GOT CARGA

REVISTA INDEPENDIENTE PARA EL SECTOR DE LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE

Monográficos:

Logística y cadena de suministro

Intermodalidad marítima-terrestre

Dossier:

SIL 2011

Inmologística

nº 214
PRIMAVERA
2011

Ven al corazón de la carga aérea

Queremos que tu negocio despegue

Queremos ser parte de tu éxito. Por ello, desde **Centros Logísticos Aeroportuarios, S.A** (*Clasa*), una organización comprometida a dar respuestas a las necesidades del sector del transporte aéreo de mercancías y con un equipo de profesionales especializados en promover y facilitar instalaciones adecuadas para la carga aérea en los aeropuertos españoles, te ofrecemos la posibilidad de situarte en el palpitar de la carga aérea de este país.

Ven al corazón de la carga. Ven a *Clasa*.

Centros Logísticos Aeroportuarios

www.clasanet.com
Tel. 913 937 601

Corredores ferroviarios…

Créanme si les digo que en los 15 años que llevo ejerciendo como periodista en nuestro tan querido sector del transporte y la logística, nunca había asistido a un torbellino tan intenso de sesiones, conferencias, ruedas de prensa y jornadas sobre un tema concreto: el Corredor Mediterráneo. He repasado los blocs de notas y me he encontrado con decenas de páginas llenas de apuntes, notas y declaraciones sobre el tren, los corredores y las infraestructuras ferroviarias. Palabras todas ellas que han salido de boca de los operadores ferroviarios y de trasporte, de las empresas cargadoras, de los representantes de las administraciones públicas, de los políticos, de las asociaciones profesionales del sector… Con toda esta información podrían llenarse varias revistas como la que tienen ahora en las manos.

Los puntos de vista sobre las infraestructuras ferroviarias necesarias y el uso futuro del tren para el transporte de mercancías son variopintos y hay opiniones positivas –las que menos- y negativas –las que más. A modo de resumen, cito algunas de estas constataciones:

- Si queremos reducir las emisiones del CO2 que emite el transporte de mercancías, el ferrocarril debería tener una cuota del 35%; actualmente en España no alcanza el 4%.
- Si se implantaran los estándares propuestos por Ferrmed, en el período 2016-2045 se obtendrían unos ahorros por descenso de emisiones contaminantes y tiempos de transporte de 67.000 millones de euros en España. Asimismo, el eje ferroviario Ferrmed conseguiría sacar de las carreteras entre 7.000 y 8.000 camiones diarios.
- Catalunya reclama el Corredor Mediterráneo desde el año 1996; el Ministerio de Fomento no lo ha considerado prioritario hasta 2011.
- España quiere tener 3 ejes ferroviarios de conexión con Europa: el Corredor Mediterráneo, el corredor Atlántico y la Travesía Central de los Pirineos. El del Mediterráneo es más prioritario porque reúne el 40% de la población, el 44% del PIB y el 60% de las exportaciones españolas.
- El ferrocarril tiene por resolver un gran problema que impide que sea realmente competitivo: el retorno en vacío por la falta de flujos de mercancías.
- Los puertos del Norte de Europa ven en el Corredor Mediterráneo un peligro, porque de llegar a ser una realidad, perderían importantes volúmenes de mercancías que entrarían por los puertos mediterráneos para ser enviados en tren hacia Europa.
- La Comisión Europea decide este mes de junio los proyectos prioritarios que formarán parte de las Redes Transeuropeas de Transporte (TEN-T). Se han presentado 30 proyectos, pero el Corredor Mediterráneo no está entre ellos…

Ahora, extraigan sus propias conclusiones.

MONOGRÁFICO Logística 2
Cadena de suministro sostenible
Retos del sector logístico
Externalización y reducción de costes

DOSSIER Inmologística 24
Suelo logístico en España
Entrevista Isidre Gavín, Cimalsa
Prologis, edificación sostenible

DOSSIER SIL 2011 8
Barómetro Círculo Logístico SIL
Entrevista Enrique Lacalle, SIL
Districenter

VENTANA JURIDICA 34
Depósito y enajenación de las mercancías trasportadas

MONOGRÁFICO Intermodalidad 14
Redes de transporte sostenibles
Infraestructuras ferroviarias
Puertos y ferrocarril
Short Sea Shipping

MARÍTIMO 38
Port de Barcelona Efficiency Network

GOT CARGA nº 214 PRIMAVERA 2011

Edita: Got Carga. Felip II, 47, 4º - 2ª 08027 Barcelona Teléfonos: 93 351 61 95 / 657 99 39 26
www.gotcarga.com
Directora: Judith Contel (judith@gotcarga.com)
Colaboradores: Oriol Batlle, Josep Bertrán, Daniel Casals, Carlos Martínez-Campo, Oriol Tarrats, Enric Ticó
Fotografía: Juanjo Martínez (marjj@telefonica.net), Nacho Vaquero

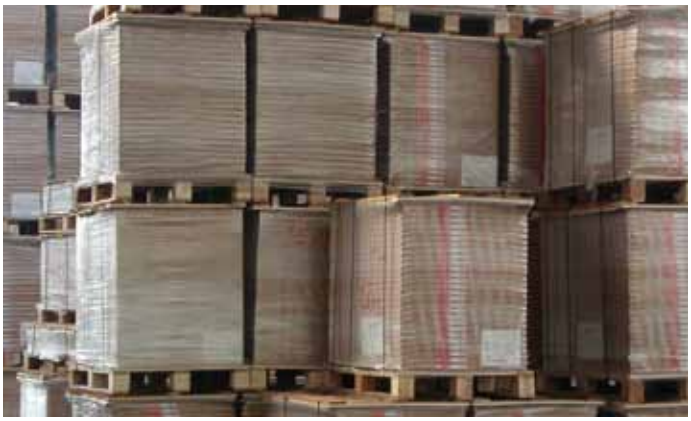
Diseño gráfico y maquetación: Media Circus (www.media-circus.com)
Departamento comercial: prensa@gotcarga.com
Publicidad: Departamento propio **Imprime:** Gongraf. S.L.
Depósito legal: B-19120-2007 **Foto de portada:** Joan Fernández para DP World Tarragona

Got Carga no se hace responsable ni se identifica necesariamente con las opiniones expresadas en los artículos firmados, entrevistas o colaboraciones, ni se responsabiliza de las características técnicas o consideraciones de los productos publicados o anunciados en el material enviado por las empresas. Queda prohibida la reproducción total o parcial de cualquier texto o material gráfico aparecido en esta publicación sin la autorización expresa de la dirección.

Logística y cadena de suministro,

hacia el cambio para la sostenibilidad

El comercio mundial empezó a recuperarse el año pasado, después del descenso experimentado a raíz de la crisis económica. Las previsiones indican que los intercambios comerciales irán creciendo de forma sostenida y, por tanto, las cadenas logísticas y de suministro también se incrementarán. El sector logístico afronta, pues, un futuro marcado por las exigencias del just in time, la deslocalización industrial, la globalización de los mercados, pero también por la necesidad de hacer sostenible la logística a nivel mundial.



Según el informe "El Futuro del Comercio Mundial", elaborado por PwC a partir del análisis de la evolución de las 25 mayores rutas aéreas y marítimas del planeta hasta el 2030, China se convertirá en la potencia dominante en el 2030 en detrimento de Estados Unidos y estará presente en 17 de las 25 mayores rutas comerciales del mundo. Otros países desarrollados como Japón o el Reino Unido también perderán peso, y en 2030 sólo estarán presentes, respectivamente, en dos y en tres de los 25 mayores intercambios comerciales bilaterales.

El informe estima que el mayor intercambio bilateral lo protagonicen en 2030 China y Estados Unidos, que casi multiplicarán por dos el flujo comercial que actualmente mantienen ambos países. Además, en los próximos veinte años va a verse un incremento sustancial de las relaciones comerciales entre China y el resto de países emergentes como India, Singapur, Indonesia, Malasia, Nigeria o Brasil, que sustituirán a los países desarrollados como principal destino de las exportaciones del gigante asiático. Destaca el caso excepcional de Alemania, uno de los pocos países europeos que mantendrán su peso el panorama del comercio internacional en las próximas décadas. El estudio calcula que en 2030 el intercambio comercial entre China y Alemania sea el quinto mayor del planeta.

El futuro del comercio internacional traerá, además, un cambio en el papel que hasta ahora jugaban los países emergentes y los desarrollados. Si hasta la llegada de la crisis eran los países emergentes, especialmente China, los que exportaban productos de consumo baratos a los más desarrollados, esta tendencia se invertirá debido a la recesión en las economías más avanzadas junto con el enriquecimiento y el crecimiento de las clases medias en los países emergentes.

Más logística y más transporte pero menos contaminantes

El transporte es fundamental para las economías y las sociedades y la movilidad es esencial para el crecimiento y la creación de empleo. Se estima que el sector de los transportes da trabajo directamente a unos diez millones de personas y representa aproximadamente el 5% del producto interior bruto (PIB) de Europa. Unos sistemas de transporte eficaces son cruciales para que las empresas europeas sean capaces de competir en la economía mundial. La logística, que abarca, por ejemplo, el transporte y el almacenamiento, representa entre el 10% y el 15% del coste de un producto acabado para las empresas europeas.

La movilidad va a aumentar, al igual que lo irá haciendo la demanda de transporte en función del crecimiento previsto de los intercambios comerciales. Se prevé que las actividades de transporte de mercancías aumenten, respecto a 2005, en torno al 40% en 2030 y en algo más del 80% para 2050. Pero el transporte europeo se encuentra en una encrucijada y afronta grandes dificultades relacionadas con la movilidad y la sostenibilidad.

Es por ello que, recientemente, la Comisión Europea presentó el documento "Transporte 2050", una hoja de ruta para un sector del transporte competitivo que aumente la movilidad y reduzca las emisiones contaminantes en un 60% de aquí a 2050. Para ello, el documento marca como objetivos en el ámbito específico del transporte y sus diferentes modos: lograr que el transporte de mercancías en los principales centros urbanos esté fundamentalmente libre de emisiones de CO_2; lograr que el 40% del combustible de aviación sea de bajas emisiones de carbono; lograr una reducción del 40 % de las emisiones del transporte marítimo; lograr una transferencia modal del 50% del transporte por carretera al ferroviario y por vía fluvial en distancias medias; garantizar que los principales puertos estén conectados con el sistema ferroviario de transporte de mercancías.

El documento también expone la necesidad del pago por el uso de infraestructuras, en el sentido de establecer claramente el principio de "quien contamina paga".
Por tanto, el papel que juegan los operadores logísticos en el camino hacia la sostenibilidad es crucial para alcanzar los objetivos.

El estudio Delivering Tomorrow: Towards Sustainable Logistics», elaborado por DHL en 2009, ya lo dejaba bien claro: la búsqueda de la sostenibilidad va a transformar el sector logístico, tanto en lo referente a su modelo de negocio, como a la gama de soluciones y tecnologías avanzadas que utilizarán los proveedores de servicios logísticos.
El informe deja constancia que para algunos operadores logísticos, la sostenibilidad, especialmente la reducción de emisiones de carbono, es ya un aspecto crucial en su negocio y se está integrando en la estrategia corporativa porque los clientes también demandan cada vez más una logística más ecológica (un 63% de los clientes cree que la logística se convertirá en un factor estratégico para impulsar la disminución del CO2).
Puede decirse que el futuro estará en manos de aquellas compañías logísticas que ofrezcan servicios sostenibles, más que en aquellas que oferten servicios más baratos. Y la industria logística puede obtener ya resultados significativos de reducción de emisiones si hace más eficientes las redes de distribución, usando para ello los modos de transporte correctos y gestionando con eficacia las capacidades de carga y las rutas.
También el informe de PricewaterhouseCoopers de la serie Transporte y Logística 2030, titulado «¿Cómo evolucionarán las cadenas de suministro ante un mundo con limitaciones energéticas y bajas emisiones de carbono?», proporciona una perspectiva global de cómo deberá reformarse la industria logística en los próximos veinte años.
Es ineludible que el impacto del cambio climático en el sector transporte impulse un cambio en el modelo de negocio de las compañías, que en los próximos años se centrarán, principalmente, en la reducción de sus emisiones de dióxido de carbono.
El transporte de mercancías genera el 13% de las emisiones de CO2 a nivel mundial, siendo el transporte por carretera

el principal causante. Una disminución substancial de emisiones comporta, necesariamente, una bajada de las producidas por el transporte. Estas se están incrementando en todos los mercados desarrollados y, por países, China e India encabezan el listado en términos de incremento medio anual. El coste de mitigación del cambio climático se sitúa entre los 600.000 millones de dólares y los 1,5 billones de dólares al año. El 80%-90% de esa cantidad deberá asumirla el sector privado. Por lo tanto, hoy más que nunca, ante una crisis económica global, la reducción de dicha cifra resulta imprescindible para la supervivencia de las compañías. Según el 59% de los encuestados, los costes que se desprenden del transporte serán el motivo fundamental a la hora de decidir la ubicación de la sede de producción. Para diseñar la cadena de suministro, la disminución del consumo energético primará por encima de los costes de eficiencia y del tiempo de entrega.

