

Informe Anual del

Valencia Containerised Freight Index

Balance del año 2020



Fotografía: @fran_broch

Como en los años anteriores, el presente informe pretende analizar detenidamente los factores que explican la evolución los fletes de exportación desde Valenciaport, medidos a través del *Valencia Containerised Freight Index*, (VCFI), durante el año 2020. El año, que comenzaba con la amenaza de la ralentización económica y con las dudas de los efectos de la entrada en vigor de la normativa IMO 2020 sobre el transporte marítimo, daba un giro dramático en marzo de 2020, con la explosión global de la pandemia causada por la COVID-19. Y el mundo cambió radicalmente. A lo largo del informe, se profundizará en los efectos que la pandemia y las medidas de contención adoptadas por los Gobiernos han tenido (y están teniendo) sobre la economía internacional, así como las diferentes respuestas adoptadas por los países, con el objetivo común de recuperar la actividad y minimizar la destrucción de empleo y tejido productivo. También se hará una revisión específica del caso del transporte marítimo y los efectos que han tenido eventos tales como las medidas de restricción de movilidad, las disrupción de cadenas de valor global y la desigual evolución de la demanda, entre otros, sobre los diferentes agentes que intervienen en el mercado.

El informe incluye también un foco especial al caso concreto de Valenciaport, tratando de contextualizar la evolución del VCFI con el comportamiento de los tráficos del puerto y el dinamismo exportador de su hinterland. Además del comportamiento general del índice, se analizará la progresión de los fletes en tres de los principales mercados para Valenciaport, como son Estados Unidos y Canadá, Lejano Oriente y el Mediterráneo Occidental. De este modo, se muestra como la evolución de los fletes por área, más allá del VCFI general, recoge las particularidades de cada ruta comercial con que conecta, el dinamismo económico de estos mercados, su actividad en el panorama internacional, así como, en este año, los efectos y capacidad de respuesta ante la pandemia, que sin duda, ha marcado el año 2020.





Dr. Vicente J. Pallardó

Analista de coyuntura económica. Investigador Senior IEI.

Entorno Macroeconómico:

2020_UN AÑO SIN PRECEDENTES DEJA UN LEGADO DE INCÓGNITAS

Introducción

La economía mundial no se encontraba en una fase particularmente favorable en el período previo al estallido de la crisis derivada de la extensión mundial del virus SARS-CoV-2. De hecho, en el año 2019 languidecía el ciclo expansivo iniciado tras la Gran Recesión de 2008-2009, durante el que se había promediado un mediocre crecimiento (3.4% anual), pese a los excepcionales y prolongados estímulos monetarios introducidos por los Bancos Centrales, sobre todo en Occidente, tan poco sostenibles a medio y largo plazo como el continuo crecimiento del endeudamiento global. El entorno geopolítico, con las tensiones e incertidumbres derivadas de los severos desencuentros entre Estados Unidos y China (el principal, pero no el único entre grandes espacios económicos), y cuyas expresiones económicas más evidentes eran el aumento del proteccionismo y la debilidad de la inversión, tampoco ayudaba en nada al crecimiento económico o a resolver los problemas estructurales de la economía mundial. desde las implicaciones del cambio climático a las consecuencias del envejecimiento demográfico sobre el crecimiento económico y la sostenibilidad de los Estados del Bienestar.

El escenario previsto para el año 2020, por tanto, no era halagüeño, con tasas de crecimiento globales flirteando con las propias de una recesión suave, asociada a avances de la producción global menores al 2.5% o al 3 y con una desaceleración generalizada, y ello asumiendo que no se producían perturbaciones adversas. Ciertamente, lo acontecido a partir de enero/febrero de 2020 no se incorporaba en ninguna previsión.

La pandemia y sus consecuencias inmediatas

La constatación de la rápida extensión de una enfermedad asociada a un coronavirus, primero como epidemia, de inmediato como pandemia, surgida en la provincia china de Hubei, junto a la implementación de medidas crecientemente más estrictas para frenar la expansión del virus causante del problema, iban a transformar, para mal y a una velocidad insólita, la situación económica global.

En el **Gráfico 1** se presentan los sucesivos shocks adversos que iban a concretar esa transformación negativa. El primero, de oferta (denotado como (1)), se deriva de la paralización de la actividad en una parte significativa de China. Como “fábrica del mundo”, esa parálisis redujo la producción no solo de bienes de consumo final, sino, más importante, también de componentes y bienes intermedios, amenazando con detener la producción en muchos otros lugares, ante las limitaciones de los stocks disponibles en las modernas Cadenas Globales de Valor, configuradas sobre el principio del “Just in Time”, que implica niveles mínimos de stocks, insuficientes para hacer frente a cualquier ruptura significativa en los suministros.

De inmediato, se produjo un shock de demanda, (2), particularmente, aunque no solo, en Occidente, derivado de la progresiva extensión de la COVID-19, que va forzando a las autoridades a cancelar grandes acontecimientos susceptibles de concentrar multitudes, a limitar



y luego prohibir desplazamientos internacionales (y entre determinadas regiones dentro de los países), y a restringir los movimientos, sobre todo los ligados al ocio, ya no solo de grandes masas. El miedo también reduce el consumo por motivo de precaución.

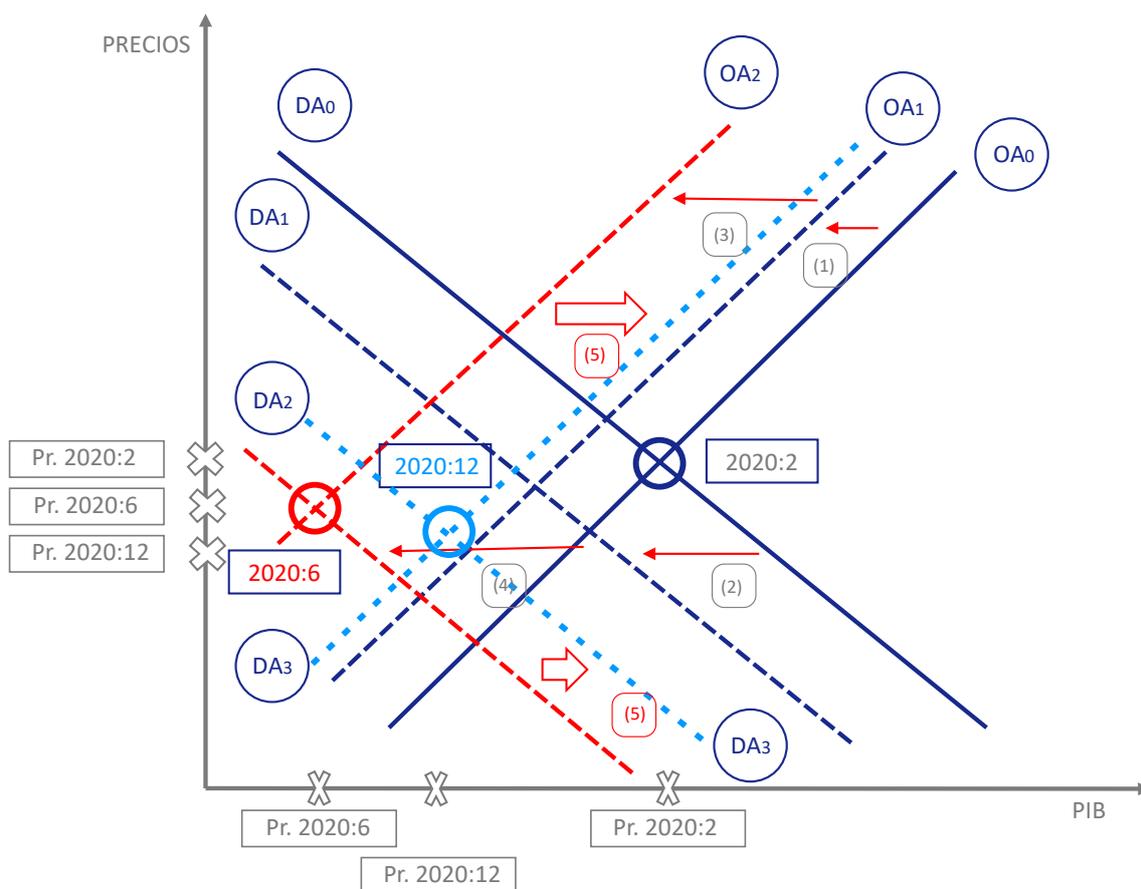
Un segundo shock de oferta, (3), primero en Europa, pero progresivamente extendido a nivel global, sucedió a continuación. La misma caída de la demanda y, sobre todo, las decisiones de los diferentes gobiernos de paralizar gran parte de las actividades productivas, con excepciones más o menos amplias según cada país, conducen al colapso de la actividad productiva, tanto manufacturera como de servicios, salvo en los casos ligados a la producción y distribución de bienes esenciales y de actividades de respuesta a la crisis sanitaria. En este punto, el hundimiento de los mercados financieros incrementa la gravedad de la situación.

Finalmente, de forma casi simultánea al segundo de oferta, se produjo un segundo shock de demanda, global, (4). Centenares de millones de trabajadores y millones de empresas de toda dimensión, en prácticamente todo el mundo, ven sus fuentes de ingresos reducidas sustancialmente, cuando no totalmente anuladas, por la sucesión de golpes adversos anteriores. El consumo privado, la inversión privada, la actividad productiva y las exportaciones (véase el Gráfico 2) se hunden abrupta y profundamente.

En este punto, tras estos cuatro shocks consecutivos, y en escasos meses, el mundo se enfrenta a una auténtica debacle sin precedentes en tiempos de paz, que pasa a ser conocida, en terminología del Fondo Monetario Internacional como "El Gran Cierre".

Gráfico 1|

Representación gráfica de los sucesivos shocks en 2020

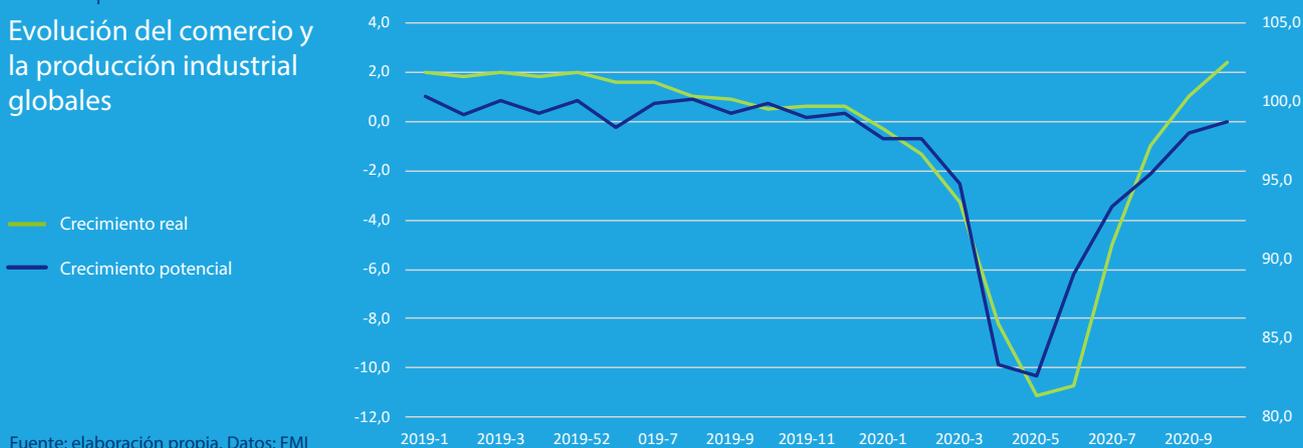


Fuente: elaboración propia.



Gráfica 2|

Evolución del comercio y la producción industrial globales



Fuente: elaboración propia. Datos: FMI

La respuesta a la pandemia y el rebote de la economía mundial

Frente a los debates y las discrepancias aparecidos sobre la respuesta más adecuada a crisis precedentes (por ejemplo, La Gran Recesión), la magnitud de la crisis provocada por la COVID-19, su carácter global y la “ausencia de culpabilidad” atribuible a países o colectivos concretos, en esta ocasión se coincidió, con (relativa) prontitud, por parte de Instituciones Multilaterales y Gobiernos (con pocas excepciones) en la necesidad de una respuesta enérgica a esa crisis. Debe subrayarse que esa (relativa) coincidencia en el ámbito económico fue mucho más amplia e intensa que la que se ha producido en materia sanitaria durante todo 2020. Aun así, por ejemplo, en la Unión Europea, la confluencia de posiciones, en especial por lo que respecta a los objetivos y el carácter de los fondos europeos (préstamos o sin devolución), se produjo con mayor tardanza de la deseable.

