

Los mercados de transporte marítimo en régimen Tramp

Informe de Clarkson Research⁽¹⁾ para ECSA⁽²⁾ - Febrero 2015

Traducción del resumen ejecutivo⁽³⁾

Si el transporte marítimo es un sector que para muchos resulta desconocido, dentro de este aún lo es más el mercado tramp. El crudo y productos del petróleo, mineral de hierro, carbón, cereales... Todas estas mercancías se transportan, normalmente, a granel y en cargamentos completos, generalmente de gran tamaño (decenas o cientos de miles de toneladas), en buques que son fletados especialmente para cada transporte, constituyendo lo que se llaman "tráficos tramp". Estos servicios de transporte se suelen contratar para uno o pocos viajes, quedando a continuación el buque libre de tomar otra carga para un puerto cualquiera, llevando una vida errante (de ahí su nombre: *tramp* = vagabundo). Hoy día suponen casi el 75% de la demanda total de transporte marítimo en términos de tonelaje.

La transparencia absoluta es una de las principales características de este mercado. En general, las operaciones son conocidas indiscriminadamente por los diversos agentes. Oferentes y demandantes de espacio de bodegas están al día de los cierres que se realizan, de los fletes que se acuerdan y de sus necesidades respectivas. De hecho, el mercado marítimo tramp constituye, en opinión de muchos, el paradigma del mercado de concurrencia perfecta.

Este estudio de Clarkson para ECSA tiene como fin dar a conocer los rasgos principales del mercado del transporte marítimo en régimen tramp en el que opera una enorme flota de graneleros y petroleros, así como otros buques.

Antecedentes

1. El presente informe tiene por objeto informar sobre la competitiva estructura económica y la organización del sector de transporte marítimo en régimen tramp.
2. Para ello se cuenta con la base de datos de Clarkson Research de buques mercantes de transporte autopropulsados y de más de 100 GT, que incluye buques empleados en el transporte marítimo de mercancías a granel, de cargas especiales y de línea regular, así como buques de cruceros y de pasaje. Se excluyen, sin embargo, los buques sin

propulsión, de pesca y militares, yates, las plataformas fijas o móviles utilizadas, principalmente, por el sector de la energía *off-shore*.

La naturaleza del negocio de transporte marítimo mundial

3. El sector del transporte marítimo internacional transportó, en 2014, 10.500 millones de toneladas de mercancías (Mt), frente a 7.300 Mt en 2004, con una flota de 53.101 buques, de un total de 89.636 buques de navegación marítima. Se estima que, en 2014, alrededor del 85% del comercio mundial en términos de tonelaje se trans-

portó por mar. Esto equivale a 1,5 t/habitante, en comparación con 1,1 t/habitante en 2004. Con la excepción de los sectores de buques de crucero y ferry, las compañías navieras prestan servicios, principalmente, a clientes industriales, no a consumidores.

4. El transporte marítimo es un servicio internacional. Los buques, que son la unidad de negocio primaria, son propiedad de 22.527 empresas con un promedio de 4 buques cada una; enarbolan 191 banderas diferentes; y están sujetos a la normativa internacional y de los puertos en que hacen escala. El negocio se lleva a cabo en mercados internacionales, utilizando principalmente el dólar estadounidense como moneda, sin ningún tipo de aranceles u otros obstáculos al libre comercio.
5. Estos buques son atendidos por cerca de 3.000 puertos y la carga transportada se compone de mu-

Tribuna Profesional cuenta con el patrocinio de:



⁽¹⁾ Clarkson Research Services Limited (CRSL) - www.crsi.com

⁽²⁾ European Community Shipowners Associations - www.ecsa.eu

⁽³⁾ El informe completo en inglés puede descargarse en la sección de informes y publicaciones de la web de ANAVE: www.anave.es

chos millones de envíos, de diferentes tamaños y con características físicas diversas. Prestar servicios de transporte eficientes, entre diferentes puertos, de esta amplia gama de mercancías, exige una operación logística compleja, que el sector del transporte marítimo ha sabido desarrollar.