Los grandes retos del sector logístico

El Presidente del Comité Ejecutivo de la Fundación ICIL, Pere Roca, decía recientemente en una jornada sobre la logística como herramienta de competitividad que "las compañías necesitan conquistar nuevos mercados, nuevos canales de distribución y nuevos productos apoyándose necesariamente en los profesionales logísticos; no sólo para la gestión del coste, sino también para la generación de mejores negocios". Por tanto, la logística es ya un factor de competitividad en las empresas. Pero el mercado de los operadores logísticos debe continuar mejorando para adaptarse a las necesidades de los fabricantes.

Así lo pone de manifiesto el estudio anual de la logística que realizan Capgemini, el Instituto de Tecnología de Georgia, Oracle y Panalpina, en el que dejan claro que sólo el 42% de los fabricantes está satisfecho con la capacidad de sus proveedores logísticos.

Las empresas fabricantes encuestadas en este estudio dicen destinar una media de entre el 47% (en América del Norte) y el 66% (en Europa) del total de sus gastos de logística a la contratación externa y se espera que este gasto aumente en los próximos cinco años.

Pero la recesión económica ha creado importantes retos para las empresas que necesitan enviar sus productos y para los proveedores de logística. Hay que lidiar con factores tales como la impredecibilidad de la demanda, la inestabilidad en los costes del combustible y los cambios de divisa, así como el exceso de inventario. Como consecuencia, las empresas no sólo intentan reducir los costes, sino que también están tratando de mejorar sus previsiones de demanda y la gestión de stocks (un 77% de los encuestados).

A la par, otro reto es la disminución de costes y tener una mayor fiabilidad en los servicios: el 82% de las empresas que utilizan servicios de transporte están empleando tácticas de reducción de costes y, a raíz de ello, un 60% se están replanteando sus cadenas de suministro y las relaciones con los operadores logísticos.

Existen diversas fórmulas para rebajar costes: transformar los fijos en variables, encontrar nuevos mercados u ofertar nuevos productos. Pero para ello hay que disponer de tecnologías precisas. Sobre el uso de las Tecnologías de la Información, las empresas fabricantes señalan que, respecto a las capacidades de éstas aplicadas por los operadores, hay una falta de desarrollo en los indicadores claves, las alertas y la visibilidad necesaria para que la cadena de suministro sea flexible. La parte contraria, las empresas de logística, también aseguran que existen dificultades similares para obtener los datos que necesitan y el compromiso de los fabricantes.

Los factores más demandados por los clientes en referencia a las tecnologías de los operadores son el tiempo real de las interfaces con los sistemas de gestión de pedidos (63%) y las previsiones de la demanda en tiempo real (54%). Otro problema que dicen tener los clientes de servicios logísticos es la falta de mejoras en la oferta de servicios y compromisos de nivel de servicio no cumplidos (un 46%).

Por su parte, los operadores logísticos tienen una visión más positiva de la relación con sus clientes y tienen una menor conciencia sobre los problemas potenciales. Esto sugiere que a los operadores logísticos todavía les queda camino que recorrer antes de satisfacer plenamente las expectativas de sus clientes. Por ejemplo, el 82% de los operadores logísticos creen que ofrecen a sus clientes formas nuevas e innovadoras para mejorar la eficacia de la logística.

Algunas carencias del sector logístico español

La Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Mondragón analizaba hace tres años el sector logístico español y ponía manifiesto las carencias de éste frente a la evolución de las cadenas logísticas, que han pasado de ser locales y lineales a ser globales y complejas.

El análisis pormenorizaba las carencias englobándolas en tres grandes bloques: la falta de colaboración plena entre cliente y proveedor logístico, el bajo uso de la intermodalidad y el desconocimiento existente de los costes logísticos.

Respecto a la falta de colaboración plena, el documento indicaba que, además de existir cierta desconfianza entre cliente y proveedor logístico, éste tenía una falta de visión integral de la logística y la cadena de suministro. Ello se sustentada en:

- tener unos contactos limitados con un intercambio bajo de información y pocas alianzas entre transportistas y operadores, generándose un mercado con escasos servicios especializados y diferenciados y una reducida presencia de empresas líderes;

- promocionar la competencia basándola en ofertar precios más bajos y tiempos de ejecución de los servicios más cortos;
- y unos contratos con los clientes caracterizados por ser puntuales y a corto plazo.

Asimismo, la falta de visión integral de la cadena de suministro creaba un contexto de falta de planificación estratégica y escasos conocimientos en materia logística, adoptando los operadores, en términos generales, una postura reactiva y normalmente lenta y soluciones parciales.

En cuanto al poco uso de la intermodalidad (transporte marítimo de corta distancia y ferrocarril), los operadores logísticos se encontraban un escenario débil e inadecuado en infraestructuras intermodales, con lo que mantenían una alta dependencia del transporte terrestre.

El desconocimiento de los costes logísticos también generaba debilidades en la evaluación logística. Así, se producía un elevado tanto por ciento de errores en las previsiones, no sólo por la falta de indicadores que identificaran las buenas prácticas, sino por un predominio de estimaciones cualitativas no sustentadas en datos fidedignos. Este escenario generaba un incremento de los costes logísticos por el sobredimensionamiento del operador, el exceso que hacía éste de la subcontratación y por la acumulación de mercancías en tránsito.

A todos estos factores se venía a sumar la poca efectividad en la evaluación del nivel de satisfacción del cliente. A pesar de que los operadores logísticos hacían una buena aplicación de los instrumentos y las encuestas de satisfacción, el resultado era una poca efectividad en la determinación y aplicación de acciones correctivas.

Y, para finalizar, otras carencias del sector logístico español se concentraban, por un lado, en una escasez de recursos humanos especializados, por no existir una oferta formativa adecuada y por una carencia de modelos organizativos de personal para el área logística, y, por otro, en un uso poco intensivo de desarrollos tecnológicos debido, entre otras circunstancias, a la falta de recursos económicos.

Externalizar procesos para reducir costes

En España, la mitad de las empresas españolas recurren a la externalización de procesos y servicios, una tendencia que va en aumento debido a la crisis económica, según se pone de manifiesto en un estudio realizado por la compañía CTC Externalización. El outsourcing de procesos logísticos, industriales, administrativos y auxiliares ha experimentado un notable aumento, pasando de ser utilizado por el 33% de las empresas en 2009 al 51% en 2010". Los motivos principales que impulsan esta tendencia son la flexibilidad, la especialización y la reducción de costes.

Los sectores que más recurren a externalizar partes significativas de su actividad son los servicios financieros (banca y seguros), con un 65,4% de las entidades; la automoción, con un 51,9% de las empresas; y la alimentación, con un 47,4%. Por el contrario, la actividad menos proclive al outsourcing es la agricultura, con el 18,6%.

El estudio de CTC muestra también que actividades tradicionalmente reacias a subcontratar servicios externos han aumentado significativamente su nivel de externalización en los últimos años. Tal es el caso de la medicina y atención sanitaria, con un 32,4% y el sector farmacéutico, con un 28,1%. Las funciones más frecuentemente externalizadas son las labores de mantenimiento (76%), logística (73%), informática (68%), recursos humanos (59%) y administración (56%). Sin embargo, en otras funciones tradicionalmente consideradas centrales va ganando terreno también el recurso a la externalización, como el desarrollo de productos (46%) y el marketing y ventas (29%).

En cuanto a las razones por las que las empresas deciden externalizar funciones y procesos, el estudio de CTC señala el ahorro de costes como la primera, seguida de una mejora de la calidad debida a la especialización, una mejor organización y la flexibilidad. Las empresas que externalizan parte de sus funciones no buscan tanto una reducción lineal sino convertir costes fijos en variables para acomodar los flujos de producción a las variables de la demanda. Además, el estudio revela que en determinados sectores la implantación de soluciones externalizadas ha contribuido a la reducción de costes ocultos en tasas de hasta el 25%. Por ello, la externalización es una herramienta clave para aumentar la productividad de la empresa española, que en su conjunto, está a la cola de Europa y está en clara desventaja para afrontar los nuevos retos que plantea la actual situación económica.

Evolución de los operadores logísticos en España

Tras disminuir un 8,5% en 2009, el volumen de negocio agregado de los operadores logísticos creció un 1,5% en 2010, gracias a la reactivación de la producción en algunas de las principales ramas industriales clientes (automoción, alimentación e industria textil y del calzado) que incrementaros sus exportaciones. Estas son algunas conclusiones del estudio sobre Operadores Logísticos elaborado por la consultora DBK, filial de Informa D&B (Grupo Cesce).

La facturación agregada de los operadores logísticos alcanzó los 3.475 millones de euros, considerando la actividad de almacenaje de mercancías y las operaciones asociadas realizadas sobre la carga almacenada (manipulación, transporte y distribución) y excluyendo la facturación por servicios no asociados a operaciones de almacenaje.

La actividad de almacenaje y manipulación de mercancías en almacén continuó mostrando un dinamismo algo superior al del conjunto del mercado, gracias a que el objetivo de reducción de costes y de aumento de la eficiencia siguió impulsando la subcontratación del servicio, que aún cuenta con un significativo potencial de crecimiento. Esta área de negocio pasó a representar el 43% del volumen de negocio total. En cambio, la facturación derivada de la actividad de transporte de las mercancías en depósito, que soporta una mayor presión sobre los precios, se mantuvo estancada.

A pesar de registrar un crecimiento algo inferior a la media del mercado, siguió destacando la logística de productos de alimentación y bebidas, que absorbió algo más de la tercera parte de los ingresos totales. Le siguen en orden de importancia los segmentos de automoción y componentes, y de maquinaria eléctrica/electrónica y electrodomésticos.

La reducción de la actividad económica y productiva a nivel general ha propiciado la reducción del volumen de empresas logísticas, estando el sector integrador por unos 200 operadores que, para de adecuarse a la debilidad de la demanda, han reajustado sus estructuras, reduciendo su volumen de empleo y su red de almacenes. Así, en diciembre de 2010 se contabilizaba un total de unos 22.000 trabajadores, alrededor de un 8% menos que en el año anterior. Y respecto al número total de almacenes, se contabilizaban 1.150 instalaciones, el 30% de las cuales se localizan en Madrid y Cataluña. No obstante, la red de los operadores logísticos presenta una gran capilaridad por todo el territorio nacional, para poder dar un adecuado servicio a los clientes. Andalucía, Castilla-La Mancha, la Comunidad Valenciana y el País Vasco ocupan las siguientes posiciones.

La concentración de la oferta sigue creciendo: en 2010 las cinco principales compañías alcanzaron una cuota de mercado conjunta del 37,5%, mientras que las diez primeras absorbieron el 52%.

LOS PUERTOS ESPAÑOLES, ESLABÓN IMPRESCINDIBLE DE LA CADENA LOGÍSTICA

La intermodalidad marítimo-ferroviaria será una realidad tanto a nivel de infraestructuras como de servicios. Así, el desarrollo sostenible también llegará al sector logístico. Porque barco y tren son los medios de transporte que menos impacto causan en el medio ambiente. Juntos nos acercarán a un futuro mejor.
En los puertos trabajamos para conseguirlo.

En *www.puertos.es* podrá ampliar la información que necesite para su actividad comercial en nuestros puertos y sobre las 28 Autoridades Portuarias que los gestionan.

Puertos del Estado

www.puertos.es

GOBIERNO DE ESPAÑA | MINISTERIO DE FOMENTO

ACORTAMOS DISTANCIAS. **ACERCAMOS PERSONAS.**

www.fomento.es

Calidad, buen precio y flexibilidad, claves logísticas

El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención ha elaborado el II Barómetro Círculo Logístico SIL, un documento que analiza el sector de la logística a través de la colaboración de 653 directores de logística españoles que son miembros del Círculo Logístico del SIL 2011.

El perfil del sector de actividad de los diferentes directores o responsables de logística que han participado en este II Barómetro Círculo Logístico SIL es en un 32% del sector alimentación y gran distribución, en un 7% automoción, en un 6,5% textil, 9,5% tecnología y electrónica, 18% farmacéutico, 8% construcción e inmobiliaria, 9% maquinaria y siderurgia y el 10,5% restante pertenece a otros sectores.

