



Alerta de Mercado

Junio 2020

“Seis de las diez principales navieras de contenedores han pedido ayuda a sus gobiernos por el Covid-19”

El sector del transporte marítimo de contenedores, que durante una década ha obtenido unos beneficios mínimos, se enfrenta ahora a una caída de la demanda histórica a consecuencia del Covid-19. Según un informe de SeaIntelligence Consulting, seis (CMA-CGM, Cosco, HMM, Evergreen, Yang Ming y PIL) de las diez navieras más grandes del mundo habrían solicitado apoyo económico por parte de sus gobiernos, que en algunos casos tienen participación directa en el accionariado. Todas ellas suman el 43% de la capacidad conjunta de los 10 primeros operadores.

Análisis de la Fundación Valenciaport

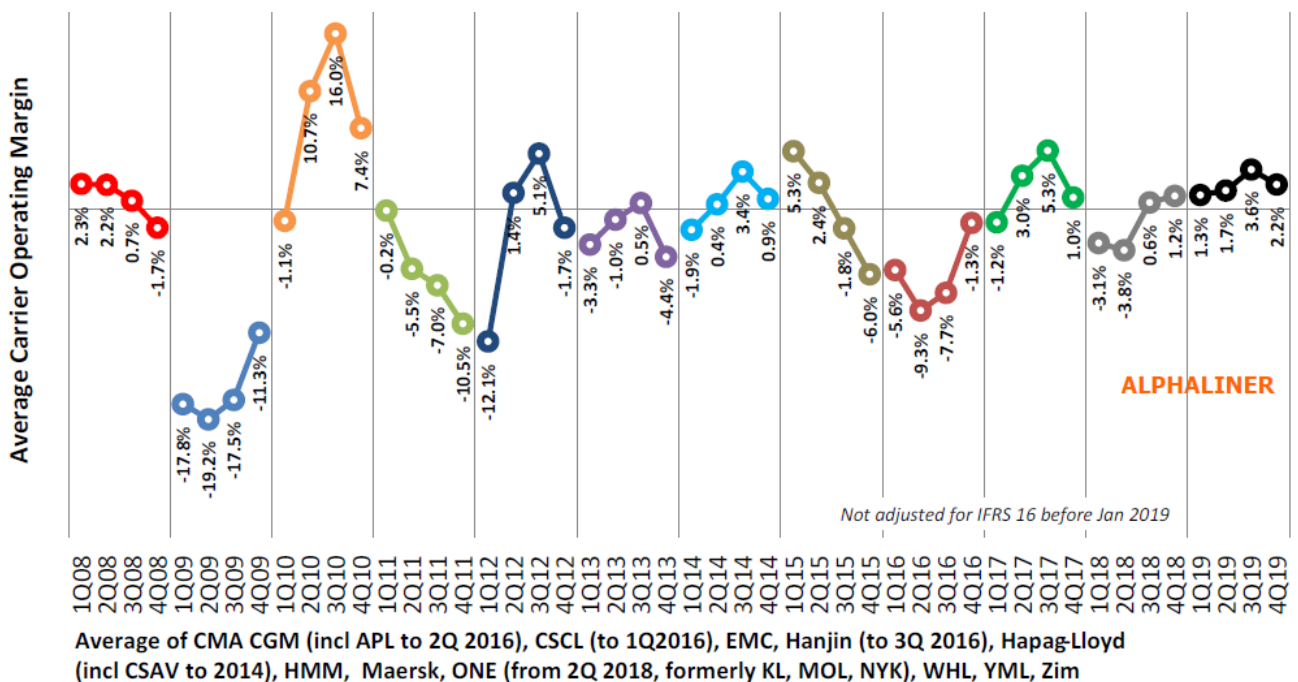
La industria marítima se ha caracterizado históricamente por ser un sector donde el precio es un determinante clave en la oferta de servicios. En muchas ocasiones, la elección de un servicio marítimo por parte de un cargador o un operador logístico viene determinado únicamente por este parámetro, siendo muy complicado para las navieras poder diferenciar su oferta de la de su competencia.

Aunque han existido movimientos de las navieras por diferenciar su oferta de servicios (ej. Daily Maersk service), estos han tenido dificultades para consolidarse en el mercado puesto que el aumento sobre el precio base no ha sido bien percibido por gran parte de los cargadores cuya elección únicamente se basa en el factor precio.

Este paradigma ha hecho que el servicio de transporte marítimo se acabe considerando una *commodity* para una parte importante de los cargadores, haciendo que muchas de las estrategias que se han adoptado por parte de las principales navieras hayan estado dirigidas a reducir el coste/TEU transportado.

