

Aeropuerto Internacional Rosario

Análisis del modelo de gestión requerido para la próxima etapa de crecimiento.



**Red de
Instituciones**
por la Producción

El Sistema Nacional de Aeropuertos (SNA)

57

AEROPUERTOS

en el Sistema Nacional

35

GRUPO A

concesionados a AA2000

22

GRUPO B

entes públicos y privados

AA2000 — Aeropuertos Argentina

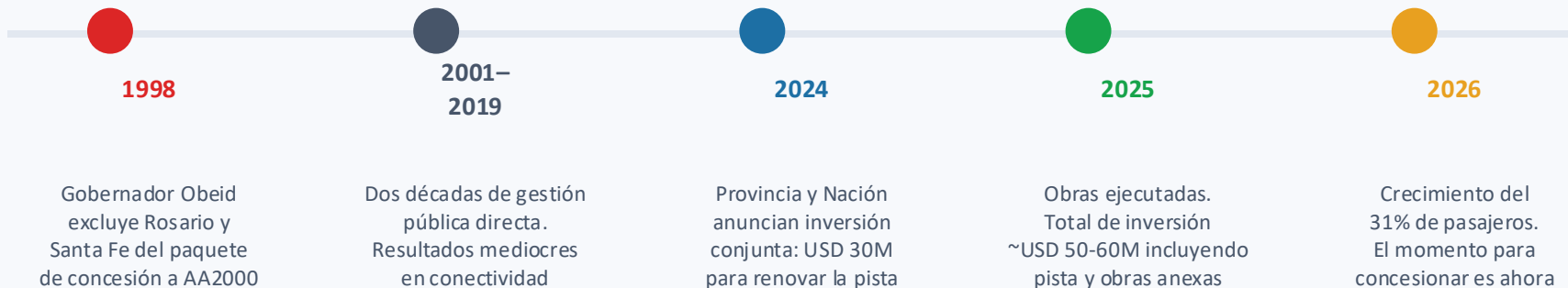
Aeropuertos Argentina 2000 S.A. (Corporación América / Eduardo Eurnekian) gestiona los 35 aeropuertos del Grupo A desde 1998, en un modelo que combina inversión privada, operación técnica especializada y negociación comercial con aerolíneas. Es el concesionario aeroportuario más grande de América Latina.

Grupo B — Administración mixta

Neuquén · concesión privada (ADNSF)
Bariloche, Ushuaia, Calafate · London Supply
Corrientes, Trelew · entes provinciales
Rosario · Santa Fe · Gobierno Santa Fe

Santa Fe: la excepción que nos costó caro

Santa Fe es la única provincia del país en la que los principales aeropuertos quedaron fuera del Grupo A.



El diagnóstico: un aeropuerto que no despega

-48%

**Caída de pasajeros
2018 → 2024**

de 848k (pico) a 439k en el año más reciente

**Puesto
#14**

**Ranking nacional
en 2024**

era #12 en 2019 (3ra ciudad del país)

+31%

**Crecimiento
enero-mayo 2026**

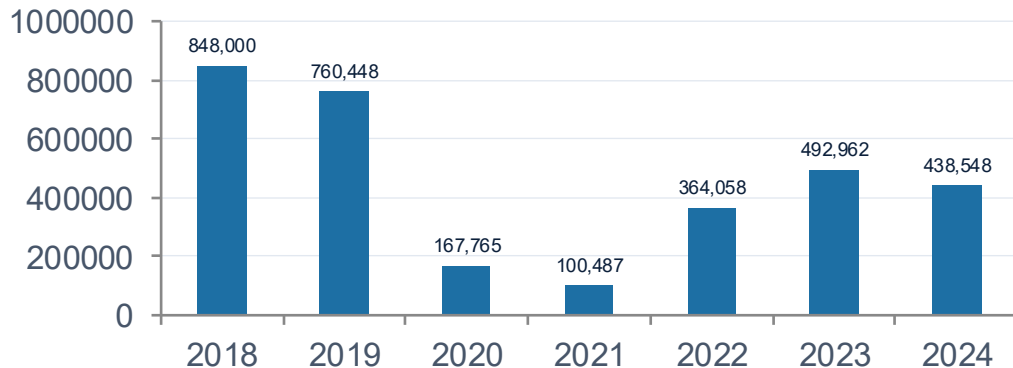
vs mismo período 2025 · fuente ANAC

+51%

**Internac. ene-may
2026 vs 2025**

3er aeropuerto del interior · ANAC

Pasajeros anuales — Aeropuerto de Rosario (ANAC-SIAC)