Entre las distintas cuestiones a las que han dado respuesta los directores de logística, destacan aquellos aspectos que más valoran a la hora de subcontratar un servicio logístico, las actividades logísticas que suelen subcontratar, sus principales preocupaciones logísticas, el grado de inversión que realizan en prácticas medioambientales o las cualidades que más valoran a la hora de contratar a un profesional del sector de la logística.

Primordial la calidad, el ahorro y la flexibilidad

La calidad y el ahorro, como indicaba el I Barómetro elaborado en 2010, siguen siendo los aspectos más valorados por los directores de logística a la hora de subcontratar un servicio logístico. Un 77,2% de los responsables de la logística de las principales empresas del país (un 68,9% en 2010) dan a la calidad de los servicios un papel preponderante a la hora de subcontratar a un proveedor logístico. También el ahorro que pueden obtener con la subcontratación de un servicio logístico (56,4%) sigue siendo uno de los aspectos más valorados, aunque este argumento pierde algo de fuerza con respecto a los datos obtenidos en el Barómetro de 2010 (65,9%).

Otros de los aspectos que valoran los directores de logística a la hora de subcontratar servicios logísticos son la flexibilidad (48,5%), la experiencia y la confianza en el proveedor (48 %), la especialización (20,8%), la rapidez en la prestación de servicios (15'8 %) y la optimización empresarial (11,9%).

El transporte, lo que más de subcontrata

Entre las actividades logísticas más subcontratadas destaca por encima de otras el transporte. Un 87,3% de los 653 directores de logística encuestados afirma que subcontrata los servicios del transporte de su empresa. Estos datos están a gran distancia de la segunda actividad más externalizada, que es la distribución con un 44,9%. De todas formas, en la encuesta de este año se aprecia un descenso de la subcontratación de los servicios del transporte respecto al Barómetro anterior, donde esta cifra alcanzó el 92,7%; un 5,4% más que en el presente estudio.

La externalización del envase y embalaje, que el año pasado ocupaba el tercer lugar de este ranking, baja hasta la quinta posición con un 14,6%, siendo superada por la gestión de stocks con un 18% y la manutención con un 15,1%. Otras principales actividades logísticas externalizadas por las empresas son la automatización de sistemas (11,7%), compras (5,8%), producción (4,9%) o la manipulación (2,4%).

La certificación de calidad crece en protagonismo

Otra de las conclusiones del II Barómetro Círculo Logístico SIL 2011 es que los directores de logística de las empresas españolas valoran mucho, a la hora de contratar una actividad logística, que la empresa que ofrece estas actividades disponga de un certificado de calidad o código de buenas prácticas. En este sentido un 83,2% exige a sus proveedores que dispongan de certificados de calidad y códigos de buenas prácticas, por un 16,8% que no lo tiene en cuenta.

Servicio y calidad, lo que más preocupa al sector

A diferencia del año pasado, donde los directores de logística tenían como principal preocupación logística la eficiencia y la optimización de costes, en 2011 su principal preocupación es el servicio y la calidad que dan a sus clientes con un 20,4%. En segundo lugar se sitúa la eficiencia y la optimización de costes (17,6%) seguido de los costes (15,5%), la rapidez, puntualidad y compromiso (12,9%) y la comunicación e información (7%).

En este apartado también se observa que entre los directores logísticos aumenta la preocupación por temas como la planificación (6%), la sostenibilidad (4,7%), la innovación (4,6%) y la carga y descarga en centros urbanos (2,3%).

Por el contrario, respecto al estudio del año pasado, disminuyen otras preocupaciones como pueden ser la evolución del sector del transporte (3,2%), los recursos humanos (1,1%), la incertidumbre actual (1,7%), las infraestructuras ferroviarias para mercancías (2,1%) y la morosidad (0,8%).

La experiencia, lo que más se valora en la contratación de profesionales

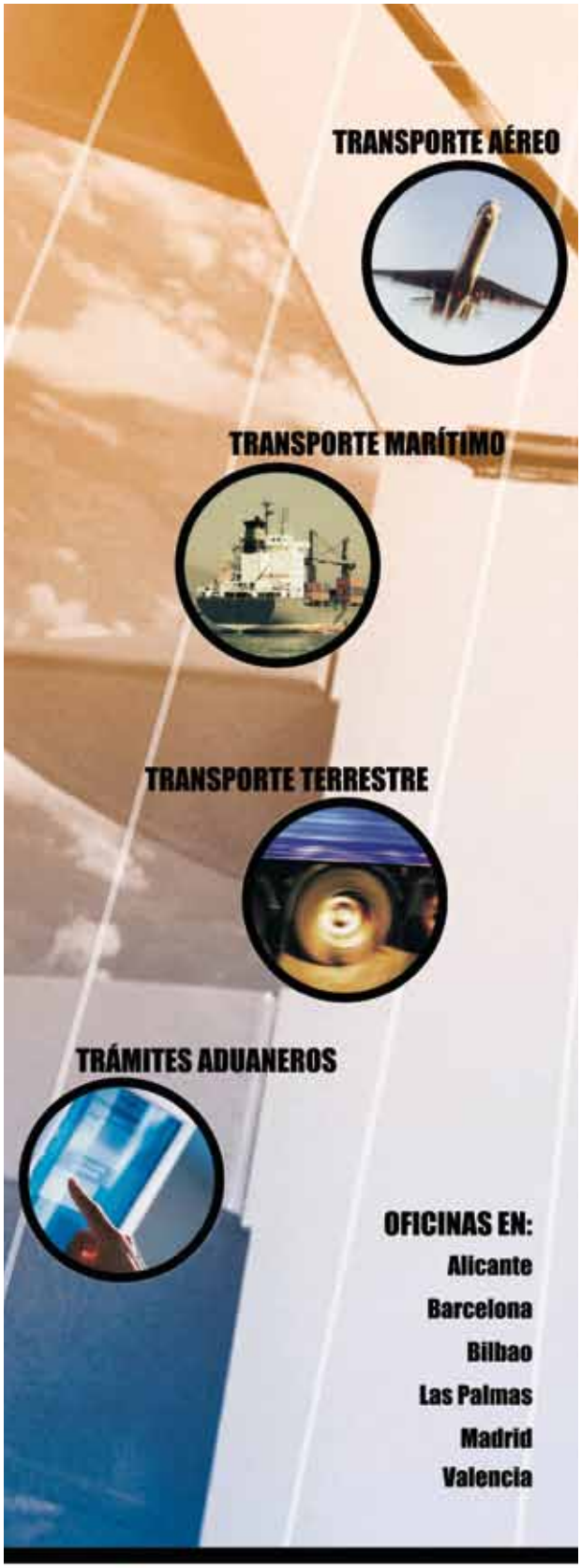
A la hora de contratar a un profesional logístico, los directores de logística de las empresas españolas valoran por encima de todo la experiencia del candidato (39,4%). Según se desprende del II Barómetro Círculo Logístico SIL 2011, también se tienen muy en cuenta las habilidades del candidato para trabajar en equipo (22,3%) o la formación (20,8%).

Aspectos como la recomendación del candidato por parte de un conocido o profesional del sector (7%), el conocimiento de idiomas e informática (5,8%) o el perfil psicotécnico (3,3%) tienen menos peso en la contratación de un profesional logístico, aunque continúan siendo relevantes.

Las empresas quieren ser más sotenibles

El último aspecto analizado en el II Barómetro Círculo Logístico SIL 2011 hace referencia al grado de implicación de las empresas con las prácticas medioambientales. Un 96,9% de las empresas encuestadas invierte en prácticas medioambientales; de ellas, un 77,6% afirma estar bastante o muy sensibilizada con esta causa. Respecto al estudio realizado el año anterior se observa un ligero aumento (5%) de las empresas que invierten en criterios sostenibles.

Asimismo, el 43,2% de las empresas analizadas afirman invertir muchos recursos en las prácticas medioambientales, mientras que un 34,4% asegura dedicar bastantes recursos. Por el contrario, un 19,3% señala que su empresa invierte poco en estas prácticas y un 3,1% asevera que su empresa no dedica ningún tipo de recurso a la sostenibilidad.



Space cargo
Transitarios internacionales

Tfno.: 902 361 628
info@space-cargo.com
www.space-cargo.com

IATA

“Estar en el SIL es una inversión de futuro”

Enrique Lacalle - Presidente del Comité Organizador del SIL

“La Logística, ¡Más necesaria que nunca!” es el lema del SIL 2011. ¿Qué quiere transmitir la organización del SIL con este lema?

En un momento de crisis como el que estamos viviendo, en que las empresas buscan la máxima eficiencia y el máximo ahorro en costes para mejorar la cuenta de resultados, la organización del SIL consideró que el lema “Logística, más necesaria que nunca” se adaptaba perfectamente a estos requerimientos de las empresas. Sabemos que con una buena logística se puede conseguir abaratar los costes, mejorar el servicio, incrementar la eficiencia en todos los procesos y, por tanto, generar beneficios.

La logística se ha convertido en algo imprescindible para cualquier empresa, tenga la dimensión que tenga, y, en los próximos años, incrementará su relevancia como factor de competitividad en un mercado globalizado.

El Ministro de Fomento, José Blanco, inaugura el SIL 2011… ¿Puede considerarse una muestra de apoyo a un salón logístico nacional pero que se celebra en Barcelona?

El SIL siempre ha contado con el apoyo de los ministros de Fomento, sobre todo en el día de la inauguración, pero por razones de agenda, José Blanco no había tenido la oportunidad de venir a inaugurar el SIL hasta ahora. Estamos contentos de que haya cumplido la promesa que nos hizo en su día, porque el martes 7 de junio la apertura del SIL 2011 también contará con la presencia del Conseller de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya, Lluís Recoder. Y, además, el Presidente de la Generalitat, Artur Mas, ofrece ese día un almuerzo institucional en el Palau de la Generalitat que reunirá a los principales empresarios del sector logístico, además de otras personalidades y representantes institucionales. No es habitual que las máximas autoridades a nivel nacional y autonómico se reúnan con el sector logístico en un entorno distendido y fuera del contexto de trabajo del día a día.

Respecto a la edición del año pasado, ¿el SIL 2011 crece en espacio ocupado y en expositores?

Hemos hecho frente a las dificultades y este año el Salón ocupa más metros cuadrados que en la anterior edición. Por lo que respecta a expositores, estamos al mismo nivel que el año pasado, pero con un aumento de los participantes internacionales.

El SIL 2011 es un Salón francamente muy digno y tiene mucho mérito el haberlo logrado en momentos tan difíciles como los actuales. Hemos trabajado muy duro para convencer a las empresas a participar en el SIL porque no se trata de un gasto sino de una inversión de futuro.

¿También esperan recibir un número similar de visitantes?

El SIL es la cita anual de la logística en Barcelona y, por tanto, es un punto de encuentro para cualquier profesional del sector que puede viene al Salón para conocer nuevas tendencias logísticas, para encontrar nuevos clientes y buscar internacionalidad, para profundizar en conocimientos y un largo etcétera.

Entonces, el SIL es un buen marco en el que hacer negocios y en el que encontrar proveedores de servicios logísticos…

La obligación de la organización del SIL es llenar el Salón de contenidos y traer clientes. Y muchas de las cosas que se han venido haciendo en anteriores ediciones se han organizado para conseguir crear un marco adecuado para aquellos que quieren contratar servicios logísticos. Ejemplo de ello es la puesta en marcha del Círculo Logístico en el SIL 2010.

¿El Círculo Logístico ha tenido una buena acogida este año?

Este año no hemos esforzado todavía más para dotar al Círculo Logístico de contenido comercial. El resultado puede considerarse espectacular dado que 653 directores de logística han confirmado que asistirán al SIL para formar parte del Círculo Logístico, un espacio exclusivo donde estos profesionales de la logística de las principales empresas de nuestro país realizarán networking y contactos, intercambiarán opiniones y mantendrán entrevistas privadas con otras empresas.

El SIL también ha elaborado este año el II Barómetro Logístico ¿Qué datos puede recabar el SIL que no recojan otras instituciones relacionadas con la logística?

El Salón, al ser el único punto de encuentro en España de todo el amplio abanico de actividades logísticas, está en condiciones de poder recabar información muy variada y concerniente a los distintos subsectores del ámbito logístico. Por ello, el Barómetro es una buena herramienta que permite conocer cómo está el sector, qué es lo que necesita, y lo que requiere para afrontar el futuro.
Una de las razones de ser del SIL es la de dar servicio; y el Barómetro Logístico no deja de ser un servicio más porque está bien hecho.

