrecha entre cliente, forwarder y agencia aduanal.

Un 2026 competitivo, pero volátil

Para los importadores y exportadores mexicanos



Toda esta combinación crea un escenario dual



- Sobrecapacidad marítima
- Exceso de equipo
- Congestión global
- Avances portuarios graduales en México
- Procesos aduaneros más lentos

Por un lado, las tarifas



Tenderán a mantenerse competitivas durante buena parte de 2026



Especialmente en los tráficos Asia-México, Europa-México y Sudamérica

También habrá



Mayor disponibilidad de contenedores



Y un abanico más amplio de opciones de servicio

Por el otro, la volatilidad será más frecuente:



- Itinerarios que cambian con poca anticipación
- Aumentos en transbordo
- Ventanas de booking más cortas
- Riesgos operativos en aduanas que pueden afectar los tiempos finales

Navegar con ventaja en un año de cambio

En este contexto, la clave no es esperar condiciones ideales, sino anticiparse a ellas.



La planeación



La reserva anticipada



La elección estratégica de rutas



La comprensión de las dinámicas aduaneras

serán elementos esenciales para transformar un mercado incierto en una ventaja competitiva. La abundancia de capacidad y equipo ofrece oportunidades reales; gestionarlas con inteligencia será el diferenciador para quienes buscan eficiencia y estabilidad en un entorno global que seguirá redefiniéndose durante 2026.

TERRESTRE

PANORAMA DEL TRANSPORTE TERRESTRE EN MÉXICO: UN MERCADO EN RECONFIGURACIÓN Y SUS IMPACTOS PARA LOS CLIENTES EN 2026



El transporte terrestre mexicano atraviesa un proceso de reacomodo profundo. A pesar de su papel dominante —moviendo más del 56% del total de carga nacional— el sector vive un momento contradictorio: por un lado, crece la capacidad instalada y mejoran las condiciones operativas; por otro, la presión en costos, los retos de seguridad y la fragmentación del mercado siguen condicionando las tarifas y el desempeño. Para los clientes, este equilibrio inestable tiene efectos directos en precios, niveles de servicio y estrategias de contratación de transporte de cara a 2026.

Un mercado con capacidad amplia y competencia intensa

El año 2025 mostró señales claras de exceso de capacidad en ciertas rutas, resultado de:



Una mayor incorporación de unidades



Desaceleración en volúmenes industriales en sectores como automotriz o electrodomésticos



Mayor profesionalización de las flotas

Este exceso ha generado un entorno de tarifas más competitivas, especialmente en el mercado spot.

Sin embargo, este aparente beneficio para los embarcadores convive con un sólido incremento en los costos estructurales del autotransporte. El costo operativo de un tractocamión en México ronda hoy los 46 MXN por kilómetro, impulsado principalmente por:

- El precio del diésel
- El costo laboral del operador y los peajes
- El mantenimiento
- que en algunos tramos superan los 10 MXN por kilómetro.

Tarifas reales en rutas típicas: referencias orientativas

Aunque México carece de un índice público y homologado de tarifas por ruta, algunos análisis recientes permiten establecer rangos razonables de referencia. Estas cifras deben entenderse como valores promedio estimados basados en condiciones estándar (carga general, unidad completa, sin costos adicionales por maniobras o espera).

Tabla de tarifas orientativas por ruta (2024-2025)

Ruta	Tarifa	Comentario
Monterrey  Bajío 	\$45,000 MXN	Alta competencia de flotas medianas
Monterrey  Guadalajara 	\$58,000 MXN	Ruta larga, alto componente industrial
CDMX  Guadalajara 	\$40,000-\$48,000 MXN	Varía según carga y tiempos de espera
CDMX  Monterrey 	\$45,000-\$55,000 MXN	Sensible a precios de casetas
Nuevo Laredo  Monterrey 	\$18,000-\$24,000 MXN	Influido por tiempos en frontera
Nuevo Laredo  Veracruz (Puerto) 	\$28,000 MXN	Ruta portuaria de alta rotación
CDMX  Manzanillo (Puerto) 	\$54,000 MXN	Costos elevados por distancia y casetas
CDMX  Lázaro Cárdenas 	\$55,000 MXN	Ruta estable con variación según demanda
GDL Jalisco  Manzanillo (Puerto) 	\$30,000 MXN	Ruta clave para contenedores
MTY  Veracruz (Puerto) 	\$65,000 MXN	Larga distancia + peajes altos
MTY  Manzanillo (Puerto) 	\$64,000 MXN	Alta distancia y demanda estacional

Estos rangos consideran costos operativos + peajes + variaciones típicas del mercado y son superiores al costo técnico, integrando un margen comercial razonable similar al aplicado por operadores profesionales y por BSM al cotizar a clientes.

