



BSM **Forwarding**

Agosto 2026

**Líder en el mercado de transporte
de carga desde 1990**

LOGÍSTICA

CUANDO EL MERCADO CAMBIA ANTES DE QUE TERMINE DE REACCIONAR

La velocidad de los anuncios comerciales y geopolíticos está obligando a las empresas a replantear su logística antes de terminar de ajustar la decisión anterior



El transporte marítimo nunca ha necesitado que el mundo esté completamente en calma. Está acostumbrado a operar entre crisis, tensiones comerciales y cambios en las rutas. Lo que sí necesita es que el entorno sea suficientemente legible para poder planear.

Durante el primer semestre de 2026, esa visibilidad fue precisamente lo que más faltó. Un día se anunciaban nuevos aranceles. Al siguiente, algunas medidas se suspendían, se modificaban o volvían a ponerse sobre la mesa. Antes de que importadores, exportadores, navieras y analistas terminaran de ajustar sus planes, una nueva declaración cambiaba nuevamente el escenario.

La administración de Donald Trump tuvo un impacto importante en esta dinámica. Más allá de cualquier valoración política, el ritmo de los anuncios comerciales de Washington introdujo un nivel de inmediatez difícil de absorber para una industria que planea inventarios, rutas, capacidad y contratos con semanas, meses e incluso años de anticipación.



El principal reto:

- Dejó de ser únicamente anticipar qué ocurriría.
- También se volvió necesario decidir durante cuánto tiempo seguiría siendo válida cada decisión.

Cuando una noticia mueve la carga

Los cambios constantes generaron movimientos difíciles de interpretar como una tendencia estable.



Ante la posibilidad de nuevos aranceles, algunos importadores:

Adelantaron compras para evitar posibles sobretasas.



Los exportadores asiáticos:

Buscaron asegurar los últimos espacios disponibles antes de la entrada en vigor de nuevas medidas.



Las navieras, por su parte:

Tuvieron que ajustar capacidad y planes de operación frente a escenarios que podían cambiar en pocos días.



El resultado

Fue una sucesión de picos artificiales de demanda, seguidos de desaceleraciones igualmente rápidas.



Para las empresas, esto se traduce en una dificultad muy concreta:

El mercado puede tensionarse incluso cuando las condiciones generales parecen indicar que existe capacidad suficiente.

Puede haber sobrecapacidad global 	→	Y, al mismo tiempo, falta de espacio en una ruta específica durante un periodo crítico.
Puede anunciarse una reducción de tarifas 	→	Y, pocos días después, aparecer un nuevo recargo .
Una reserva confirmada puede perder vigencia 	→	Si cambia la disponibilidad de equipo, la ruta o el contexto comercial.

La volatilidad ya no se limita al precio. También afecta la confiabilidad de la planeación.

La incertidumbre también consume capacidad



La situación en el mar Rojo continúa mostrando este efecto. Cuando los buques deben evitar una zona de riesgo y rodear el cabo de Buena Esperanza, el viaje se alarga. Un barco que tarda más días en completar su rotación está disponible para menos viajes durante el mismo periodo.



Esto significa que la **capacidad puede reducirse** sin que desaparezca un solo buque de la flota.

Los mayores tiempos de tránsito también impactan:



La disponibilidad de contenedores



La programación de escalas



La regularidad de los servicios

El efecto termina propagándose hacia corredores que, en principio, parecen alejados del conflicto.

En logística, la distancia adicional siempre termina apareciendo en algún lugar del costo.

La geografía vuelve al centro de la conversación

Durante años, pasos estratégicos como Suez o el estrecho de Ormuz fueron tratados como elementos normales de la red logística global.

El primer semestre de 2026 volvió a mostrar su verdadera importancia:



Son puntos donde se concentran algunas de las mayores vulnerabilidades del comercio internacional.

Cuando uno de estos pasos se vuelve inseguro o genera dudas operativas, el impacto no permanece en esa región. Se traslada mediante:



Desvíos



Mayores primas
de seguro



Más días de
navegación



Menor disponibilidad
de capacidad



Nuevos
recargos

La globalización generó durante años la impresión de que siempre existiría una ruta alternativa. Sin embargo, no todos los corredores cuentan con una sustitución rápida, eficiente y económicamente viable.

La geografía no cambia al ritmo de los anuncios políticos.

