

MARÍTIMO • Carmen Guillén (CMA CGM) y Albert Oñate (Cosco Iberia) analizan la actualidad naviera con los socios del CTM

El CTM apuesta por abrir nuevos campos de colaboración entre navieras y transitarios

ELENA GARCÍA
BARCELONA

El Club del Transitario Marítimo (CTM) apuesta por abrir nuevos campos de colaboración entre navieras y transitarios, de forma que “se consolide la mutua necesidad entre unos y otros”. Esta fue una de las principales conclusiones extraídas por el CTM tras la reunión de trabajo que los socios de la entidad mantuvieron la semana pasada con Carmen Guillén, directora general de CMA CGM en España, y Albert Oñate, general manager de Cosco Iberia.

La demanda del CTM se enmarca en el hecho de que los transitarios “están viendo cada vez más que las navieras aumentan el alcance de su servicio superando aquella limitación de “puerto a puerto”, para transformarse en “transportistas puerta a puerta”, con una evidente invasión de aquellas funciones que hasta ahora han sido competencia del transitario”. A juicio de los representantes de las navieras, “esta observación puede ser cierta para grandes clientes con cargas repetitivas y sin incidentes en la organización del transporte; pero para los demás, las navieras ni están interesadas ni preparadas para organizar, en-



Josep Bertran, secretario del Club del Transitario Marítimo; Jaume Altisent, presidente; Carmen Guillén, directora general de CMA CGM en España; Albert Oñate, general manager de Cosco Iberia, y Lydia Díaz, vocal del Club.

focar y resolver la multiplicidad de variantes –e incidentes– que comporta el transporte multimodal; las navieras hacen su negocio en el transporte marítimo y no en el terrestre. Y no debe olvidarse que los transitarios son, en realidad, el brazo comercial de las navieras”, apuntan desde el CTM.

Durante el encuentro se analizó también el futuro del transporte marítimo y la quiebra de la Hanjin. En este sentido, desde el CTM explican que “no parece que la actual política de precios

en los fletes vaya a cambiar en un futuro próximo; los márgenes de las navieras en los fletes son efectivamente mínimos, pero la competencia obliga a mantener unos precios muy ajustados”.

Por ello, los transitarios socios del club “se preguntan si el mantenimiento de esa política puede en algunos casos calificarse de dumping, con el evidente riesgo de que las navieras no puedan mantener su base de negocio, tal y como ha pasado con Hanjin Shipping. Y no parece que las demás navieras –salvo excep-

ciones– estén fuera de ese riesgo, si los precios se mantienen a ese nivel”.

Además, “la cada vez mayor capacidad de los buques transoceánicos puede comportar cambios en el transporte que, navieras y transitarios pueden y deben explorar con imaginación”.

También se analizaron las implicaciones que para los puertos puede tener la irrupción de los megaportcontenedores. “La solución será el desarrollo de feders entre aquellos puertos que sí reúnan aquellas característi-

cas –contar con un hub lo suficientemente importante, sólido y estable que justifique el atraque de dichos buques– y los demás que no las reúnan”, aclara el CTM. En el caso del Puerto de Barcelona, desde el club señalan que “está en riesgo de perder atractivo para las líneas si no es capaz de incrementar el volumen de sus necesidades”. En este escenario, “desde este punto de vista, los transitarios tienen un papel relevante en la conducción de sus transportes”.

Por último, durante la reunión de trabajo se abordó también la problemática de las colas de camiones en las terminales, en las que “el mayor perjudicado es el transportista de contenedores, no sólo desde el punto de vista de su economía sino, mucho más importante, de su propia dignidad”. La solución a esta situación pasa, según explicaron Carmen Guillén y Albert Oñate, por la adjudicación de horarios y la ampliación de horarios de apertura. “Los transitarios tienen aquí un papel fundamental, pero se hallan a su vez constreñidos por los horarios de los propios clientes en la disposición de los contenedores. Así las cosas, no parece que una solución esté cercana, sin un esfuerzo de mentalización de todas las partes”.