6. Los buques tienen precios muy elevados, llegando a superar los 300 millones de \$ en el caso de algunos metaneros y tienen una vida útil superior a los 20 años. Los precios del transporte (los fletes) son muy volátiles, lo que hace que las inversiones sean a la vez arriesgadas y complejas. Una de las principales funciones de las empresas es gestionar sus inversiones.
7. Las mercancías transportadas por mar incluyen productos energéticos; agrícolas; materias primas para la industria del acero; productos forestales; productos industriales, incluyendo productos químicos; maquinaria textil y bienes de consumo.
8. El volumen de comercio marítimo se ve influido por los ciclos económicos a nivel mundial y es volátil e impredecible. Para poder satisfacer, en cada momento, la demanda de transporte mundial, resulta fundamental contar con una oferta adecuada de buques. Una de las principales funciones del sector del transporte marítimo es adelantarse a las previsiones de crecimiento futuro de la demanda realizando las inversiones oportunas. Dada la complejidad de los flujos de carga a transportar, esta difícil tarea está estrechamente controlada por las fuerzas del mercado.

El sistema de transporte marítimo mundial

9. El sistema que ha desarrollado el sector marítimo para transportar esta diversa gama de mercancías incluye varios segmentos separados, cada uno de los cuales opera en un grupo diferente de tráficos, si

Principales características del transporte en régimen tramp

1. Mercado competitivo a nivel mundial.
2. Próximo al modelo de competencia perfecta.
3. Estructurado en varios segmentos de mercado en respuesta a las necesidades de los clientes.
4. Competencia por las cargas entre los diferentes segmentos del mercado.
5. Demanda de transporte volátil e impredecible.
6. Compuesto por numerosas empresas, en general de tamaño relativamente pequeño.
7. Facilidad de entrada y salida.
8. Muy económico.

bien están parcialmente superpuestos. Esta especialización se basa tanto en las características físicas de la carga como en el volumen de mercancía a transportar (es decir, el tamaño de la partida individual de carga).

10. El sector de transporte marítimo de mercancías puede dividirse en tres grandes grupos, cada uno de los cuales está especializado en un conjunto determinado de cargas.
 - a. Transportes a granel: Cargamentos homogéneos de grandes partidas (entre 10.000 y 390.000 t) de materias primas o poco elaboradas de bajo valor específico, como mineral de hierro, carbón, cereales, crudo y productos del petróleo, etc. Se transportan en buques graneleros y petroleros especialmente proyectados para su transporte eficiente y seguro.
 - b. Transportes especializados de grandes partidas de

mercancías como productos químicos, gas, vehículos a motor, productos forestales, etc., generalmente por medio de buques construidos para tal fin. Aunque estos buques están pensados para un tipo muy concreto de mercancías, a menudo se proyectan de forma que puedan transportar también otras cargas. Los transportes especializados están en general sujetos a la competencia tanto de los servicios de línea regular como de los transportes a granel.

- c. Las líneas regulares: especializadas en el transporte de pequeñas partidas de carga que no llenan la bodega de un buque (mercancía general). Hoy en día, la mercancía general se transporta, en su mayoría, en buques portacontenedores, aunque también se prestan servicios en buques polivalentes o ro-ros.



11. En este informe nos referimos a los segmentos de transporte a graneles y especializados, conjuntamente, como tráficos "tramp".

12. Aunque los niveles de fletes son muy volátiles, con valores extremos en ambos sentidos, durante la segunda mitad del siglo 20 los fletes medios se redujeron un 80% en términos reales, lo que demuestra la eficiencia económica a largo plazo del transporte marítimo en régimen tramp.

13. Durante la década de 1990 los principales expedidores de carga (como las compañías petroleras), comenzaron a reducir progresivamente sus flotas en propiedad y a depender del mercado de transporte marítimo en régimen tramp, fletando buques cuando los necesitan. Esta estrategia fue motivada, en parte, por razones de responsabilidad civil, aunque también influyeron el bajo rendimiento del negocio de la propiedad de buques (según los estándares de las corporaciones internacionales) y la flexibilidad que ofrece el mercado de fletes. Este hecho se puede tomar como una prueba más de la naturaleza altamente competitiva de este mercado.

14. Los fletes se determinan de manera completamente transparente en el mercado internacional, por lo general a través de una red altamente desarrollada de agentes marítimos (shipbrokers). Sin embargo, la naturaleza exacta del proceso difiere entre los tráficos a granel y los segmentos especializados.