Además de las tradicionales jornadas dedicadas a sectores como la automoción, el ferrocarril, la manutención o los sistemas informáticos, el SIL 2011 presenta dos novedades más: SIL e-commerce y SIL Chemical ¿Se han creado para dar una respuesta al sector?

La organización del SIL siempre ha escuchado a los profesionales del sector y, tras detectar que hay interés por algún tema o subsector logístico, actuamos en consecuencia e intentamos dar una respuesta adecuada.
El SIL e-commerce reunirá a empresas de paquetería, mensajería, couriers, operadores logísticos y empresas de transporte que expondrán sus experiencias en el comercio electrónico, un subsector logístico con mucho futuro y que irá cada vez más al alza porque las empresas venderán cada vez más por el canal on-line.
Respecto al SIL Chemical, el encuentro servirá para conocer en profundidad la logística de un sector también muy puntero y con futuro, dado que requiere operaciones muy especializadas por manipular y transportar productos químicos y mercancías peligrosas.

SIL CTL es otra de las novedades ¿De qué se trata?

Se trata de un área dedicada a los Centros de Transporte Logísticos que, con la colaboración de la Asociación de Centros de Transporte de España (ACTE) englobará a un gran número de instalaciones e infraestructuras, como los Centros de Transporte, las Zonas de Actividades Logísticas, las Plataforma Intermodales y Logísticas, las Ciudades del Transporte, entre otros, que darán a conocer su oferta de suelo logístico a las empresas que buscan una localización en la que instalarse.

Y la carga aérea también tendrá una sesión específica…

Sí, porque el SIL está para ayudar a potenciar aquellos modos de transporte que deberían mover más volúmenes de mercancía, como el transporte marítimo de corta distancia, el ferrocarril y el aéreo. Descongestionar las carreteras sólo se conseguirá si conseguimos potenciar estos otros modos de transporte.

Que el SIL colabore en la organización de la 7ª Europe Conference del Council of Supply Chain Management Professionals, ¿qué relevancia tiene y qué supone a nivel internacional?

Tiene mucha relevancia porque es un foro internacional de profesionales muy importante que, gracias a la colaboración que les brindó el SIL desde un principio, se reúnen en Barcelona en vez de hacerlo en otra capital europea.

La Unión por el Mediterráneo parece que no acaba de arrancar, pero en cambio el SIL organiza el 9º Forum Mediterráneo de la Logística y el Transporte. ¿Es una manera de constatar que, si hay voluntad, los países mediterráneos pueden ponerse de acuerdo y dialogar, al menos a nivel logístico?

El Forum Mediterráneo de la Logística y el Transporte ha tenido un gran éxito desde su primera edición, ahora hace nueve años. En el Forum han participado muchísimos empresarios y profesionales, además de altos representantes políticos de muchos países de ambas riberas del Mediterráneo que han dado una gran calidad al encuentro.
Aunque sea modestamente, el SIL ha aportado su granito de arena a la hora de acercar la logística y el transporte entre países mediterráneos, bajo unas pautas de colaboración y entendimiento. Quizás podría ser un ejemplo a seguir para la puesta en marcha definitiva de la Unión por el Mediterráneo.

Districenter, soluciones logísticas adaptadas al sector textil y calzado y al e-commerce

Districenter, empresa perteneciente al Holding. M. Condeminas, participa activamente en la edición del SIL 2011, organizando dos jornadas-debate en el Hospitality Area, centradas en dos sectores que precisan soluciones logísticas altamente especializadas: el sector textil y del calzado y el e-commerce.

Según explica Jordi Archs, Consejero Delegado de Districenter, "el Hospitality Area, espacio creado en la edición del SIL del 2010, favorece la aproximación in situ con el sector logístico y nos permite explicar y compartir las necesidades y soluciones a los retos logísticos actuales de las empresas de servicios. Es por ello que en Districenter nos hemos decidido nuevamente a repetir esta exitosa experiencia que iniciamos el año pasado".

Jordi Archs, Consejero Delegado de Districenter

Sector textil y calzado, logística precisa desde el fabricante hasta el consumidor

En esta edición del SIL 2011, Districenter aborda en la primera jornada-debate la logística aplicada al sector textil y del calzado, evaluando las operaciones logísticas necesarias dentro de la cadena de suministro, desde el fabricante hasta el consumidor.

En esta sesión, señala Jordi Archs, "Districenter pone el acento en destacar la rapidez y eficiencia del servicio que ofrece, manteniendo el nivel de calidad preciso. Para ello contamos con la presencia de dos empresas fabricantes y distribuidoras, a las que actualmente gestionamos su logística, y que expondrán las necesidades específicas de su sector. Asimismo, y para completar la cadena logística, también participan otras dos empresas que explicarán su experiencia desde la perspectiva de la tienda y del consumidor, a las que Districenter también aporta soluciones para cubrir sus necesidades". El debate está conducido y moderado por Pere Roca, Director General y Consejero de Districenter, que "dará a conocer el punto de vista del operador logístico en este ámbito".

Jordi Archs continúa explicando que "la especialización de Districenter en soluciones logísticas integrales para gestiones singulares, soportadas con sistemas informáticos avanzados y sistemas tecnológicos específicos y automatizados de picking y clasificación, permite dar solución al tratamiento de los materiales propios del sector textil y del calzado.

La inversión en infraestructura de manutención iniciada en 2003 con un sorter (clasificador) de 100 salidas y una capacidad de proceso de 5.000 unidades/hora, completada en 2007 con otro sorter de mayor dimensión con 600 salidas y capacidad de 28.000 unidades/hora, la hemos aumentado con un nuevo sorter de mayor especificidad para el sector textil y calzado, con 90 salidas de gran volumen y una capacidad de 4.000 unidades/hora, que hemos puesto en funcionamiento en el mes de abril de 2011".

Las características específicas de los tres clasificadores permiten a Districenter dar una respuesta efectiva al tratamiento de documentos, libros, pequeña paquetería, logística textil, calzado y materiales con necesidades exigentes de clasificación, ofreciendo además una solución real ya operativa a la logística inversa del sector textil y editorial.

Pere Roca, Director General y Consejero de Districenter

Planificación, rapidez y eficiencia para el e-commerce

La segunda jornada-debate de Districenter en el Hospitality Área del SIL 2011, está enfocada al canal del e-commerce. El encuentro, también moderado y conducido por Pere Roca, abordará la evolución del e-commerce o tienda electrónica, un sector en crecimiento e imparable cuyo éxito se fundamenta en la logística, dado que las exigencias del consumidor son muy altas. En la tienda electrónica hay que facilitar al usuario la búsqueda de los productos, ofrecerle una completa y atractiva oferta, garantizarle la fecha de entrega, y todo ello minimizando los costes de la gestión logística y del transporte. El éxito de un proyecto e-commerce radica en el cumplimiento de estos objetivos claves.

La irregularidad de la demanda en este canal obliga al operador logístico a realizar una gestión especial y, sobre todo, muy bien planificada en términos de rapidez y eficiencia, dado que estos factores son los que van a permitir cubrir las expectativas del consumidor. Además, la información puntual y precisa sobre la compra efectuada también contribuye a mantener el interés por el producto y a minimizar los efectos de las incidencias. Para dar respuesta a estas elevadas exigencias del e-commerce, Districenter ha incorporado equipos de clasificación de alto rendimiento que permiten afrontar con garantías los cambios bruscos que se producen en la demanda, manteniendo la calidad del servicio al nivel que el cliente exige.

Jordi Archs señala que esta jornada-debate "cuenta con la participación de empresas que actualmente ya comercializan productos por el canal del e-commerce, y que pueden aportar la visión del distribuidor y la del portal de venta. Districenter, a través de Pere Roca, dará a conocer el punto de vista del operador logístico integral, que es quien gestiona las actividades de almacenamiento, picking, clasificación, distribución y tratamiento de las devoluciones e incidencias".

TOP for your job.

Linde Material Handling

Linde

Tan específicas como sus aplicaciones:
Nueva Generación de Carretillas Eléctricas Linde E 20 – E 50

Nueva Generación de Carretillas Eléctricas Linde, con capacidades de 2 a 5 toneladas. 19 diferentes variantes de vehículos en versión corta o larga, alta o baja, el cliente puede encontrar el vehículo idóneo para las más diversas aplicaciones. Más de 12 innovaciones técnicas garantizan reducción del consumo energético, elevada productividad, seguridad, confort del conductor, facilidad en el cambio de batería y respeto al medio ambiente. Cada carretilla Linde es TOP for your job, o en otras palabras, Perfecta para su Trabajo.

www.linde-mh.es

Europa encamina su futuro hacia la intermodalidad

La Unión Europea se ha planteado muy seriamente potenciar la intermodalidad, a través del ferrocarril y el short sea shipping, para descongestionar las vías terrestres y hacer que el transporte de mercancías sea menos contaminante. Y ello sin que la utilización de modos más sostenibles implique perder eficiencia o incrementar costes respecto al uso del camión. España, siguiendo directrices europeas, también quiere ser más intermodal, pero la situación económica actual hace prever que el país acumulará cierto retraso respecto a otros países comunitarios.

La Comisión Europea ha publicado el documento Transport Policy White Paper, Libro Blanco del Transporte, que explica las 40 iniciativas concretas para construir a lo largo de los próximos años un sistema de transporte competitivo que aumente la movilidad pero que rebaje las emisiones contaminantes en un 60% para el año 2050. La Comisión deja claro que esto no se conseguirá si no se apuesta claramente por la transferencia nodal, concretamente de la carretera al ferrocarril y al transporte marítimo de corta distancia. Por ello, se han redefinido las denominadas Redes Transeuropeas de Transporte, TEN-T en sus siglas en inglés, en las que los puertos juegan un papel crucial como nexo de unión entre el modo marítimo y el ferroviario. Los puertos son los puntos neurálgicos de conexión entre la carretera y el mar, a través del transporte marítimo de corta distancia, y entre el mar y el ferrocarril, para encaminar las mercancías hacia un modo de transporte distinto al camión.

En el Libro Blanco, la Comisión destaca la necesidad de que las infraestructuras portuarias integradas en las TEN-T sean puntos eficientes de entrada de las mercancías y estén conectadas a los corredores intermodales, evitando así el tráfico innecesario que cruza Europa. Las Autopistas del Mar también forman parte del núcleo central del Libro Blanco para evitar estos tráficos rodados.

En términos generales, la Comisión Europea espera que las TEN-T o redes multimodades definidas estén prácticamente operativas y funcionando en el año 2030 para, en 2050 su calidad y capacidad sea máxima.

La Comisión espera que el 30% de las mercancías que actualmente se mueven en camión, en distancias superiores a los 300 kilómetros, se traspasen al ferrocarril o a las vías navegables interiores y servicios de short sea shipping en 2030, para llegar al 50% en 2050.

Coordinación de las infraestructuras ferroviarias

La Unión Europea desarrolló en octubre del año pasado un nuevo reglamento para impulsar el transporte de mercancías por ferrocarril y promover el desarrollo de una infraestructura de alta calidad gestionada a nivel internacional. La nueva norma establece la obligatoriedad de crear una red ferroviaria europea para hacer más competitivo el servicio de transporte de mercancías, basándose en corredores internacionales. El texto sienta las bases para reforzar la cooperación entre los distintos gestores de infraestructuras y hará que el servicio de transporte de mercancías mediante trenes sea más competitivo y atractivo para los cargadores.

El reglamento defiende una mayor coordinación entre los diferentes gestores tanto en las inversiones como en las obras que hay que acometer, en la asignación de la capacidad y la gestión del tráfico para que se garantice su máximo rendimiento, así como la publicación de las condiciones de acceso a la red para controlar que éste no sea discriminatorio.

En el documento se establecen nueve corredores internacionales iniciales (cada corredor internacional debe pasar por al menos tres países europeos o por dos siempre que la distancia entre terminales supere los 500 kilómetros), que unirán las diferentes regiones europeas, y que deberán estar en concordancia con las Redes Transeuropeas de Transporte. A partir de aquí, obliga a los distintos países miembros que forman parte de estos corredores, o de otros que puedan surgir, a coordinarse para crear un ente administrador de cada corredor que se encargaría de definir e implementar el plan de actuaciones en infraestructuras y de gestión del tráfico para todo el corredor. El plazo que tienen los países europeos para presentar sus propuestas de corredores es el 10 de noviembre de 2012.

De los nueve corredores iniciales definidos, dos pasan por España, pero todavía se encuentran en una fase incipiente de definición. Por un lado, el corredor número 4 atañe en gran parte al trazado del eje 16 de TEN-T que enlaza Sines, Algeciras, Madrid y París. Por otro lado, el corredor número 6 que, desde España, conecta con Francia, Italia, Eslovenia y Hungría.