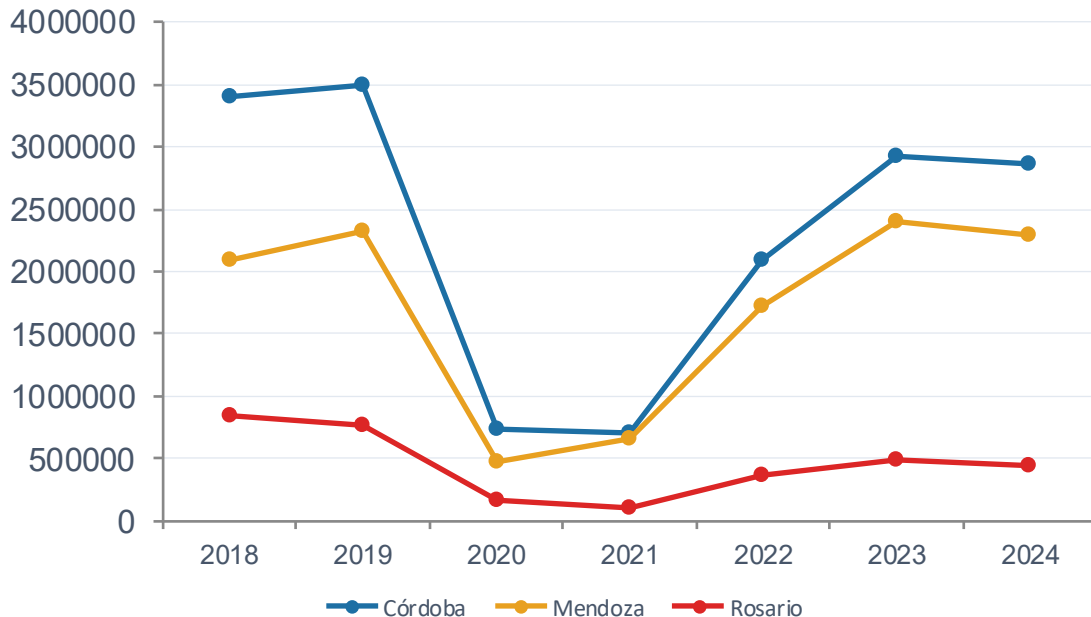


Lecturas clave

- ✓ 2018 fue el pico histórico con 848k pax — año del boom low-cost en Argentina
- ✓ 2024 cerró en 439k: -48% respecto del pico. La brecha refleja el modelo, no la demanda
- ✓ 2026 acumula +31% en ene-may vs 2025: la pista renovada empieza a dar frutos
- ✓ Internacional creció +51% en ene-may 2026: Rosario ya es 3er aeropuerto del interior
- ✓ El crecimiento confirma el potencial — y hace más urgente la gestión profesional

Rosario vs. el resto: la brecha que hay que cerrar

Pasajeros anuales — comparativo (ANAC-SIAC · 2018 fuente argentina.gob.ar)



Córdoba

Rosario transportó en 2018: 4,0x de los pax de Córdoba

En 2024: 6,5x de los pax de Córdoba

3,4M en 2018 con AA2000. Nunca bajó del podio del interior. Creció 4x desde que se concesionó.

Mendoza

Rosario transportó en 2018: 2,5x de los pax de Mendoza

En 2024: 5,2x de los pax de Mendoza

~2,1M en 2018, menor PBG que el Gran Rosario. Con gestión concesionada duplica a Rosario en todos los años.

La brecha entre Rosario y el resto no se explica por el tamaño de la ciudad ni por la demanda.

Por qué el modelo de gestión pública no alcanza



Sin flexibilidad operativa

La gestión pública requiere procesos administrativos que no son compatibles con el ritmo de negociación del mercado aerocomercial. Las aerolíneas toman decisiones de rutas en semanas. Un ente estatal no puede responder con esa agilidad.



Sin experticia técnica especializada

La operación aeroportuaria exige equipos especializados en certificaciones OACI, seguridad operacional, gestión de rampas, balizamiento LED y sistemas de navegación. Esta expertise se construye a escala y en el tiempo — no la tiene un ente provincial aislado.



Sin poder de negociación de rutas

Las rutas no se asignan por derecho: se negocian comercialmente. Un operador privado de escala llega a esa negociación con track record, datos comparativos y capacidad de ofrecer condiciones que el Estado provincial no puede equiparar.



Sin incentivos para invertir y crecer

Un ente estatal tiene su supervivencia garantizada independientemente de los resultados. Un concesionario privado tiene incentivos directos para maximizar pasajeros, rutas y actividad comercial: su rentabilidad depende de ello.

Los activos de Rosario: el potencial está ahí



Una region que produce para el mundo

Rosario es el epicentro de la agroindustria global. El Gran Rosario mueve el 80% de las exportaciones de soja y maíz del país.



