

LOS VALORES DE LOS FLETES MARÍTIMOS TARDARÍAN POR LO MENOS DOS AÑOS EN NORMALIZARSE

CÁMARA DE IMPORTADORES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA



La combinación de interrupciones por la pandemia, recuperación de la demanda norteamericana, restricción de la oferta de transporte y congestión en los principales puertos provocan una “temporada pico permanente” que afecta a los fletes marítimos de todo el mundo.

La escalada sin precedentes de los fletes marítimos continúa rompiendo todos los pronósticos y en el ambiente ya se habla de una “temporada pico permanente”. En el inicio de la pandemia, ante la previsión de un derrumbe del comercio mundial, las compañías marítimas tomaron decisiones para protegerse: quitaron buques de las rutas y suspendieron puertos de escala para no afectar sus finanzas.

El dato es sensible: el 80% del volumen global y el 70% del valor global del comercio exterior se hace por vía marítima. De ese total, el 52% son mercaderías que viajan en contenedores. Este “ajuste de la oferta” fue coordinado, porque siete de cada diez contenedores que navegan en el mundo lo hacen en buques de tres alianzas marítimas.

Esta concentración habilitó una decisión común que no solo permitió evitar pérdidas en el peor año del comercio mundial desde la Segunda Guerra Mundial, sino que en 2020 las navieras registraron un año récord de ganancias.

Pero ante los primeros síntomas de recuperación productiva de China primero, y de la demanda norteamericana después, las navieras no dilataron la actualización de su oferta. Por el contrario, mantuvieron restricciones en los servicios que elevaron “artificialmente” los fletes en todo el mundo.

Así, mientras la pandemia obligó a “trabajar en casa”, el comercio electrónico pasó a jugar un rol fundamental en la demanda. No obstante, los actores logísticos no estaban operando al 100% por las restricciones: las primeras demoras comenzaron a aparecer.

Con la tónica de “dilación” en las cadenas de suministros, dos valles profundos terminaron de marcar la tendencia sobre la que las navieras justificaron los altos valores de fletes y de recargos por demora: el bloqueo del Canal de Suez y el rebrote de coronavirus en determinados puertos de China.

JUSTIFICACIÓN

Las navieras entonces argumentaron que los extra costos cobrados obedecían a déficit en tierra: puertos, depósitos y transporte terrestre eran responsables de ralentizar y encarecer por ende las cadenas. El argumento no convenció a muchos cargadores, cuyas quejas comenzaron a viralizarse en distintos foros, principalmente en Estados Unidos.