Impactos para los clientes: 2026 será un año de decisiones estratégicas

Para embarcadores, importadores y distribuidores, las condiciones actuales del transporte terrestre tienen consecuencias directas sobre el costo logístico total:



Mayor volatilidad en tarifas spot:

- **El exceso de capacidad:** presiona a la baja los precios.
- **Pero los aumentos en costos operativos:** podrían generar ajustes súbitos, especialmente si suben el diésel o las casetas.



Necesidad de contratos con mayor visibilidad de costos:

2026 será un año clave para incorporar modelos tarifarios basados en:

costo por km + peajes + variables operativas



Impacto en niveles de servicio:

Con más competencia, pero márgenes más ajustados, algunos transportistas podrían:

- Diferir mantenimiento
- O limitar disponibilidad en temporadas pico.



Mayor importancia del análisis de riesgo en rutas:

La seguridad seguirá impactando:

- Tiempos
- Disponibilidad
- Y costos



Oportunidad para negociaciones plurianuales:

Las empresas con volúmenes estables podrán obtener mejores tarifas garantizando capacidad a sus proveedores logísticos.

¿Qué puede esperar el mercado en 2026?

El próximo año apunta a un equilibrio más técnico: tarifas menos especulativas, decisiones basadas en costos reales y mayor diferenciación entre proveedores profesionales y operadores ocasionales. La profesionalización seguirá avanzando, impulsada por telemetría, mantenimiento predictivo y modelos de eficiencia basados en datos.

El reto para los clientes será elegir correctamente a sus socios logísticos y construir esquemas de contratación estables, capaces de absorber cambios de demanda sin comprometer servicio ni costos.

Conclusión:

México entra en 2026 con:

- Un transporte terrestre más competitivo
- Más transparente en costos
- Y más presionado por factores externos

Para los clientes, el mensaje es claro, la ventaja estará en:

- Quienes gestionen el transporte con datos
- Contratos bien estructurados
- Y estrategias de capacidad a largo plazo

La volatilidad seguirá presente, pero la oportunidad es mayor para quienes prioricen

Visibilidad

Planeación

Colaboración logística

EN BREVE

1

Navieras comienzan a probar el regreso al Canal de Suez



Llevó a cabo, durante noviembre de 2025, una primera prueba operativa de retorno por el Canal de Suez en su servicio MED2/MEX. Es el primer viaje experimental vía Suez desde enero de 2024 y una señal de que algunas navieras comienzan a evaluar una posible normalización de la ruta.



Canal de Suez



Cabo de Buena Esperanza

Reduciendo aproximadamente dos semanas de tránsito frente a la ruta por el Cabo de Buena Esperanza.

De acuerdo con la consultora británica Braemar, especializada en análisis de flota, un regreso más amplio y sostenido durante 2026 podría liberar hasta 2.5M TEU de capacidad global. Para México, esto **podría traducirse en mayor estabilidad operativa**, especialmente en servicios Asia-West Coast que dependen del equilibrio entre tiempos de tránsito y disponibilidad de naves.

En caso de que esta normalización avance, para México podrían observarse dos efectos relevantes:



Un entorno aún más competitivo en tarifas



Por la mayor disponibilidad de buques a nivel global, durante 2026.



Una posible mejora en la estabilidad operativa



Ya que una red marítima menos tensionada tiende a reducir:

- Omisiones ● Variaciones de itinerario
- Y congestiones que afectan indirectamente los servicios hacia América Latina.

Seguiremos monitoreando esta evolución, cuyo ritmo dependerá de la seguridad en la región y de las decisiones comerciales de cada naviera.



2

Panorama actual US-MX (Carga Aérea)

Las restricciones aplicadas por autoridades de Estados Unidos a ciertos vuelos con matrícula mexicana han generado reducciones en capacidad, ajustes operativos y presión en tarifas, principalmente en rutas de alta demanda.