Las sanciones también transforman las rutas

Las sanciones comerciales y financieras ya no solo dividen el mercado entre operaciones permitidas y prohibidas. También han creado zonas grises donde intervienen:



Nuevos
intermediarios



Cambios de
propietarios



Puertos de
transbordo



Rutas más
complejas

Cuando una puerta comercial se cierra, los flujos buscan otra entrada.

Esta capacidad de adaptación ha sido históricamente una de las grandes fortalezas del comercio marítimo. Sin embargo, también aumenta la complejidad para las empresas, que deben revisar con mayor cuidado:



El origen de
las mercancías



Los participantes
de la operación



Las escala
involucradas



La
documentación



Cumplir con los requisitos operativos ya no siempre es suficiente. También es necesario entender cómo puede cambiar el:

- Riesgo jurídico
- Riesgo financiero
- O reputacional

Durante
el trayecto.

El comercio no se detiene, pero cambia de forma

A pesar de la incertidumbre, las mercancías continúan moviéndose.

Los contenedores siguen llegando, los buques mantienen sus rotaciones y las empresas continúan buscando mercados, proveedores y alternativas.



EL COMERCIO
INTERNACIONAL
no está
desapareciendo:
está cambiando
de forma.

✓ Los flujos se desplazan

✓ Las cadenas de suministro se diversifican

✓ Nuevos países ganan relevancia como origen, destino o punto de conexión

✓ Las decisiones comerciales están cada vez más influenciadas por consideraciones políticas, energéticas y de seguridad

Más que el fin de la globalización, estamos observando su transformación hacia un modelo más fragmentado, más complejo y, en muchos casos, más costoso.

¿Qué significa esto para las empresas?

En un entorno donde una noticia puede modificar el escenario y la siguiente llevarlo en sentido contrario:

La ventaja no consiste en intentar predecir cada anuncio.
Consiste en construir una operación capaz de adaptarse cuando el escenario cambie.

REVISAR:	sus rutas y alternativas antes de que ocurra una contingencia.
TRABAJAR:	con distintos escenarios de costo y tiempo de tránsito.
EVITAR:	concentrar todo su volumen en una sola naviera, servicio o ventana de salida.

También resulta fundamental distinguir entre una tarifa atractiva y una solución realmente confiable. El costo más bajo puede perder relevancia si el espacio no está garantizado, la vigencia es demasiado corta o la operación depende de una ruta con alta exposición.

Lectura

- La planeación logística ya no puede construirse sobre un solo escenario.
- Hoy es necesario entender qué parte del volumen requiere capacidad comprometida, qué embarques permiten flexibilidad y qué alternativas podrían utilizarse si cambian las condiciones del mercado.

En BSM damos seguimiento a la:



Evolución de rutas

Tarifas

Capacidad

Recargos

Para ayudar a nuestros clientes a tomar decisiones con una visión más amplia que el precio del día.

Porque cuando el mercado cambia antes de que termine de reaccionar, la mejor defensa no es adivinar la siguiente noticia.

Es estar preparado para más de un escenario.

AÉREO

PEAK SEASON AÉREA 2026: LA DECISIÓN YA NO ES CUÁNDO RESERVAR, SINO CÓMO ASEGURAR CAPACIDAD

Agosto es el mes en el que se define buena parte del costo y la confiabilidad de los embarques para el cierre del año

En la edición de julio analizamos una pregunta que dominaba el mercado marítimo: si los fletes podrían bajar ante una posible desescalada de las tensiones internacionales. La conclusión fue que cualquier alivio tardaría en reflejarse de manera uniforme.



Agosto abre una conversación distinta y, para muchas empresas



La planeación de la temporada alta aérea.



La pregunta relevante ya no es únicamente en qué semana reservar. Es:

- Qué porcentaje del volumen de fin de año se moverá con capacidad previamente comprometida
- Qué porcentaje quedará expuesto al mercado spot.

La capacidad aérea no se asegura tarde. Se planea temprano. Quien define su estrategia en agosto todavía puede negociar; quien espera hasta octubre normalmente debe aceptar las condiciones disponibles.

La temporada alta comienza antes de noviembre

La peak season aérea no inicia cuando aparecen las primeras restricciones de espacio. Comienza con las decisiones de inventario y capacidad que se toman durante agosto.



AGOSTO

En las próximas semanas coincidirán el adelanto de embarques de electrónica, consumo y retail; los lanzamientos tecnológicos; la reposición para la temporada navideña; y las operaciones con fechas comerciales inamovibles.



SEPTIEMBRE - OCTUBRE

La demanda comienza a concentrarse.