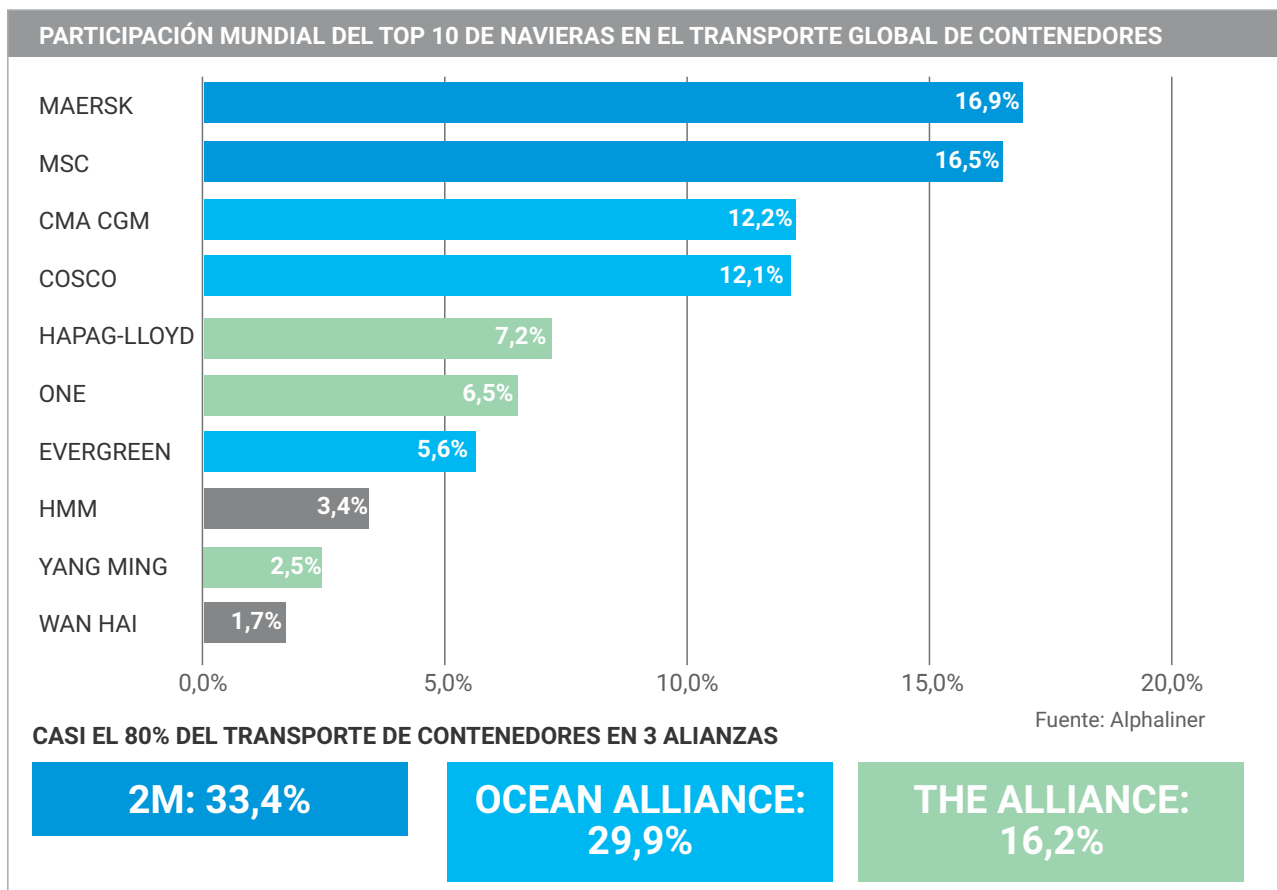
Días atrás, el fabricante de artículos de decoración para el hogar MCS Industries denunció a la suiza MSC y la china Cosco de un abuso de posición dominante en el control de la oferta de bodega y por incumplimiento de contratos de transporte, que le provocaron costos adicionales y demoras que debió asumir íntegramente.

Este cargador elevó su queja a la Comisión Marítima Federal (FMC) de los Estados Unidos: dijo que Cosco solo cumplió con el 1,6% del espacio de bodega contratado y que MSC solo lo hizo con el 35% de lo acordado. Por estos incumplimientos del contrato, el cargador debió fletar en el mercado SPOT, y denunció un daño económico por sobrecostos del orden de los US\$ 600.000.

Se trata del primer caso en el que un importador eleva a la FMC, luego de que el Gobierno de Estados Unidos ordenara investigaciones exhaustivas sobre conductas oligopólicas, competencia desleal en el mercado naviero, "tarifas injustas e irrazonables", provocadas por la consolidación de la industria.

De hecho, en el comercio transpacífico (Asia-Estados Unidos), las tres principales alianzas marítimas concentran el 90% del tráfico. Se trata de los joints:

- **2M:** Maersk y MSC, 1° y 2° operadores mundiales.
- **Ocean Alliance:** Cosco, OOCL, CMA CGM y Evergreen.
- **THE Alliance:** Hapag Lloyd, Yang Ming y ONE (unión de las japonesas NYK, K-Line y MOL).



Las alianzas son operativas: las líneas se ponen de acuerdo en atender determinadas rutas y puertos, compartiendo bodegas y barcos, pero manteniendo una estrategia comercial “diferenciada”, lo que genera suspicacia entre cargadores y forwarders de todo el mundo porque no siempre se encuentra bodega con la tarifa más baja dentro del servicio de una de las navieras de la alianza.

La investigación de la FMC ya está en marcha y los cargadores mantienen su esperanza de que los entes reguladores de la competencia levanten el guante y se pongan firmes ante los efectos de la consolidación del transporte marítimo.

A diferencia de mercados inmaduros en materia de regulaciones de la competencia, como la Argentina, Estados Unidos cuenta con una ley de Transporte Marítimo que le permite actuar frente a prácticas desleales. No obstante este caso, no hay ruta comercial en el mundo que escape a los altos valores de los fletes y a este tipo de servicio.



LA SITUACIÓN REGIONAL

En una consulta para este informe, Lars Jensen, especialista en temas marítimos y portuarios, explicó que “las tarifas en América del Sur están aumentando, como sucede en todas partes”.