15. El transporte marítimo de mercancías a granel es sumamente competitivo y satisface muchas de las características del mo-

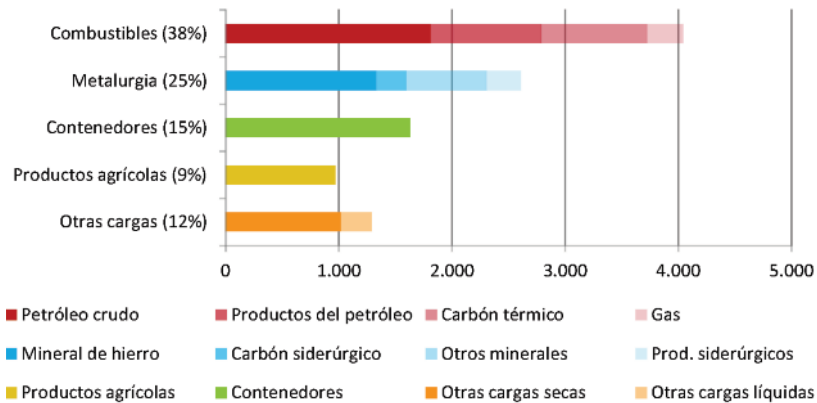


Fig. 1: Comercio marítimo mundial en 2014, por grupos de mercancías. Datos en mill. de t. Fuente: Clarkson Research Services.

delo de competencia perfecta. La mercancía es homogénea; los costes de entrada al mercado son muy bajos; muchas empresas compiten por los cargamentos (podría considerarse cada buque como una unidad competitiva separada); y los flujos de información hacen que el mercado sea muy transparente. El negocio se lleva a cabo de cuatro formas diferentes: fletamento por viaje; fletamento por viajes consecutivos; contrato de transporte (*Contract of Affreightment* - COA); y fletamento por tiempo. Los niveles de fletes son muy volátiles, en función de las circunstancias del mercado. Normalmente, los fletes del transporte marítimo de mercancías a granel son dos veces más volátiles que el índice bursátil estadounidense Standard & Poor's 500.⁽⁴⁾

16. En el mercado de transportes especializados participan menos clientes y menos compañías navieras. Puesto que el objetivo es proporcionar un mejor servicio a estos clientes, suele haber un cierto grado de "diferenciación del producto". Sin embargo existe una fuerte competencia entre las empresas prestadoras de estos servicios y los operadores de líneas regulares o los que transportan mercancías a granel (por ejemplo, los petroleros de tamaño más pequeño

compiten por partidas de productos químicos o los buques portacontenedores por las cargas refrigeradas o el transporte de automóviles).

17. Las líneas regulares prestan servicios a un amplio abanico de clientes, desde importantes cargadores, que disfrutan de contratos de servicio, a intermediarios que consolidan cargas para negociar descuentos por volumen y con los que compiten las propias líneas en servicio a sus clientes finales. A medida que ha ido aumentando el tamaño de los buques portacontenedores, se ha desarrollado una intensa competencia entre los servicios de línea regular, los transportes de mercancía a granel y los segmentos especializados para productos específicos, especialmente por la carga refrigerada.

Organización comercial de los tráficos tramp

18. Estructura general de mercado: La estructura comercial del negocio de transporte marítimo es muy fluida, permitiendo la libre entrada y salida de empresas. En febrero de 2015, la flota mercante (incluyendo buques para el transporte a granel, mercancías especializadas y buques de mercancía general) era propiedad de 14.122 empresas.

DNV·GL

⁽⁴⁾ El índice Standard & Poor's 500 (*Standard & Poor's 500 Index*) también conocido como S&P 500, se basa en la capitalización bursátil de 500 grandes empresas que cotizan en la bolsa de Nueva York.