NOVIEMBRE

El mercado spot deja de ser una herramienta normal de planeación y puede convertirse en una solución de emergencia, con el costo y el riesgo operativo que esto implica.

El patrón no es nuevo. Lo que cambia cada año es qué tan rápido se tensiona el mercado y cuánto margen de reacción conservan las empresas.

¿Qué puede hacer diferente a 2026?

Este año existen varios factores que podrían concentrar la demanda antes de lo habitual.

COMBUSTIBLE	Por una parte, los ajustes relacionados con combustible y operación no siempre se normalizan al mismo ritmo que el precio del petróleo. Una desescalada política puede reflejarse rápidamente en el barril, pero tardar más en trasladarse a las tarifas y recargos de transporte.
BODEGAS	También debe considerarse que una parte importante de la carga aérea se mueve en las bodegas de vuelos de pasajeros. La disponibilidad de esta capacidad depende de la estacionalidad de las rutas y no necesariamente coincide con los momentos de mayor demanda de mercancías.
INCERTIDUMBRE COMERCIAL	A esto se suma el adelanto de embarques provocado por la incertidumbre comercial. Cuando distintas industrias buscan proteger inventarios o anticiparse a posibles cambios arancelarios, la demanda puede concentrarse en periodos muy cortos.
EL RESULTADO	Es un mercado que puede tensionarse antes y con menos aviso.

Capacidad comprometida o mercado spot

No existe una única solución para todos los embarques.

El mercado spot:	En la práctica
Conserva flexibilidad puede funcionar bien para volúmenes bajos, irregulares o sin una fecha crítica. Sin embargo, también deja el presupuesto y la disponibilidad de espacio expuestos a las condiciones del momento.	Muchas empresas operan mejor con una combinación:
Los acuerdos de capacidad, como los allotments:	● Una base de capacidad comprometida para cubrir el volumen predecible
Son más adecuados para flujos recurrentes y Predecibles en rutas definidas. A cambio de mayor estabilidad, requieren comprometer un volumen y mantener disciplina en su utilización.	
Para operaciones concentradas, proyectos especiales, lanzamientos o recuperaciones urgentes:	● Y mercado spot para absorber las variaciones.
También pueden evaluarse soluciones como charters o esquemas de co-load.	

Cuatro decisiones que deben tomarse durante agosto

Proyectar con
escenarios

1

En lugar de trabajar con una sola cifra, conviene construir un escenario mínimo, uno esperado y uno máximo para el periodo septiembre-diciembre.

Esto permite negociar capacidad con mayor realismo, sin quedarse corto ni comprometer espacio que probablemente no se utilizará.

Identificar la carga que no puede esperar

2

Los lanzamientos, promociones, cierres fiscales y compromisos contractuales deben separarse del resto del volumen.

Son los embarques que justifican asegurar capacidad con anticipación, porque una demora puede afectar ventas, producción o compromisos comerciales.

Definir cuánto volumen proteger

3

La combinación entre capacidad comprometida y mercado spot no es únicamente una decisión operativa. También es una decisión financiera.

Determina qué parte del presupuesto queda protegida y qué parte permanece expuesta a la volatilidad de los últimos meses del año.

Revisar qué mercancía realmente necesita viajar por aire

4

No todo embarque urgente necesita mantenerse en transporte aéreo si existe suficiente anticipación.

Revisar qué mercancías pueden trasladarse por vía marítima o terrestre libera presupuesto y capacidad para las operaciones que realmente tienen una fecha crítica.

Lectura **BSM**

- ▶ La temporada alta no se gana encontrando la tarifa más baja de un día determinado, sino construyendo una mejor posición de capacidad.
- ▶ El verdadero costo de no planear no es únicamente pagar una tarifa más alta. Es que un embarque no salga a tiempo y que la empresa incumpla un compromiso comercial, detenga una línea de producción o pierda una oportunidad de venta.

En BSM estamos trabajando con aerolíneas y socios estratégicos:

- ✓ Para construir alternativas de espacio para la temporada alta.
- ✓ Con especial atención en las rutas de mayor demanda de nuestros clientes.



Invitamos a nuestros clientes a revisar con su ejecutivo BSM su proyección de embarques para el cierre del año y definir, durante agosto, qué volumen necesita capacidad protegida.

Una conversación de planeación hoy puede evitar semanas de improvisación en noviembre.

EN BREVE

1 MSC Air Cargo ampliará su flota con cinco Boeing 777-8 Freighter



Anunció la compra de **CINCO:** Boeing 777-8 Freighter

En lo que representa el 1er pedido de este modelo por parte de la compañía.