“Por ejemplo, el índice Xeneta para el tráfico entre el Norte de Europa y la Costa Este de América del Sur se mantuvo estable alrededor de los US\$ 1100/FEU (contenedor de 40 pies) entre agosto de 2020 y febrero de 2021. Ahora está en el orden de los 3700 dólares. El índice FBX, para el mismo tráfico, pasó de los 900 a los 3300 dólares en el mismo período”, explicó.

“Este es un fenómeno global: debido a la congestión en los principales puertos, los buques se demoran más de lo debido. Solo el 40% de los buques llega a tiempo (respetando su ETA, fecha estimada de arribo), y del 60% restante que llega tarde, la demora promedio ronda los seis días”, agregó.

De esta manera, las demoras generalizadas impactan en la oferta de bodega. De acuerdo con el especialista, se pueden cuantificar en el 10% de la flota mundial de buques. “La demanda que crece se encuentra con una oferta de bodega que es un 10% menor”, señaló.

Así, es común encontrar fletes en el mercado spot que se dispararon hasta los 20.000 dólares por contenedor de 40 pies. Y continúan en aumento. “Las líneas entonces colocan buques en esos mercados más atractivos y los sacan de otros mercados. Por eso, los fletes en América del Sur también aumentan”, concluyó.

Esta situación se vuelve ideal para los dueños de buques portacontenedores que no los operan, sino que los chartean: las tarifas diarias de un buque Panamax, como los que operan en la Argentina, superan los US\$ 50.000, hasta cuatro veces más de los valores pre-pandemia.

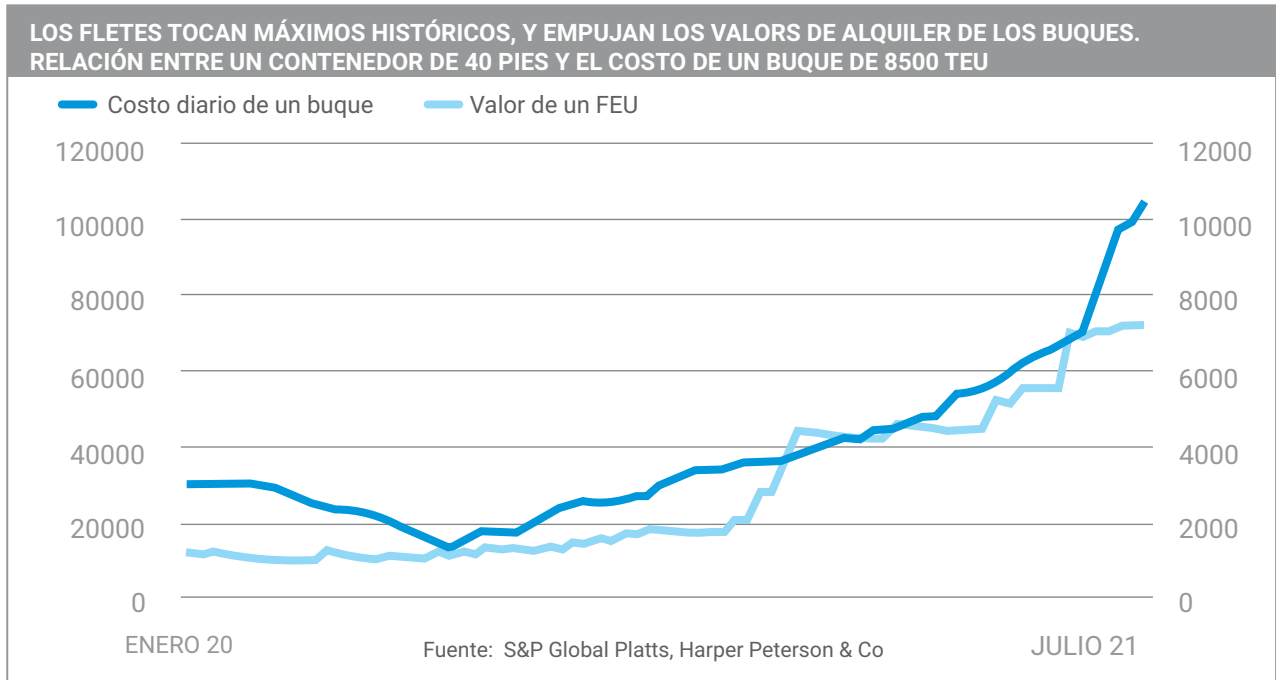
Pero en el mercado internacional, estos valores quedan cortos, sobre todo en el agitado sudeste asiático: en Hong Kong, a mediados de julio, se registró el alquiler de un buque de 5042 TEU de capacidad contratado a una tarifa diaria de US\$ 160.000 para el tráfico entre Asia y Europa, por un plazo de 90 días. Es decir, en tres meses, el dueño del buque recibirá US\$ 14,5 millones por alquilarlo, el doble de lo que recibía hace seis meses.

