

Expeditors Referencia global en el mundo del transporte

La compañía comenzó a operar en España en 1993 con oficinas en Madrid y Barcelona que se han visto incrementadas en la última década con las de Valencia, Bilbao y Torrejón de Ardoz.

Expeditors España ofrece servicios completos de transporte marítimo, aéreo y terrestre, así como un amplio equipo de aduanas y servicios especializados como order management o retention.

Servicio al cliente

La propuesta de valor de Expeditors en el sector logístico radica en dos aspectos principales estrechamente relacionados: la estrategia de no poseer activos propios y la excelencia en el customer service. Expeditors cuenta con una amplia red de proveedores (navieras, aerolíneas, transportistas, etc.) que le permiten escoger siempre la mejor opción para el cliente. Esa visión supone una ventaja económica y estratégica, ya que Expeditors tiene la capacidad de negociar en diferentes ámbitos (precios, tiempos de

Expeditors nació en 1979 en Seattle como una transitaria de transporte marítimo con una sede única en Seattle. Hoy, 45 años después, la compañía cotiza en el NYSE (New York Stock Exchange), cuenta con 350 oficinas y da empleo a cerca de 20000 personas.



tránsito, espacio, etc.) de forma que el cliente reciba una oferta personalizada y óptima que no se ve afectada por los diferentes problemas (huelgas, conflictos bélicos o, como sucedió hace años, la pandemia del Covid-19) a la hora de seguir desarrollando su negocio.

Gracias a esa filosofía de trabajo, la empresa se dirige a una amplia variedad de clientes que van desde cuentas locales con tráfico más pequeños e irregulares hasta clientes multinacionales que transportan mayores volúmenes y que requieren una dedicación específica. En este

sentido, Expeditors tiene una fuerte presencia en sectores como la moda, la tecnología, el healthcare, el sector energético, la automoción, el sector aeroespacial y la aviación. Para todos ellos, Expeditors cuenta con herramientas de visibilidad, seguimiento y actualización del envío que man-

tienen al cliente completamente informado sobre el estado de su mercancía.

Excelencia

A la hora de diferenciarse de sus competidores, la dirección de Expeditors alude a la relación personalizada con el cliente, especialmente a través de su red de sistemas informáticos de desarrollo propio. Mediante ellos, consiguen que los clientes tengan visibilidad y puedan medir los tiempos en su cadena de suministro, así como mejora la productividad del trabajo diario de los profesionales de la compañía.

Por otro lado, si bien Expeditors no tiene activos propios con camiones, barcos o aviones, considera a su empleado como su principal activo. Por ello, es clave para la empresa la formación, el crecimiento y la escucha activa que ofrece a todos los miembros de su equipo.

De cara al futuro, Expeditors apuesta por estar en continua comunicación con las principales aerolíneas y navieras para poder ofrecer siempre las tarifas más actualizadas y competitivas para lograr que sus clientes no acaben pagando de más.

expeditors.com

ANÁLISIS DEL MERCADO EN UN MOMENTO DE INCERTIDUMBRE

MARÍTIMO

Durante las últimas semanas la actividad marítima se ha visto marcada por la amenaza de huelga entre la ILA y la USMX. Eso ha hecho que muchos clientes, asesorados ante esta situación, decidieran adelantar sus exportaciones para que su mercancía llegara antes del 30/09, y evitar así que quedara fondeada en los puertos de la costa este y del golfo de Estados Unidos. Otros, por el contrario, decidieron apostar por desviar sus cargas por Canadá o por la costa oeste americana. Este tipo de cambios afectan a toda la cadena marítima y han sido el detonante de grandes incrementos en los fletes y de inestabilidad en tiempos de tránsito, disponibilidad de espacio y equipo, y congestión en los puertos. La situación se suma en un año que ya estaba marcado por la situación del Mar Rojo, que produjo desvíos de barcos de las navieras para poder mantener sus servicios semanales y generaron incrementos del tiempo de tránsito y de los costes. Los expertos de Expeditors prevén un último cuarto de año marcado por la publicación de las nuevas alianzas marítimas que tendrán lugar a comienzos de 2025.

En cuanto a la importación, el primer semestre del mercado marítimo ha estado afectado principalmente por la situación del Canal de Suez, pero en general manteniendo



un equilibrio entre oferta y demanda más fuerte que en 2023.

La evolución de los fletes en el segundo trimestre tuvo una tendencia alcista como resultado de los tiempos de tránsito más largos por el desvío a través del Cabo de Buena Esperanza y la necesidad recibir pedidos, un fenómeno que ha hecho también crecer la oferta de las navieras, que han incrementado su capacidad para mantener el servicio. Para el 2025, los expertos vislumbran una carrera por tener la mejor fiabilidad y servicio, tanto por el Canal de Suez como por el de Buena Esperanza.

TERRESTRE

En los últimos 5 años, entre el tercer trimestre de 2018 y el mismo periodo de 2023,

los precios del transporte por carretera aumentaron un promedio del 20% dentro de la Unión Europea, en especial en 2022. Seis países muestran un incremento de los precios significativamente superior a la media comunitaria: Lituania (con un aumento singularmente fuerte del 55%) se situó en cabeza, seguida de Polonia, Bélgica, Bulgaria, Alemania y los Países Bajos, con aumentos de precios quinquenales entre el 26% y el 29%. Francia y España, por su parte, han experimentado un aumento inferior a la media europea de 16% y 18%, respectivamente.

No obstante, entre los 27 países de la unión los trayectos vacíos representan casi el 20% (siendo para España el 24%), lo que preocupa particularmente a la optimización de

los flujos de mercancías intraeuropeas, algo que para los profesionales de Expeditors prevé la tendencia a trabajar en modelos multimodales que incluyan el rail como opción de futuro.

AÉREO

Terminado el verano y la temporada fuerte de turismo en España, las aerolíneas comienzan a reorganizar sus rutas, bajando la cantidad de vuelos por día y planificando otros destinos. De esta manera, desde octubre bajará la capacidad de carga desde y hacia España.

Por otro lado, la situación en Oriente Medio continúa muy tensa. Las dificultades para mover envíos marítimos por el Canal de Suez han generado un mayor volumen en envíos por aire, aunque los problemas en Israel han ocasionado que las aerolíneas cambien su rotación de vuelos y algunas directamente han dejado de volar a Tel Aviv. Por último, la Administración de Seguridad en el Transporte (TSA), quien es responsable de proteger los sistemas de transporte, exige dar a conocer ciertos datos para la emisión de la AWB. De esta manera, todos los envíos desde Europa a Canadá, Estados Unidos y ahora también Australia, tienen mayores exigencias relacionadas a una Relación Comercial Establecida (EBR) entre las partes involucradas.