

La carga aérea mantiene la calma ante el desembarco de las grandes navieras en su negocio



La tendencia de las compañías navieras a invertir en el negocio de la carga aérea se ha acelerado tras el alza de los fletes en los últimos años. El incremento de beneficios de los gigantes marítimos les ha llevado a potenciar su concentración vertical y, fruto de esta estrategia, la entrada en el transporte aéreo de mercancías ha ganado peso. Sin embargo, se trata de un movimiento tan reciente que aún no ha supuesto ningún tipo de alarma entre los actores tradicionales de la carga aérea, por lo que actualmente no hay sobre la mesa ninguna revisión de estrategias para afrontar el desembarco de las navieras en el mercado. A juicio de los analistas consultados, el principal vector de la carga aérea hoy día, el comercio electrónico, requiere de una rapidez que las compañías marítimas aún no pueden conseguir al no disponer de una flota de aeronaves suficiente.

«Las compras de aeronaves por parte de las navieras son todavía muy irrelevantes como para que cualquier compañía aérea tradicional deba reconsiderar su estrategia», afirma el vicepresidente de Foro MadCargo y coordinador del Observatorio de Carga Aérea de Madrid, Javier Arán. Coincide con esta afirmación el product manager para España de Transporte Aéreo del transitario Total Freight, Juan Carlos Libreros. «No digo que en un largo plazo no haya algún tipo de conflicto si las navieras más grandes llegaran a adquirir más aviones, pero a corto plazo no creo que haya estrategias ni nada que temer en la carga aérea». Ambos expertos sí apuntan a que, de consolidarse la presencia de las grandes potencias marítimas en el negocio de las aerolíneas de carga, esto llevaría al sector tradicional a procesos de gestión colaborativa. En ese caso, las compañías aéreas deberían apostar por la carga pura, «algo que la pandemia ha demostrado que es imperioso porque el avión de pasaje desaparece» en determinados flujos, recuerda Libreros. También señala la necesidad de invertir en aeronaves más pequeñas, en industria farmacéutica y dotar a sus hubs y almacenes de lo necesario para albergar este tipo de mercancías.

Desde al ámbito transitario, advierten que quienes sí han revisado sus estrategias han sido, precisamente, las navieras, que con la pandemia y el alza de los fletes, han visto aumentar sus cuentas de resultados hasta límites nunca vistos antes y han potenciado la integración vertical para evolucionar hacia el modelo de operadores integrales y

eliminar competidores. «Con la enorme capacidad económica fruto de los beneficios de estos años, parece que quieren dominar toda la cadena logística, sean cuales sean los medios de transporte a emplear», aseguran fuentes de la Federación Española de Transitarios (Feteia). El resultado es, según los transitarios, la adquisición de todo tipo de compañías relacionadas con el sector logístico, ya sean otras navieras, compañías aéreas, compañías ferroviarias, terminales, o incluso los propios transitarios, cuyo papel puede quedar en entredicho con estos movimientos.

Passador

## ESTRATEGIAS DE LAS NAVIERAS EUROPEAS PARA ENTRAR EN LA CARGA AÉREA

Comprar Star Air, un transitario especializado en modo aéreo, y crear Maersk Air Cargo, que empezó a operar en agosto.

Adquirir varios cargueros Boeing 767 y encargar varios más hasta sumar una cantidad de ocho aviones.

Incluir un tercio de la oferta de su compañía en sus rutas propias y ofrecer el resto en vuelos chárter a terceros para operaciones.

Comprar Ceva e integrar a Gefco en el conglomerado resultante.

Crear una compañía aérea propia, pero firmando un acuerdo a 10 años con Air France KLM, cuya división de carga tiene seis cargueros.

Contar con una flota de más de 20 aeronaves cargueras, entre Airbus 330 y ocho Boeing 777.

Desarrollar MSC Air Cargo para que opere a principios de 2023.

Solicitar cuatro aviones Boeing 777 que operará Atlas Air.

Crear una alianza con la aerolínea alemana Lufthansa para acceder a la licitación del gobierno italiano de ITA Airways, que finalmente no ganaron.

Establecer acuerdos de compra centralizada con aerolíneas con operativa en China, Corea y Europa.

Ofrecer un paquete completo de servicios logísticos para cargas complejas, especiales y sobredimensionadas.

Contar con una flota de cargueros fletados, chárter programados y Boeing 747

Previous

Next

Fuente: [Elaboración propia a partir de datos de Foro MadCargo, Maersk, CMA CGM, MSC y Cosco](#)