En cualquier caso, las autoridades los Gobiernos perciben la exigencia de estimular la demanda agregada mediante el gasto público (último componente de aquélla tras el referido hundimiento de consumo, inversión y exportaciones, fruto en gran medida de las propias decisiones de esos Gobiernos para frenar la pandemia). En paralelo, adoptan decisiones que procuran detener, primero, y empezar a revertir, después, la caída de la oferta global. Por su parte, la financiación de las medidas de los Gobiernos debe contar con un valedor, labor desempeñada por los Bancos Centrales, de inmediato en los países desarrollados y China, con más timidez, ante los posibles costes reputacionales, en otros países emergentes y en desarrollo.

Todas estas actuaciones del sector público, que se ven reforzadas por el automático reflote de la actividad privada cuando se suavizan las restricciones a la misma, son el contrapunto a los shocks adversos explicados, y se recogen en el Gráfico 1 con los movimientos expansivos

en las curvas de oferta y demanda agregadas denotados como (5). Esa recuperación fue claramente perceptible en el tercer trimestre de 2020, aunque se vio seriamente frenada en el tramo final de ese año y el primer trimestre de 2021 por las sucesivas oleadas del virus.

En general, y de manera sintética, los objetivos básicos de las actuaciones públicas fueron:

- La protección de las rentas de los ciudadanos más afectados, especialmente aquellos que pierden el empleo, fuera éste por cuenta ajena o por cuenta propia. La conciencia de que, incluso en los países más desarrollados, existe un colectivo de población ajeno al mercado laboral (fuera del mismo u operando en la economía sumergida), impulsa la extensión de esa protección al conjunto de la ciudadanía en dificultades económicas.
- La preservación del empleo. La previsión de que la crisis, aunque de enorme magnitud, debe ser relativamente corta, lo que permitirá recuperar, en su mayoría, los niveles de actividad (y, con ello, de empleo) previos con mayor celeridad que en recesiones anteriores, induce a la aplicación de esquemas de conservación del empleo.
- El sostenimiento de las empresas. Conscientes de que, además de las consecuencias adversas de los propios procesos económicos, la mayoría de los sectores productivos se ven lastrados por las restricciones justificadas por motivos sanitarios, las autoridades adoptan medidas de apoyo a las empresas, desde el aplazamiento del pago de impuestos hasta la financiación directa por parte de los Bancos Centrales (y de ciertos Gobiernos). Un énfasis especial se dedica a garantizar, en la medida de lo posible, que el crédito fluye con un mínimo de normalidad a las empresas viables, a través del respaldo público a



un alto porcentaje (o la totalidad) de los préstamos proporcionados por el sistema bancario.

- Evitar el contagio de la crisis al sistema bancario. La garantía de los créditos concedidos a las empresas, la provisión virtualmente ilimitada de liquidez por parte de los Bancos Centrales a tipos casi nulos (incluso negativos) y la relajación de las exigencias macroprudenciales constituyen las claves del esfuerzo público por evitar el contagio de la crisis desde el sector real al sistema bancario y por garantizar que éste fuese un pilar de la recuperación.

La **Tabla 1** recoge una valoración de esas actuaciones, para las principales políticas macroeconómicas y en diferentes dimensiones relevantes. Esta valoración se centra en los países desarrollados, en los que se han establecido en mucha mayor medida. En el resto del mundo, el perfil de las medidas ha sido similar, pero su magnitud mucho menor, bien porque la crisis ha sido, al menos en estos primeros meses, menos grave, bien porque no existe la posibilidad (institucional y/o de recursos) de ponerlas en marcha, o por ambos factores.

Cinco son las dimensiones que se han incorporado en la **Tabla 1**. La necesidad de una respuesta rápida, para intentar equilibrar la velocidad a la que se desarrolla la crisis, la conveniencia de la coordinación internacional, ante una recesión global, la exigencia de acertar con mecanismos adecuados, así como la efectividad de las medidas son aspectos evidentes que considerar, aunque no siempre fáciles de evaluar cuando aún estamos en pleno proceso de desarrollo de esas políticas. Por último, se añade la importancia de una correcta temporalidad de las medidas. Aunque éstas sean pertinentes en respuesta a la crisis, su prolongación excesiva en el tiempo conlleva severos riesgos que pueden acabar superando a los beneficios de estas, no de manera inmediata pero sí cuando la situación económica se normalice.

En relación con la magnitud de las medidas adoptadas, el sostenimiento de la economía mundial ante la pandemia y la aceleración del rebote a medida que se afronta médicamente la misma, exigían una actuación sin pre-

cedentes, y como tal debe entenderse la que se ha llevado a cabo.

Así, en materia de política monetaria, los recortes hasta mínimos históricos (virtualmente cero en Occidente) han sido acompañados por expansiones del balance de los Bancos Centrales por una magnitud próxima a los 12 billones de dólares, implicando la adquisición de activos públicos, privados y extensiones de liquidez al sistema bancario, en plazos y tipos privilegiados, para garantizar el sostenimiento del crédito¹.

Al contrario de lo acontecido tras la Gran Recesión, y aunque con algún retraso respecto a las actuaciones monetarias, durante el año 2020 la política fiscal también se ha manifestado como intensamente expansiva (así va a continuar siendo durante al menos el año 2021), sosteniendo la economía global con cerca de 14 billones de dólares, un 55% aproximadamente en ayudas directas (gasto adicional e ingresos no percibidos o diferidos) y el resto en medidas de apoyo a la liquidez (préstamos, compra de activos, inyecciones de capital, asunciones de deuda)².

Por su parte, en el ámbito macroprudencial, los reguladores liberaron decenas de millardos de dólares al relajar o posponer el pleno cumplimiento de las medidas orientadas a intensificar la liquidez y la solvencia bancarias surgidas tras la pasada crisis financiera.

A todo lo anterior debemos sumar una ausencia, en general, de intervenciones más o menos directas en los mercados de divisas para manipular el valor de la moneda (buscando la devaluación de esta y el consiguiente aumento de las exportaciones), que sí tuvieron lugar, desafortunadamente, en el período posterior al estallido de La Gran Recesión.

Por todo ello, puede concluirse que las políticas macroeconómicas, aun con ciertas dudas, retrasos y/o imprecisiones, han sido un factor clave en las recuperaciones de oferta y demanda denotadas con (5) en el **Gráfico 1** o claramente percibidas en el rebote del comercio y la producción manufactureras en el **Gráfico 2**.

Tabla 1|

Política	Velocidad Respuesta	Coordinación Internacional	Mecanismos Adecuados	Temporalidad Bien Definida	Efectividad
Monetaria					
Fiscal					
Cambiaria	Se evita, con carácter general, la manipulación cambiaria tendente a favorecer las exportaciones				
Macroprudencial					

Nota: Las tonalidades más oscuras (claras) denotan una valoración más (menos) favorable de las políticas articuladas en cada una de las cinco dimensiones evaluadas de las mismas

¹ Un porcentaje muy mayoritario de la totalidad de las cifras a las que se hace referencia, en medidas monetarias, fiscales y macroprudenciales, superior al 90% de la magnitud total corresponde a los países desarrollados

² Las cifras provienen de la información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, así como la tipología de las partidas.



¿Dónde estamos?

La obtención de vacunas altamente efectivas frente a la COVID-19, en un proceso singularmente rápido que ha supuesto un indudable éxito científico, y la generalización del proceso de vacunación, bastante menos satisfactorio pero que se va produciendo, deben permitir acelerar de nuevo la recuperación de la oferta y, sobre todo, de la demanda agregadas.

El punto al que nos conducen, por tanto, la devastadora crisis inicial y el intenso proceso de recuperación, apoyado por las actuaciones de política económica y por el citado éxito científico, aunque éste lastrado por segundas oleadas y variantes del virus inicial, con las consiguientes medidas restrictivas sobre la actividad económica para intentar contenerlas, puede observarse en el **Gráfico 3**. En éste se recoge la evolución del PIB, en términos reales y para una selección de países/espacios económicos, desde el cierre de 2019 hasta la previsión a finales de 2021³.

Con carácter global, la economía mundial se habrá situado a la conclusión del presente año un 1.8% por encima del nivel de partida de final de 2019. Pero no debe obviarse que, aunque se cumpla esa plena recuperación, la desviación a la baja respecto al nivel de PIB

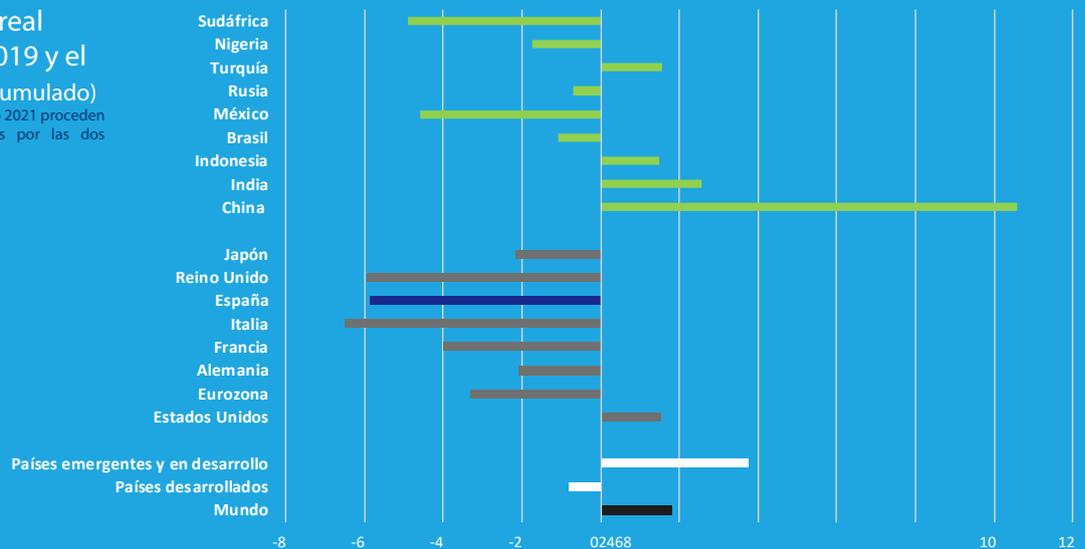
mundial antes de la pandemia, es decir, la diferencia entre el crecimiento previsto⁴ y el efectivo a consecuencia de la crisis sanitaria, puede cifrarse en alrededor de siete billones de dólares (a precios de 2019).

Ciertamente, las diferencias entre países son bastante notables. Mientras el mundo emergente, impulsado por el crecimiento asiático⁵, en particular de China, situaría su nivel de actividad al final de 2021 casi un 4% por encima de dos años antes, Occidente precisará de al menos un trimestre de 2022 para recuperar el PIB real del final de 2019. Aunque los países desarrollados de Norteamérica u Oceanía adelantarán esa fecha al año actual, países europeos como España, Italia o Reino Unido parece probable que deban esperar a 2023. Tampoco el mundo emergente escapa de datos muy preocupantes para algunos países relevantes, desde Sudáfrica a México, como refleja el **Gráfico 3**. Por otro lado, el impacto negativo de la crisis en ciertos países en desarrollo, con muchos menos recursos para responder a la misma, puede resultar el de mayor duración si no se produce un verdadero plan articulado y suficientemente dotado de ayudas desde las instituciones multilaterales y grupos como el G-20. Se trata éste de un punto oscuro en la gestión de la pandemia, que merece una reflexión detallada que escapa al alcance de este texto.

Gráfico 3|

Evolución del PIB real entre el final de 2019 y el final de 2021 (% acumulado)

(Las tasas de crecimiento del año 2021 proceden de las estimaciones realizadas por las dos instituciones citadas)



Fuente: elaboración propia. Datos: Fondo Monetario Internacional; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

³ Se emplean en el cálculo las últimas previsiones del FMI (enero de 2021) o, en su defecto, de la OCDE (diciembre de 2020).