Medidas para mejorar los servicios ferroviarios europeos

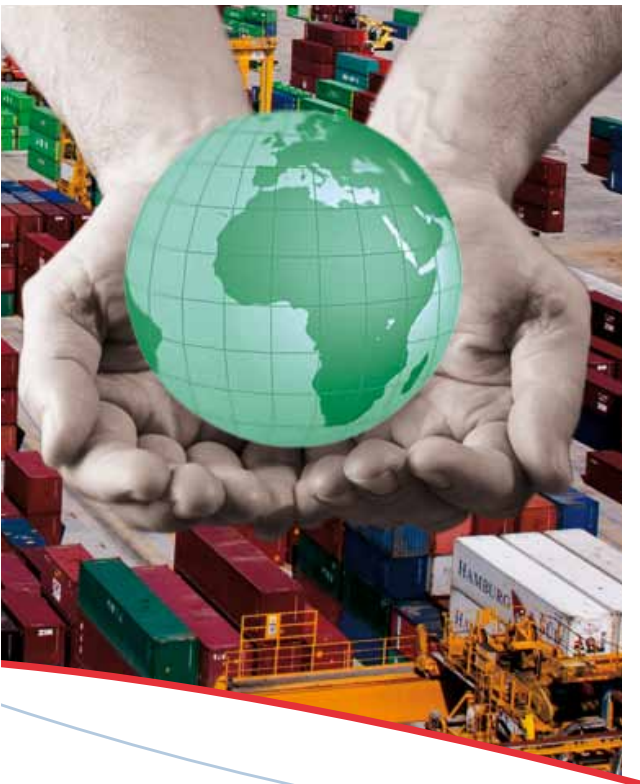
La Comisión Europea también ha adoptado medidas para ofrecer mejores servicios ferroviarios para mercancías en Europa a través de la intensificación de la competencia en el mercado ferroviario; el refuerzo de las competencias de los organismos reguladores nacionales; y una mejora del marco para las inversiones en el transporte ferroviario. La propuesta de Directiva por la que se establece un Espacio Ferroviario Único es un ejercicio de simplificación y consolidación de la

legislación que persigue solucionar los problemas más importantes que ponen en peligro el funcionamiento efectivo del mercado ferroviario.
El principal objetivo es que haya más competencia en los servicios de transporte de carga porque será positivo para los clientes del transporte de mercancías, para los fabricantes de equipos ferroviarios y para el medio ambiente.
Para conseguir intensificar la competencia en el mercado ferroviario, se establecerán unas condiciones de acceso más transparentes y se facilitará el acceso, por ejemplo, a servicios conexos tales como instalaciones de mantenimiento, terminales, servicios de información para trenes de mercancías y de pasajeros.
Respecto al reforzamiento de las competencias de las autoridades ferroviarias nacionales, éstas podrán abarcar los servicios conexos, serán independientes de cualquier otra autoridad pública y estarán obligadas a cooperar con sus homólogos en cuestiones transfronterizas.
En cuanto a la inversión pública y privada, las nuevas normas en materia de tarificación y financiación de infraestructuras tienen por objeto fomentar las inversiones, para lo que se exigirá el establecimiento de estrategias nacionales a largo plazo y de acuerdos contractuales plurianuales entre el Estado y los administradores de infraestructuras. Lo que se pretende con ello es dar a los operadores del mercado una mayor previsibilidad respecto al desarrollo de la infraestructura para que puedan mejorar sus resultados. También se exigirán unas normas precisas de tarificación por el uso de las infraestructuras, que deberán conducir a una reducción de los cánones por el acceso de las compañías ferroviarias a las vías en muchos Estados miembros. Las nuevas normas de tarificación deberían estimular también la inversión privada en tecnologías más ecológicas e interoperables.

Aumentan los operadores de transporte combinado

La Unión Internacional de Ferrocarriles y su grupo de Transporte Combinado (UIC) presentó recientemente el Informe 2010 sobre Transporte Combinado, en el que aborda temas como pronósticos de crecimiento para transporte combinado nacional e internacional, estructuras de mercado, modelos de negocio, cuota de mercado por segmentos de tráfico y también intenta cuantificar la contribución del transporte combinado a la economía general.
En el informe destaca el dato referido al número de empresas que ofrecen servicios intermodales no acompañados, que aumentó un 11% en 2009 frente a 2007. El informe también destaca que el modelo de negocio clásico todavía prevalece, transportando los operadores tradicionales aproximadamente el 52% del volumen tota.
También se dan cifras relacionadas con el desarrollo y los efectos de la crisis económica global sobre el transporte combinado. Así, en 2009, se transportaron un total de 154,5 millones de toneladas de mercancías en servicios intermodales no acompañados. De este total, el 55% (84,5 millones de toneladas) fueron tráficos marítimos y el 45% (70 millones de toneladas) fueron tráficos continentales.

UNA TERMINAL CON VISIÓN GLOBAL



Porque DP WORLD es uno de los mayores operadores de terminales marítimas del mundo, con presencia en 31 países.
Hoy DP WORLD en Tarragona trabaja en estrecha colaboración con clientes y socios para proporcionarles servicios de calidad en el presente y el futuro, cuando y donde los necesiten.

MANOS EXPERTAS

DP WORLD Tarragona

DP WORLD Tarragona
Moll d'Andalusia, s/n
43080 Tarragona
Spain
P.O. Box: 1400
Tel: +34 977 249 010
Fax: +34 977 553 845
www.dpworldtarragona.com
tarragona.commercial@dpworld.com

El crecimiento registrado a finales de 2009 y en 2010 parece indicar que las proyecciones de tráfico recogidas en el estudio DIOMIS (Developing Infrastructure and Operating Models for Intermodal Shift) de la UIC se cumplirán, aunque dos años después de lo inicialmente previsto. Esto cuestiona la capacidad de la infraestructura, incluida la capacidad de las terminales, algo fundamental para que el ferrocarril sea capaz de hacer frente al cambio modal necesario para mantener la movilidad, el medio ambiente y la competitividad de la economía europea.

España quiere ser más intermodal pero le cuesta conseguirlo

La "Cátedra de Logística y Transporte Internacional", impulsada por la Autoridad Portuaria de Valencia, la Fundación ICO, la Universitat de València y la Fundación Valenciaport, elaboró el informe "Patrón modal y comercio con Europa: tendencias en el transporte de mercancías", en el que se evalúan e identifican los posibles estrangulamientos y cuellos de botella que presentan las infraestructuras terrestres, dada la restricción que suponen los Pirineos.

El estudio deja claro el relevante papel del ferrocarril y el short sea shipping para descongestionar las vías terrestres y trasvasar camiones a estos modos de transporte más sostenibles, pero las dificultades existen y son de notable importancia a nivel técnico, logístico y económico.

Aún existiendo dificultades, España avanza, aunque muy lentamente y más sobre la teoría que la práctica, hacia la intermodalidad en el mercado de transporte de mercancías entre España y el resto de Europa.

La estrategia designada abogaba por asegurar en primer lugar la existencia de alternativas eficientes al transporte por carretera y una vez que este objetivo se hubiese conseguido, apostar por un enfoque ambiental. Desde la adopción del PEIT en 2005 se han producido considerables adelantos en la generación de alternativas eficientes a la carretera. En lo relativo al transporte por ferrocarril, se ha progresado en la liberalización del mercado de transporte ferroviario y se han incluido los servicios ferroviarios en el Programa Marco Polo cuyo objetivo fundamental es el trasvase modal de tráficos de la carretera a modos más eficientes en términos de externalidades derivadas de su uso.

Con respecto al transporte marítimo de corta distancia (TMCD), se ha aumentado la provisión de líneas, se ha incrementado el número de puertos conectados por líneas TMCD, se han mejorado los niveles de servicio con incrementos de frecuencia, aumento de velocidad de los buques y mantenimiento de los fletes, se han adjudicado proyectos de la Red Transeuropea de Transportes a dos proyectos de autopistas del mar que unen puertos españoles y franceses en la vertiente atlántica, y finalmente, se ha avanzado notablemente en la difusión de las directrices de la política europea y nacional de transportes, concienciando a los usuarios de servicios de transporte de la importancia de elegir modos más eficientes en términos de los costes internos y externos generados por los mismos.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos realizados y de los logros conseguidos en el marco regulatorio y en el aumento de la competitividad de los modos alternativos a la carretera, el crecimiento del tonelaje transportado por carretera no se ha frenado y la transición progresiva hacia el uso de modos alternativos no está teniendo lugar, por lo que una vez superado el medio plazo desde la perspectiva del Plan adoptado en 2005, resultaría conveniente una revisión de la estrategia. Quizás la actual coyuntura de crisis alivie la saturación de ciertas infraestructuras y aleje en el tiempo el escenario de agotamiento de la capacidad en ciertos puntos que suponen cuellos de botella para los tráficos entre España y el resto de Europa, pero el distanciamiento en el tiempo no evitará que la congestión en dichos pasos se vuelva acuciante dentro de como máximo una década. Podría ser por tanto el momento de convertir el actual período de crisis en un tiempo para la revisión de la estrategia y la creación de nuevas oportunidades. Una vez avanzada la fase de cambios en la regulación del mercado, concienciación y promoción de las alternativas modales, se trataría de realizar una inversión decidida en dichos modos alternativos, configurando nuevas redes de transporte que unan los grandes centros de producción y consumo con los puertos y centros intermodales de reexpedición de cargas a través de corredores ferroviarios dedicados para mercancías, adelantando en el tiempo los proyectos TEN-T relativos a transporte ferroviario de mercancías y a autopistas del mar, e introduciendo paulatinamente una política de internalización de los costes externos provocados por los usuarios de los distintos modos en los precios pagados por dichos servicios.

Para que el TMCD y el ferrocarril sean eficaces hay que asegurar una mayor intermodalidad de la actualmente vigente,

y ello pasa por definir una red española de plataformas logísticas que optimice la conexión entre ofertantes y demandantes y que vertebre el territorio en la perspectiva de la logística. Dicho ejercicio no se puede realizar sólo en relación con el mercado interior, por el contrario debe considerar las tendencias del patrón modal con Europa, por la sencilla razón de que dos terceras partes del comercio español se producen con el resto de la UE.
La perpetuación de la situación actual, en la que el transporte intermodal tiene muy poco protagonismo, no sólo implica la asunción por el conjunto de la sociedad de unos mayores costes externos, sino mermas en la competitividad exportadora española.

Más de 7.500 millones de euros para el ferrocarril español

El Ministerio de Fomento presentó hace unos meses el Plan Estratégico para el Impulso del Transporte Ferroviario de Mercancías en España que exige una inversión público-privada de 7.512 millones de euros y que plantea distintas medidas estratégicas en: la gestión, como convertir Renfe Mercancías en varias empresas mercantiles; en calidad de servicio y eficiencia, como aumentar la capacidad de carga útil de los trenes; y en mejora de las infraestructuras, como definir y desarrollar corredores prioritarios competitivos para mercancías comunicando centros de producción y consumo, zonas logísticas, puertos y fronteras.

Más ferrocarril = a menores costes externos

Según el informe "Tomando la Vía un Transporte de Mercancías Inteligente" elaborado por PwC, triplicar la cuota de mercado del transporte de mercancías por ferrocarril en España podría ahorrar entre 233 y 323 millones de euros al año sólo en costes externos (ruido, contaminación accidentalidad, entre otros).
El estudio parte del objetivo del Gobierno de incrementar el peso del transporte de mercancías por tren en España, del 2,8% actual hasta unos niveles de entre el 8% y el 10% del total en 2020 plantea dos escenarios de máximos y mínimos.
Los datos son concluyentes: aumentar la cuota del transporte de mercancías por ferrocarril en España ahorraría el equivalente al consumo energético anual de más de 460.000 hogares, evitaría al sector incurrir en costes externos por valor de más de 233 millones de euros, reduciría las emisiones de CO_2 en una proporción equivalentes a 1,1 millones de hogares al año (1,3 millones de toneladas) y evitaría que emitiéramos a la atmósfera cantidades de partículas similares a las de 360.000 coches al año.
En 2010, el ferrocarril por mercancías movió en España 7.400 millones de toneladas-kilómetro. Si España quiere cumplir con los objetivos del Plan Estratégico para el Impulso del Transporte Ferroviario de Mercancías en España, los operadores del sector deberían ser capaces de aumentar su producción entre 23.400 y de toneladas-kilómetro en el horizonte del año 2020. En términos de tráfico estaríamos hablando de pasar de una

A la vanguardia de la autologística

- **755.630 m² de superficie total: 40.000 vehículos**
  - 463.653 m² de superficie bajo techo: 26.000 vehículos
  - 291.977 m² de superficie descubierta: 14.000 vehículos
- 300.000 m² de Overflow (campas temporales): 15.000 vehículos adicionales
- 4 terminales de tren
- 1.210 m de ataque con capacidad para 6 buques
- Servicios de valor añadido:
  - Instalación de film protector (wrap guard)
  - Taller de reparación
  - Montaje de accesorios y PDI
  - Túneles de desprotección y lavado
  - Departamento aduanero: despachos y tránsitos

AUTOTERMINAL BARCELONA

Dársena Sur - Puerto de Barcelona · 08039 Barcelona (Spain)
Tel. (34) 93 223 48 33 · Fax. (34) 93 223 42 68 · correogeneral@autoterminal.es
www.autoterminal.es

circulación de 300 trenes diarios a entre 1.448 y 1.960 trenes por día, dependiendo de los escenarios.
El documento analiza las características del mercado de mercancías en España y concluye que, por su potencial de desarrollo, los primeros pasos deben darse en el segmento de carga de contenedores, más conocido como mercado intermodal. En este sentido, el estudio apuesta por una red sencilla, con un reducido número de destinos regulares que aproveche la capacidad liberada por la alta velocidad. Una red centrada en distancias superiores a 350-400 kilómetros, que integre las geografías donde concentran la mayor parte de la actividad y que conecte Barcelona, Valencia, Vitoria, Bilbao, Madrid, Málaga Sevilla y Algeciras.

