



El 'project cargo' se recupera, pero eleva sus exigencias

Los operadores observan grandes cambios desde la pandemia, con un fuerte aumento de los costos operativos, que obliga a las transitarías a controlar con mayor rigor la gestión de riesgos.

El mercado del *project cargo*, tras un 2020 caracterizado por las cancelaciones y los retrasos en la ejecución de los encargos, está registrando este año una recuperación de su actividad. No obstante, el nuevo escenario surgido tras la pandemia ha supuesto un crecimiento en la demanda de transporte marítimo que supera a la actual oferta, generando un fuerte aumento de los costes operativos, así como un cambio en las reglas de juego que, entre otras exigencias, obliga a las transitarías a controlar con mucho mayor rigor la gestión de sus riesgos económicos.

Tras la interrupción de la productividad de las cadenas de suministro provocada por la pandemia a escala global, la logística de la carga de proyectos está recuperando su ritmo habitual durante este año con “bastante fuerza”, según se observa desde el sector transitario.

“El mercado ha cambiado muy notablemente desde el pasado año, al estar inmerso en un proceso de consolidación empresarial y de creación de joint ventures, que afecta a la industria logística en general, y al *project cargo*”, destacan desde Feteia-Oltra.

“La colaboración y cooperación entre operadores polivalentes también se ha impuesto como vía principal para incrementar la oferta en respuesta a la demanda actual”, resaltan desde Erhardt Proyectos.

“La crisis de la COVID-19 también ha supuesto un cambio en el comportamiento de los clientes, que requieren la prestación de servicios adicionales y que los transitarios aportemos más valor añadido”, aseguran desde Feteia-Oltra.

Los transitarios especializados en la carga de proyectos destacan que la subida de fletes junto con los retrasos en los pagos de los clientes se sitúan entre sus grandes desafíos, y revelan algunos de sus mecanismos para afrontar estas situaciones complejas.

En Sparber consideran clave “negociar unas líneas de crédito con los bancos para disponer de la liquidez necesaria. Pero lo más importante es acordar en todas las operaciones unas condiciones de pago seguras para no exponerse a grandes riesgos de cobro”.



Grupo Nogar defiende para afrontar los riesgos financieros “solicitar garantías de pago, reducir los plazos o incluso establecer el cobro de los servicios con anterioridad a su realización”. “Estar cubiertos por el seguro de crédito es una obligación con todos los clientes con los que trabajamos”, aseguran en Pérez Torres Marítima. En su operativa, “los proyectos en los que no haya dicha cobertura suponen una luz roja para su desarrollo”.

En Erhardt Proyectos resaltan la larga tradición de su grupo en la gestión del riesgo. “Nos apoyamos en MatErh, compañía especializada en la gestión y aseguramiento del riesgo, que complementa nuestra experiencia en la identificación, evaluación y gestión de los riesgos inherentes a la logística, al objeto de eliminarlos o mitigarlos mediante su transferencia al sector asegurador”.