Este enfoque en el precio como factor clave de decisión ha convertido el transporte marítimo de contenedores en un sector con un gran endeudamiento y muy bajos márgenes (ver | Figura 1) al tener que afrontar grandes inversiones en megabuques, adquisiciones o integraciones verticales en escenarios de baja demanda de comercio exterior y bajos niveles de flete marítimo.

| Figura 1. Margen de explotación medio de las principales navieras por trimestre: 2008-2019



Fuente: Alphaliner, Volume 2020 Issue 13

Siguiendo con lo anterior, para poder sostener un sector estratégico con tan bajos márgenes de explotación, el apoyo estatal a las líneas de transporte marítimo de contenedores ha sido fundamental y se ha convertido en una característica intrínseca de la industria marítima desde el inicio de la contenedorización.

De hecho, los primeros ejemplos datan de la década de 1960 donde el Gobierno de los Estados Unidos proporcionó subsidios a muchos de los primeros pioneros de la contenedorización, entre ellos Grace Line, Lykes, Moore-McCormack, Prudential Lines, American Export Lines, Pacific Far East Line, United States Lines, Waterman, Farrell Lines y APL, mientras que el mayor naviero de los Estados Unidos, Sea-Land Service, permaneció sin ayudas estatales¹.

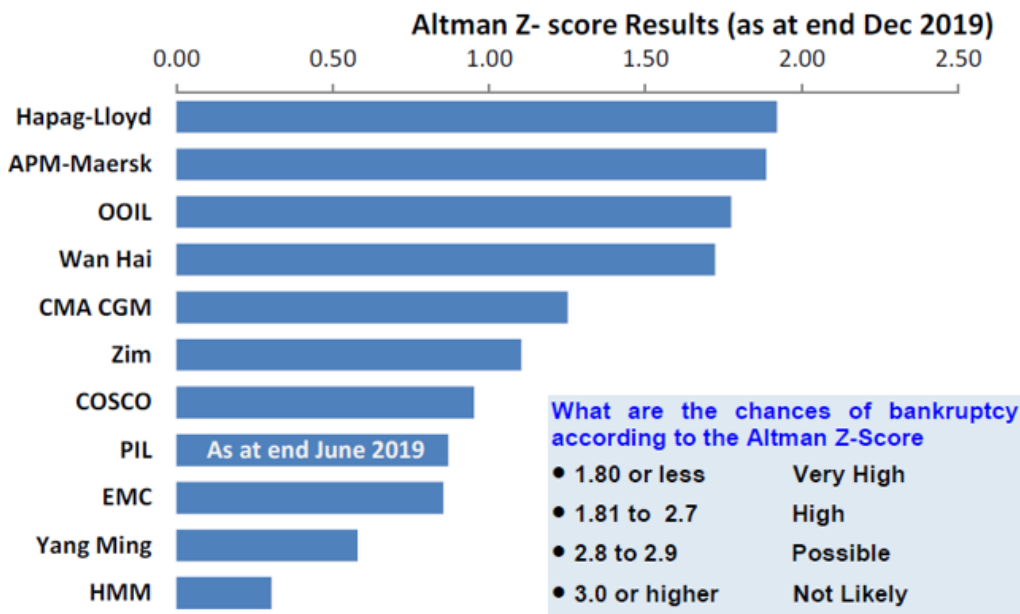
Los subsidios y otras formas de apoyo financiero para las líneas de transporte marítimo de contenedores han continuado hasta el día de hoy (ver | Figura 2) y previsiblemente seguirán teniendo un gran protagonismo en el horizonte 2020-2022 puesto que el riesgo de insolvencia de gran parte de las compañías navieras actuales es alto o muy alto según determinados índices como el Altman Z-score (ver | Figura 3)

¹ Alphaliner, Volume 2020 Issue 21

Fuente: Elaboración propia, basado en Alphaliner, Volume 2020 Issue 15

| Figura 3. Fuente: Elaboración propia, basado en Alphaliner, Volume 2020 Issue 15

| Figura 3. Margen de explotación medio de las principales navieras por trimestre: 2008-2019



Fuente: Alphaliner, Volume 2020 Issue 15

Siguiendo con esto último, si consideramos que la situación financiera pre-COVID ya era negativa en diciembre 2019, parece razonable pensar que muchas de estas compañías navieras van a necesitar cierto impulso estatal para no caer en situaciones de bancarrota tras los diferentes shocks de oferta y demanda sufridos durante la pandemia global.

En esta línea, ya se pueden apreciar los primeros ejemplos de ayudas estatales post-COVID por lo que no sería sorprendente que muchas otras empresas soliciten a sus gobiernos disponer de subvenciones o préstamos en muy buenas condiciones para poder paliar los efectos de la pandemia.