⁴ El autor de estas líneas considera notablemente optimistas las previsiones del FMI, que son las que se emplean aquí, antes del estallido de la pandemia, pero este sería un factor menor de desviación.

⁵ Parece poco arriesgado afirmar que Asia, en términos generales, es el continente en el que mejor se ha respondido a la pandemia, probablemente, al menos en parte, por la acumulación de experiencias anteriores con episodios similares, lo que se percibe con nitidez no solo en sus datos económicos, sino también en los relativos a la pérdida de vidas humanas.



Los retos del futuro

La superación de la propia crisis sanitaria (y los condicionamientos adversos que conlleva en el ámbito económico, entre otros) constituye, qué duda cabe, la prioridad para todos los países, instituciones y colectivos afectados. Pero la pandemia requiere plantearse también otras cuestiones, en parte nuevas, en parte preexistentes, con las que queremos cerrar las presentes reflexiones. Sin ánimo alguno de exhaustividad, por cuanto el listado podría extenderse, entre esas cuestiones están las siguientes:

¿Cuánto es posible mantener políticas macroeconómicas como las actuales?

A pesar del coste virtualmente nulo de la financiación a largo plazo que se precisa para sostener la extrema expansión fiscal del año 2020 (que continúa en 2021), existe un comprensible debate sobre los méritos de reducir los extremadamente elevados niveles de deuda pública, que carecen de precedentes en tiempos de paz. Por supuesto, la razón de esa fácil financiación se encuentra en la intervención de magnitudes colosales por parte de los Bancos Centrales, que acumulan y mantienen un porcentaje creciente de la deuda viva de sus Estados. Pero esta cobertura tiene sus propios riesgos, como de inmediato se expondrá.

Es crucial que la reversión del signo de la política fiscal no se produzca hasta que la recuperación haya cogido velocidad de crucero, no antes de la segunda mitad de 2022, pero no es menos importante que gire con la mayor prontitud y contundencia posible del actual predominio del gasto corriente a programas estructurales de inversión que refuercen los languidecientes ritmos de avance de la productividad y el crecimiento económico en Occidente a medio y largo plazo. Más sobre esto en breve.

Por otro lado, mientras los beneficios de las actuaciones monetarias para la última recuperación, y más aún para la salida de la pandemia, son casi unánimemente aceptados, con el transcurso del tiempo los potenciales costes de esas medidas extremadamente expansivas (retorno de la inflación de bienes y servicios; burbujas financieras e inmobiliarias; aumento de la desigualdad en renta y, sobre todo, riqueza; castigo al ahorro prudente; sostenimiento de empresas inviables; riesgo de que los Bancos Centrales queden supeditados a las necesidades de los gobiernos de mantener en mínimos el coste de su financiación...) son cada vez mayores.

Si no se desea que la materialización de esos riesgos conduzca a una nueva crisis de gran magnitud, debe llegar el relevo a la política monetaria como sustento del

crecimiento. Para ello, y aunque de nuevo parece recomendable mantener la actual política monetaria hasta gozar de una recuperación sólida (es decir, hasta avanzado 2022), una política fiscal de estímulo de la inversión productiva y las reformas estructurales pendientes en muchos países deberían iniciar cuanto antes el citado relevo.

¿Cuánto debe mantenerse el apoyo masivo a empresas y empleos?

Como se ha indicado previamente, el sostenimiento de las empresas y los empleos afectados por la sucesión de shocks de oferta y demanda que han definido la crisis resultaba imprescindible y ha sido crucial para evitar una debacle económica. Pero ello no implica que esas ayudas deben mantenerse de forma generalizada y continuada. La discriminación entre empresas con futuro y otras no viables se hace cada vez más relevante. Resulta llamativo que, de acuerdo con los datos ofrecidos por el FMI, durante la pandemia el número de quiebras empresariales en trece grandes economías haya sido menor no ya que en crisis anteriores, sino que en los años previos a la pandemia (que fueron de expansión).

No olvidemos que, además del despilfarro de dinero público que supone, sostener “empresas zombies” conlleva un aumento de los riesgos para el sector financiero (que puede seguir extendiendo crédito inadecuadamente por el soporte público, teniendo al final que absorber pérdidas mayores), un impedimento a la necesaria dinámica de sustitución sectorial en las economías y una barrera de entrada a nuevas empresas, con ideas y proyectos innovadores, en el propio sector. Costes, por tanto, relevantes.

Ciertamente, no seguir manteniendo proyectos inviables no implica dejar caer sin más a quienes participaban en los mismos. Lo que nos acerca al siguiente tema.

¿Cuál es el camino para una recuperación sólida?

La crisis provocada por la COVID-19 debe permitir, en contraste con todos sus costes a largo plazo, avanzar en la respuesta a problemas estructurales que llevan condicionando el crecimiento económico, en particular, pero no solo, en Occidente, en las últimas dos décadas. Por ejemplo, un déficit creciente en el esfuerzo inversor, tanto público como privado, que se convierte en una rémora para el crecimiento. Con ello, adicionalmente, podría mitigarse la dependencia extrema – y peligrosa – del dinero barato y el endeudamiento creciente como único sostén del crecimiento. Mayores avances del PIB permitirían también reducir progresivamente el desequilibrio fiscal generalizado actualmente existente.



Todo ello debe ser compatible con la recuperación para la actividad de los colectivos dañados de forma crónica por la crisis.

Por tanto, la línea a seguir es la marcada por programas como el "Next Generation EU", ampliamente dotados (aunque, en el caso europeo, planes adicionales posteriores serían probablemente necesarios), destinados esencialmente a la inversión en líneas de relevancia estratégica (infraestructuras físicas y tecnológicas, digitalización, "economía verde", apoyo a PYMEs y trabajadores para adaptarse al nuevo contexto de globalización, nuevas tecnologías y formas de empleo...). Ese tipo de programas globales, concretados en proyectos bien orientados y convenientemente auditados (no se trata de gastar dinero público sin más), supone aprovechar la posibilidad de financiación a costes mínimos incluso a largo plazo para transformar la forma y el fondo del crecimiento económico.

¿Hacia nuevas Cadenas Globales de Valor?

La amenaza que la pandemia supuso en sus inicios para la continuidad de los procesos de producción de grandes empresas, con Cadenas Globales de Valor (CGV) distribuidas por el orbe, pero con alta dependencia de China, inició un intenso debate sobre la conveniencia, e incluso la exigencia de modificar esas CGV. Cuando se percibió que Occidente carecía de capacidad productiva incluso en ámbitos estratégicos para la salud de sus ciudadanos, el debate se convirtió en clamor, con propuestas de relocalización amplia e inmediata de las actividades.

Con el transcurso del tiempo, se ha ido imponiendo una visión más ponderada de qué medida puede y/o debe revertirse ese proceso de deslocalización y segmenta-

ción global de los procesos productivos. Al respecto, pueden apuntarse algunas conclusiones:

- Primero, los costes, clave de la extensión de las CGV, perderán su preeminencia absoluta, pero no su importancia. La eficiencia (ratio productividad/costes) no va a desecharse como clave en la localización de actividades. Menos aún cuando cambiar lo desarrollado durante décadas conllevaría dificultades muy considerables, no solo de costes sino de disponibilidad de recursos, sobre todo para ciertos sectores. La relocalización tendrá más por objetivo disminuir potenciales "cuellos de botellas" que amplias sustituciones de los puntos de producción actuales.
- En todo caso, la reestructuración de las CGV no implica necesaria ni mayoritariamente un "reshoring", es decir el regreso a los países desarrollados de esas actividades que se relocalicen. Espacios económicos (Sudeste asiático, Este de Europa) con buenas infraestructuras, disponibilidad de capital físico, humano y tecnológico para la producción masiva, adecuado sistema legal y buenas condiciones para el capital extranjero..., serán los mayores beneficiados de los cambios, como se ha comentado limitados, en las CGV.
- Sí existen algunos ámbitos concretos en los que se presenciara en los próximos años un notable incremento del esfuerzo inversor y, por tanto, productivo, en los países occidentales, para reducir drásticamente la dependencia actual de otros países (de Asia en particular y China muy especialmente). Entre esos ámbitos, los relativos a las Ciencias de la Vida, la alta tecnología o, incluso, en el sector primario, los metales raros ("rare earths").

Reflexión final

¿Abre la COVID-19 la "Era de las Pandemias", según el término recientemente empleado por la Presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen?

En realidad, la actual es la quinta epidemia ligada a virus surgidos en animales y transmisibles a humanos que, en mayor o menor medida, se ha sufrido en las dos primeras décadas del siglo XXI. Al margen de la necesidad de adoptar medidas, en ámbitos distintos al económico, para limitar la repetición de esos episodios, otra de las conclusiones que debe extraerse de 2020 para el futuro es que resulta imprescindible la comunicación, la coordinación y las actuaciones conjuntas a escala internacional para hacer frente a problemas globales. Por unos u otros motivos, esos esfuerzos combinados se han pro-

ducido en menor medida y con mayor lentitud de lo que sería deseable, también en la dimensión económica, e incluso en algunos casos, como se ha apuntado (ayuda a los países en desarrollo), todavía hoy dejan bastante que desear.

Conscientes de que, cuando esa coordinación se produce (véase el ámbito científico para el desarrollo de las vacunas), los resultados son mucho más favorables, el mejor legado de la crisis sería que pudiésemos hablar no de esa "Era de las pandemias", sino de una "Era de la cooperación internacional". **¿Es el lector optimista al respecto?**





Professor HE Haralambides

Dalian Maritime University (China) & University Paris 1 – Pantheon Sorbonne (France)

Economía Marítima:

TENDENCIAS GLOBALES DE LA ECONOMÍA MARÍTIMA Y PORTUARIA EN 2020

Análisis General

Durante las primeras semanas de 2020, el interés del sector marítimo se centró en los efectos que podría tener la entrada en vigor de la normativa IMO 2020 sobre el contenido de azufre en el combustible sobre los costes operativos de los buques y en la competitividad del sector marítimo. Prevalecía una considerable incertidumbre sobre la eficacia de los *scrubbers*, o la disponibilidad del combustible de muy bajo contenido en azufre (VLSF), cuyos precios estaban alcanzando niveles récord en ese momento. En el frente de la reducción de las emisiones de CO₂, la Comisión Europea ha planteado, en el contexto de su estrategia de *Green Deal*, la inclusión del transporte marítimo en el Sistema Europeo de Comercio de Emisiones (EU ETS), ante la lentitud de los avances en la agenda de la IMO, abriendo el debate entre la conveniencia de la multilateralidad en este tipo de medidas frente a la urgencia en actuar. En cuanto a las medidas a corto plazo de la IMO para la reducción de las emisiones de CO₂, ahora parece que las reducciones de velocidad podrían ser -a corto plazo- la única solución viable. Sin embargo, este debate ha evolucionado no sin una considerable controversia, planteada sobre todo por los países que exportan productos perecederos o sensibles al tiempo. Según su argumento, el aumento de los tiempos de tránsito -debido a la lentitud de la navegación- repercutiría negativamente en el valor de sus exportaciones (por ejemplo, frutas o productos lácteos), y el deterioro de la calidad podría provocar a su vez un cambio modal a favor del transporte aéreo. A este respecto, dadas

las elevadas velocidades del año de referencia 2008 (24 nudos), las reducciones de velocidad necesarias para alcanzar los objetivos de las medidas a corto plazo serían mínimas y, por tanto, es poco probable que provoquen un deterioro de los productos o un cambio modal.

Sin embargo, 2020 pasará a la historia como el año de la COVID-19. Con la declaración de pandemia internacional por parte de la Organización Mundial de la Salud (OMS) el 11 de marzo de 2020, las consecuencias sociales y económicas de la enfermedad se extendieron por todo el mundo con la misma rapidez que el propio virus y, en gran medida, dieron paso a una nueva normalidad todavía desconocida. Esto se refiere a aspectos como el teletrabajo y sus efectos en los viajes de negocios, la educación y el comercio electrónico, fenómenos que parece que no tendrán marcha atrás y están aquí para quedarse. Los efectos económicos de la COVID se han explicado ampliamente en la sección anterior de este informe.

