



# La volatilidad de la demanda agrava los desajustes en la flota de contenedores

El tradicional reto que supone para el shipping la reubicación de los contenedores vacíos se ha agravado en los últimos meses por la extraordinaria situación de pandemia. «La recuperación de la demanda en algunas áreas geográficas ha causado desajustes en todo el mundo», ha valorado el consultor de Drewry Stijn Rubens. «En algunos casos, las navieras incluso han zarpado hacia Europa para traer contenedores vacíos de vuelta a Asia tan rápido como les fuese posible». La escasez en países como China ha provocado, según el experto, que la falta de aprovisionamiento impacte a los cargadores europeos con «grandes retrasos y costes extra» en algunos casos.

El director de Desarrollo Corporativo de la naviera Hapag-Lloyd, Piers Tucker, ha coincidido al afirmar que «es difícil reubicar los contenedores vacíos en el lugar adecuado, dadas las grandes oscilaciones de demanda». Para la naviera alemana,

mover estos contenedores vacíos les supone el 10% del total de sus costes. Asimismo, Tucker ha apuntado otra problemática: «La demanda de contenedores se mueve muy rápidamente y necesitamos unos dos meses para ver los resultados de lo que decidimos hoy».

En el marco de una jornada organizada por la asociación europea de transitarios Clecat, los ponentes han destacado la dificultad que supone vaticinar el futuro del sector en 2021. «La incertidumbre sobre la demanda para el próximo año es enorme», ha constatado Rubens. «Hasta la semana pasada, nos acercábamos mucho a un escenario negativo, pero entonces surgieron noticias sobre la vacuna y ahora parece que estamos más cerca del escenario de referencia».

A esto, Tucker ha añadido que «se ha generado una burbuja en la demanda, pero no sabemos cuánto durará ni cómo será de grande». Además, a las puertas de la temporada navideña, el shipping ha constatado un cambio de tendencia hacia la demanda de bienes físicos, mientras que el comportamiento desde la última crisis financiera apuntaba cada vez más hacia la inversión en experiencias y productos de menor tamaño. «Hemos experimentado el mayor cambio que jamás hemos visto en los patrones de los consumidores», ha concluido Tucker.

### **POTENCIALES AMENAZAS EN EL SHIPPING DEL LADO TIERRA**

Por otra parte, la consultora Drewry situó en un primer momento los beneficios estimados de las navieras para el tercer trimestre de 2020 en 11.000 millones de euros antes de impuestos e intereses, bajo la asunción que los precios de carga disminuirían de cara al cuarto trimestre. Sin embargo, Rubens ha destacado que «ahora no hay señales de que eso vaya a pasar y es posible de que tengamos que actualizar los beneficios a entre 12.000 y 13.000 millones».

En este sentido, el International Transport Forum (ITF), perteneciente a la OECD, ha acusado a las grandes navieras de aprovechar la coyuntura del coronavirus para incrementar el precio de los servicios de transporte para suplir la caída de

los tráficos. No obstante, Drewry ha puntualizado que, en la actualidad, la situación de los blank sailings ya se ha normalizado, aunque la capacidad de enero a octubre de este año ha disminuido el 6,7% en términos interanuales. Por otra parte, el director de proyectos de Puertos y Shipping de ITF, Olaf Merk, ha lamentado que «actualmente nos encontramos en una situación de integración vertical en la que las navieras puras solo existen en la teoría, pero en la práctica han integrado otras actividades como operaciones en terminales, transitarios y transporte intermodal».

Se trata de una situación que el director general de A. Hartrodt, Jens Roemer, también ha subrayado: «El privilegio de la Consortia Block Exemption Regulation para las navieras puede ser utilizado para competir con nuestros servicios en tierra y no disponemos de una protección similar». Se trata de una regulación de la Unión Europea que permite a las compañías marítimas, bajo ciertas condiciones, combinar una cuota de mercado de hasta el 30% para ser más competitivas en las economías de escala. «Aún se aplica en tiempos de integración vertical y digitalización», ha reprochado. «Y se deben asegurar las mismas condiciones para todos, pues las navieras pueden utilizar las ayudas estatales para inversiones del lado tierra y competir con los transitarios».

Respecto a esta cuestión, el director de Desarrollo Corporativo de Hapag-Lloyd ha explicado que, en el caso de la compañía marítima alemana, «no creemos que las navieras sean buenas en la integración vertical, sino que defendemos que nos tenemos que centrar en navegar buques». Asimismo, ha apuntado que «estamos más interesados en colaborar con otros actores de las supply chains y considero que integrarse verticalmente es un gran error».

Sin embargo, donde ambas partes sí han coincidido es a la hora de expresar su deseo de que el actual contexto de pandemia se revierta: «Esta es una situación extraordinaria y nos interesa a todos volver a la normalidad», ha señalado el directivo de Hapag-Lloyd. Por su parte, el director general de A. Hartrodt ha valorado que «esta situación debería ser temporal y parar tan pronto como sea

posible, pues nos interesa a todos los stakeholders asegurar que las supply chains marítimas vuelvan a ser una vez más atractivas».