



4º CONGRESO INTEGRADO DE
**LOGÍSTICA,
ZONAS FRANCAS
Y PUERTOS 2021**

Logística y la nueva configuración del comercio

Transporte Marítimo de Contenedores:

Actualidad y Panorama.

Pierre Bouchet
Dollarcity
Gerente Regional Importaciones y Exportaciones



Mercado de Vendedores

= Situación económica en que vendedores se encuentran en una situación favorable para la fijación del precio.

1 Escasez de contenedores:

- Suficientes contenedores, pero en el lugar incorrecto.
- Incremento en desequilibrio entre flujos comerciales.

2 Demanda estable e inelástica:

- Crecimiento de **3%** en Enero-Abril 2021 vs 2019 a pesar de tarifas de flete en niveles históricos.

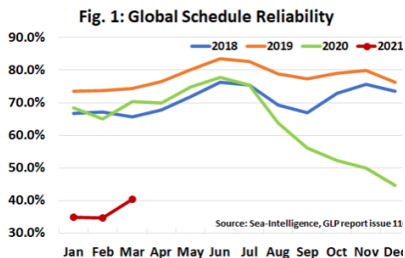
3 Consolidación de la oferta:

- **84%** de la oferta controlada por las top-10 navieras contra menos de **65%** en 2015.



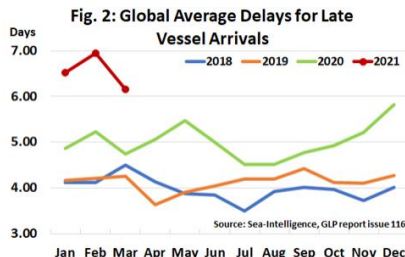
- **Tarifas “extremas”:** por lo menos 50% más altas que promedio histórico de últimos 5 años que duren por más de 3 meses.
- **Fenómeno de contagio** entre rutas comerciales.

Nivel de Servicio



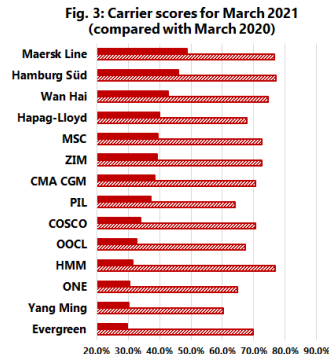
Global Schedule Reliability: Mide fiabilidad de itinerarios (+/- un día).

- Leve repunte en Marzo 2021.
- Porcentaje de fiabilidad global en niveles más bajos desde que arrancó la medición.



Global Average Delays: Mide días de retraso de motonaves con retraso.

- Leve disminución en Marzo 2021.
- Retrasos más importantes desde que arrancó la medición.



Comparación de Marzo 2021 vs Marzo 2022:

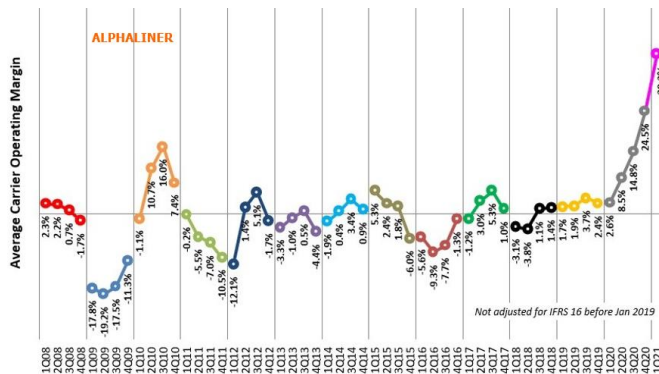
- Marzo 2020: Entre 60 y 80% de fiabilidad para todas las navieras incluidas en análisis.
- Marzo 2021: Entre 30 y 50% de fiabilidad para todas las navieras incluidas en análisis.