El transporte marítimo de corta distancia tiene más éxito que el ferrocarril

Según el Boletín LinePort, elaborado por la Fundación Valenciaport, actualmente España dispone de 72 líneas de transporte marítimo de corta distancia y 57 navieras asociadas a estos tráficos, que conectan los puertos españoles con 91 puertos de destino. Conviene destacar que este cómputo global está integrado por líneas y servicios car-carrier, de portacontenedores, ro-pax y ro-ro.
Por fachadas, la mediterránea concentra un mayor número de líneas, 46 en total, en manos de 37 navieras distintas que enlazan con 68 puertos de destino. La fachada atlántica concentra 34 líneas y 33 navieras que conectan con 47 puertos de destino.

PUERTO DE ORIGEN	TMCD	INTEROCEÁNICAS	TOTAL
Barcelona	48	15	63
Valencia	40	21	61
Algeciras	14	9	23
Vigo	14	3	17
Bilbao	12	2	14
Castellón	13	1	14
Las Palmas G. C.	9	5	14
Tarragona	9	3	12
Sagunto	7	2	9
S.C. Tenerife	8	-	8
Santander	7	1	8
Cádiz	6	-	6
Alicante	4	-	4
Cartagena	4	-	4
Almería	3	-	3
Gijón	3	-	3
Pasajes	3	-	3
Arrecife	2	-	2
Puerto Rosario	2	-	2
A Coruña	1	-	1
Ceuta	1	-	1
Ferrol-S.Cibrao	1	-	1
Málaga	1	-	1
Marín	1	-	1
Melilla	1	-	1
Motril	1	-	1
Sevilla	1	-	1

Si hablamos exclusivamente de Autopistas del Mar (AdM), aunque en España existen seis servicios que, dadas sus características, podrían ser catalogadas como AdM, tan sólo la reciente conexión marítima establecida entre los puertos de Gijón y Saint Nazaire goza de esta etiqueta y se beneficia de las ayudas económicas estatales.
Así pues, España dispone de seis líneas específicas de short sea shipping: 4 en el área suroccidental o mediterránea con 6 puertos interconectados y 4 navieras operando; y 2 en la zona occidental o atlántica, con 3 puertos de destino y 2 navieras operando.

Aumenta el tráfico rodado en los puertos españoles

De las 28 Autoridades Portuarias del sistema portuario español, tan sólo tres acumulan algo más de la mitad del tráfico de mercancía rodada. Barcelona, Baleares y Valencia son los puertos más importantes, dado que de un total de 9.863.204 toneladas manejadas en el global por los puertos entre enero y marzo de este año, 5,03 millones de toneladas las manejan estos tres puertos, lo que supone un 51,07% del total.
Las toneladas movidas durante los tres primeros meses del año supone un crecimiento del 4,17% respecto el mismo período de 2009, en el que se alcanzaron las 9.468.145 toneladas.
Si nos ceñimos a los datos obtenidos al cierre de 2010, el tráfico rodado creció en el conjunto de puertos nacionales un 4,52%, dado que se pasó de los 38.122.839 toneladas en 2009 a las 39.844.370 toneladas en 2010.
Encabezó el ranking el año pasado Barcelona, con 8.534.984 toneladas (+1,03%); seguido por Baleares, con 7.850.018 toneladas (-1,20%); Valencia, 4.958.073 (+10,72%); Bahía de Algeciras, 4.267.656 (-0,69%); Santa Cruz de Tenerife, 3.301.554 (+1,22%); Las Palmas, 2.379.946 (+9,93%); Bilbao, 1.352.830 (+70,3%); Santander, 1.308.381 (+68,26%); y Bahía de Cádiz,1.230.941 (+3,02%). El resto de puertos no alcanzaron el millón de toneladas de tráfico rodado.

GRIMALDI GROUP

Short Sea Services

ITALIA • ESPAÑA • GRECIA • TÚNEZ • LIBIA • MALTA

Venecia
Génova
Ancona
Livorno
Barcelona
Civitavecchia
Salerno
Porto Torres
Igoumenitsa
Corfù
Cagliari
Patras
Valencia
Palermo
Corinto
Trapani
Catania
Piraeus
Túnez
Malta
Heraklion
Trípoli

Carga segura, conductor descansado y mucho ahorro

La velocidad es cosa nuestra

¡ Descubre la carta ganadora !

driver card

¡Tu carta te ofrece descuentos de hasta el 40%!

Puedes utilizarla a bordo en:
Restaurantes, Bar, Wellness Center, gimnasio, tiendas

RORO CARGO • CONTENEDORES • PASAJEROS • PROJECT CARGO

INFO y RESERVAS

+3496.3 06.13.00 | info@grimaldilogistica.com
www.grimaldi-lines.com

RESERVA VÍA SMS al nº +39 320 20 43 660

Barcelona,
puerto intermodal de referencia

La experiencia del Port de Barcelona durante los últimos años ha demostrado que son los puertos los catalizadores de los negocios y que por tanto son elementos clave en las cadenas logísticas globales, que van mucho más allà del mero transporte marítimo de mercancías.

Partiendo de la premisa de que el factor clave es que la competitividad esté integrada en la cadena logística, los puertos deben ir más allá de ser unos meros gestores de espacio portuario para llegar a ser promotores del negocio en aquellas iniciativas que el mercado, por si solo, no puede impulsar. Ejemplo de ello son las redes de servicios ferroviarios y el transporte marítimo de corta distancia.
El Port de Barcelona ha invertido precisamente en diferentes inicitivas necesarias para el mercado logístico que no estaban cubiertas por el sector privado. De entre estas destacan, en el ámbito ferroviario, la Terminal Marítima de Zaragoza (tmZ) y el servicio ferroviario BarceLyon Express.

Terminales marítimas interiores con servicios ferroviarios

La Terminal Marítima de Zaragoza (tmZ), participada en un 21% per la Autoridad Portuaria de Barcelona, es un claro ejemplo de intermodalidad dado que, desde el puerto de Barcelona se canalizan mercancías hacia Zaragoza, Aragón y el Valle del Ebro, ofertándose un servicio unificado barco-tren-camión.
Esta terminal, que comenzó a funcionar en el año 2001, registró crecimientos importantes durante 2009 y 2010 respecto a TEUs operados y a movimientos totales.
Así, en 2009, tmZ movió 23.864 contenedores por ferrocarril, lo que supuso multiplicar por 3,6 los TEUs manipulados en 2008, cuando el tráfico de contenedores fue de 6.553 TEUs. Asimismo, los tráficos que se movieron por camión y en el depósito de contenedores de la instalación en 2009 fueron 45.894 TEUs, multiplicando por 1,64 el movimiento del año anterior.
Ya en 2010, entre los meses de enero y mayo, los TEUs ferroviarios operados fueron 10.917, un 72,3% más que en el mismo periodo del año anterior cuando se registraron 6.335. Las previsiones de tmZ indicaban que al cierre del ejercicio anterior el tráfico ferroviario se habría incrementado un 10%, superando los 25.000 TEUs.

Por otro lado, el incremento de la demanda por parte de las empresas cargadoras conllevó que el pasado año tmZ decidiera ampliar sus infraestructuras ferroviarias y mejorar con ello el servicio para las exportaciones e importaciones de las empresas de Aragón y del Valle del Ebro.
En la actualidad, la Terminal Marítima Zaragoza cuenta con un servicio de tren diario a Barcelona y, en función de los operadores, unas dos frecuencias semanales con Burgos, Vitoria y Madrid, aunque estos servicios varían en función de las cargas y de la programación. La terminal también cuenta con servicios ferroviarios que enlazan con Tarragona y trabaja en la ampliación de los servicios ferroviarios con los puertos de Bilbao y Valencia.
Los principales operadores y clientes de tmZ son TCB Railways, Maersk, Continental Rail, EWS, Comsa y Renfe.

Próximo proyecto: Terminal Marítima Centro

Pero el interés del Port de Barcelona en tener una mayor presencia en otras áreas importantes no acaba aquí. En diciembre de 2010, la Autoridad Portuaria decidió reforzar su presencia en el centro de la Península, desarrollando la denominada 'Terminal Marítima Centro' que permitirá al enclave catalán reforzar su posicionamiento comercial en esta zona geográfica e impulsar su estrategia de ampliación y fortalecimiento del mercado interior o hinterland.
Para desarrollar esta nueva terminal interior, se ha constituido la nueva sociedad Terminal Marítima Centro, SL, participada en un 49% por la Autoridad Portuaria de Barcelona, que se encargará de desarrollar la nueva infraestructura en el término municipal de Yunquera de Henares, en Guadalajara, en donde se construirá una terminal ferroviaria con su correspondiente red de accesos.
La función de esta nueva terminal interior es la de contribuir a potenciar la redistribución en el centro de la Peninsula de las mercancías que proceden del puerto catalán, además de facilitar el encaminamiento hacia el puerto de Barcelona de

nuevos flujos de exportación que se originen en esta zona interior, que es una de las áreas más dinámicas del Estado.

Terminales y servicios ferroviarios del puerto de Barcelona

El puerto dispone de terminales ferroviarias especializadas para cada tipo de tráfico. Para los graneles, existen las terminales ubicadas en los muelles de Contradic y de Inflamables; para los contenedores, el puerto cuenta con las terminales de Morrot y las de los muelles Sud (TCB) y Princep d'Espanya (TERCAT). También hay terminales específicas para el tráfico de automóviles, estando estas ubicadas en la Dársena Sud, en el muelle de Inflamables y en la calle Z.

En la zona de ampliación del Port está prevista la construcción de nuevas terminales intermodales y de recepción y expedición de trenes. Estas se ubicarán en la ZAL Prat (una para expedición y otra para carga), en el área denominada Nou Llobregat, otra en el Dique Sud, además de otras dos para contenedores que se denominarán Contenedores 1 y Contenedores 2

En cuanto a los servicios, el Port de Barcelona dispone de conexiones ferroviaria regulares con diversos puntos de la Península Ibérica y de Europa, como por ejemplo: Bilbao, Burgos (Villafría), Lleida (Pla Vilanoveta), Madrid (Abroñigal, Azuqueca de Henares y Coslada), Pamplona (Noain), Tarragona, Valencia (Silla), Zaragoza, Murcia, Vitoria y Lisboa, en Portugal. En cuanto a destinos europeos, desde las terminales externas hay servicios ferroviarios con: Portugal, Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia, Dinamarca, Noruega, Suecia, Portugal y Suiza.

Pero la entrada en el mercado de nuevos operadores hace pensar que, a corto o medio plazo, puedan iniciarse nuevos servicios ferroviarios. En este sentido, y aunque no sea un nuevo operador, Renfe ha manifestado que tiene entre sus proyectos en estudio un nuevo servicio que conectaría Barcelona con Toulouse y Burdeos mediante un servicio similar al BarceLyon y que también se prestaría a través del nuevo túnel con ancho europeo.

BarceLyon Express, un servicio con ancho europeo

El Port de Barcelona ha desarrollado a lo largo de los últimos años una marcada estrategia basada en los corredores ferroviarios. Uno de los ejemplos más claros es la puesta en marcha, en febrero de 2009, del servicio BarceLyon Express, participado por la Autoridad Portuaria de Barcelona y los operadores privados Naviland Cargo y Renfe Mercancías a partes iguales.

