



Imposible desligarse de la coyuntura internacional

Como buen sector exportador que es, la industria cerámica no ha podido salvar la complicada coyuntura internacional que ha vivido el comercio marítimo en particular y la economía mundial en general.

Sin embargo, las empresas del sector, gracias a sus aliados logísticos, han sabido adaptarse a la crisis del pasado año, una crisis que todavía perdura, aunque, tal y como reconoce Luis Rosa, presidente de ATEIA-OLTRA Valencia, ya se percibe cierta “recuperación”.

El azulejo es una mercancía con la que trabajan un buen número de empresas transitarias. A pesar de la previsión de muchas de ellas, no pudo evitarse cierto desbalance entre la demanda inicial y la oferta. De hecho, buena parte de los mercados en los que está presente en azulejo español no salieron bien parados. Sin embargo, cuando se cierra una puerta normalmente se suele abrir otra: mientras regiones y países como Asia, Sudamérica, Reino Unido o Estados Unidos echaron el cerrojo, Oceanía, Argelia o Israel se mostraron muy receptoras. “Las empresas azulejeras de Castellón son previsoras y saben adaptarse rápidamente. Históricamente siempre ha sido así. De hecho, ahora mismo somos testigos de la buena marcha que llevan, lo que significa recuperación”, puntualiza el presidente de los transitarios valencianos.

La visión de la Asociación de Consignatarios y Empresas Portuarias de Castellón (ACEP) es bastante similar, aunque presenta sus matices. Dada la especificidad del puerto de Castellón, las empresas logísticas de la provincia no han notado en demasía esta crisis, tal y como reconocen fuentes de la patronal. “En general, por lo que respecta a la importación de materias primas para la fabricación de productos cerámicos, no ha habido una gran afectación”. Sin embargo, en cuanto a la exportación de productos finalizados, “ha ido variando según ha ido evolucionando la pandemia y, sobre todo, según las medidas que ha ido tomando cada país”. A pesar de todo, la patronal castellonense se muestra partidaria de seguir buscando nuevos mercados con los que diversificar sus líneas de negocio.

Concentración de escalas, fletes al alza

Y una vez pasado el primer golpe, llegó el segundo. Una mayor concentración de escalas, menos periodicidad en los servicios, una reducción de la oferta de carga por parte de las navieras, la acuciante falta de contenedores para mantener el ritmo de las exportaciones y unos fletes por las nubes crearon la tormenta perfecta. Según Luis Rosa, “esta nueva estrategia de las navieras no ha ayudado al sector azulejero”, que se suma a lo gravoso de esos elevados fletes sobre el precio final en terceros países.

Francisco Calomarde, presidente de la Asociación Nacional de Importadores de Materias Primas para Uso Cerámico (AIMPR), no recuerda ninguna situación como esta a nivel logístico. “Los graves problemas de falta de equipos, sumado a unos ingentes niveles de coste de flete,

Diario del Puerto.com

han provocado serias incidencias en la prestación de servicios a los que tenemos acostumbrados a nuestros clientes, así como una tremenda inflación en el precio final de las materias primas”, provocando en ocasiones “situaciones de desabastecimiento de algunos productos”.

En ese sentido, Calomarde habla de aumentos en los fletes que ha llegado a un 400% respecto al valor que tenían en 2020. “Se da la paradoja de que, en algunos productos, el valor del flete ha superado al propio coste de la materia prima”, lamenta.

Con todo, cree que esta situación “no puede perdurar”, porque ello afecta a la competitividad de los importadores y, por extensión, al sector en general.

Soluciones: conectividad y digitalización

Para poder paliar en parte esta situación, la ACEP cree necesarios dos pasos. El primero y principal, poder contar con nuevas líneas de contenedores que aumenten la conectividad de la dársena castellonense. El otro gran foco de actuación estaría en la digitalización de procesos. Para las empresas de Castellón, “es importante una mayor oferta telemática para que la información fluya mucho más rápida y en la misma dirección”.

Los transitarios valencianos van un poco más allá. En primer lugar, demandan mayores conexiones ferroviarias, más teniendo en cuenta que Europa es uno de los grandes mercados del sector azulejero y que la mayoría de esas exportaciones se realiza por camión. Por otro lado, Luis Rosa advierte que no contar con la nueva Terminal Norte de contenedores del puerto de Valencia puede llevar a situaciones de congestión estructural que hagan menos atractiva la dársena valenciana para las exportaciones y, consecuentemente, aumenten los costes finales del producto azulejero al tener que buscar alternativas de transporte.

Diario del Puerto.com



Luis Rosa ATEIA-OLTRA Valencia

Las empresas azulejeras de Castellón son previsoras y saben adaptarse rápidamente. De hecho, ahora mismo somos testigos de la buena marcha que llevan, lo que significa recuperación



Francisco Calomarde - AIMPR

Los graves problemas de falta de equipos, sumado a unos ingentes niveles de coste de flete, han provocado serias incidencias en la prestación de servicios a los que tenemos acostumbrados a nuestros clientes, así como una tremenda inflación en el precio final de las materias primas

” Los transitarios valencianos demandan mayores conexiones ferroviarias, más teniendo en cuenta que Europa es uno de los grandes mercados del sector azulejero y que la mayoría de esas exportaciones se realiza por camión