Capacidad



Tarifas



Congestión y tiempos



Rutas más afectadas

- Varias aerolíneas mexicanas operan con limitaciones en frecuencias y horarios
- Esto ha **reducido espacio belly disponible** en rutas clave: DFW, IAH, LAX, MIA, ORD
- El espacio consolidado (NFO – Next Flight Out) se ha vuelto más competitivo

- Las tarifas spot han mostrado incrementos entre 8% y 15% dependiendo ruta y aerolínea
- Ajustes en FSC/SSC por mayor congestión y reposicionamiento de equipo

- En aeropuertos de entrada a EU la priorización de carga "time sensitive" genera:
 - o retrasos 12-24 hrs promedio en carga general
 - o procesos más estrictos en screening y conexiones

- México → Texas (DFW, IAH)
- México → California (LAX)
- México → Florida (MIA)
- Conexiones a Asia vía US (especialmente MIA-ATL-LAX-SEA)

3 Caída en importaciones y presión logística: el impacto de los aranceles en EE.UU.

La política arancelaria impulsada por Donald Trump está transformando el comercio marítimo



Reduciendo las importaciones hacia Estados Unidos



Y generando ajustes en las cadenas logísticas



Proyecciones de Hackett Associates y Drewry anticipan caídas interanuales de hasta 17,9%, mientras operadores como Maersk advierten sobre un exceso de capacidad y tarifas en mínimos históricos.

El endurecimiento arancelario, con gravámenes superiores al 60% para bienes chinos, ha provocado cancelación de itinerarios y relocalización productiva, en un contexto marcado por incertidumbre legal ante el escrutinio de la Corte Suprema y riesgos crecientes para la estabilidad del transporte internacional.

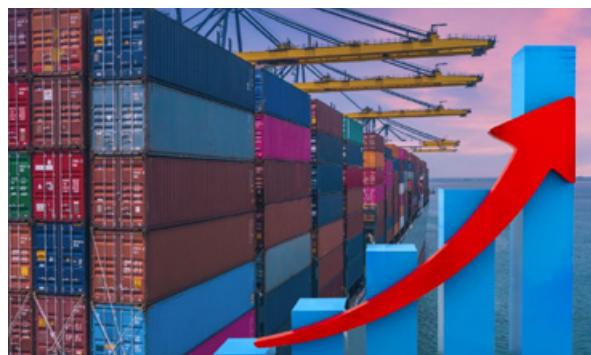
4 América Latina registra crecimiento de importaciones y México resiente la presión operativa

Los datos más recientes de DynaLiners confirman que:

Las importaciones de América Latina crecieron
+10.1%

Durante los primeros nueve meses de 2025

Impulsadas principalmente por el aumento de carga proveniente de China, que mantiene un crecimiento sólido en exportaciones.



México

Como uno de los principales receptores de este flujo, continúa operando bajo niveles elevados de ocupación en puertos y patio lo que se ha traducido en:



Tiempos más largos de liberación



Mayores exigencias operativas para transportistas y agentes logísticos

El contraste con Norteamérica —cuyas importaciones retrocedieron -1.1%— sugiere un desplazamiento parcial de volúmenes hacia México derivado del nearshoring, reforzando la presión sobre infraestructura portuaria nacional. Esto ha aumentado la demanda de transporte, las ventanas de atención y los ciclos operativos dentro de los recintos portuarios.

Para importadores y exportadores, esto subraya la importancia de planear con anticipación, optimizar ventanas de transporte y mantener una comunicación cercana con sus operadores logísticos —especialmente en un entorno donde México seguirá absorbiendo una parte creciente del flujo regional.

NOSOTROS

¿QUÉ HAY DE NUEVO EN BSM?

Beaujolais Nouveau 2025: una tradición que refuerza nuestras alianzas



Cada tercer jueves de noviembre, el mundo celebra la llegada del Beaujolais Nouveau, uno de los vinos franceses más emblemáticos y esperados del año.

En BSM lo vivimos de una manera muy especial: reuniendo a quienes hacen posible que esta tradición llegue puntualmente a México.

El pasado 20 de noviembre celebramos nuevamente junto a nuestro cliente La Castellana, con quien trabajamos año con año para asegurar una logística de precisión que permita que el Beaujolais Nouveau llegue en tiempo y forma, tal como marca la tradición mundial.

Este encuentro se ha consolidado como un espacio de convivencia con nuestros socios comerciales estratégicos: directivos y equipos de navieras, aerolíneas de carga, terminales portuarias, consolidadores y actores clave que forman parte de nuestras operaciones diarias. Su presencia reafirma la cercanía, la colaboración y la confianza que hemos construido juntos a lo largo de los años.

Durante la velada compartimos la nueva añada elaborada con la uva Gamay.

Guiados por el head sommelier de La Castellana, Mauricio Jiménez, disfrutamos una breve cata que permitió conocer la esencia de este vino joven, vibrante y lleno de energía.