Además, como ha sido analizado en la sección anterior del informe, cabe destacar que las dificultades económicas de la COVID-19 no fueron sistémicas, sino el resultado de un shock externo imprevisto. Por ello, espero que a media que avance el proceso de vacunación, como parece ser el caso en el momento de escribir este artículo, la economía mundial no sólo volverá a los niveles de actividad anteriores a la pandemia, sino que muy probablemente los superará. Prueba de ello es que China ya ha iniciado su senda ascendente, con un notable



crecimiento del 6,5% en el cuarto trimestre de 2020. Con ello, la tasa de crecimiento anual global del país se situó en el 2,3%, corrigiendo así una contracción del 6,8%¹ en el primer trimestre de 2020. Por lo que respecta al comercio internacional por vía marítima, éste experimentó un descenso del 4,1%, según la UNCTAD², pero muchos analistas (entre los que se incluye el autor del artículo y Clarksons) prevén un buen año en 2021, con un comercio que superará los niveles de 2019, alcanzando los 12.000 millones de toneladas, o un crecimiento del 4,2% anual: Según Clarkson Research Services, desde octubre de 2020 se han encargado un total de 147 buques portacontenedores (la mayoría de ellos de las categorías de mayor tamaño), en comparación con solo 40 buques encargados en el periodo de enero a septiembre³. La cartera de pedidos actual asciende, por tanto, a más de 360 buques, es decir, el 12% de la capacidad instalada, lo que constituye un nivel notable de formación bruta de capital, y un indicador de liderazgo por parte de una industria que es bastante competitiva en el ajuste de su oferta a la demanda⁴. Paralelamente, los fabricantes de contenedores en China están luchando para hacer frente a una demanda muy alta de contenedores, cuya notable carencia a nivel mundial está haciendo subir las tarifas de flete y el coste del transporte (véase más abajo).

En el ámbito del transporte marítimo, la crisis de la COVID-19 tuvo un impacto profundo. Los dos sectores del transporte marítimo más afectados fueron los relacionados con la movilidad personal y los movimientos transfronterizos, es decir, los servicios de ferries y el negocio de los cruceros. En cuanto al primero, en muchos Estados miembros de la UE, los servicios de ferries asociados al transporte marítimo de corta distancia (TMCD) son de gran importancia en dos aspectos: a) proporcionan conectividad a territorios remotos (por ejemplo, pequeñas islas habitadas), es decir, conllevan obligaciones de servicio público (OSP) y, por lo tanto, están subvencionados por el Estado en cuestión; y b) alivian la presión de un sistema de transporte por carretera congestionado, reduciendo así las externalidades medioambientales negativas. Por otra parte, el TMCD está al servicio de una de las principales prioridades políticas de la Unión Europea, las autopistas del mar y su papel no sólo en la descarga del transporte por carretera, sino también en la conexión del sistema de transporte de la Unión (Redes Transeuropeas de Transporte - RTE-T) con el de terceros países, especialmente en el norte de África. Así pues, resulta más que evidente que los efectos de la COVID-19 en esos dos sectores (ferries y TMCD) son de gran alcance y, en cierta medida, probablemente irreversibles,

habida cuenta de los elevados costes de transacción que entrañan las decisiones de cambio modal en el caso del TMCD, y del escaso éxito de Europa a la hora de aliviar la presión de sus carreteras. El transporte marítimo de granel sólido y líquido también se enfrentó a una reducción de la demanda y a las consiguientes dificultades. Como resultado de la demanda china de materias primas (por ejemplo, el mineral de hierro) se espera que el transporte marítimo de granel sólido vaya bastante bien en 2021, pero no podría decir lo mismo del transporte marítimo de granel líquido; un sector plagado de sobrecapacidad crónica, en una era de pérdida de interés por los combustibles fósiles.

Sin embargo, uno de los sectores que ha obtenido buenos resultados en 2020⁵, con grandes beneficios en general, es el del transporte marítimo de contenedores. Según Alphaliner, la mitad de los 10 principales navieras de contenedores aumentaron sus márgenes operativos en más de un 15% en el tercer trimestre de 2020. Como ejemplo, el líder del mercado, reportó ganancias, antes de impuestos, de 2.700 millones de dólares en los últimos tres meses de 2020. Sólo en la segunda semana de diciembre de 2020, Drewry⁶ informó de un cambio semanal en su Índice Mundial Compuesto de Contenedores (DCWI) del 23% (793 dólares), o 4.244 dólares, para un contenedor de 40 pies. Esto fue un 166,6% más alto que el del mismo período de 2019. El 31 de diciembre, el DCWI alcanzó los 4.359 dólares, escalando a 5.221 dólares en la primera semana de 2021 (un aumento del 185% interanual). En la misma semana, los cambios anuales en las tarifas de flete reportadas en el DCWI para los contenedores de 40 pies aumentaron en: 212% en Shanghái-Génova (8.380 dólares); 282% en Shanghái-Rotterdam (8.882 dólares); 148% en Shanghái-Nueva York (6.385 dólares); y 134% en Shanghái-Los Ángeles (4.194 dólares). Por su parte, la ruta transatlántica Nueva York-Rotterdam experimentó un aumento del 31% (690 dólares), mientras que Rotterdam-Nueva York disminuyó un 14% (2.185 dólares).

Por supuesto, con el estallido de la pandemia, tanto la producción mundial como el comercio internacional disminuyeron. Naturalmente, esto tuvo que ver con el bloqueo de China y el cierre de muchas de sus instalaciones de producción, y los correspondientes cierres en Europa y América del Norte que redujeron sustancialmente la demanda de importaciones chinas. El cierre de China, además, provocó graves interrupciones en las cadenas de suministro mundiales, demostrando, una vez más, el importante papel de China como locomotora de la producción industrial mundial.

¹ Fuente: China's Bureau of Statistics, publicado el 18 de enero 2021.

² Fuente: UNCTAD Review of Maritime Transport, 2020. 12 de noviembre 2020

³ Fuente: Splash247.com "boxship-ordering-accelerates", 8 de marzo 2021

⁴ Fusillo and Haralambides (2020) 'Do carrier expectations indicate industry structure in container shipping? An econometric analysis'. Journal of Shipping and Trade, 5:2., doi:10.1186/s41072-019-0057-2

⁵ Alphaliner Monthly Monitor, Noviembre 2020 (<https://twitter.com/Alphaliner/status/1334070858072141825>)

⁶ Drewry Shipping Consultants, World Container Index: detailed assessment, 17 de diciembre 2020



De este modo, muchos de los principales puertos con un elevado porcentaje de tráficos de importación/exportación vieron caer su rendimiento de contenedores en el primer semestre de 2020. Ejemplos notables fueron Rotterdam (-7%), Shanghai (-6,8%), Los Ángeles (-17,1%), Hamburgo (-14,7%), Le Havre (-29%), Barcelona (-20,5%) y Valencia (-9,1%). Sólo cuatro grandes puertos vieron aumentar sus volúmenes: Gioia Tauro (+52,5%), Tanger Med (+22%), Port Said- SCCT (+23,5%) y Amberes (+0,4%)⁷.

El transporte marítimo de contenedor se apresuró a ajustar la oferta a la demanda en el segundo semestre de 2020. Esto se hizo con la “retirada” de la capacidad de transporte (20-30%) de las principales rutas comerciales, algo que se ha llegado a conocer como *blank sailings*. En octubre de 2020, las *blank sailings* en general durante el año habían alcanzado la cifra de 515. Por lo tanto, se cancelaron las escalas portuarias; la frecuencia, la conectividad y la calidad del servicio disminuyeron; el tamaño de las escalas, naturalmente, aumentó; y el tonelaje depositado también subió, alcanzando niveles récord en el primer semestre de 2020, que en mayo ascendía al 11,6% de la flota de contenedores instalada y, además, los transportistas adoptaron medidas adicionales, como velocidades más lentas y rutas más largas (por ejemplo, el Cabo de Buena Esperanza en lugar de Suez⁸).

Restitución de la demanda y retos portuarios

La espectacular reactivación de la demanda de transporte en el segundo semestre de 2020 se tradujo inmediatamente en una mayor demanda de servicios portuarios, registrando muchos puertos volúmenes de tráfico récord en septiembre, octubre y noviembre de 2020. En cierta medida, el aumento de la demanda se debió a la reposición de existencias a gran escala, que tuvo lugar primero en América del Norte en el tercer trimestre de 2020, y posteriormente en Europa en el cuarto trimestre de 2020. Como prueba de ello, el puerto de Los Ángeles

registró un aumento histórico en el rendimiento de casi el 50% en el segundo semestre de 2020, y en la semana antes de Navidad el puerto manejó un 94% más de rendimiento que en la misma semana del año anterior.

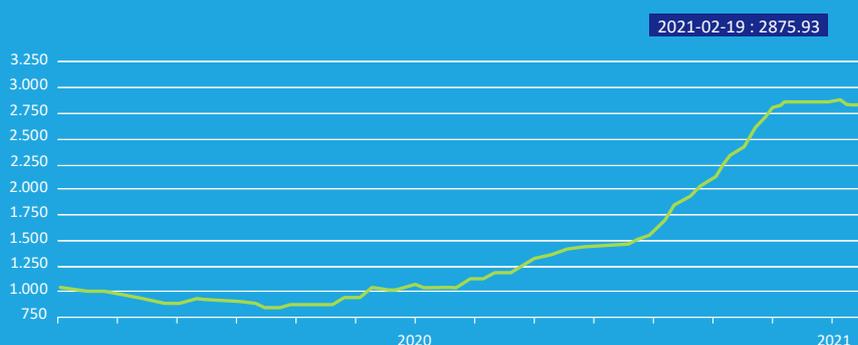
Las redes portuarias y de transporte no estaban preparadas para una transición tan rápida de la demanda y, como resultado, las cadenas de suministro sufrieron la escasez de equipos (contenedores), conductores de camiones y mano de obra en los muelles; esto último debido a las cuarentenas y a las limitaciones de movilidad personal debido a la COVID-19. Esto ha dado como resultado un relevante problema de congestión y retrasos en los plazos de entrega. En el momento de redactar este informe, había una treintena de buques portacontenedores fondeados en el complejo de la bahía de San Pedro a la espera de atracar en las terminales de contenedores de Los Ángeles y Long Beach (LALB). La congestión en LALB ha sido tan grave que, para evitarse se ha redirigido improvisadamente los buques para descargar los contenedores en Oakland, a 600 kilómetros al norte. Sin embargo, como los buques se estaban teniendo en cuenta una determinada rotación de buques, estas decisiones son la peor pesadilla de un planificador de la estiba, y empeoran el problema en lugar de resolverlo.

Un parámetro importante que puede explicar en parte la “presión” sobre el sistema general y el consiguiente repunte de las tarifas de flete (véase el gráfico) ha sido la grave falta de contenedores. Uno de los factores que puede explicar este fenómeno es que el descenso del comercio internacional sólo se produjo en el primer semestre, con una caída precipitada del 12% en abril-mayo. Sin embargo, esta tendencia se invirtió de forma impresionante en el segundo semestre. El sistema fue incapaz de ajustarse rápidamente a la nueva demanda, quedando los contenedores -por no decir abandonados- en los lugares equivocados. Como ya se ha dicho, muchos de ellos se habían utilizado en H1 para transportar equipos médicos a África y América Latina. Paralelamente, dada la gran demanda de contenedores en Asia y el precio que los cargadores pagarían por ellos, los transportistas devolvían los vacíos lo antes posible, sin ofrecer a los exportadores occidentales la capacidad que necesitaban.

Gráfico 4|

Evolución de los fletes del SCFI en 2019-2020

Fuente: Shanghai Container Freight Index, 2019-2021(Feb)



⁷ Fuente: basado en datos recogidos por la Autoridad Portuaria de Valencia.