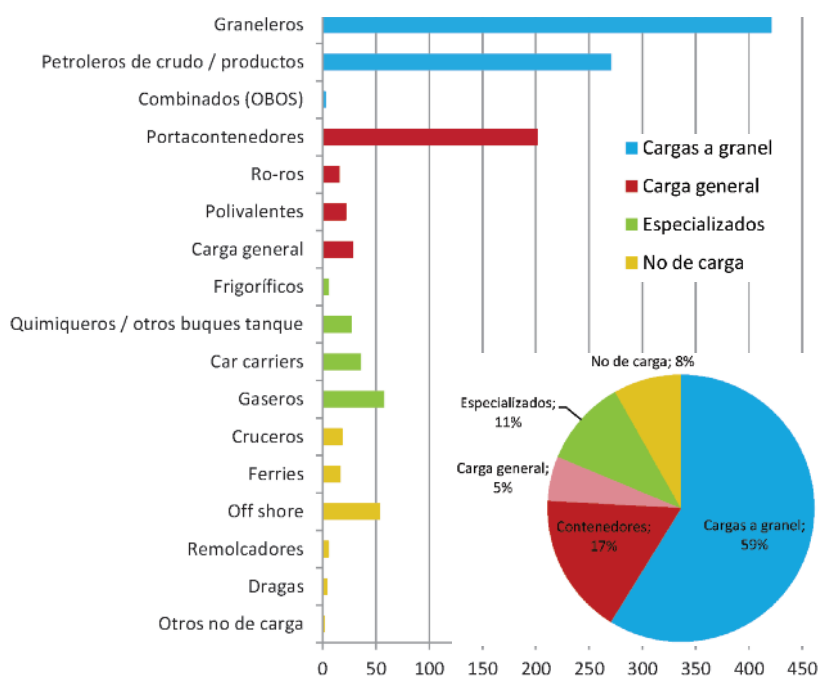


Fig. 2: Flota mercante mundial. Datos en mill. de GT a 1 de enero de 2015. Fuente: Clarkson Research Services.

De éstas, solo 48 (el 0,3%) tenían en propiedad más de 100 buques, que sumaban el 26% del tonelaje en GT de la flota mundial. La empresa media contaba con 4 buques. Estos barcos suelen operar en varios segmentos del mercado.

En consecuencia, las navieras se ven obligadas a aceptar los fletes que fija el mercado, por ser demasiado pequeñas para poder influir en los mismos. En un análisis de 24.000 cierres de carga seca se encontró que la cuota de mercado más alta de cualquier naviera fue del 1,3% y sólo 25 obtuvieron una cuota de mercado superior al 0,5%. De un análisis similar, de casi 20.000 cierres de fletamentos por viaje de buques petroleros en 2014, resultó que la cuota de mercado más alta de cualquier naviera fue del 2,2% y que alrededor del 90% de ellas tenían una cuota de mercado del 0,5% o menos. En comparación, los 10 mayores fletadores de buques tanque fueron responsables de casi el 43% de todos los cierres reportados en 2014.

19. Facilidad de entrada: el mercado de transporte marítimo en régimen tramp tiene relativamente pocas barreras de entrada. Los nuevos inversores deberán realizar un desembolso de capital, pero las entidades financieras especializadas en transporte marítimo les facilitarán préstamos contra una primera hipoteca sobre el buque. El capital privado también ha invertido fuertemente en buques en los últimos años, junto con las agencias de crédito a la exportación y un número creciente de bancos asiáticos.

También existe una amplia red de servicios de apoyo, a los que los nuevos inversores pueden subcontratar la mayoría de las funciones del negocio marítimo (sujeto a estrictos controles de gestión). Hay empresas que, a cambio de una retribución, se encargan de la gestión técnica de los buques (tripulaciones, mantenimiento, seguros...); los brókers del

mercado de fletamento buscan empleo para los buques, se encargan del cobro del flete y de hacer frente a las reclamaciones; también hay intermediarios especializados en el mercado de compra y venta de buques de segunda mano; abogados marítimos y contables que asumen las funciones jurídicas y administrativas; sociedades de clasificación y consultores técnicos que proporcionan soporte técnico...

20. Estos servicios facilitan a los nuevos inversores el acceso a los diferentes segmentos del mercado de transporte marítimo a granel durante los períodos de fletes más altos (por ejemplo, dos de las mayores navieras de buques petroleros que operan actualmente se establecieron en 1997). Además, los armadores que participan en un determinado segmento del mercado pueden trasladarse a otros diferentes si ven una oportunidad de negocio (por ejemplo, muy recientemente va-

rias navieras de buques petroleros han encargado graneleros y gaseros). Sin embargo, algunos sectores de los transportes especializados requieren un mayor conocimiento, que es difícil de adquirir rápidamente.

21. Disponibilidad de información: Los sistemas de información son muy abiertos en el transporte marítimo a granel, dando a los compradores y vendedores de buques, operadores y fletadores, un flujo constante de datos comerciales. Diariamente se publica información sobre los fletes y los precios de los buques, que se circula masivamente a armadores y fletadores a través de brokers y publicaciones especializadas. Existen sistemas online que permiten obtener la posición de los buques. Estos servicios de información garantizan un alto grado de transparencia. Adicionalmente, los costes de operación de los diferentes tipos de buques son bien conocidos (varias empresas publican informes sobre este asunto) lo que facilita a los potenciales inversores estimar los niveles de rentabilidad previsible.