Su llegada a México es posible únicamente gracias a una cadena logística aérea perfectamente sincronizada, donde cada hora cuenta.

Este desafío fue aún mayor en 2025, ya que la vendimia en Francia ocurrió más tarde de lo habitual, reduciendo el margen entre la cosecha, la vinificación, el embotellado y la salida del producto hacia México. Es precisamente en operaciones como esta, con ventanas extremadamente estrechas, donde la experiencia y precisión de BSM marcan la diferencia.



Más allá del vino, la noche fue una oportunidad para agradecer de manera cercana y auténtica el apoyo y la colaboración de quienes nos acompañan durante todo el año.

En BSM estamos convencidos de que la logística no solo mueve carga:

Mueve relaciones

Construye alianzas

Conecta historias

Que van más allá del transporte

Gracias a todos los que formaron parte de esta celebración y continúan impulsando con nosotros esta tradición que ya es parte de la identidad de BSM.



Leadership Strategy Meeting 2026: un rumbo claro para el crecimiento de BSM



En BSM concluimos con éxito nuestro Leadership Strategy Meeting 2026, realizado en Valle de Bravo: un espacio de reflexión estratégica, alineación y trabajo en equipo que marca el inicio de un nuevo capítulo para la compañía.

Durante dos días, nuestro equipo directivo trabajó de forma colaborativa para analizar a fondo el negocio, revisar los aprendizajes del 2025 y establecer una visión clara y compartida para el 2026. Fue un ejercicio profundo para revisar dónde estamos, hacia dónde vamos y cómo debemos avanzar de manera coordinada.

El encuentro combinó sesiones de análisis, revisión de desempeño, conversaciones abiertas sobre los desafíos del año y la definición de prioridades que fortalecerán nuestra operación, nuestro servicio y nuestra relación con clientes y socios estratégicos.

¿Por qué es importante para nuestros clientes y proveedores?

Porque un equipo directivo alineado se traduce en:



Mayores niveles de servicio, con procesos más claros y una operación más predecible.



Decisiones más ágiles y coherentes, gracias a una visión transversal entre áreas.



Colaboración más estrecha con proveedores y navieras, fortaleciendo operaciones en puertos y en origen



Compromiso renovado con la transparencia, la disciplina y la mejora continua, pilares que guiarán cada paso de BSM en 2026.



Estrategias comerciales más enfocadas, que impulsan el crecimiento de nuestros clientes.



Este encuentro representó más que una planeación anual: fue un ejercicio de liderazgo consciente y colectivo, donde

Reafirmamos nuestro **BSM** Forwarding compromiso de consolidar a **BSM** Forwarding como un **Local Champion in Global Logistics**

Estamos listos para 2026. Estamos listos para seguir creciendo juntos.

Mensaje de Alexandre Martinelli-Castets, CEO de BSM Forwarding

La logística es una industria intensa, demandante y llena de retos diarios. El 2025 no fue la excepción. Por eso, en este cierre de año, quiero desearles unas fiestas llenas de descanso, presencia y tiempo de calidad con sus familias y seres queridos. Nada nos recarga más que esos momentos.

Para BSM, el 2025 fue un año de muchos cambios: en estrategia, en enfoque y también en nuestro equipo, que atravesó un proceso importante de transición y renovación. Fue un año para replantear prioridades, ajustar nuestro rumbo y construir bases más sólidas. Hoy, mirando hacia atrás, puedo decir con claridad que estamos mejor que hace un año en todos los aspectos importantes: en visión, en cultura, en servicio y en la manera en la que colaboramos con nuestros clientes y socios comerciales.

Nada de esto sucede por casualidad. Sigue sucediendo gracias a la confianza que nos brindan, a las conversaciones abiertas y a la voluntad de construir relaciones más fuertes, más transparentes y más colaborativas.

En nombre de todo el equipo de BSM, gracias por acompañarnos durante este 2025. Les deseo una temporada llena de alegría, descanso y buenos momentos.

Nos vemos en 2026, listos para seguir avanzando juntos como un Local Champion in Global Logistics.

Con aprecio,
Alexandre Martinelli-Castets,
CEO de BSM Forwarding



**Contáctanos en
nuestras redes**

 **LINKEDIN**
BSM Forwarding SA de CV

 **INSTAGRAM**
bsmforwarding

 **FACEBOOK**
bsmforwarding

 **PÁGINA WEB**
www.bsmmexico.com.mx