

¿Cuál es el panorama logístico internacional en el corto plazo?

La logística marítima mundial ha experimentado muchos cambios en los últimos tres años, principalmente debido a los efectos que la pandemia tuvo a nivel global. Esto, obligó a las empresas navieras a responder con diversas medidas para hacer frente a la incertidumbre inicial; y luego poder darse abasto para cubrir las demandas de transporte, que surgieron en un contexto de deslocalización de contenedores, cierres de puertos y centros fabriles, cancelaciones de itinerarios, y una desproporcionada elevación en el precio de los fletes de transporte de carga; todo ello sumado al bloqueo del canal de Suez, por casi cuatro semanas en el 2021, que tuvo implicancias mundiales de larga duración.

Felizmente, hacia inicios del tercer trimestre del 2022, se registró el descenso de las tarifas de los fletes de transporte, lo que resultó ser un alivio para las empresas embarcadoras; no obstante, esto generó que las empresas navieras vieran reducidas las ganancias de los dos años previos.

Ante este panorama, consideramos oportuno revisar la información de las consultoras internacionales sobre el comportamiento de los temas que consideramos más resaltantes dentro del panorama logístico para el 2023 y posiblemente para los siguientes dos años.

Fletes

Las tarifas de los fletes de contenedores seguirán bajando en el actual reajuste de la oferta y la demanda de transporte marítimo, según la línea naviera alemana Hapag Lloyd. No obstante, se espera que las tarifas de los fletes no desciendan por debajo de los niveles prepandemia, debido a los elevados costos del combustible, y la necesidad de adaptar la flota de buques para que funcionen con combustible bajo en carbono.

Asimismo, los armadores volverían a luchar por el negocio, ya que la congestión en los puertos, que se habían llenado de buques durante la pandemia, empezó a disminuir y la capacidad de los puertos se está liberando.

De otro lado, se espera que los bienes y servicios de transporte marítimo vuelvan a repuntar, ya que la demanda ha disminuido y los clientes han repuesto sus existencias.

Además, esta reducción de **fletes** se relaciona principalmente con la eliminación de capacidad de las líneas navieras, a través de las cancelaciones de servicios (blank sailings), cuya alta aplicación antes del Año Nuevo Chino 2023 mostró cuán baja es la demanda, con pocas esperanzas para las líneas navieras para el resto del año.

Cabe señalar, que a pesar de una reducción en el diferencial entre las tarifas spot y a largo plazo, muchos agentes de carga continúan rehuyendo del mercado a largo plazo, prefiriendo trasladar los contratos de cuenta nominal (NAC) al

mercado spot. Esta tendencia se puede ver en muchas operaciones.

Usando la ruta del Lejano Oriente-Norte de Europa como ejemplo, los datos de Xeneta (plataforma y consultora de análisis de datos de mercado de transporte internacional), correspondientes a la semana del 13 de enero del 2023, muestran que solo un par de agentes generales de carga han logrado asegurar tarifas a largo plazo más bajas que las que se ofrecen actualmente en el mercado spot.

Incorporan más portacontenedores

Tras obtener beneficios récord durante la pandemia, las líneas navieras ordenaron la fabricación de buques con un menor rango de consumo de combustible en astilleros surcoreanos y chinos, donde la construcción suele durar 18 meses o más.

Muchas de esas nuevas naves comenzarán a ser entregadas por los astilleros en el 2023, año en el que muchos analistas pronostican que el **comercio** mundial se estancará debido a una combinación de perturbaciones, entre ellas el riesgo de que algunas de las mayores economías entren en recesión.

Incluso, la **Organización Mundial del Comercio (OMC)** prevé que los volúmenes crecerán sólo un 1% en el 2023, una fuerte desaceleración respecto al 3,5% estimado del 2022.