El buque en cuestión tiene 16 años, se llama CSL Santa María y es propiedad de un armador griego que lo compró en 2017 por US\$ 7,6 millones. Las “condiciones” del mercado actualizaron las tarifas para todos los buques: un Panamax como el Santa María hoy cuesta US\$ 49 millones.

Es decir, el mix de faltante de bodega, demoras en la cadena de suministros, reactivación de la demanda y altas tarifas de fletes presionan al mercado de los buques y, así, toda la situación se retroalimenta: como el charteo de buques se disparó, no hay posibilidad alguna de que los fletes bajen en el corto plazo. Todo lo contrario.

¿Cómo afecta a la Argentina? Con el efecto cascada.

Los ejemplos mencionados anteriormente pasan “primera división” y se filtran a las divisiones inferiores: si faltan buques en las rutas que más demandan y más pagan, se los saca de las rutas con menos demanda y que menos pagan.



Es decir, en el peor escenario: si falta bodega en la costa este de América del Sur, el pronóstico puede incluso empeorar. Porque los armadores y los operadores de buques elegirán colocar sus buques en las rutas donde tengan más rentabilidad.

CONTENEDORES

Lo que sucede con los buques puede aplicarse con la “extensión de su bodega”, es decir, el contenedor. Pocas economías tienen un buen balance de contenedores en su mix de exportaciones e importaciones. Por ejemplo, las economías desarrolladas exportan manufacturas e importan insumos (en ambos casos en contenedores), con lo que es de esperar que la balanza de entrada y salida sea pareja.

Las economías rezagadas en la exportación de valor agregado (la Argentina) enfrentan un peligroso desbalance en su mix de importaciones y exportaciones en contenedores. Un contenedor, en un mercado de fletes desbocados como el actual, vale “oro en polvo”.

Los retrasos en las cadenas de suministros presionan a sus valores asociados de operación y penalizan cada día de demora simplemente porque “faltan contenedores” en el mundo. Una naviera hoy debe decidir entre aceptar una reserva de un contenedor para un exportador o mover rápidamente ese contenedor vacío a un mercado más estable y rentable.

Por esta razón, la congestión portuaria es un fenómeno eminentemente chino y norteamericano, pero impacta en todos los fletes. Y este efecto de los fletes se traduce directamente en el bolsillo de los consumidores.

De acuerdo con el informe de Unctad que releva el valor del transporte marítimo, “el nivel actual de los costos de flete equivale a valores entre el 0,35% del valor minorista para ropa de alto valor y el 63,55% para muebles de bajo valor y gran volumen”.

¿Cuánto tardarán las tarifas en volver a los promedios de años anteriores? Las tendencias de mediano y largo plazo sugieren que los fletes seguirán “más altos que el promedio histórico durante varios años”, destacó Unctad. La prensa especializada demorará no menos de dos años en normalizarse.

Dicho sea de paso, cuanto menos desarrollada sea una economía y menor sea su comercio exterior en contenedores y mayor su distancia de los principales centros de aprovisionamiento, más exposición tendrá a los efectos de los altos fletes.

Más allá del diagnóstico, funcionarios de los organismos multilaterales de comercio como Unctad pero también la OCDE y la OMC concuerdan en una serie de políticas activas para amortiguar el impacto:

- 1** Más facilitación y digitalización del comercio: una mayor flexibilidad en los tiempos de desaduanamiento y de obtención de permisos ayuda a mitigar los mayores costos que ya impone el mercado.
- 2** Trazabilidad: las autoridades cuentan con los “schedules” por lo que pueden ayudar al sector privado monitoreando las escalas y los horarios de las recaladas para optimizar el flujo.
- 3** Competencia: atentos al crecimiento de dos dígitos que tuvo la industria marítima en 2020, las autoridades que regulan la competencia deben prestar especial atención ante comportamientos potencialmente abusivos.

Cámara de Importadores de la República Argentina
Agosto de 2021