⁸ Los tránsitos de portacontenedores por el Canal de Suez cayeron un 32% interanual en mayo de 2020, hasta situarse en un mínimo histórico de 330 pasajes



Incremento del tamaño de escala

Un parámetro adicional que ejerció presión sobre los puertos fue el aumento del tamaño de las escalas, con el fin de compensar las salidas en blanco y la disminución de las frecuencias. A menudo he mostrado las deseconomías de escala en los puertos como resultado de buques más grandes (o de tamaños de escala más grandes⁹). En una palabra, aquí, y con el peligro de simplificar demasiado, se podría decir que el tiempo de manipulación de un contenedor que llega en un barco grande es, por término medio, más elevado que el del mismo contenedor que llega en un barco más pequeño. Incluso en el caso de los buques más grandes, añadir grúas adicionales de barco a tierra, más de, digamos, cinco o seis, tiene poco sentido tanto técnica como económicamente. Además, hoy en día, la eficacia de la manipulación en el muelle tiene menos que ver con el número de grúas que trabajan en el buque y más con la disponibilidad de grúas capaces de llegar a la fila 24 y más allá. La tendencia va en esta dirección, ya que al aumentar el tamaño de los portacontenedores se tiene más en cuenta la anchura de las bahías que la longitud de las filas. Por último, la competencia entre puertos vecinos y las necesidades de los puertos verdes agravan los dolores de cabeza del gestor de la terminal en cuanto al tamaño de las escalas. Los aspectos más urgentes que hay que abordar, de forma conjunta la mayoría de las veces, son (entre otros muchos): minimizar la congestión de las puertas; minimizar los tiempos de permanencia (posiblemente junto con la creación de puertos secos en el interior y la modernización de los servicios aduaneros); minimizar los equipos de reubicación y movimiento de contenedores, con el objetivo de minimizar las emisiones contaminantes a la atmósfera; sincronizar los sistemas de citas con la disponibilidad de los equipos portuarios; asignar los amarres, con el objetivo de minimizar los movimientos de los equipos y las emisiones; incentivar los movimientos de camiones de “doble transacción” dentro de la terminal, etc.

Libre comercio y globalización

La contracción del comercio mundial comenzó mucho antes del estallido de la pandemia de COVID-19, de hecho, esta tendencia apareció durante el colapso económico de 2009. Desde entonces, el comercio ha sido la mitad de lo que solía ser. El multiplicador del PIB, una métrica utilizada a menudo para relacionar los ingresos de un país con sus importaciones en contenedores, también se ha reducido casi a la mitad, pasando de 2,2 a principios de la década de 2000 a 1,3 en la actualidad¹⁰. Sin embargo, la crisis de 2009 no fue más que la última gota en el vaso del mundo occidental, que ya estaba casi lleno (en Europa al menos) con serias preocupaciones sobre las ramificaciones del consumismo barato. Entre muchos economistas, tales preocupaciones se actualizaron, y se concretaron, con la elección en 2016 de Donald Trump como presidente de EE.UU., su desavenencia comercial con China, y sus políticas introvertidas y aislacionistas y su alejamiento del sistema multilateral de relaciones comerciales. Dentro del enfrentamiento que se produjo entre EE.UU. y China, este último país se apresuró a declarar al mundo que “si EE.UU. desea dar un paso atrás en el tablero de ajedrez mundial, China estaría muy dispuesta a recoger el testigo”. Y no sólo. China, la madera del consumo, vio también los problemas del consumismo en un mundo occidental saciado y bien alimentado y cambió su “orientación”, pasando del suministro de bienes al desarrollo de infraestructuras en todo el mundo, incluidos los puertos. Así surgió el One Belt One Road (OBOR), el plan maestro chino, acompañado de la declaración de China al mundo: “...el BRI pretende sustituir el “distanciamiento” (c.f. aislacionismo) por intercambios entre diferentes civilizaciones; sustituir los enfrentamientos por el aprendizaje mutuo; y sustituir el sentido de superioridad por la coexistencia; [el BRI] pretende impulsar el entendimiento mutuo, el respeto mutuo y la confianza mutua entre diferentes países y pueblos”. Desde este punto de vista, la BRI se considera un camino hacia la paz mundial”.

Perspectivas para 2021: resumen y conclusiones

Como se ha comentado, Las dificultades económicas de la COVID-19 no fueron sistémicas, como fue el caso de la crisis económica de 2008, sino el resultado de un shock externo imprevisto. Por ello, espero que con un avance significativo en las vacunaciones, como parece ser el caso en el momento de escribir este artículo, la economía mundial no sólo volverá a los niveles de actividad anteriores a COVID-19, sino que muy probablemente los superará. Prueba de ello es que China ya ha iniciado su

senda ascendente, con un notable crecimiento del 6,5% en el cuarto trimestre de 2020. En cuanto al comercio internacional por vía marítima, a pesar de un descenso del 4,1% en 2020, preveo un buen año en 2021, con un comercio que superará los niveles de 2019, alcanzando los 12.000 millones de toneladas, o un crecimiento del 4,2% anual. Esta previsión es compartida por los transportistas de contenedores, si se observa su programa de construcción naval: desde octubre de 2020 se han

⁹ Haralambides (2017) ‘Globalization, public sector reform, and the role of ports in international supply chains’, *Maritime Economics & Logistics*, 19(1), 1-51, and Haralambides (2019) ‘Gigantism in container shipping, ports and global logistics: a time-lapse into the future’, *Maritime Economics & Logistics*, 21(1), pp. 1-60.

¹⁰ Cálculos basados en cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Boston Consulting Group



encargado un total de 147 buques de carga (la mayoría de ellos de las categorías de mayor tamaño), frente a solo 40 buques encargados en el periodo de enero a septiembre. La cartera de pedidos actual asciende, por tanto, a más de 360 buques, es decir, el 12% de la capacidad instalada, lo que constituye un nivel notable de formación bruta de capital, y un indicador de liderazgo por parte de una industria que es bastante buena para ajustar su oferta a la demanda. Paralelamente, los fabricantes de contenedores de China se esfuerzan por hacer frente a una demanda muy elevada de contenedores cuya notable carencia a nivel mundial está haciendo subir los fletes y el coste del transporte

El transporte marítimo de granel sólido y líquido también se enfrentó a la reducción de la demanda y a las consiguientes dificultades. Como resultado de la demanda china de materias primas (por ejemplo, el mineral de hierro) se espera que el transporte marítimo de graneles sólidos vaya bastante bien en 2021, pero no podría decir lo mismo del granel líquido; un sector plagado

de sobrecapacidad crónica, en una era de desinterés por los combustibles fósiles. Los ferris y el TMCD también se recuperarán, con la ayuda de los diversos fondos específicos para ello. Es poco probable que ocurra lo mismo con el sector de los cruceros, pero la estructura de la industria en este caso es tal que la vuelta a la rentabilidad es cuestión de tiempo, tan pronto como se recupere la confianza de los consumidores, espero que alrededor de septiembre de 2020.

Queda por ver si la vuelta al multilateralismo es todavía posible. Joe Biden, el recién elegido presidente de Estados Unidos, se ha comprometido a revertir la introversión y el aislacionismo de Trump y a reintroducir a su país en la escena mundial como el actor clave que solía ser. El nombramiento de Ngozi Okonjo-Iweala al frente de la atribulada Organización Mundial del Comercio (OMC), una organización que el unilateralismo casi mata, fue un buen paso en esta dirección.



METODOLOGÍA del VCFI

Conceptualmente, el Valencia Containerised Freight Index (VCFI) es un índice cuantitativo que permite medir y comparar de forma objetiva los datos relativos a los fletes marítimos desde el puerto de Valencia. Dicho índice ha sido creado a partir de la información obtenida de fuentes de datos primarias, formados por doce panelistas de primer nivel que operan en el puerto de Valencia, incluyendo transitarios y navieras (Alonso Pricing, Arkas, Cosco Shipping, Cotunav, DAL Grimaldi, Grupo Raminatrans, K Line, MSC, Savino del Bene, TIBA, White Line Shipping).

El índice compuesto se calcula después de recibir y chequear los datos mensuales de las tarifas de fletes de exportación para cada uno de los puertos, obteniendo la media ponderada de las tarifas medias de flete de cada puerto.

Los índices individuales se calcularán a través de las tarifas en 42 puertos, que representan aproximadamente el 60% del tráfico total de exportación de TEU de Valencia-port en 2017, agregado en 13 zonas geográficas, como se muestra en la tabla a continuación.

Área geográfica VCFI	Puertos de referencia
MEDITERRÁNEO OCCIDENTAL	Casablanca (MA), El Djazair (DZ), Túnez (TN)
EUROPA ATLÁNTICA	Felixstowe (GB), Hamburgo (DE), Amberes (BE)
MEDITERRÁNEO ORIENTAL	Alejandro (EG) Ashdod (IL) El Pireo (GR) Estambul (TR)
LEJANO ORIENTE	Shanghai (CN), Hong Kong (HK), Port Kelang (MY), Singapur (SG), Busan (KR), Tokyo (JP), Kaohsiung (TW), Bangkok (TH), Ho Chi Minh (VN)
ORIENTE MEDIO	Jeddah (SA), Jebel Ali (AE)
EEUU - CANADÁ ATLÁNTICO	Nueva York (US), Montreal (CA), Houston (US), Miami (US)
CENTROAMÉRICA Y CARIBE	Veracruz (MX), Cartagena (CO) Altamira (MX), Caucedo (DO)
LATINOAMÉRICA ATLÁNTICA	Santos (BR), Buenos Aires (AR)
ÁFRICA OCCIDENTAL	Luanda (AO), Bata (GQ), Dakar (SN)
ÁFRICA COSTA ORIENTAL	Durban (ZA), Port Elisabeth (ZA)
LATINOAMÉRICA PACÍFICA	Callao (PE), San Antonio (CL)
SUBCONTINENTE INDIO	Nhava Sheva (IN), Kandla (IN)
PAÍSES BÁLTICOS	San Petersburgo (RU), Helsinki (FI)

Para calcular el índice, los datos individuales (último dato del mes en curso) correspondientes a las tarifas de fletes de exportación (en dólares o euros por TEU) se recogerán mensualmente de cada uno de los 42 puertos considerados. Como los fletes de algunas rutas marítimas se negocian en dólares, para la conversión a euros se utilizarán los tipos de cambio publicados mensualmente por el Banco Central Europeo. Los conceptos que se incluyen en el flete final que proveen los panelistas son los siguientes:

- Bunker Adjustment Factor (BAF)/ Fuel Adjustment Factor (FAF)/ Low Sulphur Surcharge (LSS)
- Emergency Bunker Surcharge (EBS)/ Emergency Bunker Additional (EBA)
- Currency Adjustment Factor(CAF)/ Yen Appreciation Surcharge (YAS)
- Peak Season Surcharge(PSS)
- War Risk Surcharge(WRS)
- Port Congestion Surcharge (PCS)
- Suez Canal transit Fee/Surcharge (SCS)/ Suez Canal Fee (SCF)/ Panama Transit Fee (PTF)/ Panama Canal Charge (PCC).



El cálculo del índice se materializa a partir de la siguiente fórmula:

$$f_j = \sum_{i=1}^n \frac{t_{ij}}{n}$$

$$VCFI = \sum_{j=1}^m k_j * f_j$$

donde:

f_j = flete promedio para Puerto j

t_{ij} = flete informado por el panelista i para el Puerto j

n = número de panelistas para el Puerto j

k_j = factor de ponderación para el Puerto j

En primer lugar, se calcula el flete promedio por puerto (f_j) a partir de los datos recibidos para dicho puerto por todos los panelistas. En segundo lugar, al flete promedio se le aplica un factor de ponderación en función del peso del puerto, dando como resultado el índice final.

Como el objetivo es representar la evolución de los fletes a lo largo del tiempo, se ha optado por no mostrar su evolución en valores absolutos, sino presentarlo en forma de número índice, el VCFI. Esta es una medida estadística que recoge la evolución de un periodo para una magnitud concreta, en este caso serán los fletes, respecto a un periodo base o de referencia. La base del índice compuesto será de 1.000 puntos y la base del periodo coincidirá con el inicio de la publicación, es decir, enero de 2018

Este índice pretende ser un índice de referencia en el Mediterráneo Occidental, al igual que el *Shanghai Containerized Freight Index* (SCFI) es para el área asiática. Se hará un seguimiento de la pertinencia y utilidad práctica de la publicación del VCFI, analizando las nuevas necesidades y prioridades y desarrollando nuevos indicadores estadísticos complementarios.

El objetivo del VCFI es aportar información de valor añadido sobre un factor clave para definir la competitividad portuaria, como son los fletes marítimos. La publicación del VCFI supone un importante cambio en el sector al poner a disposición de la comunidad portuaria de información que hasta la fecha era confidencial. Este ejercicio de transparencia ayudará a una mejor toma de decisiones por parte de los diferentes usuarios del puerto.