Según la consultora de investigación marítima Drewry, la lista de órdenes asciende a más de 900 buques, y se espera que sólo

este año las entregas añadan 1,4 millones de TEUs a la flota. Esto equivale aproximadamente al 5% del total mundial actual. Según Drewry, se espera que la nueva capacidad aumente en la cifra récord de 2 millones de TEUs el año que viene, y 2,1 millones en el 2025, hasta alcanzar los 27,2 millones, casi un 50% más que una década antes.

Así, a pesar de que algunos de los buques más antiguos se enviarán a desguazar y algunos pedidos pueden retrasarse, el sector se enfrenta a un problema -autoinfligido- de exceso de oferta.

2M

El anuncio de MSC y Maersk referido a poner fin a la alianza naviera 2M a principios del 2025 traería cambios significativos en el panorama mundial del transporte marítimo de contenedores. Y es que este suceso desencadenaría una reorganización de las actuales alianzas, ya que varias de las navieras involucradas en los tres grandes grupos (2M, Ocean y THE Alliance) podrían reconsiderar sus opciones estratégicas a largo plazo.

Lo más seguro de todo esto es que, a partir del 2025, MSC se convertiría en la única línea naviera a gran escala verdaderamente independiente. Presumiblemente, tendría la intención de desarrollar una red troncal independiente y solo entrar en asociaciones o cooperaciones regionales en rutas comerciales específicas.

Al igual que con todas las grandes alianzas, el alcance de 2M

se limita exclusivamente a las tres principales rutas globales Este-Oeste: Lejano Oriente-América; Lejano Oriente-Europa/Mediterráneo; y Europa-Norteamérica.

Los socios de 2M controlan actualmente el 33,7% de la flota mundial de contenedores: MSC se sitúa en 4,63 MTEUs (17,6%), mientras que Maersk tiene 4,23 MTEUs (16,1%). Sin embargo, no toda esta capacidad se despliega bajo el acuerdo 2M.

Actualmente, MSC solo utiliza el 25% de la capacidad de su flota (1,15 MTEUs) en la alianza 2M, mientras que Maersk despliega el 39% (1,66 MTEUs). Esto da como resultado una participación respectiva del 41% y 59%. Ambas líneas operan el resto de sus flotas en servicios independientes o dentro de otras cooperaciones regionales.

Futuro de las otras alianzas

Una de las posibles razones de MSC de trazar su ruta en solitario; es que las alianzas navieras probablemente serán objeto de un escrutinio cada vez mayor en los próximos años, ya que un buen número de propietarios de carga, expedidores y agentes de carga se opusieron a estas, bajo la propia certeza de que las líneas navieras abusaron de su poder en el mercado durante los últimos dos años de pandemia.

En ese sentido, muchas empresas en todo el mundo han presionado a sus legislaturas locales para que adopten un enfoque menos tolerante hacia la exención de algunas normas antimonopolio al transporte marítimo.

Por ejemplo, en Estados Unidos, las recientes reformas a la Comisión Marítima Federal (FMC) han hecho que este ente tenga más poder para supervisar y sancionar el comportamiento de las líneas navieras. El consenso general en esta materia es que la normativa tenderá a ser cada vez más estricta.

También cabe preguntarse, si todavía hay margen para fusiones adicionales en la industria marítima de contenedores; y es que, la mayoría de las líneas navieras cuentan con exceso de efectivo y no pueden ser forzadas a perder el control en contra de su voluntad. Esto significa que cualquier fusión potencial deberá tener sentido estratégico para ambas partes, en lugar de únicamente para el operador de mayor capacidad.

No obstante, si bien las fusiones y adquisiciones más pequeñas con un enfoque regional aún son posibles, cualquier fusión de un operador de gran tamaño estaría plagada de términos y condiciones reglamentarios que difícilmente valdrían la pena.

Cabe señalar; que las últimas grandes fusiones ya requirieron de una larga lista de condiciones, como la desinversión de filiales de operadores regionales o la venta de terminales asociadas en varios puertos clave. A excepción de los acuerdos motivados por la geopolítica en lugar de los negocios únicamente, actualmente hay muy poco margen para otra gran fusión entre iguales.