



Presidente del Grupo Empresas Navieras analiza los potenciales efectos de la guerra comercial

José Manuel Urenda: "Chile debe tratar de hacer valer su tratado de libre comercio con EE.UU."

El empresario insta a seguir esa vía para que el país se vea "lo menos afectado en su producción de bienes y servicios".

MARCO GUTIÉRREZ V.

Antes de que se desatara con mayor fuerza la guerra comercial a inicios de abril —tras el denominado Día de la Liberación en Estados Unidos—, el presidente del Grupo Empresas Navieras (GEN), José Manuel Urenda, veía con optimismo el panorama de negocios para la compañía este año. Pero ahora admite que existe una alta incertidumbre tras las noticias de las últimas semanas.

Urenda, timonel de uno de los principales operadores logísticos de carga terrestre, marítima y aérea chileno —cuya familia es la principal accionista—, abordó con "El Mercurio" los efectos de la disputa arancelaria global. El empresario sostuvo que Chile debe seguir diversificándose y tratar de "hacer valer su tratado de libre comercio con Estados Unidos".

GEN es la matriz de Agencias Universales (Agunsa), Compañía Marítima Chilena (CMC), Talcahuano Terminal Portuario (TTP) y Portuaria Cabo Froward (Cabo Froward), las tres primeras sociedades anónimas cerradas y la última abierta en bolsa, al igual que Grupo Empresas Navieras (nemotécnico Naviera).

El conglomerado participa directa e indirectamente en más de 100 firmas, tanto nacionales como extranjeras. Tiene presencia en cerca de 20 países de América, incluyendo operaciones portuarias en Estados Unidos (Florida), Europa y Asia. Al 31 de diciembre de 2024, su capitalización bursátil ascendía a US\$ 256,71 millones.

El efecto

José Manuel Urenda afirmó que aún no se advierte un impacto en el dinamismo portuario en Estados Unidos. "Por ejemplo, en los puertos graneleros, que es nuestro fuerte, más o menos es lo mismo. Ahí llega sal, que son productos muy consumidos en Florida, y salen de ahí productos para Centroamérica, una serie de cargas en granos y otras cosas donde no se sienten (cambios)", sostuvo. Sin embargo, sus perspectivas anticipan un escenario de menor actividad.

Donde sí ha notado una caída es en el negocio de agenciamiento. Pero advirtió que es "el resultado de un mes, y por otras causas a veces hay meses más malos o buenos. Es muy pronto para percibirlo".

—¿Cómo visualiza, en general, el avance de la guerra comercial luego de los aranceles establecidos por Estados Unidos y la respuesta de China?

"En general, la guerra comercial es perjudicial para todos los países, no solo aquellos que son víctimas de los aranceles. El aumento de precios en Estados Unidos por los aranceles debilitará el comercio global, ya que las medidas proteccionistas

“El incremento de aranceles, y el consecuente aumento de precios (de productos), afectaría los volúmenes y el transporte, impactando a la baja los valores de fletes navieros y otros servicios logísticos”.

“La verdad es que se han ido suavizando muchas cosas, y esto al final creo que se ha traducido en un problema (de EE.UU.) con China, o mayormente con China”.

siempre tienen consecuencias negativas para los distintos países y especialmente para los consumidores. Además, las cadenas de suministro y de producción no han tenido los tiempos necesarios para ajustarse a la nueva realidad, la cual aún no sabemos si es permanente o transitoria.

—¿Cuáles cree que serán los principales efectos para Chile en el ámbito comercial y también en la actividad naviera, portuaria y de servicios en puertos? ¿perderán dinamismo estos rubros?

"El aumento de tarifas de Estados Unidos a Chile afecta a los precios a los consumidores finales en Estados Unidos, lo que implica una disminución de demanda de estos mismos bienes. Por otro lado, si existe diferenciales de aranceles entre los distintos países que exportan a EE.UU. en los mismos productos, podría haber un efecto de sustitución, es decir, que se privilegie los bienes del país de más bajos aranceles, lo que podría compensar la baja del consumo. Lo anterior afecta la producción y cadena logística de los bienes exportados por Chile, lo que ciertamente tiene efectos en la actividad portuaria. Asimismo, el incremento de aranceles, y el consecuente incremento de precios (de los productos), afectaría los volúmenes y el transporte, afectando a la baja los valores de fletes navieros y otros servicios logísticos".

—¿Qué cree que debe hacer Chile como país ante este nuevo escenario global?

"Chile debe seguir dedicado a producir aquellos bienes donde es más eficiente, manteniendo la diversificación de sus destinos de exportación y tratar de hacer valer su tratado de libre comercio con Estados Unidos, de ma-



José Manuel Urenda, presidente de Grupo Empresas Navieras, afirma que aún no se ve un cambio en los flujos portuarios, pero admite que existe inquietud por lo que puede ocurrir.

Agunsa: Maximiliano Urenda estará a cargo de EE.UU., México, Asia y Centroamérica

En medio de las noticias de la guerra comercial, el Grupo Empresas Navieras (GEN) cuenta con una nueva estructura regional en su filial Agunsa. Esto, con el objetivo de optimizar la gestión, acelerar la toma de decisiones y mantener la cercanía operativa con cada territorio, indicó.

La reestructuración dio lugar a la creación de cuatro grandes regiones que conforman la nueva red de Agunsa. Así, el Cono Sur (Chile, Argentina, Perú, Uruguay, Brasil, Bolivia y Paraguay) será liderado por Matías Laso.

Ecuador y Colombia estarán bajo la dirección de Marcelo Ramírez.

AGS (Agunsa Global Solutions), que abarca Estados Unidos, México, Asia y Centroamérica, será encabezada por Maximiliano Urenda (hijo de José Manuel Urenda). Esta área representa una de las principales apuestas de crecimiento e innovación del grupo.

Europa, en tanto, estará dirigida por Maricarmen Murillo, con base en Barcelona, España.

Desde la compañía, indicaron que con esta nueva estructura, AGS se posiciona como la marca de Agunsa en los mercados del hemisferio norte, "reforzando su presencia en Estados Unidos, México,



Maximiliano Urenda.

Centroamérica y Asia, y promoviendo el posicionamiento de la carga latinoamericana y europea en esos mercados estratégicos. La consolidación de AGS responde a la necesidad de relanzar la marca en estas regiones, adaptándose a los estándares del mercado y fortaleciendo su rol como socio logístico confiable a nivel global".

Además, el grupo definió roles corporativos transversales a las regiones, con un equipo liderado por: María Soleada Urenda, en el área de Personas; Andrés Marambio, en Control de Gestión; Felipe Valencia, en Administración y Finanzas y Andrés Schultz, en Desarrollo y Estudios.

Matías Laso, además, se ratificó como gerente general de Agunsa Chile, "asegurando continuidad y solidez en la operación nacional", indicó la empresa.

El grupo sostuvo que "esta transformación representa una oportunidad estratégica para consolidar las distintas unidades de negocio del grupo, alineando equipos y objetivos bajo una misma visión. GEN apuesta así por una estructura más ágil, cercana al cliente y con capacidad real de adaptarse a las dinámicas cambiantes del comercio y la logística global".

A diciembre de 2024, GEN obtuvo ganancias atribuibles a propietarios de la controladora por US\$ 38,4 millones, resultado superior a los US\$ 29,5 millones del año previo.

nera de verse lo menos afectado en su producción de bienes y servicios".

Presencia en Florida

En febrero de 2023, Agunsa USA Inc. adquirió el 75% de la participación en la sociedad

Agunsa Manatee Terminal, LLC (AMT), un *joint venture* entre la chilena Agunsa y Carver Companies, empresa estadounidense con relevantes operaciones en Norteamérica.

AMT entrega servicios logísticos portuarios desde 2018 y es la sociedad encargada de las ope-

raciones del terminal-muelle 4 del puerto ubicado en la Bahía de Tampa, en el norte del condado de Manatee, Florida.

Este recinto es considerado uno de los principales puertos marítimos de aguas profundas de Estados Unidos y es el más cercano al Canal de Panamá.

Igualmente, el grupo participa en la operación portuaria de Florida International Terminal (FIT). Esta se fundó en 2004, como resultado de la asociación de Agunsa —que tiene el 30%— y SAAM, que hoy es SAAM Terminals, firma ligada a la naviera Hapag-Lloyd, donde la Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV), ligada al grupo Luksis, tiene el 30% de la propiedad.

—Para el grupo GEN, ¿cuáles serán los principales efectos de la guerra comercial?, ¿qué han estimado?

"Los efectos debieran verse reflejados por la menor actividad comercial y en la actividad portuaria, especialmente de los puertos que operamos en Estados Unidos; los menores precios en los fletes navieros y sus servicios relacionados. Por otra parte, los contratos de nuestra filial CMC son de largo plazo con las distintas navieras, por lo que no debieran ver afectadas sus tarifas de fletes.

"Un aumento de aranceles trae consigo un aumento de precios de los productos para los consumidores finales, lo que a su vez provoca una disminución en el consumo. Esta baja será principalmente en aquellos bienes importados o partes y piezas de países donde existen nuevos aranceles y debilitarán la actividad portuaria. Adicionalmente, esto lleva a una disminución en la actividad logística de transporte entre los puertos y los consumidores, lo que podría compensarse parcialmente, por mayor movimiento de volumen de carga doméstica, en la medida que los productores americanos puedan adecuarse a la nueva demanda de bienes".

—En este escenario, ¿cómo ven el año para la compañía?

"Hasta antes de la guerra comercial, lo veíamos con gran optimismo, con muy buenos resultados en las distintas regiones y segmentos. Creemos que aún no se despejan muchas dudas de la situación internacional actual, por lo que su efecto todavía es incierto, pero tenemos la tranquilidad de que estamos preparados para operar en los distintos mercados y buscando siempre la mayor eficiencia en la cadena logística global. Una guerra comercial tiene efectos en el comercio global; sin embargo, el hecho de estar presentes en distintos mercados nos da la capacidad de captar oportunidades derivadas del diferencial arancelario entre los distintos países y regiones".

Ajustes

—Ustedes en Agunsa acaban de anunciar una reestructuración (ver recuadro), ¿cuáles serán los efectos de estos cambios?

"Justamente, creemos que la reestructuración nos deja en una mejor posición competitiva ante este nuevo escenario internacional, donde la actual estructura tiene mayor foco en distintos países y regiones, permitiendo toma de decisiones rápidas en una industria tan dinámica como la logística".

MACARENA PÉREZ