Por un lado, esta información será de ayuda para los cargadores, pues contarán con un índice compuesto que marcará la tendencia de mercado. El VCFI servirá como barómetro de la salud del mercado al mostrar la oferta y demanda de transporte marítimo para las principales rutas comerciales desde Valencia. Esto servirá a los cargadores como herramienta para prever la evolución los fletes con sus mercados de interés, lo que supone un elemento determinante del coste de sus operaciones de exportación.

Por otro lado, también será útil para los operadores que ofertan dichos servicios, al constituir un elemento de benchmarking de la evolución de los fletes en el mercado y los suyos propios.

Como consecuencia, el VCFI favorecerá el funcionamiento de un mercado más transparente y con mejor información disponible para la toma de decisiones, dando como resultado un mercado más eficiente.



VCFI: COMPORTAMIENTO DE LOS FLETES EN 2020

Si bien para la industria marítima los efectos de la crisis de la COVID-19 han sido importantes, lo cierto es que vienen a completar un horizonte con numerosos retos inmediatos ya planteados al inicio del año: la entrada en vigor de la normativa de la IMO 2020 sobre el contenido de azufre en los combustibles marinos o la ralentización que estaba experimentando el comercio internacional. En relación a este último, tanto el modesto crecimiento de muchas economías avanzadas como el proteccionismo y la guerra comercial entre Estados Unidos-China y sus efectos sobre terceros países están detrás de un débil crecimiento del comercio desde el segundo semestre de 2018 (pasando de 4,5% en 2018 al 0,9% en 2019). Sin embargo, la COVID-19 ha sido un factor detonante para las cadenas de producción y de valor globales, las estructuras productivas de los países y el comercio.

Por lo tanto, ante una ya desafiante situación de partida en 2020, la COVID-19 ha supuesto también un shock de enormes dimensiones en el mercado de transporte marítimo de contenedores y puertos a nivel global. Los confinamientos y la ralentización de la actividad económica han derivado en desajustes entre oferta y demanda a lo largo del año y una congestión portuaria elevada, que se ha trasladado a fuertes incrementos en los niveles de fletes a nivel global, tal y como han recogido los diferentes índices de fletes (comentados ya en la introducción).

De este modo, tal y como muestra el **Gráfico 5**, tras un periodo de estancamiento en gran parte de año 2019, hacia el final del mismo se inició un aumento en los niveles de fletes que ha continuado en buena parte de 2020,

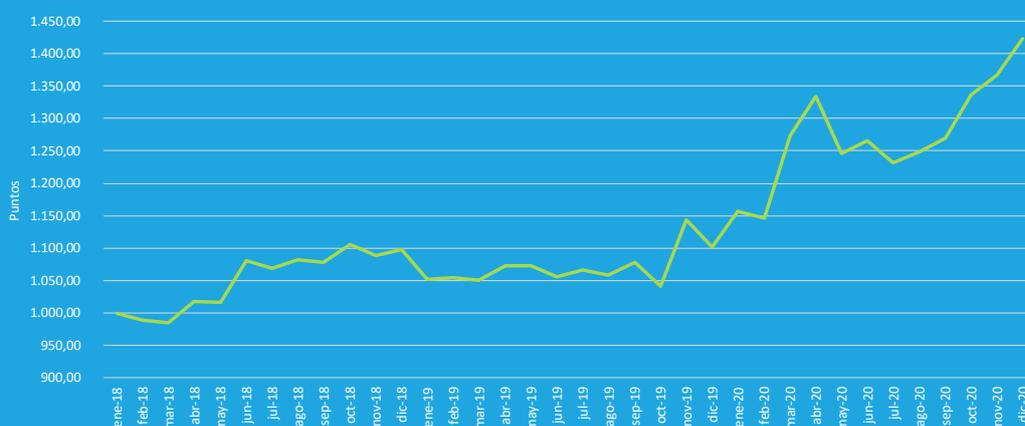
aunque por un motivo distinto. A finales de 2019, el índice ya empezó a anticipar los efectos de la entrada en vigor de la nueva legislación IMO 2020, lo que se esperaba que iba a ser un cambio de paradigma importante en el mercado de transporte marítimo y aumentaba la preocupación por el comportamiento de los fletes. Sin embargo, dicho efecto fue finalmente eclipsado por la COVID-19, quedando el porvenir del comportamiento de los fletes en 2020 marcado por la evolución de la enfermedad a lo largo del mundo y sus efectos sobre el dinamismo de las economías, la capacidad productiva y comercial de los países.

Se podrían distinguir dos periodos bien diferenciados en el índice para 2020. Por un lado, el primer semestre del año, en el que se observa una fuerte volatilidad de los fletes marcada por la ralentización, y en algunos casos paralización, de la actividad económica y productiva junto con la disminución del comercio internacional y un consecuente desajuste en la oferta de capacidad. Por otro lado, en el segundo tramo del año se aprecia un intenso crecimiento de los fletes, provocado en gran medida por el crecimiento del comercio por vía marítima y sus efectos sobre los puertos y el mercado de transporte marítimo.

A continuación, se analizan las principales variables que han influido sobre el comportamiento del precio de los fletes a nivel global y también en un contexto nacional y regional en el VCFI.

Gráfico 5|

Evolución mensual puntos VCFI, 2018 - 2020



Fuente: Elaboración propia.



Análisis global: mercado de transporte marítimo

Uno de los principales determinantes de la evolución de los fletes es el funcionamiento de la coyuntura económica internacional, la cual marca el comportamiento tanto de la oferta como de la demanda de capacidad en el mercado de transporte marítimo. Si bien el detalle del análisis macroeconómico puede consultarse al inicio del presente documento, así como en los Informes de Entorno Económico que se publican de manera trimestral junto al VCFI, a continuación, se detallan algunos de los principales indicadores coyunturales que en mayor o menor medida explican el comportamiento en el precio de los fletes para el año 2020.

En este sentido y como se ha venido explicando, el pasado año 2020 ha estado totalmente determinado por el transcurso de la pandemia generada a raíz de la cri-

sis de la COVID-19 y los sus efectos desde el inicio de la pandemia en el continente asiático y su consecuente propagación al resto de continentes. De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y como se puede observar en el **Gráfico 6**, la evolución del Producto Interior Bruto (PIB) ha experimentado una contracción abrupta, superando con creces la recesión del 2009 y representando la mayor contracción económica desde la Segunda Guerra Mundial.

En este sentido, la caída del PIB ha sido atribuible a las diferentes restricciones sanitarias para la contención del virus, así como una fuerte incertidumbre a nivel global (**Gráfico 7**) que han derivado en la caída de diferentes componentes del PIB tales como el consumo privado, la inversión y las exportaciones netas. Cabe hacer especial mención al sector terciario, principal afectado debido a los confinamientos perimetrales y a las restricciones a la movilidad a resultas de la emergencia sanitaria.

Gráfico 6|

Crecimiento general del PIB y comercio



Fuente: Elaboración propia (Datos: FMI)

Gráfico 7|

Evolución del Índice de Incertidumbre Global



Fuente: Elaboración propia (Datos: Economic Policy Uncertainty)



Además, dicha situación ha tenido efectos distintos en el mundo, debido a las velocidades dispares en la propagación del virus así como las diferentes y variadas medidas de contención adoptadas por cada Gobierno en particular. Por tanto, distinguiendo por grupos de economías, de acuerdo con el último "World Economic Outlook" del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial mostró para 2020 una variación porcentual anual del -3,5% siendo más devastadora para las economías avanzadas (-4,9%) que para las emergentes y en desarrollo (-2,4%). Además, dentro del grupo de economías avanzadas, la Zona Euro se vio especialmente afectada (-7,2%), remarcando los valores para España (-11,1%), Italia (-9,2%) y Francia (-9%) y también los de Reino Unido (-10%).

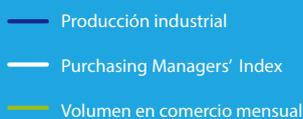
Una de las variables altamente correlacionadas con el crecimiento del PIB es el comercio internacional de bienes y servicios. En la última estimación anual realizada por el FMI, en 2020, el comercio sufrió un severo desplome del 9,6%, siendo su comportamiento bien desigual a lo largo del año (Gráfico 6). Según los datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), mientras en el primer semestre la caída de los flujos comerciales fue del 2,1% en toneladas, en el segundo semestre se agudizó hasta reducirse un 12,7% en el volumen de mercancías y un 21% en valor monetario, evidenciando los efectos de la propagación del virus hacia resto del mundo. De forma muy similar se ha comportado el índice de pro-

ducción industrial, con tendencias bien distintas entre la primera y la segunda mitad del año (Gráfico 8).

Como consecuencia de la intensa disminución del comercio y, por consiguiente, de la demanda de mercancías a transportar, el volumen de tráfico portuario global se ha visto fuertemente resentido, tal y como recoge el RWI/ISL (Gráfico 9), mostrando un comportamiento desigual a lo largo del año. Como es habitual en el mercado de contenedores, el inicio de las celebraciones del Año Nuevo Chino marca una fecha señalada por el efecto que este produce en el mercado de transporte y en los tráficos portuarios la reducción de la actividad económica en China, como se observa en los años 2018, 2019 y 2020. Sin embargo, en este último año, dicho impacto fue de mayor intensidad que en los años anteriores y se prolongó más en el tiempo debido a la extensión de las vacaciones del Año Nuevo Chino propuesto por las autoridades, con el objetivo de tener un mayor control sobre la propagación del virus hacia el resto del país. Junto a esto, a medida que el virus se iba introduciendo en todos los países del mundo, las medidas adoptadas por las autoridades competentes, que en muchos casos optaron por el confinamiento domiciliario, se tradujeron en la ralentización de la actividad económica, productiva y comercial, afectando a los volúmenes de mercancías de los puertos durante el primer y segundo cuatrimestre del año.

Gráfico 8|

Evolución mensual del comercio, índice de producción industrial y nuevos pedidos de los gestores de empresas (Comercio en base a 2018= 100, eje de la derecha).



Fuente: FMI.

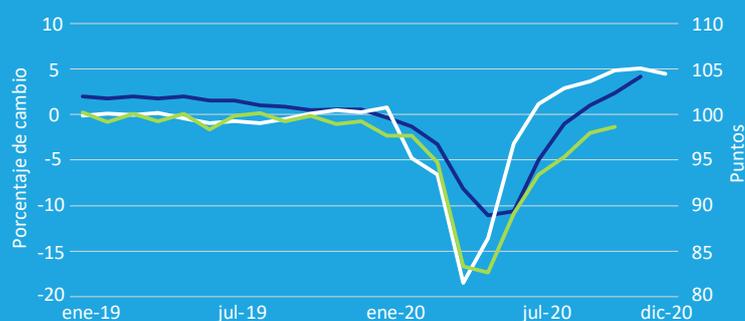


Gráfico 9|

Evolución del tráfico portuario en TEU, 2018 - 2020

Fuente: Elaboración propia. (Datos: RWI/ISL)

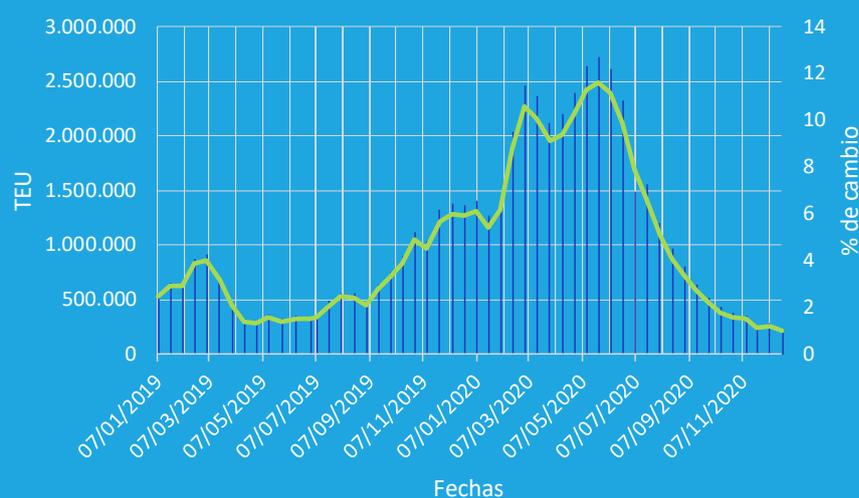


Dicho descenso en el comercio internacional provocó un shock en el mercado de transporte marítimo, generando al principio un fuerte desequilibrio entre oferta y demanda de capacidad que requería de una rápida y efectiva respuesta ante los desajustes provocados. De este modo, en primera instancia y con el objetivo de devolver el equilibrio al mercado y evitar así la abrupta caída de los fletes, la estrategia de los operadores marítimos se centró en reducir la oferta de capacidad de contenedores a través del aumento del número de *blank sailings* y la cancelación temporal de servicios de transporte marítimo. Según los datos de *Sea-Intelligence*, en el segundo cuatrimestre, los *blank sailings* llegaron a representar más del 3,5% sobre el total de la capacidad de contenedores empleada en el mercado, el dato más elevado para cualquier trimestre de los últimos cuatro años.

