



1Q-2020... El Primer Trimestre del resto de una Nueva Industria Marítima Internacional...

La Industria Marítima Internacional se encuentra sometida a uno de los retos de cambio generacional mas importantes de sus últimos 250 años de historia...; La adaptación de la flota de buques global para lograr el fiel cumplimiento de la norma de regulación ambiental emitida por La Organización Marítima Internacional -OMI- sobre el nivel máximo de emisiones de contenido de azufre permitidas a los buques (IMO 2020) con un máximo de hasta 0.5%, versus el estándar actual regular que utilizan los buques -combustibles con contenido de azufre del 3.5%.-

La estricta norma sobre emisiones de la OMI, mejorará significativamente el impacto ecológico de la industria naviera. Basado en la suposición de que la propagación entre el combustible con alto contenido de azufre (HSFO) y el combustible bajo en contenido de azufre (LSFO 0.5%) sea aproximadamente de 250 USD por tonelada para el 2020, se estima que el impacto general en la Industria Marítima Internacional será de alrededor de Usd\$ 60B, durante el primer año de implementación de la norma.



Beneficios de la implementación del IMO 2020

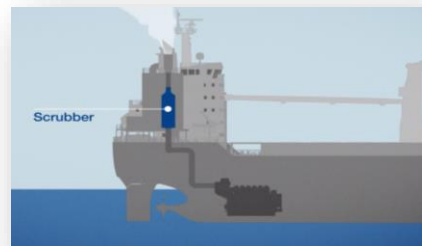
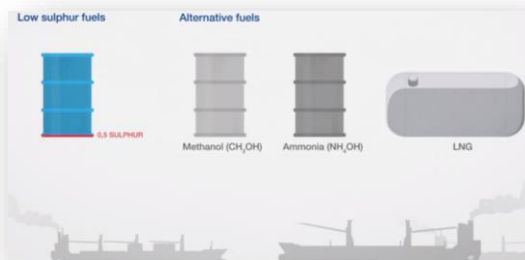
En ese sentido precisamente a partir de septiembre 2019 todas las líneas navieras comenzaran, por un lado, a ajustar, aplicar y estandarizar los niveles de recargos del nuevo tipo de combustibles en los diferentes contratos de fletamento, cotizaciones, ofertas económicas, etc. Lo cual generara enormes presiones económicas alcistas sobre los niveles de fletes del mercado ofertados.

MAERSK LINE Fuel price per ton Trade factor Bunker Adjustment Factor (BAF) To be applied Jan. 1, 2020 Cost to annual fuel bill: \$2 billion	Hapag-Lloyd Fuel price per ton Fuel consumption + 10% (carrub) Marine Fuel Recovery (MFR) To be applied Jan. 1, 2020 Cost to annual fuel bill: \$1 billion
MSC Fuel price per ton Trade factor (fuel consumption per roundtrip + 10% carrub) Bunker Charge Mechanism (BCM) To be applied Jan. 1, 2020 Cost to annual fuel bill: \$1 billion	OOCL Fuel consumption (Current bunker price minus base bunker price) + cargo loaded onboard Trade factor Fuel Cost Recovery Charge (FCR) To be applied March 1, 2020 Cost to annual fuel bill: Not specified
APL Fuel price per ton Trade coefficient Bunker Adjustment Factor (BAF) To be applied Jan. 1, 2020 Cost to annual fuel bill: \$800TEU (subject to fuel price volatility of three months)	ONE Fuel price per ton Trade water loading factor Trade imbalance ONE Bunker Surcharge (OBS) To be applied Jan. 1, 2020 (applies to new contracts starting on or after Jan. 1, 2020 and voided if further notice. Existing contracts subject to the previous) Cost to annual fuel bill: Not specified



Mientras que por otro lado, las líneas deberán también acelerar todo el proceso de acondicionamiento de los buques en diques secos de acuerdo a la tecnología que hayan decidido utilizar para cada caso (Nuevo Combustible de hasta 0,5% ; Combustible Alternativos: LNG/Methanol; o finalmente la implementación de Filtros de Combustible -Scrubbers-), Todo lo cual generara substracciones importantes de la capacidad de oferta de espacios en el mercado...

Durante las primeras experiencias vividas en 1Q y 2Q-2019, se han experimentado importantes retrasos en la capacidad de los diques secos en colocar correctamente los filtros, y se han enfrentado de manera frecuente retrasos que van entre 30 hasta 60 días en la colocación de los filtros de combustible -Scrubbers- de forma adecuada a la flota atendida.



Al considerar la mezcla de ambos ingredientes anteriormente descritos:

- ✚ Presión al alza de los niveles de fletes como consecuencia del ajuste de las nuevas fórmulas de cálculo de combustibles a ser aplicadas de cara a la implementación del IMO 2020.
- ✚ Menos Capacidad de oferta de espacio en el mercado, debido a los procesos de preparación de los buques para el cumplimiento de la norma (Incluido los retrasos que se están enfrentado en su colocación de los filtros de combustible).