El servicio BarceLyon Express responde a la estrategia del Port de Barcelona que persigue ampliar su hinterland mediante un transporte competitivo, fiable y sostenible entre las terminales de contenedores del recinto portuario y la terminal ferroviaria ubicada en la localidad francesa de Venissieux, en Lyón.

Pero el principal hito de este servicio se registró el 21 de diciembre de 2010, fecha en la que un tren de mercancías salió del puerto de Barcelona con destino a la terminal ferroviaria de Naviland Cargo circulando por la línea de ancho de vía europeo con destino a Europa sin necesidad de realizar el cambio de vagones en la frontera. En la terminal de Venissieux, los contenedores procedentes del puerto de Barcelona pueden trasvasarse a una importante red ferroviaria con destinos al centro y norte de Europa, como Amberes, Le Havre, Rótterdam o Suiza. Así, Barcelona se ha convertido en el primer puerto español que puede enviar y recibir mercancías en ancho UIC gracias a la instalación de un tercer carril en la línea convencional, superando así las limitaciones que impone la circulación en ancho de vía ibérico.

El servicio Barcelyon Express conecta desde este mes de junio tres veces por semana la capital catalana con el hub ferroviario de mercancías de Lyón, con lo que se ha ganado en competitividad, sostenibilidad y fiabilidad gracias al ahorro de tiempo que comporta circular por la nueva vía UIC, que se traduce en 6 horas menos de viaje entre Barcelona y Lyon, dado que se ha agilizado el paso fronterizo y eliminado la manipulación de las mercancías en la frontera. También es muy importante el hecho de que por el nuevo carril pueden circular trenes de mayor longitud, concretamente de 750 metros, una mejora competitiva respecto a los habituales trenes de 450 metros, y que a su vez permite aumentar la capacidad de carga en unas 300 toneladas más por tren.

Crecimiento de los tráficos ferroviarios

El crecimiento sostenido del tráfico ferroviario que desde 2010 está experimentando el Port de Barcelona es, en buena parte, fruto de la estrategia de potenciación del hinterland que está llevando a cabo la Autoridad Portuaria mediante la creación de las terminales marítimas interiores y el impulso de nuevos tráficos ferroviarios.

El cierre del año confirmó que 2010 fue un año clave para el tráfico ferroviario en el Port de Barcelona, registrándose notables crecimientos en las diferentes tipologías de carga.

En el apartado de contenedores, los 103.755 TEUs movidos por tren representaron un incremento del 75% respecto al año 2009, cuando se transportaron 59.544 TEUs.

Zaragoza, Madrid, Lyon, Lleida, Tarragona, Burgos y Vitoria fueron los principales destinos de los servicios ferroviarios de contenedores del Port de Barcelona. Los flujos de entrada y salida (o carga y descarga) se mantuvieron en buen equilibrio, ya que del total de contenedores transportados por modo ferroviario, el 50,6% llegaron al puerto para ser transferidos a un barco y el 49,4% llegaron por vía marítima para ser posteriormente redistribuidos en tren por el territorio.

También fue significativo el aumento del tráfico ferroviario de automóviles, mercado que registró un movimiento de 128.153 automóviles, lo que supuso un incremento del 101% respecto al ejercicio 2009. En este apartado, la descarga de automóviles (unidades que llegan en tren al puerto para ser embarcadas a su destino final) tuvo un peso muy significativo, dado que hasta el recinto portuario se desplazaron un total de 125.408 unidades, de las cuales 73.338 las trasportó el servicio de Autometro que opera Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC) entre la planta de SEAT ubicada en la localidad de Martorell y el Port de Barcelona, que finalmente incrementó su actividad un 22% respecto a 2009.

También el transporte de graneles en modo ferroviario experimentó un buen comportamiento en 2010 tanto las que se transportan en ancho ibérico como en ancho métrico, gestionado este último por FGC. Fue así como el año pasado entraron o salieron del Port de Barcelona un total de 246.288 toneladas de graneles, un 106% más que en el año anterior, cuando se transportaron 119.332 toneladas de este tipo de carga. Las líneas que transportan graneles en ancho de vía ibérico o convencional registraron 3.930 toneladas de graneles sólidos (+295%) y 77.996 toneladas de graneles líquidos (+62%), principalmente productos químicos.

TCB Railway, operador intermodal de referencia

En septiembre de 2006, el Grup TCB decidió diversificar su actividad y su negocio logístico en el ámbito de los servicios ferroviarios. Para ello constituyó la sociedad TCB Railway Transport, con capital social enteramente propiedad de la compañía matriz TCB, con el objetivo central de desarrollar el tráfico de contenedores por ferrocarril puerta a puerta mediante una gestión independiente. El transporte ferroviario de contenedores se realiza a través de los denominados trenes cliente (un único cliente) y trenes multiclientes (varios clientes). Además, TCB Railway utiliza la Red Multicliente de Renfe para operar aquellos destinos en los que no opera trenes cliente propios.

Desde entonces la actividad ferroviaria de TCB Railways ha ido creciendo año tras año. Así, en 2007, los TEUs transportados fueron 11.743; en 2008 se multiplicaron casi por tres, alcanzando los 31.249 TEUs; en 2009, y como consecuencia negativa de la crisis, la cifra de movientos prácticamente se mantuvo, registrándose un total de 32.857 TEUs. Fue a partir del año pasado cuando realmente se inició un crecimiento vertiginoso, alcanzándose los 77.153 TEUs. Esta cifra se traduce en que los tráficos ferroviarios de TCB Railway suponen el 75% de todos los tráficos ferroviarios del Port de Barcelona.

Pero es la propia compañía la que augura mejores previsiones para 2011, año en el que espera alcanzar un tráfico ferroviario que supere los 100.000 TEUs, con lo que en tan sólo cinco años el tráfico ferroviario de contenedores de TCB Railway habrá crecido cerca de un 870%, de cumplirse las previsiones. A más largo plazo, concretamente para 2020, TCB Railway espera poder ampliar el volumen de contenedores movidos por ferrocarril entre un 20% y un 30%.

Actualmente TCB Railway opera servicios en ambos sentidos entre: Barcelona y Zaragoza (7 salidas semanales), Barcelona y Azuqueca (6 salidas semanales), Barcelona y Lleida (2 salidas a la semana), Barcelona y Burgos (3 salidas semanales), Barcelona y Vitòria (4 salidas semanales), Barcelona y Tarragona (5 salidas a la semana), que se irán ampliando este verano con más frecuencias y con nuevos servicios como el que enlaza Barcelona y Selgüa, en Huesca, que tendrá tres salidas semanales.

La filosofía de TCB Railway se basa en fidelizar al cliente final y con ello ampliar el hinterland del Port de Barcelona en sus conexiones ferroviarias hacia la Península Ibérica y el Sur y Centro de Europa, además de conseguir desviar volúmenes del sur de Francia hacia el puerto catalán y dar competitividad a Barcelona respecto a otros puertos vecinos. También es objetivo de la compañía conseguir que la distribución terrestre de contenedores hasta su destino final sea más sostenible, ofreciendo para ello unos servicios integrales puerta a puerta seguros y fiables.

Para alcanzar estos objetivos, TCB está en proceso de mejora y ampliación de sus infraestructuras ferroviarias: las actuales 4 hectáreas de la terminal ferroviaria se ampliarán hasta 5 en 2013; las 5 vías existentes de 450 metros pasarán a ser 6 de 750 metros y todas ellas en ancho UIC; y las unidades de manipulación para la carga y descarga de contenesdores pasarán de una a tres.

Transporte marítimo de corta distancia

El Short Sea Shipping o Transporte Marítimo de Corta Distancia (TMCD) supone mover por mar mercancías y pasajeros en buques mixtos de pasaje y carga entre los puertos de la Unión Europea o entre estos y otros puertos de países no pertenecientes a la UE, como los que se ubican en el Mediterráneo, el Mar Negro y el Báltico.

El Port de Barcelona fue el primero del Estado en tener líneas estables y consolidadas de short sea shipping de alta calidad, con servicios diarios, eficientes, fiables y competitivos en tiempo y coste.

El puerto dispone de terminales especializadas para camiones, vehículos y pasajeros y servicios con conexiones con los principales puertos del Mediterráneo y el norte de África. Además, cuenta con la primera institución de ámbito europeo dedicada a la promoción del transporte intermodal: la Escola Europea de Short Sea Shipping.

A medio y largo plazo, el Port de Barcelona estudia activamente la posibilidad de desarrollar nuevas líneas de SSS con diversos destinos, como podrían ser Italia, Francia, Norte de África, Turquía, Eslovenia o Grecia.
Actualmente el Port de Barcelona cuenta con dos terminals específicas adaptadas al transporte marítimo de corta distancia: la Terminal Ferry de Barcelona, perteneciente a Acciona Trasmediterránea y, por otro, Terminal Port Nou. En la primera operan Trasmediterránea, Grimaldi Logística y Grandi Navi Veloci, mientras que en la Terminal Port Nou operan la Compagnie Tunisienne de Navegation, que enlaza Barcelona con Túnez, y la Compagnie Nationale Algerienne de Navigation, que enlaza con Argel.
A estas dos terminales pronto se sumará una tercera, la terminal del muelle Costa que, tras dos convocatorias fallidas, en el sentido de haberse declarado desiertos los concursos para la concesión de la Terminal del muelle Costa, se adjudicará mediante procedimiento negociado. Las dos empresas invitadas a presentarse a esta convocatoria son Atlantica Spa di Navigazioni (Grimaldi) y Baleària Eurolíneas Marítimas, que fueron las que participaron en el concurso público anterior.

Las compañías

Actualmente en el Port de Barcelona opera seis compañías especializadas en transporte marítimo de corta distancia. Estas son: Grimaldi Group Naples, Acciona Trasmediterránea, Grandi Navi Veloci (GNV), Compagnie Nationale Algerienne de Navigation (CNAN) y Compagnie Tunisienne de Navigation (CTN).
Grimaldi Group inauguró en el 2004 la línea entre Barcelona y Civitavecchia, el puerto de Roma y de la región del Lazio. Esta autopista del mar experimentó tal crecimiento que, en tan sólo un año, en 2005, entró en servicio un segundo buque y las frecuencia de salida pasó a ser diaria, realizándiose el trayecto en 18 horas.
En 2007, Grimaldi Group puso en marcha una segunda autopista del mar, concretamente entre Barcelona y Livorno, potenciando así el intercambio de mercancías y pasajeros entre las regiones del norte y centro de Italia (Toscana, Triveneto, Marche, Emilia Rogmana y Lombardía) y la Península Ibérica.
En noviembre de 2010, Grimaldi potenció la conexión marítima entre Barcelona y Livorno y, en joint venture con la compañía española Suardiaz Lines, amplió las salidas de esta ruta pasando de una frecuencia de tres veces por semana a cuatro en ambas direcciones, gracias a la incorporación de un buque mayor. Con esta mejora del servicio, la linea también aumentó más de un 30% la capacidad de carga de mercancía y de un 60% de pasajeros.
Asimismo, y desde el mes de abril, el Grupo Grimaldi opera una nueva línea de pasajeros y mercancías entre Barcelona y Tánger (Marruecos). Al servicio está adscrito el "Ikarus Palace" un buque con una capacidad de carga de 2.130 metros líneales de carga rodada y de 110 coches.

Acciona Trasmediterránea inició en marzo del año una nueva línea de pasaje y carga entre Barcelona y Tánger, con dos salidas semanales. La compañía opera esta conexión a través de su marca Ferrimaroc y el buque Albayzin con capacidad para 575 pasajeros, 200 vehículos y 2.230 metros lineales de carga. La puesta en marcha de esta nueva conexión supone una apuesta clara de la naviera por los tráficos de short sea shipping y por el puerto de Barcelona, y por dar servicio a la demanda existente por parte de transportistas. Este servicio puede sacar de las carreteras unos 40.000 camiones cada año, además de ahorrar 9.300 toneladas de CO_2.
Esta línea se complementa con la que la naviera ofrece entre Agadir y los puertos de Barcelona, Alicante, Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife para el sector de la exportación de productos frescos de Marruecos, preferentemente frutas y hortalizas además de pescado y otros productos como automóviles o textil, colocando las mercancías procedentes de Agadir en sólo 36 horas en el puerto de Barcelona para su posterior distribución al resto de Europa.

Grandi Navi Veloci (GNV) inició la línea entre Barcelona y Génova en 1998, siendo el primer servicio de SSS que empezó a operar en el Port de Barcelona, con el principal objetivo de desviar al transporte marítimo parte del tráfico que se efectuaba por carreteras y autopistas entre ambos países.
La conexión Barcelona-Génova permite, según un estudio de GNV, un ahorro del 33% respecto al mismo trayecto por carretera.
Posteriormente, en el año 2007, Grandi Navi Veloci puso en funcionamiento la línea de SSS entre Barcelona y Tánger, enlazando ambos puertos en tan sólo 22 horas de viaje.