Infraestructura renovada: pista de 3.000m con balizamiento LED y obras anexas — inversión conjunta de ~USD 55M entre Provincia y Nación



3ª ciudad de Argentina. Área metropolitana de 1,4 millones de habitantes y PBG en el top 3 nacional



Conectividad estratégica con Brasil, Chile y Paraguay. Potencial internacional subexplotado



Demanda corporativa intensa: agronegocios, farmacéutica, tecnología, manufactura y servicios profesionales



Marco regulatorio favorable: desregulación aerocomercial nacional (Decreto 599/2024) abre nuevas rutas

Lo que la concesión privada hace diferente



Esquema flexible de operación

- Respuesta en tiempo real a demanda de aerolíneas
- Adaptación rápida de tarifas y condiciones operativas
- Gestión integrada de toda la cadena de servicios
- Reducción de tiempos de decisión de semanas a días



Profesionalización y experticia técnica

- Equipos especializados en certificaciones OACI
- Estándares internacionales de seguridad operacional
- Tecnología de gestión y experiencia del pasajero
- Formación y desarrollo del personal aeroportuario



Experiencia en conquista de rutas

- Network de relaciones con todas las aerolíneas globales
- Track record que genera confianza en las negociaciones
- Capacidad de ofrecer incentivos competitivos a carriers
- Acceso a datos de mercado para optimizar la oferta

Referencias: modelos que funcionan



Aeropuertos Argentina 2000 — El benchmark nacional

35 aeropuertos del Grupo A · 50+ millones de pasajeros/año · Inversión sostenida en infraestructura · Conectividad con +50 destinos internacionales · Ezeiza y Aeroparque como hubs.



Aeropuerto del Neuquén

Concesión privada provincial

Bajo la concesión de Aeropuertos del Neuquén S.A., la terminal transformó su conectividad en menos de una década. Neuquén capturó rutas directas a Brasil, Chile y vuelos charter internacionales que antes eran impensados para una ciudad de su tamaño.

+300%

crecimiento de pasajeros post-concesión



Aeropuerto de Bahía Blanca

Concesión mixta público-privada

La concesión municipal-privada (ABBSA) permitió modernizar infraestructura, extender horarios y atraer aerolíneas de bajo costo. La gestión profesionalizada mejoró la experiencia del pasajero y redujo costos operativos.

Bajo costo

aerolíneas que antes no llegaban



London Supply Group

Operador privado nacional · Grupo B

Empresa argentina de capitales 100% nacionales, construye y opera aeropuertos desde 1992. Gestiona Ushuaia (1995), El Calafate (1999), Trelew y Bariloche con récords históricos de pasajeros año tras año y certificaciones OACI. Figura en el ORSNA como concesionario del sistema.

4 terminales

operadas con récords de pasajeros

¿Qué debe plantear el proceso licitatorio?



Modelo de contrato

Concesión de largo plazo (25–30 años, renovable). La Provincia conserva la propiedad del suelo e infraestructura. El concesionario opera, mantiene, invierte y explota comercialmente. El Estado regula a través del ORSNA.



Inversión mínima comprometida

El pliego debe establecer un plan de inversiones mínimo escalonado: terminal de pasajeros ampliada, plataformas de estacionamiento de aeronaves, infraestructura de carga y logística. Con metas verificables por el ORSNA.



Compromisos de conectividad

Rutas mínimas garantizadas: cabotaje frecuente, mantenimiento de rutas internacionales existentes y metas de nuevos destinos (Chile, Paraguay, más Brasil). La conectividad es el KPI central del proceso.



Protección laboral

Cláusula explícita de absorción del personal actual. El pliego debe garantizar la continuidad del empleo, el respeto de los convenios colectivos vigentes y un período de transición con capacitación activa.



Criterios de selección

Puntaje combinado: capacidad financiera del oferente, experiencia operativa acreditada (aeropuertos de escala similar), propuesta técnica y plan de rutas. No solo el canon más alto.



Marco regulatorio y tarifas

El ORSNA mantiene su rol de contralor. Las tarifas aeroportuarias deben ser aprobadas por el regulador. Se establecen mecanismos de revisión periódica y solución de disputas con arbitraje internacional.

Hoja de ruta del proceso de concesión



Los plazos son indicativos. El proceso puede acelerarse si existe voluntad política y capacidad técnica instalada en el equipo provincial.

CONCLUSIÓN

Todo está dado. Falta una decisión.

- ✓ Infraestructura renovada con inversión conjunta Provincia-Nación (~USD 55M) — punto de partida inmejorable
- ✓ Marco regulatorio nacional favorable: desregulación aerocomercial activa
- ✓ Potencial de región productora: agroindustria, manufactura, turismo
- ✓ Modelo de concesión probado en Argentina y en toda América Latina
- ✓ El tiempo es ahora: la ventana de oportunidad es estrecha

