



## Cargadores y transitarios plantean alternativas para mitigar el alza de fletes

El desequilibrio y la incertidumbre del transporte marítimo derivado de las continuas interrupciones, congestiones en los puertos y el sostenido encarecimiento de los fletes, unido a una demanda históricamente alta, han desencadenado planteamientos nuevos en las empresas cargadoras y transitarias. Por el momento, solo CMA CGM, la tercera gran naviera a nivel mundial, ha suspendido el aumento de las tarifas de flete spot de todos sus servicios durante seis meses. Ahora, son muchos los que confían en que la medida actúe como un bálsamo, pero sobre todo que otras compañías apliquen políticas similares. En todo caso, el coste continúa subiendo: en la última semana, según la consultora británica Drewry, el precio medio del transporte de un contenedor de 40 pies supera los 10.000 dólares, el 1% más que la anterior semana y el 309% más que la misma semana del año 2020.

Un primer movimiento para sortear las dificultades provocadas por el transporte marítimo tuvo lugar en verano. Algunas grandes compañías, como Ikea, Walmart y The Home Depot, comenzaron a fletar barcos y a adquirir contenedores. La multinacional sueca de muebles ha confirmado el desarrollo de estas iniciativas y explica que han tomado otras medidas adicionales, como la priorización de «determinadas gamas y productos» dentro de su catálogo para asegurar aquellos más demandados por sus clientes.

El secretario general de la asociación de empresas cargadoras españolas Transprime, Jordi Espín, valora positivamente la decisión de fletar buques por parte de grandes compañías, porque podría «cambiar el mercado actual». «Es una oportunidad para navieras más pequeñas que ofrezcan servicios entre Asia y Europa sin tantas escalas o con servicios directos de China a Europa», añade, ya que, si estas navieras se combinasen para dar servicio al cargador europeo, «sería la solución sin tantas escalas ni costes tan desmesurados, y volver a un panorama donde la demanda, la oferta, los contratos estables y 'el compromiso' fueran los vectores principales del mercado». El problema, afirma, «puede venir con los puertos europeos, que pueden no estar preparados, o no desear, dar la bienvenida a la competencia de sus clientes preferentes».

A pesar de lo que apunta Jordi Espín, fletar buques directamente por parte de los cargadores es una estrategia arriesgada no al alcance de todos. «Solo las grandes corporaciones o grupo de grandes corporaciones pueden asumir el fletar un buque para sus cargas», explica la federación de transitarios Feteia-Oltra. También hay que tener en cuenta la escasez de contenedores, por lo que adquirir unos propios o alquilarlos supondría un coste adicional. Por tanto, el fletamento de un portacontenedores puede ser «algo excepcional de una sola vez, para una emergencia y para aquellos que puedan soportar el riesgo económico de la operación». Actualmente, el coste de fletar uno de estos buques con capacidad de transportar 1.000 o 2.000 teu supera los 10.000 dólares al día, precio al que se suman los combustibles, el alquiler de contenedores, atraques y seguros, apunta la federación transitaria española. Por esta razón, una solución que se está probando y serviría de «paliativo» es el uso de barcos bulk carriers para cargar en cubierta contenedores.

Desde la Asociación de Cargadores de España (ACE), su secretaria general, Nuria Lacaci, reconoce que están analizando posibilidades de cara a optimizar tiempo y costes del transporte de mercancías por vía marítima. En su caso, una de las opciones barajadas también es el uso de buques breakbulk. «De esta manera, se rebajaría el coste a partir de un flete de 8.000 dólares de precio de compra», asegura. Para escoger esta alternativa, deben cargar el equivalente a cuarenta contenedores o más, por lo que sería necesario acumular volúmenes de carga de varias empresas. La segunda solución que están valorando sus miembros pasa por una mayor colaboración en los flujos con América Latina. «Estamos recopilando cargadores que tengan fletes regulares con América Latina con el objetivo de agrupar e intentar conseguir mejoras en las condiciones».

## **RELOCALIZACIÓN EN EL SECTOR DEL MUEBLE PARA AFRONTAR LA DINÁMICA**

Alcanzar un volumen de carga mínimo también es uno de los motivos por los que, a pesar de la gran demanda en su sector, la Asociación Nacional de Fabricantes y Exportadores de Muebles de España (Anieme) no se plantea fletar barcos. «A nosotros nos está preocupando la pérdida de competitividad, porque son productos que tienen un coste elevado, pero no tenemos volumen suficiente para plantearnos, como otras grandes empresas o sectores que dependen cien por cien del transporte marítimo, fabricar o que nos produzcan contenedores», sostiene la directora general de Anieme, Amparo Bertomeu. Cerca del 70% de los muebles exportados por sus asociados llegan a distintos puntos de Europa en camiones y el envío de mercancía a través del transporte marítimo se realiza en condiciones FOB ('Free on Board', solo pagan el coste de llevar la mercancía desde las fábricas hasta el puerto) y así el coste y la responsabilidad recae en el importador.

Su principal dificultad proviene de la falta de materias primas que necesitan para fabricar, que alargan los plazos de llegada hasta los seis meses. La primera fórmula que aplican es la diversificación, tener «varios proveedores de distintos países, pese a que las calidades para minimizar el riesgo y los precios varían, porque no nos podemos quedar sin stock». Para que esta medida sea posible, la solución pasa por aproximar la producción. «En mi sector, muchas empresas están pensando en la relocalización porque si necesitan muchos suministros de una zona, se incrementa el coste de la materia prima y aumenta el precio de

traerlo a España, te interesa más fabricarlo cerca», expone Amparo Bertomeu. Otra razón es el aumento del coste de mano de obra, hasta ahora encargada de ciertas partes de los muebles, además del tirón que este sector está viviendo desde el inicio de la pandemia. Las exportaciones de mobiliario son el 44% superiores a las del último año previo a la llegada del coronavirus y ahora tienen que afrontar esta alta demanda.