22. Los acuerdos tipo *pool* son frecuentes en todos los segmentos del mercado de transporte marítimo en régimen tramp, si bien el tonelaje total que forma parte de estos acuerdos es limitado. Un *pool* está formado por un grupo de buques similares, de diferentes armadores, con una misma gestión comercial. Los administradores del *pool* operan los buques como si fueran una única flota, optimizan sus ingresos y los distribuyen entre sus miembros mediante un sistema de ponderación previamente establecido.

DNV·GL

Estos acuerdos surgen fundamentalmente por dos razones: en primer lugar, para permitir a sus participantes ofrecer los niveles de servicio requeridos por sus principales clientes; en segundo lugar, para mejorar la

eficiencia del transporte, mediante una mayor utilización de los buques, por ejemplo, mediante la captación de cargas de retorno de forma más eficaz que si de un pequeño grupo de buques se tratara.

Tabla 1: Flota mundial de buques de carga según el número de buques por empresa. Datos a 1 de enero de 2015. Fuente: Clarkson Research Services.

Tamaño empresa (nº buques en propiedad)	Flota mundial					Propietarios europeos (UE28)				
	nº empresas	nº buques	Mill. tpm	Mill. GT	nº medio buques	nº empresas	nº buques	Mill. tpm	Mill. GT	nº medio buques
más de 300	7	2.386	182,2	127,4	341	2	350	23,9	20,4	175
200-299	5	658	23,7	18,5	132	2	179	13,1	11,6	90
100-199	36	3.329	204,0	135,9	92	14	1.422	76,2	54,2	102
50-99	118	5.578	353,3	227,2	47	41	2.190	140,8	91,8	53
10-49	1.019	14.900	600,4	378,0	15	295	5.116	242,6	153,6	17
5-9	1.305	7.242	153,6	96,3	6	294	1.772	61,0	36,9	6
0-4	11.631	16.956	147,6	95,1	1	1.586	2.518	44,0	27,5	2
Desconocido		2.052	7,2	4,6			16	0,1	0,1	
Total	14.122	53.101	1.672,0	1.083,1	4	2.235	13.563	601,7	396,0	6
% Total						16%	26%	36%	37%	

Contratos de explotación del buque

Fletamento por viaje (Voyage Charter): El fletante es un naviero que dispone de un buque y lo pone a disposición de un fletador para el embarque y desembarque de determinadas mercancías, que deberán entregarse en destino en el mismo estado en que fueron recibidas a bordo. Todo ello a cambio de un flete por unidad de carga. El naviero fletante asume la totalidad de los costes, incluyendo los que se producen en el viaje (combustible, gastos de puerto...), salvo los de carga/descarga que corren, normalmente, por cuenta del fletador.

Variantes del fletamento por viaje, con el mismo reparto de costes, son:

- El fletamento por **viajes consecutivos**, contrato para un número determinado de viajes o para tantos viajes como el buque pueda realizar en un determinado período de tiempo.
- El **contrato de transporte (Tonnage Agreement o Contract of Affreightment, COA)**, por el que un naviero se compromete a transportar un tonelaje importante de carga a lo largo de cierto período de tiempo, frecuentemente un año, con uno o varios buques, negociando en cada caso las fechas y tonelajes a embarcar, hasta la cantidad total comprometida.

Fletamento por tiempo (Time Charter): El fletante (normalmente el armador del buque, sea o no su propietario), pone a disposición del fletador un buque, debidamente tripulado y equipado, en condiciones de prestar servicio, por un período de tiempo determinado a cambio de un precio por día (el flete). El armador fletante conserva la gestión náutica y técnica del buque, debiendo hacer frente, por tanto, a todos sus costes fijos de explotación (tripulación, seguros, mantenimiento y reparaciones, etc.), mientras que la gestión comercial pasa al fletador, que determinará los viajes a realizar por el buque, asumiendo la totalidad de los costes inherentes a estos viajes (consumos, costes de puerto y paso de canales, etc.).



ANAVE, como editora del Boletín Informativo, no comparte necesariamente las opiniones y conclusiones vertidas en los artículos de esta sección, que corresponden exclusivamente a sus firmantes. Se autoriza la reproducción total o parcial de estos artículos, siempre que se cite a ANAVE como fuente y el nombre del autor.