



“Es legítimo que las navieras ofrezcan servicios puerta a puerta a los clientes”

La pandemia ha propiciado un cambio de paradigma en el transporte marítimo internacional y factores como el incidente de Suez o la falta de contenedores han provocado alteraciones en las supply chains. Sin embargo, las exportaciones han permitido a Cosco Shipping Lines Spain paliar el impacto de estas disrupciones. Con Valencia como su segundo puerto estrella en el Mediterráneo, la naviera china también dispone de presencia en Barcelona y Algeciras. El general manager de la compañía, Albert Oñate, comparte sus perspectivas sobre el presente y el futuro de un sector que ha logrado grandes resultados durante el coronavirus.

¿Qué valoración realiza del impacto de la pandemia en Cosco Shipping Lines Spain este 2020?

El efecto a nivel de volúmen no ha sido apreciable, porque la primera mitad del año fue mala, pero la segunda experimentamos un 'boom' y cerramos con cifras muy buenas. Alcanzamos un volumen global ligeramente superior al de 2019, del orden del 2%, gracias a la exportación. En importación, transportamos algo menos. Esto en cuanto a volúmenes, porque en la forma de operar el Covid-19 nos supuso un gran impacto: tuvimos que aprender de la noche al día a teletrabajar, a desarrollar herramientas que hasta ahora no teníamos y a cambiar nuestra relación con los clientes. No obstante, ha sido una experiencia muy positiva.

Y en el arranque de 2021, ¿han conseguido alcanzar resultados prepandemia?

Estamos por encima de 2019 tanto en importación como en exportación, pese a las vicisitudes del 'Ever Given'. Los tráficos con Asia se encuentran a unos niveles muy elevados, englobando India, Pakistán y Oriente Medio, mientras que con Estados Unidos observamos un repunte importante. También estamos desarrollando los tráficos intraeuropeos con Diamond Line, que creamos en 2019 como marca registrada en Hamburgo. Hasta entonces, eran tráficos residuales para nosotros, pero ahora experimentamos un crecimiento muy importante. De hecho, hemos establecido nuevas escalas en España de servicios únicamente intraeuropeos que no existían. En concreto, en Valencia y Algeciras.

¿Prevé Cosco Shipping Lines alargar su presencia a lo largo de la cadena con la integración de operadores logísticos especializados?

Lo tenemos dentro de nuestra agenda y de nuestros objetivos. De momento, no incorporaremos o adquiriremos ninguna empresa, pero es legítimo que las navieras puedan ofrecer servicios puerta a puerta a los clientes. Aunque hay quien cuestiona esta medida, el mercado es grande y soberano, y competimos con las mejores armas que podemos. Al final, es el cliente quien decide qué tipo de servicio contrata. También hay un factor muy importante: el comercio internacional de contenedores crece cada año. Si el mercado se hace más grande,

debe haber lógicamente más actores y opciones para que los clientes muevan sus mercancías.

¿Provocarán eventos como la pandemia o Suez cambios en las rutas marítimas, ya sea por la relocalización de los centros de producción o por el cambio de estrategia de las navieras?

No. Las navieras seguimos el mercado, casi nunca lo precedemos. Si el mercado decide que se debe fabricar en lugares más próximos a los centros de producción de Europa, como Turquía o Marruecos, estaremos allí siguiéndolo y preparándonos. No somos creadores de tendencias y mucho menos de proyectos de industrialización o de deslocalización. Además, abrir o cerrar nodos productivos lleva un tiempo, si bien factores como el 'Ever Given' añaden incertidumbre.

¿Han experimentado en los últimos meses escasez de contenedores para transportar mercancías?