Las entregas están previstas a partir de los primeros años de la década de 2030.

Desde 2022, la división aérea del Grupo MSC ha desarrollado una flota de siete Boeing 777-200 Freighter, operando a través de puntos estratégicos en Europa, Asia y América.

La incorporación de los nuevos equipos permitirá:



Fortalecer su capacidad
en rutas de largo alcance



Acompañar el crecimiento
de su red durante la próxima década

De acuerdo con Boeing, el 777-8 Freighter ofrecerá:



Mayor capacidad de carga



Mayor alcance



Mayor eficiencia operativa

Con menores consumos y emisiones por tonelada transportada.

El anuncio refleja la apuesta de MSC por consolidar su presencia en el transporte aéreo de carga y responde a una tendencia más amplia del mercado:

La necesidad de contar con flotas más eficientes y con mayor capacidad para atender el crecimiento del comercio electrónico y de las cadenas globales de suministro.

2 Maersk reforzará la conectividad entre México, Panamá y Ecuador



Anunció un nuevo esquema de servicio marítimo regional que conectará:



México



Panamá



Ecuador

Con inicio previsto para **septiembre de 2026**

La propuesta ampliará:

- La **cobertura del servicio** que actualmente conecta Balboa y Posorja mediante una operación modular.

Este modelo permitirá:

- **Reorganizar** las conexiones entre los distintos tramos de la ruta
- **Reducir** la exposición de toda la red ante retrasos o interrupciones en un punto específico.

Aunque el nuevo esquema no contempla la incorporación de más buques, Maersk busca mejorar la estabilidad operativa y alcanzar una confiabilidad cercana al 90%.

La nueva configuración ofrecerá alternativas adicionales para las empresas que mueven mercancías entre México, Centroamérica y la costa oeste de Sudamérica, con mayor previsibilidad en itinerarios y conexiones.

En BSM damos seguimiento:

A la evolución de los servicios marítimos y sus frecuencias
Para identificar opciones que fortalezcan la continuidad
y confiabilidad de las operaciones de nuestros clientes.

NOSOTROS

¿QUÉ HAY DE NUEVO EN BSM?

Concluimos nuestra Encuesta de Satisfacción de Clientes 2026

En BSM Forwarding creemos que escuchar al cliente no consiste únicamente en preguntar si está satisfecho. Consiste en:

Comprender cómo vive nuestro servicio	Identificar qué debemos preservar	Reconocer con claridad dónde tenemos que mejorar
--	--	---

Por eso, durante 2026 realizamos nuestra Encuesta de Satisfacción de Clientes, un ejercicio que nos permitió conocer de primera mano la percepción de quienes trabajan con nosotros y revisar nuestra forma de operar desde su perspectiva.



Agradecemos especialmente a los clientes que se tomaron el tiempo de participar y compartir comentarios abiertos y honestos.

Entre las principales fortalezas identificadas destacaron:

- ✓ Atención personalizada
- ✓ La confiabilidad en el seguimiento de las operaciones
- ✓ La cercanía de nuestros equipos

Estos resultados nos confirman que el servicio no se construye únicamente con procesos y tecnología. También depende de la capacidad de responder, mantener una comunicación clara y acompañar cada operación con responsabilidad.



Pero una encuesta solo tiene valor cuando sus resultados se convierten en acciones.

Por ello, la retroalimentación recibida está siendo revisada por nuestros equipos para identificar prioridades concretas, reforzar las prácticas que nuestros clientes valoran y trabajar en aquellos puntos donde todavía podemos ofrecer una experiencia más consistente.

Uno de los principales aprendizajes es:

- ▶ La importancia de conocer aún mejor las necesidades particulares de cada cliente. No todas las operaciones, industrias ni cadenas de suministro enfrentan los mismos retos.



- ▶ Nuestro compromiso es utilizar esta información para ofrecer soluciones más alineadas con sus objetivos comerciales y operativos.

La Encuesta de Satisfacción no representa el cierre de un proceso, sino el inicio de una nueva etapa de mejora.



Seguiremos escuchando, midiendo y, sobre todo, actuando. **Porque para BSM, We Care significa convertir la voz de nuestros clientes en mejores decisiones, mejores procesos y un mejor servicio.**

Contáctanos en nuestras redes



LINKEDIN

BSM Forwarding SA de CV



INSTAGRAM

bsmforwarding



FACEBOOK

bsmforwarding



PÁGINA WEB

www.bsmmexico.com.mx