- ✗ Cancelaciones de viajes (blank sailings).
- ✗ Roleos en puerto de salida (por espacio).
- ✗ Omisión de recaladas.
- ✗ Congestión en puertos de transbordo.

Panorama

Dueños de carga están pagando tarifas más altas de la historia por nivel de servicio más bajo de la historia.

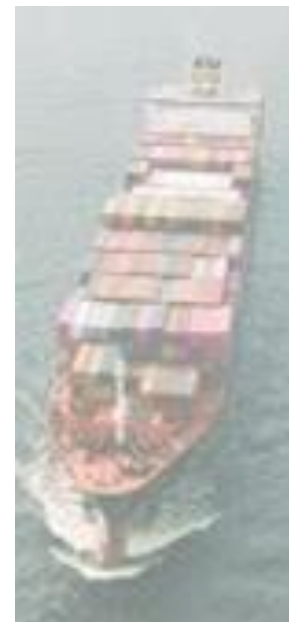
- Márgenes operativos de las top-10 navieras (excluyendo a MSC) alcanzaron un **máximo histórico** en primer trimestre del año 2021.



Márgenes EBIT promedio por cuarto según Alphaliner Weekly Newsletter 2021-23.

- Tarifas de flete marítimo no deberían volver a la **normalidad** (¿?) antes del año 2022.
- Antes de mejorar, el panorama actual muy probablemente empeorará.
- Retos actuales de la industria se deben principalmente a **“interrupciones operativas”** en la cadena de suministro y a fenómenos imprevisibles:
 - LA/Longbeach
 - Ever Given
 - COVID en Yantian
 - Paro Nacional Colombia
- Relación entre dueños de carga y navieras se encuentra en un punto crítico lo cual constituye una **amenaza para las navieras** (en caso de un retorno a la normalidad).

Acciones	Oportunidades/Ventajas	Amenazas/Inconvenientes
1. Contratos a largo plazo (superiores a un año)	Asegurar espacio y crear relaciones comerciales a largo plazo	Mercado puede caer y tarifas contrato quedar muy por encima de tarifas spot
2. Negociar en base a un volumen superior al proyectado	Mayor asignación semanal promedio para cubrir demanda no lineal	Reputación para futuras licitaciones y penalidades por incumplimientos de MQC
3. Negociar asignaciones semanales no lineales	Ajustar oferta a una demanda no lineal (temporadas altas)	Aceptación de navieras y pérdidas de espacio por retrasos de proveedores
4. Negociar mejores condiciones en origen y en destino	Limitar riesgo de generación de gastos extraordinarios	Incremento en tarifas de flete marítimo
5. Utilizar trayectos directos (menos transbordos)	Menos puertos de transbordo = menor variabilidad de tiempos de tránsito	Menor oferta de servicio e incremento en tarifas de flete terrestre
6. Incrementar stocks de seguridad	Menor impacto frente a retrasos y/o variabilidad de tiempos de tránsito	Costos financieros y necesidad de mayor capacidad de almacenaje
7. Considerar tiempos de tránsito superiores a promedios históricos	Menor impacto frente a retrasos y/o variabilidad de tiempos de tránsito	Riesgo de excesos de inventarios y generación de gastos extraordinarios
8. Near sourcing: economía de proximidad	Flete marítimo más económico, tiempos de tránsito más bajos y acuerdos comerciales	Costos y capacidad de producción



Conclusión

Estamos presenciando un **cambio radical en la industria.**

La situación actual podría perdurar durante muchos años.

Aún estamos a tiempo de tomar decisiones que nos ayuden a **limitar el “impacto”** del contexto actual.

No existe decisión correcta. Cada decisión tiene sus **ventajas e inconvenientes** y el éxito depende de la materialización de potenciales riesgos.

Cada compañía deberá **evaluar qué acción** se ajusta más a sus necesidades previo a implementarla.

La **visibilidad** (de y hacia nuestros proveedores) seguirá siendo clave para anticipar cuellos de botella y gestionar proactivamente.