Sí, es un factor que depende de diferentes variables. No se trata solo de una mala planificación de las navieras, o incluso como algunos dicen, algo que nosotras estamos causando. Ni mucho menos. La pandemia todavía provoca restricciones prácticamente en todos los puertos del mundo y las empresas estibadoras cuentan con protocolos de limpieza e higiene en cada cambio de mano portuaria, hecho que ralentiza las operaciones. También hay congestiones en muchos puertos del mundo, como en la costa oeste de Estados Unidos, de forma que es imposible recuperar frecuencias. Después, ha habido cambios de conducta en los paradigmas de consumo que han llevado a un crecimiento asimétrico de la demanda de origen y destino. Todo ello ha llevado a que no haya suficientes contenedores, pero es un tema que se está paliando, junto a la cuestión del precio.

¿Qué estrategias impulsan para dar respuesta a esta necesidad de más contenedores y espacio, y cómo se puede conjugar con la cuestión del precio?

Sobre el precio, lo cobra y fija la naviera, pero lo pone el mercado. Podemos hablar de precios altos y bajos cuantitativamente. Sin embargo, si miramos atrás, los fletes han estado por debajo de una cantidad lógica y entonces no saltaban las alarmas. Hay diferentes factores que justifican la presente situación, como que el consumo se encuentra inusualmente alto. En este sentido, se reducirá con la recuperación de sectores como el turismo. Por otra parte, para dar respuesta a la falta de contenedores, intentamos colaborar para fomentar su rotación y también se están fabricando nuevos, pero no es algo inmediato. Además, ante una situación temporal, no puedes hacer una inversión que no será rentable de aquí a pocos meses.

¿Cómo se encuentra hoy en día la situación de las escalas, tiempos y productividad en España?

Dentro de nuestro entorno, es envidiable. En Rotterdam o Felixstowe, tienen una congestión mucho más grande. A pesar de las dificultades que hemos tenido, Valencia, Barcelona y Algeciras están respondiendo muy bien. Cabe destacar que los protocolos Covid-19 añaden más costes, pues es tiempo que los buques no operan. Por eso, intentamos preparar las escalas lo mejor posible, coordinándonos mejor con importadores y exportadores para acelerar al máximo la circulación de los equipos.

¿Cómo valora los primeros meses de funcionamiento de la plataforma de comercio electrónico de Cosco Shipping Lines en España?

Muy positiva. Nos ha ayudado a crecer en este segmento y digitalizar todavía más las comunicaciones con nuestros clientes. Las transmisiones tanto de reservas

como de instrucciones de embarque han tenido una subida muy significativa durante los meses de funcionamiento del SynCon Hub. Este mes lo ampliaremos a Portugal y también añadimos continuamente servicios. Todavía disponemos de margen de crecimiento y confiamos hacerlo durante el año. En el ámbito de la digitalización, entendemos que el papel que continuará jugando Cosco Shipping Lines en los próximos años será el de facilitador y desarrollador en los intercambios de la economía.

Como vicepresidente de las asociaciones de consignatarios españoles (Asecob) y de Barcelona, ¿qué opina sobre el actual papel de esta figura en España?

Toda la vida la he defendido. No está muy reconocida a nivel legal, pero somos el interlocutor real entre las autoridades del sistema portuario español y sus clientes. Tenemos un papel y lo queremos representar. En este sentido, estamos dedicando muchos recursos a la formación dentro del sector y tenemos planes formativos tanto en Barcelona como en la asociación española. También queremos participar en todos los foros y luchamos por la legitimación de la profesión. Especialmente, porque no existe ningún tipo de barrera para ser consignatario, solo es necesario tener dinero. No se exige ningún tipo de capacitación.

Aquí influye el registro de agentes consignatarios, que se encuentra algo paralizado...

Está muy parado, sí. Mantenemos una comunicación con la dirección general de la Marina Mercante y recibimos muy buenas palabras, pero no avanzamos. Nos preocupa la consignación de buques a distancia o con un pequeño despacho para cubrir todo el país. Como siempre, cuando todo va bien no pasa nada, pero cuando no, hay que tener gente en los puertos que pueda responder y hacer de intermediaria. Se deben buscar economías de escala, pero es un servicio de mucha calidad y, al final, somos una parte importante para hacer cumplir la legalidad del país.