En efecto, tal y como se ha avanzado en el análisis del contexto marítimo, el mayor número de *blank sailings*, la suspensión temporal de servicios y el menor número de buques navegando provocó que, según la UNCTAD, las escalas de buques en puertos alrededor del mundo se redujesen en un 8,5% a mediados de junio de 2020 respecto al año anterior. Sin embargo, a principios de agosto, ya iniciada la recuperación de la demanda, el diferencial en el número de escalas se contrajo en un 3% respecto al mismo mes de 2019. Cuando se analiza las escalas por áreas geográficas a principios de agosto, se observa una gran heterogeneidad entre las mismas. Así, según la UNCTAD, mientras Norte América y Europa vieron reducidas las escalas en sus puertos en un 16,3% y 13,2% respecto a los niveles de 2019 para el mismo mes, el Sudeste asiático las mantuvo en niveles muy similares (tan sólo se redujeron un 0,5% las escalas) y China y Hong Kong consiguieron aumentarlas en un 4,1%.

Gráfico 10|

Evolución de la flota ociosa en el mercado en 2019-2020.



Fuente: Elaboración Propia. (Datos: Alphaliner)

Como consecuencia de las medidas arriba citadas, la flota ociosa experimentó un intenso crecimiento durante la primera mitad del año (Gráfico 10). La elevada correlación positiva entre la flota ociosa y el número de *blank sailings* llevan a que ambas variables se muevan en la misma dirección. Así, según los datos de *Alphaliner*, en los seis primeros meses de 2020 los niveles de flota ociosa fueron más elevados que durante el año anterior, un 2019 que ya se caracterizó por reflejar unos niveles elevados debido, principalmente, a la instalación de scrubbers y la menor demanda existente en ese momento. El punto álgido se alcanzó el 27 de mayo de 2020, cuando el número de TEU clasificados como flota ociosa superó los 2,71 millones de TEU, representando un 11,6% sobre el total de flota activa.

Ante tal escenario, la fluctuación de fletes es una de las principales consecuencias causadas por las oscilaciones del binomio oferta y demanda de capacidad en las principales rutas comerciales de contenedores. Tras el estallido de la pandemia y su posterior propagación en marzo hacia resto del mundo, los fletes se contrajeron en un primer momento por la coyuntura del mercado, caracterizado por un exceso de oferta y una débil demanda. Sin embargo, una vez corregidos en cierto modo los desequilibrios, junto con los recargos por problemas logísticos de congestión en algunos puertos durante la pandemia, dio como resultado un fuerte crecimiento de los fletes a partir de mayo.



En el segundo semestre del año 2020, se continuó con la senda alcista y se intensificó todavía más el fuerte incremento de los fletes globales, alcanzando niveles de máximos históricos en algunas de las principales rutas de contenedores, un efecto también recogido en el VCFI.

Uno de los factores clave fue, a partir de julio, la recuperación del comercio internacional, especialmente entre el periodo que comprende agosto y noviembre, alcanzando niveles inusuales para esta época del año y muy por encima de los años anteriores. Este empuje del comercio internacional en toneladas en el tercer trimestre del año fue del 11,6% respecto al anterior, según el último dato publicado por la OMC. Las razones tras esta repentina reanudación en la demanda de transporte marítimo de contenedores son múltiples: el empuje de la recuperación económica, la producción industrial y del comercio; el fuerte aumento de la demanda de productos de higiene y el mayor gasto en bienes manufacturados ante la dificultad de consumir servicios de ocio, como por ejemplo los viajes. De hecho, según *Alphaliner*, durante este periodo, los niveles de demanda de transporte marítimo de contenedores han sido los más altos de la historia.

Como consecuencia de este rápido e inesperado incremento de demanda de capacidad en el mercado de transporte marítimo tras el periodo estival, la presión sobre los fletes aumentó de forma intensa hasta el final del año. Pese a que en un primer momento dicho incremento parecía estar causado en gran medida por la gestión de la oferta de capacidad y los *blank sailings* durante los meses más duros de la pandemia, lo cierto es que a medida que la demanda fue experimentando cierta recuperación, el número de *blank sailings* fue reduciéndose progresivamente, las navieras retornaron capacidad al mercado y la flota ociosa inició un fuerte descenso a partir de junio, tal y como se muestra en el Gráfico 10 (flota ociosa).

A modo de ejemplo, según los datos de *Alphaliner*, mientras que a finales de diciembre de 2019 la flota ociosa era de 264 buques que acumulaban un total de 1.369.186 TEU, en el mismo periodo de 2020 dicha cifra se redujo hasta los 64 buques y 229.587 TEU, lo que supone un 83,2% menos de flota inactiva que en el año anterior. En efecto, esto se notó en algunas de las principales rutas de contenedores, que vieron como volvían a recuperar capacidad ofertada a medida que aumentaba la demanda de la misma. Por ejemplo, a finales de junio de 2020, cuando ya se atisbaban los efectos de un tímido inicio de la recuperación del comercio, la capacidad ofertada de la ruta Lejano Oriente hacia Norte América ya empezaba a mostrar indicios de recuperación y ya sólo había perdido un 5,3% respecto al mismo periodo del año anterior. Por el contrario, la ruta que une Asia y Europa había reducido un 17,1% la capacidad a finales de junio respecto a 2019. Sin embargo, la situación fue bien distinta en noviembre, cuando la capacidad de la ruta Lejano Oriente - Norte América ya había crecido un 16,7% respecto al mismo periodo del año anterior y, por su parte, la ruta Asia – Europa seguía con una capacidad ofertada de un 0,4% por debajo de la correspondiente al año anterior, pero ya se aproximaba al nivel previo a la pandemia.

Pese a que podría parecer que la oferta de capacidad no ha sido suficiente como para cubrir la demanda del mercado, lo cierto es que el empleo de los buques se situaba en el nivel máximo en la mayoría de segmentos del mercado de buques y la flota ociosa en el tramo final del año se posicionaba en torno al 1%. Sin embargo, desde *Alphaliner* apuntan que el menor crecimiento de la flota mundial de contenedores respecto a años anteriores ha podido influir por el menor número de entregas de buques. Así, la flota en 2020 creció un 2,9%, lo que supone la tasa más baja desde el año 2016, pasando la capacidad de los 23,2 millones de TEU en 2019 a los 23,9 millones en 2020.

Gráfico 11|

Fiabilidad del Schedule.



Fuente: Sea-Intelligence



No obstante, pese a los esfuerzos por aumentar la capacidad, la escasez de oferta ha sido la tónica imperante en el mercado durante el tramo final del año 2020. De hecho, la falta de disponibilidad de contenedores vacíos se ha convertido en un problema importante para los operadores marítimos, puertos y cargadores. Si bien durante el segundo cuatrimestre la demanda sufrió un marcado descenso que exigió el almacenamiento de contenedores vacíos en lugares estratégicos y económicos, a partir de ese momento la demanda de equipos aumentó fuertemente. Como resultado, se produjo un desequilibrio en el mercado que presionó al alza las tasas *spot*. Según el Consejo Europeo de Cargadores, este fenómeno se puede explicar por el hecho de que los contenedores vacíos se estaban reposicionando en los lugares con mayores tasas de carga y no allí donde son realmente necesarios. Tal fue la magnitud del problema que los operadores marítimos rechazaban envíos por la falta de capacidad que, según señalan desde la Asociación de Cargadores de España, representaban entre el 35% y 45% de las reservas realizadas, elevando todavía más las tarifas y recargos. Así, las dificultades de reservar espacio en los buques, disponer de contenedores vacíos y la congestión en algunos puertos provocó una baja fiabilidad de los *schedules* (Gráfico 11), muy inferior a la de años anteriores en el cómputo global del año y en la cual se aprecia un fuerte descenso a partir de julio de 2020. La menor tasa se obtuvo en diciembre, lo que indica una fiabilidad en el *schedule* de las navieras inferior al 45%. Como consecuencia, los retrasos también se situaron en niveles muy superiores a los años anteriores, alcanzando su punto máximo en diciembre de 2020 con casi 6 días sobre la fecha prevista, según los datos proporcionados por *Sea-Intelligence*.

Además, más allá de los factores determinantes del mercado de transporte marítimo, otro de los factores que ha influido sobre los fletes es la evolución del precio del petróleo y de los principales combustibles de bunkering (Gráfico 12). Con la entrada de la IMO 2020 se

esperaba que fuese el elemento clave que determinase el provenir de los fletes en el año 2020, pero finalmente ha quedado relegado a un segundo plano. Pese a ello, tal y como ha sucedido con el resto de variables arriba citadas, su evolución creciente a lo largo del año también ha hecho aumentar de forma progresiva su presión sobre los costes de las navieras y, finalmente, repercutiendo sobre los fletes. Así, mientras que empezaba el año con una fuerte caída que redujo la presión en la primera mitad sobre la cuenta de resultados de las navieras, en la segunda mitad del mismo, se aprecia un paulatino crecimiento que, pese a no recuperar el nivel de precios perdido durante los meses más duros de la pandemia, la tendencia creciente le aproxima cada vez más al nivel anterior al estallido de la COVID-19. Así, mientras que el precio medio del combustible IFO se situó en 2019 en los 400 dólares por tonelada y el VLSFO en 576 dólares, en 2020 el precio medio se redujo hasta los 266 y 365 dólares, respectivamente.

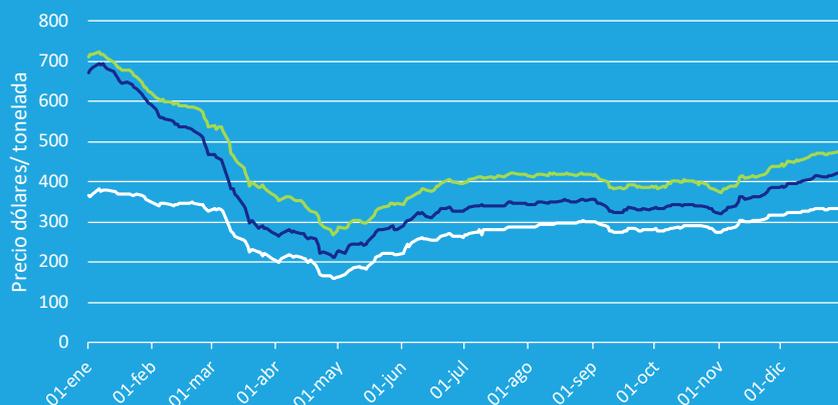
Como ya se ha indicado, los desequilibrios en el mercado de transporte marítimo junto con otros factores arriba señalados han llevado a crecimientos históricos en los niveles de fletes globales, un efecto recogido en los principales índices como el SFCI y también por el VCFI en un contexto más regional. A modo de ejemplo, según los datos de *Alphaliner*, a finales de diciembre de 2019 el precio medio de los fletes en el SCFI se situó en los 811 dólares por contenedor, mientras que en 2020 se alcanzó la cifra de 2.783 dólares, lo que supone un incremento del 243,2%. En cambio, si tenemos en cuenta el precio promedio para el cómputo global del año, mientras que en 2019 fue de 959 dólares por contenedor, en 2020 incrementó hasta los 1.254 dólares (un 30,8% más), mostrando una vez más el contraste entre la primera y la segunda mitad del año. En el caso del VCFI, entre enero y diciembre de 2020, los fletes en general aumentaron un 26,68%, existiendo una gran heterogeneidad en el comportamiento de los mismos entre las trece áreas estudiadas.