La receta resultante puede ser muy preocupante; Ahora bien, si adicionalmente agregamos tres ingredientes muy importantes a esta misma ecuación, como lo son:

- ✚ Temporada Alta de Cargas Refrigeradas en LATAM -Oct/Abril- que históricamente genera demanda creciente muy importante de espacios y sobre todo de tomas de conexiones eléctricas para cargas refrigeradas -plugs- en el mercado, lo cual genera cada año la redistribución de espacios, reajustes de servicios, reacomodo de los sistemas de transbordos de los principales servicios interoceánicos y se convierte nuevamente en importante presión de incremento de los niveles de fletes ofertadas por las líneas navieras en el mercado durante dicho periodo para tales commodities.
- ✚ Temporada Alta de productos de consumo navideños y fin de año, la cual de manera cíclica inicia entre Sept/Nov, y nuevamente igual que las anteriores situaciones generan presión al alza de los niveles de fletes ofertados al mercado por las líneas navieras.



- 🚦 Nuevo Año Chino -Feb-; Celebración que de manera cíclica coloca una gran presión sobre la demanda de espacio en buques durante los meses de diciembre y enero para poder entregar y despachar todas las ordenes que durante casi 4 semanas se dejaron de producir en dicho continente; retomando nuevamente los despachos en marzo donde se ejerce nuevamente mucha presión para embarcar todas aquellas cargas que se encuentran en backlog, y deben ser embarcadas con prioridad una vez las fabricas reinicien sus operaciones...

Ahora bien, ante todo este panorama mundial tan complejo y disruptor; Sustracción de oferta de espacios del mercado debido al proceso de incorporación de los filtros -Scrubbers- o bien sea por los cambios relativos al sistema de combustible a ser utilizado por la flota; El ajuste y estandarización de los niveles de las fórmulas de combustible a ser aplicadas por las líneas navieras; Presión Creciente por mayor demanda de espacios de parte del mercado debido a la Temporada Alta de Carga refrigerada en LATAM y despachos de temporada decembrina/fin de año, y por último la presión cíclica de los espacios del mercado de China debido a su celebración de fin de año.... La planificación estratégica; el diseño de un plan maestro hilado, sustentado, metodológico y sistemático, unido al conocimiento detallado de las características más importantes de los mercados que se requieren negociar por parte de los exportadores (Oferta/Demanda; % Evacuación de equipos vacíos;% de Reposicionamientos de equipos vacíos; Costos Portuarios; Distribución de Alocaciones por líneas navieras; Reajustes de Servicios; Disponibilidad de Espacios y Tomas Eléctricas disponibles en buques y puertos de transbordos; % de Utilización y Disponibilidad de Equipos "NOR"; etc, etc...), todo ello aunado a la habilidad de negociación -bajo entornos complejos y altamente demandantes- de los contratos de fletamentos para los próximos 4Q-19; 1Q, 2Q y 3Q-2020 será esenciales y de vital importancia en la supervivencia y resguardo de los costos operacionales por parte de las empresas exportadoras/importadoras en el mundo con responsabilidad de fletamento marítimo!.

Elieser Castellanos D' Bourg
Director



Fuentes:

IHS Markit; JOC; Shell International; Spliethoff Group; Wood Mackenzie Inc.; UNCTAD-Informe Comercio marítimo Internacional; Alphaliner International; Mundo Marítimo; Puerto Uno-Chile/Luis Ascencio; GUATELOGISTICS MAGAZINE - Annabella Zamora; Escritorio Marítimo Sabatino-Pizzolante.

These materials, including any updates to them, are published by and remain subject to the copyright of the CASTEELGT group, and are made available to clients of CASTEELGT under terms agreed between CASTEELGT and those clients. The use of these materials is governed by the terms and conditions of the agreement under which they were provided. The content and conclusions contained are confidential and may not be disclosed to any other person without CASTEELGT prior written permission/EMAIL communication from our server. CASTEELGT makes no warranty or representation about the accuracy or completeness of the information and data contained in these materials, which are provided 'as is'. The opinions expressed in these materials are those of CASTEELGT, and nothing contained in them constitutes an offer to buy or to sell securities, or investment advice. CASTEELGT products do not provide a comprehensive analysis of the financial position or prospects of any company or entity and nothing in any such product should be taken as comment regarding the value of the securities of any entity. If, notwithstanding the foregoing, you or any other person relies upon these materials in any way, CASTEELGT does not accept, and hereby disclaims to the extent permitted by law, all liability for any loss and damage suffered arising in connection with such reliance. Copyright © 2019, CASTEELGT Limited. All rights reserved. CASTEELGT is a Verisk business.