En línea con lo anterior, desde las diferentes Autoridades Portuarias, junto a Puertos del Estado, elaboraron el pasado mes de abril un documento de medidas de apoyo económico a las empresas del sector marítimo, el cual incluye, entre otras medidas, la **exención en la tasa del buque** cuando éste deba encontrarse amarrado o fondeado en aguas portuarias, como consecuencia de una orden de la Autoridad competente por razón de la crisis del COVID-19, mientras dure esta circunstancia en el año 2020.

Asimismo, en relación con las ayudas directas a navieras españolas, aunque la vicepresidenta tercera del Gobierno y ministra de Asuntos Económicos y Transformación Digital, Nadia Calviño, ha manifestado que "es imprescindible evitar que haya países que, por su mayor capacidad financiera, puedan inyectar un volumen de recursos importantes en empresas que están compitiendo con otras que puedan no tener el mismo nivel de

ayuda financiera"², el hecho de que muchos estados miembros de la Unión Europea como Alemania, Italia o Francia ya estén optando por este tipo de préstamos preferentes o incluso inyecciones de capital en empresas privadas, ha animado a asociaciones sectoriales como ANAVE (Asociación de Navieros Españoles) a demandar estos incentivos, especialmente para aquellas compañías que realizan los enlaces entre la Península y las islas Canarias, Baleares y con Ceuta y Melilla³.

En cuanto a este punto, la estrategia española para sostener a estas empresas no estaría tan vinculada a entrar en el accionariado de las mismas, sino que se apostaría por facilitarles el acceso a la liquidez necesaria con varias herramientas. Una de ellas, y quizá la más importante, es el programa de hasta 100.000 millones de euros habilitado en avales del Instituto de Crédito Oficial (ICO).

De hecho, según algunos medios nacionales, la primera naviera española de transporte de pasajeros y carga en acceder a este tipo de créditos habría sido el grupo Armas, el cual habría recibido un préstamo del ICO por un importe de 55 millones de euros para hacer frente a la crisis del coronavirus⁴.

Sin embargo, y, pese al carácter estratégico y esencial de determinadas empresas y sectores como el transporte marítimo, existen organismos internacionales como el International Transport Forum de la OCDE⁵, que advierten a los diferentes países sobre la importancia de coordinar este tipo de ayudas puesto que existe un riesgo de competencia desleal que podría generar distorsiones en el mercado contrarias a la libre competencia. Esto sucede especialmente cuando se premia a empresas menos solventes y que asumen mayores riesgos financieros a expensas de las más resilientes. En este sentido, desde esta organización internacional se señala la importancia de tener cierta cautela respecto al gasto público que los diferentes estados realizan en la industria marítima, y más si, como es previsible, el próximo año se podrían recuperar buena parte de los tráficos y la normalidad.

En conclusión, el sector marítimo se ha caracterizado históricamente por ser una industria centrada en el precio y con pocos márgenes de explotación. Esta característica intrínseca del negocio marítimo, extensible a todas las empresas, ha hecho que muchas compañías alcancen altos niveles de endeudamiento, lo que, en periodos de crisis, ha forzado a los diferentes países del mundo a tener que diseñar una serie de planes de "recuperación" con el fin de sostener financieramente a estas empresas.

² https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/06/04/economia/1591281497_827497.html

³ <http://elmercantil.com/2020/05/06/las-navieras-espanolas-demandan-ayudas-para-evitar-paralizar-la-flota-de-cabotaje/>

⁴ https://www.elconfidencial.com/empresas/2020-05-05/gobierno-escate-naviera-arms-mantener-islas-conectadas_2578424/

⁵ <https://splash247.com/international-transport-forum-warns-governments-to-be-careful-bailing-out-debt-laden-carriers/>

Aunque este tipo de acciones son justificables desde un punto de vista estratégico por la contribución que estas empresas ofrecen a los ciudadanos de los diferentes estados, sería conveniente vincular las ayudas que estas empresas reciben a ciertos compromisos medioambientales o a determinados cambios respecto a las fuentes de ingresos de estas empresas hacia esquemas más sostenibles donde el flete marítimo no sea la principal entrada de capital.

En este sentido, existe un amplio margen para ofrecer nuevos servicios innovadores basados en las tecnologías de la industria 4.0. La trazabilidad de las mercancías, la fiabilidad y seguridad de los envíos o mejoras en las condiciones de los servicios al pasaje (Ej. acceso a videos en 4K durante el viaje gracias a disponer de antenas 5G a bordo de los buques) pueden aportar valor real a los clientes de una compañía naviera, facilitando una mayor diferenciación y una diversificación de las fuentes de ingresos, convirtiendo el negocio marítimo en un sector menos dependiente de los flujos comerciales y los periodos de menor demanda comercial y bajos niveles de flete.