Gráfico 12|

Evolución del precio de bunkering en los 20 principales puertos del mundo

— IFO380
— MGO
— VLSFO

Fuente: Elaboración propia (Datos: Ship&Bunker).



Análisis regional: el caso de Valenciaport

En el contexto nacional, el comportamiento de los tráfi- cos de importación y exportación de Valenciaport viene determinado por el dinamismo de la economía española y, especialmente, por las industrias que forman parte del hinterland del enclave valenciano.

Tras la crisis generada a raíz de la COVID-19, la economía española ha cerrado el año 2020 con la peor recesión económica desde la Guerra Civil, siendo la caída del Producto Interior Bruto (PIB) de aproximadamente un -11% y rompiendo, de este modo, con seis años consecutivos de crecimiento. El comportamiento del PIB ha sido dispar a lo largo del año, ya que la segunda y la tercera ola de la pandemia no han tenido efectos económicos tan profundos como la primera, cuando se apostó por un confinamiento domiciliario estricto y el cierre de una buena parte de la actividad no esencial. Según los datos de Eurostat, la economía española cayó un -5,3% en el primer trimestre con respecto al periodo previo, llegando a decrecer un -17,9% en el segundo y culminando con un incremento del 16,4% y del 0,4% en el tercer y cuarto trimestre, respectivamente.

En cuanto a la producción industrial, un claro ejemplo de los efectos de la pandemia se puede observar en el siguiente **Gráfico 13**, que muestra el Índice de Producción Industrial (IPI) a lo largo del 2020. Dicho indicador mide la evolución trimestral de la actividad productiva por ramas industriales, excluyendo la construcción. En el mismo se evidencia una clara caída en la producción industrial en China en primera instancia y, posteriormente, Estados Unidos y, España, que con la aparición de la pandemia sufrió una caída sin precedentes en los mismos, pero cuya recuperación ha sido muy distinta a lo largo del año, especialmente durante el segundo trimestre del 2020.

En cuanto al comercio internacional, la evolución de las importaciones y exportaciones de bienes en España muestra una intensa caída del 19,79% y del 15,76% en 2020 respectivamente, siendo uno de los componentes del PIB más afectados (**Gráfico 14**). Pese a estos datos, Valenciaport ha conseguido mantener su volumen de tráfico portuario en cifras muy similares a las del año anterior y superar los cinco millones de TEU, alcanzando concretamente los 5,428 millones de TEU, lo que supone apenas un 0,21% menos que en 2019. Sin embargo cuando analizamos la exportación de contenedores llenos desde el enclave valenciano, observamos un comportamiento desigual a lo largo del año (**Gráfico 15**).

Gráfico 13|

Evolución en el Índice de Producción Industrial (IPI) de España, China y Estados Unidos, 2020



Fuente: Elaboración propia (Datos: INE, Reserva Federal, National Bureau of Statistics of China).

Gráfico 14|

Evolución de las importaciones y exportaciones de bienes, porcentaje de cambio anual



Fuente: Elaboración propia. (Datos: FMI)

Gráfico 15|

Evolución de exportación de TEU llenos desde Valenciaport, 2019-2020



Fuente: Elaboración propia. (Datos: Autoridad Portuaria de Valencia)



Si comparamos la evolución de los fletes recogida en el VCFI con la exportación de contenedores llenos desde Valenciaport, se observa un comportamiento similar en algunos meses del año: la caída inicial de tráficos coincide también con la de fletes para el periodo marzo – mayo. Sin embargo, a partir de dicho momento, mientras los fletes inician una tendencia creciente hasta final del año, los tráficos si presentan una mayor volatilidad a lo largo de los meses posteriores. Por ello, es necesario destacar que, este año especialmente, el comportamiento del VCFI está determinado en gran medida por los factores globales citados en la sección anterior, ya que en algunos periodos concretos Valenciaport también ha venido sufriendo las consecuencias originadas por la escasez de contenedores, la suspensión temporal de servicios marítimos y la dificultad de exportar a determinados países debido a la congestión de algunos puertos, lo que ha dado como resultado recargos importantes sobre los fletes.

Más allá del comportamiento general del VCFI, cuando analizamos los fletes por áreas a través de los distintos sub-índices, encontramos una gran heterogeneidad que depende en gran medida de la idiosincrasia de cada país y del dinamismo de su economía, así como del sistema portuario y características de las rutas comerciales de contenedores que unen ambos países. Con este propósito, se analizarán las tres principales áreas comerciales para Valenciaport: Lejano Oriente, Mediterráneo Occidental y Estados Unidos y Canadá (Gráfico 16).

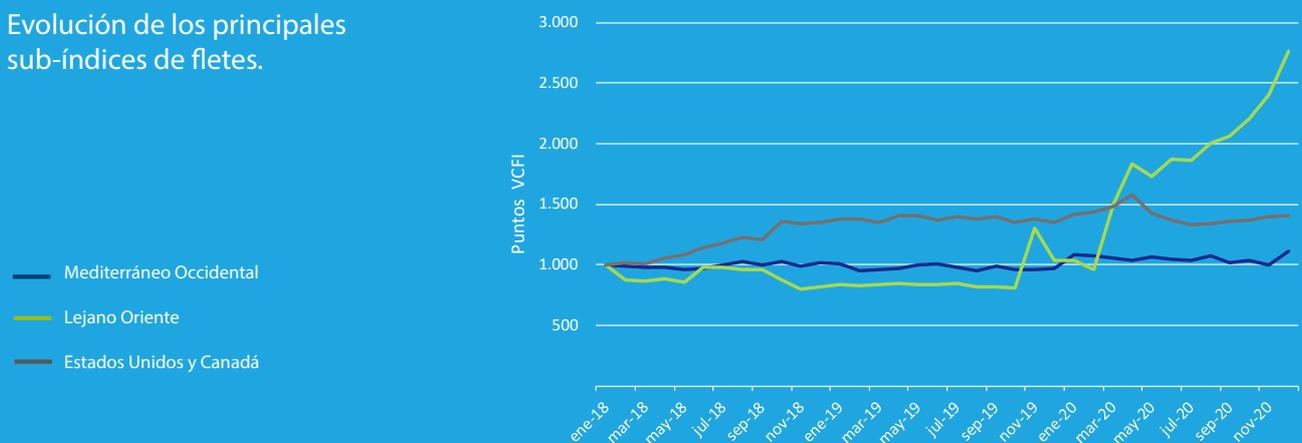
El Gráfico 16 muestra claramente un comportamiento bien distinto para cada una de las áreas. En cuanto al dinamismo económico y comercial, todos los países

estudiados se han visto afectados en mayor o menor medida por la irrupción de la pandemia, por lo que el crecimiento económico y las tasas de variación de importaciones y exportaciones recogen las consecuencias de la menor actividad, tal y como se muestra la [Tabla 2](#), [Tabla 3](#) y [Tabla 4](#), con las principales variables económicas para cada área.

Por un lado, para Lejano Oriente, se observa una fuerte tendencia creciente en los fletes a lo largo del año 2020. Los precios del transporte marítimo con esta área han acumulado un crecimiento desde el inicio de la serie en enero de 2018 del 176,34%, consiguiendo superar mes tras mes un nuevo máximo histórico desde agosto y encadenando cinco meses consecutivos de incremento en sus niveles de fletes. Como se observa en el gráfico, el mayor crecimiento se obtiene en el mes de marzo, que supuso una subida del 42,42% respecto al mes anterior, atendiendo así al momento coyuntural por el que atravesaban los puertos chinos, con elevados niveles de congestión por la acumulación de contenedores sin retirar por parte de los importadores, lo que supuso un fuerte recargo en los fletes con envíos hacia China. Pero es a partir de agosto cuando la escasez de contenedores y la dificultad para reservar espacio en los buques lleva a un crecimiento continuado de los fletes hasta diciembre. Merece la pena destacar también que el crecimiento de los tráficos de exportación de TEU llenos desde Valenciaport con China (principal socio comercial del enclave valenciano en esta área) a lo largo de 2020 fue del 17,7%, lo que ha podido ejercer también mayor presión sobre los precios del transporte.

Gráfico 16|

Evolución de los principales sub-índices de fletes.



Fuente: Elaboración propia.



Por otro lado, el área Estados Unidos y Canadá ha visto suavizado el incremento de los fletes en buena parte de este año, cambiando la tendencia creciente iniciada a mediados de 2019 y que ha continuado hasta mayo de 2020, cuando descendieron un 9,9%. Desde agosto, los fletes han acumulado cinco meses consecutivos de crecimiento moderado (por debajo del 2%), pero que le han permitido recuperar parte de lo perdido en mayo. Es necesario destacar que, como viene siendo la tónica habitual en el último tramo del año, la escasez de contenedores y dificultad de reservar *slot* en los buques ha tenido un fuerte impacto en los puertos del Sur de California, donde la congestión ha aumentado de forma intensa y las cadenas logísticas de importación quedaron saturadas, lo que derivó en recargos importantes en los fletes. Además, hay que sumar que la exportación desde Valenciaport ha aumentado un 2,1% en 2020 respecto a 2019, concentrándose esta mayor demanda en los últimos meses del año, superando los niveles para este periodo del año anterior.

Finalmente, por lo que respecta al Mediterráneo Occidental, esta ha sido una de las áreas con mayor volatilidad a lo largo de 2020, ya que los incrementos en un mes daban paso a caídas en sus niveles al mes siguiente, prácticamente compensando el efecto anterior. Es en diciembre cuando se alcanza la mayor tasa de crecimen-

to (el 11,68%) y el acumulado desde el inicio de la serie en enero de 2018 se sitúa en el 11,61%. En cuanto a la demanda, la exportación desde Valenciaport ha aumentado un 14,2% en 2020 respecto al año anterior. Este fuerte crecimiento se debe principalmente a las exportaciones con destino Marruecos, que han aumentado un 34,2%, mientras que con Argelia se redujeron un 4,8%.

Por lo tanto, más allá de las peculiaridades de cada área, en general, todas han experimentado un descenso tras el estallido de la pandemia y un crecimiento en los meses posteriores que, aunque con distinta intensidad, se concentra especialmente en los meses finales del año. Así, la evolución del comportamiento de los fletes es el reflejo de la irrupción de la COVID-19 y su efecto inmediato sobre las economías de países desarrollados y en desarrollo. Además, se recogen también las consecuencias derivadas de la reducción del comercio internacional y su impacto sobre el mercado de transporte marítimo, las cadenas de producción globales y los puertos alrededor del mundo. Los elementos aquí citados serán clave para determinar la evolución de los fletes en 2021, dependientes de como la incertidumbre respecto a la evolución de la pandemia y los efectos que la misma, puedan seguir ejerciendo presión sobre la actividad económica, el comercio y la logística y transporte.

Tabla 2 |

Lejano Oriente: principales variables económicas en 2020, variación anual

	China	Hong Kong	Singapur	Corea del Sur	Japón	Vietnam	Tailandia	Taiwan	Malasia
Crecimiento económico (% de cambio anual a precios constantes)	1,85	-7,47	-6,00	-1,88	-5,27	1,60	-7,15	0,048	-6,00
Evolución exportaciones de bienes (% de variación)	0,438	-5,80	-6,85	-6,44	-11,59	--	-8,72	-1,50	-10,22
Evolución importaciones de bienes (% de variación)	3,95	-9,15	-2,11	-2,60	-8,32	-0,88	-16,32	-3,56	-7,53

Fuente: IIMF

Tabla 3 |

Estados Unidos y Canadá: principales variables económicas en 2020, variación anual

	EE.UU	Canadá
Crecimiento económico (% de cambio anual a precios constantes)	-4,27	-7,14
Evolución exportaciones de bienes (% de variación)	-10,61	-10,42
Evolución importaciones de bienes (% de variación)	-9,58	-11,92

Fuente: IIMF

Tabla 4 |

Mediterráneo Occidental: principales variables económicas en 2020, variación anual

	Marruecos	Túnez	Argelia
Crecimiento económico (% de cambio anual a precios constantes)	-6,97	-7,04	-5,46
Evolución exportaciones de bienes (% de variación)	-26,80	-18,00	-2,50
Evolución importaciones de bienes (% de variación)	-16,07	-20,00	-2,68

Fuente: IIMF





Editado en Marzo de 2021 por:



Panelistas:

