



JAN DE NUL



SERVIMAGNUS

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 12 de junio de 2026

Sres. Cámara de Puertos Privados Comerciales

Atte.: Luis Zubizarreta

De mi mayor consideración:

Me dirijo a Ud. en representación de la asociación JAN DE NUL NV – SERVIMAGNUS SA, oferente pre adjudicado en la Licitación Nacional e Internacional N° 1/2025 (Proceso de Contratación Nro. 508-0002-LPU25).

A partir de la divulgación en distintos medios de planteos de nuestro competidor sobre un posible descuento del 17,4% de la tarifa mínima, hacemos las siguientes aclaraciones para que Ud. pueda 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 inversión adecuada y necesaria
- Errores de cálculo de ingresos, incluyendo el cobro de peajes en exceso al máximo permitido

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.



JAN DE NUL



SERVIMAGNUS

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, Organismo Internacional 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 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.

Sin otro particular, saludo a Ud. muy atte.


Wim Bosteels
Leonardo Roman