Tráficos de SSS al alza en 2010

Los últimos meses de 2010 y los primeros de 2011 pueden considerarse de muy positivos en cuanto a los tráficos encaminados en las líneas de transporte marítimo de corta distancia que conectan el Port de Barcelona con Italia (Gènova, Roma, Livorno y Porto Torres, en Cerdeña) y el Norte de África (Tánger, Argel y Túnez).
Así, de enero a octubre de 2010, las 94,548 UTIs supusieron un crecimiento del 11% respecto al mismo período del año anterior. En noviembre, el tráfico acumulado alcanzó las 104.816 UTIs y, en diciembre, este tipo de tráfico alcanzó las 113.575 UTIs, confimándose un crecimiento del 12% respecto al año anterior. Estas mercancías transportadas a través de las Autopistas del Mar supusieron sacar de las carreteras del arco mediterráneo unos 114.000 camiones.

España dispone de mucho suelo logístico y a buen precio

El mercado inmologístico español se ha visto afectado enormemente por la crisis financiera mundial. La mayoría de operadores, a lo largo de los dos últimos años, no ampliaron sus instalaciones y, mucho menos, abrieron nuevas plataformas. Y a pesar de que los precios empezaron a bajar considerablemente, el mercado no se ha reactivado. El dato positivo de cara a este año, según las principales consultoras, es que existe una amplia oferta a unos precios competitivos, fecatores que hacen pensar en una paulatina recuperación del sector inmologístico..

2009, un año nefasto en la contratación de superficies logísticas

Según el estudio sobre segmento inmobiliario de BNP Paribas Real Estate, el ejercicio 2009 se cerró con el menor número de operaciones y volumen de absorción de superficie industrial y logística de los últimos cinco años.

La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle también reflejaba en su informe sobre el mercado inmobiliario industrial y logístico de España en 2009 que la ocupación de espacios logísticos cayó un 27% respecto a 2008, y lo hizo en todos los sectores: áreas industriales, naves de pequeño tamaño y suelo, que se vieron perjudicados por el deterioro progresivo de la economía y el descenso del consumo.

A nivel general, las empresas apenas ampliaron sus instalaciones y tampoco acometieron procesos de expansión, sino que optaron por la reducción de espacio en su mayor parte. En el caso de las nuevas áreas industriales desarrolladas en los últimos años, salieron al mercado en el peor momento y, a pesar de estar bien comunicadas y ser modernas, no encontraron interesados. Las naves de pequeño tamaño también se vieron muy perjudicadas, con una demanda muy reducida y la desaparición de la inversión en este tipo de producto.

En el caso del suelo industrial, los demandantes tradicionales como las promotoras y usuarios finales 'desaparecieron' del mercado, con lo que la demanda de suelo fue casi nula y la oferta de parcelas finalistas se realizó a precios muy competitivos.

Según el informe, en 2009 la vacante de naves logísticas e industriales aumentó progresivamente, situándose a finales de año en el entorno de 750.000 metros cuadrados en la Comunidad de Madrid y alrededores.

La mayoría de esta oferta se correspondía a naves de tamaño inferior a los 25.000 metros cuadrados y muchas se ubicaban en el Corredor del Henares. Por coronas, las zonas más alejadas de la segunda y tercera corona de Madrid fueron las que pusieron más superficie en el mercado, aunque también en la zona prime aumentó mucho la tasa de disponibilidad con respecto al año anterior.

Precios por los suelos en 2009

En cuanto a la evolución de los precios, BNP Paribas Real Estate indica que en 2009 se produjeron descensos generalizados de las rentas que oscilaron entre el 25% y el 30% en las principales áreas logísticas del país: Madrid, Barcelona, Valencia y Andalucía. En los precios de venta, el porcentaje fue similar e, incluso, algo superior. De hecho, en el caso del suelo logístico las caídas llegaron incluso a un 40%.

En cuanto a la oferta, 2009 fue un año en que se ralentizaron los proyectos de urbanización previstos, empezándose a constatar que sólo se levantaban proyectos casi exclusivamente llave en mano y sólo cuando se había identificado un usuario final.

Asimismo, el informe de Jones Lang LaSalle también indica que en 2009 se produjo una bajada generalizada de las rentas en el mercado logístico de Madrid, siendo ésta mucho más pronunciada en la tercera corona, donde la oferta cada vez es mayor. La mayor caída de precios se produjo en las poblaciones más alejadas de las grandes ciudades y peor comunicadas.

Otro hecho interesante es que en 2009 comenzó a darse en Madrid el fenómeno de los subarriendos; algunas empresas con contratos de alquiler en curso, vieron como sus instalaciones eran demasiado grandes y por ello intentaron compensar lo que tenían que pagar de renta alquilando el espacio que les sobraba, muchas veces por debajo del precio de mercado.

El mercado no se recuperó en 2010

El informe de Jones Lang LaSalle del año 2010, determinaba que el mercado inmobiliario industrial y logístico en España siguió sin mostrar signos claros de recuperación, y continuó en niveles mínimos. Tanto los precios de venta como las rentas de alquiler no se recuperaron y siguieron con su goteo a la baja, un descenso que empezó ya en 2007.

El informe también ponía de manifiesto que la escasez de la demanda de naves en España, los problemas de financiación y el todavía elevado precio provocó que los promotores no desarrollaran nuevos proyectos de suelo industrial en 2010, con lo que hubo pocas transacciones.

Así, el volumen de inversión en naves industriales y logísticas en 2010 fue de aproximadamente 100 millones de euros, cifra ligeramente superior al del ejercicio 2009, que superó los 92 millones de euros. De éste montante, Madrid acaparó más de la mitad del presupuesto total, con 55 millones invertidos, mientras que en Barcelona se quedaron otros 38 millones.

No obstante, según Jones Lang LaSalle, 2011 presenta atisbos de reactivación del mercado por varias razones: bajarán los precios, se han constituido nuevos fondos paneuropeos que invertirán en España en sus objetivos de diversificación, escasean las naves de más de 20.000 metros cuadrados de calidad en las zonas más consolidadas y habrá un repunte de las operaciones llave en mano.

Por otro lado, la consultora, Aguirre Newman, señala en su 'Informe de Coyuntura Global del Mercado Inmobiliario Español', que el mercado de inversión en inmuebles logísticos también tuvo un comportamiento limitado en 2010 situándose el volumen transaccionado en los 111 millones de euros; si bien, esta cifra supuso una mejora respecto a 2009, cuando no se consiguió superar en todo el año los 100 millones de euros.

Madrid traslada su actividad logística a las afueras de la urbe

La consultora Aguirre Newman destacaba en su 'Informe de Coyuntura Global del Mercado Inmobiliario Español' la tendencia en Madrid al traslado de la actividad industrial y logística fuera del casco urbano.

En este sentido, las zonas logísticas más importantes de Madrid son el Corredor del Henares y el Eje A-4, donde se concentra aproximadamente el 90% del stock total de superficie logística. Las otras zonas que muestran un desarrollo incipiente son el Eje A-3 (Tarancón) y el área de influencia de la A-42 (Zona Sur). El progresivo alejamiento de las áreas logísticas hacia zonas cada vez más alejadas de Madrid capital, se mantendrá en el medio-largo plazo, siendo clave el aumento y mejora de las infraestructuras de comunicación en la Comunidad de Madrid y de Castila la Mancha.

Según Aguirre Newman, la disponibilidad de producto logístico superó el pasado año los 960.000 metros cuadrados, lo que sitúa la tasa de disponibilidad de producto logístico en el mercado de Madrid en el 16,7% (sobre un stock total de producto logístico de 5.750.000 metros cuadrados). Debido al importante volumen de inmuebles logísticos disponibles y al moderado comportamiento de la demanda no se espera el desarrollo de nuevos proyectos logísticos de carácter especulativo en 2011.

El incremento interanual de la contratación ha sido del 37%, lo que supone una clara mejora respecto a los datos de absorción de 2009. La práctica totalidad de la superficie logística contratada se realizó bajo la modalidad de alquiler, siendo residual la compraventa de inmuebles industriales y logísticos.

Por lo que respecta a los precios, éstos continuaron descendiendo en 2010, aunque de forma más moderada que en 2009. El mayor descenso se produjo en los precios de venta con un ajuste del 11,2% y, en menor medida, en el alquiler de naves logísticas, con un descenso medio del 10,7%. La tipología de inmueble que sufrió menores variaciones fue el alquiler del producto industrial, que descendió en un 9,2% respecto a 2009.

Catalunya tiene disponibilidad de suelo logístico

Respecto a catalunya, el informe de Aguirre Newman señala que el tejido industrial se concentra en un primer cinturón alrededor de la ciudad de Barcelona, formado por las zonas del Barcelonés, Baix Llobregat, Vallés Occidental y Vallés Oriental. Al igual que en Madrid, las áreas más cercanas a Barcelona capital, sufren un paulatino cambio hacia usos terciarios y residenciales. Existe un desplazamiento de las áreas industriales, especialmente del sector logístico, a zonas más alejadas de los núcleos urbanos, incluso llegando a provincias colindantes como Tarragona y, en menor medida, Girona y Lleida.

El informe detecta que la disponibilidad de inmuebles logísticos en el mercado de Barcelona y su área de influencia se situó en 2010 por encima de los 560.000 metros cuadrados, lo que sitúa la tasa de disponibilidad logística en dicho mercado en el 18,8% (sobre un stock total de producto logístico de

3.000.000 m2). En el caso de la tipología de nave industrial y especialmente en el segmento de mininaves, existe una importante disponibilidad en todas las zonas analizadas en el estudio. No cabe esperar un aumento en la disponibilidad logística como consecuencia de desarrollos especulativos que se vayan a realizar en 2011.

La absorción de espacios logísticos aumentó en 99.000 metros cuadrados respecto a la registrada en 2009 y se situó en 242.248 metros cuadrados. El dato más reseñable es que la absorción de 179.650 metros cuadrados, el 74,15% del total, se concentró en el primer cinturón metropolitano (Barcelonés, Baix Llobregat, Vallès Occidental y Vallès Oriental).

Resulta imprescindible la ampliación y mejora de las infraestructuras industriales y logísticas de Barcelona, con el fin de asegurar la competitividad y el futuro desarrollo de las mismas. La inauguración del 4º cinturón (B-40) será clave en la mejora de las comunicaciones.

El descenso de los precios se vio reflejado de manera general en todo el mercado de Barcelona y su área de influencia. En el caso de las naves industriales en alquiler el ajuste fue del 14,2%, mientras que en venta fue del 11%. Finalmente, el descenso en los precios de alquiler de las naves logísticas en términos medios fue de 7,9%.

Por su parte, la consultora Jones Lang LaSalle también constataba que en Catalunya se produjo en 2010 un ligero incremento de la disponibilidad de inmuebles industriales, así como un leve descenso de las rentas y un incremento en la flexibilidad de los contratos de alquiler para los inquilinos. En zonas muy concretas se reactivó la demanda debido a nuevos proyectos que surgieron en el sector de la automoción o la alimentación, como es el caso de Martorell-Abrera.

Valencia experimenta un aumento en la contratación de suelo logístico

BNP Paribas Real Estate señala en su informe que la Comunitat Valenciana cerró el ejercicio 2010 con un incremento en el nivel de contratación de suelo logístico del 220%, siendo la superficie total contratada superior a los 96.000 metros cuadrados El estudio afirma que fue en la zona centro, con Ribarroja como referencia, en donde se localizaron el 70% de las operaciones, aunque en su mayor parte las transacciones se realizaron para aprovechar el ajuste de las rentas con el fin de mejorar la calidad o la localización de las instalaciones. La superficie media contratada pasó de los 2.400 metros cuadrados en 2009 a los 3.800 metros cuadrados en 2010.

BNP Paribas Real Estate confirma que las rentas máximas descendieron por segundo año consecutivo, acumulando una caída del 12% respecto 2008, pero el ajuste de precios permitió relanzar la contratación logística dentro de un mercado donde la demanda es cada día más exigente con el factor 'precio' y la calidad de las instalaciones demandadas.

Según la consultora Aguirre Newman, Valencia ofrece un parque logístico totalmente renovado a unos precios muy competitivos y ahorro de costes de transporte y portuarios. Además, el pasado año se dieron los niveles más bajos de rentas. Por esa razón se materializó un importante volumen de operaciones.

Disponibilidad de suelo logístico en otras comunidades

De acuerdo con el informe de la consultora Aguirre Newman, el mercado inmobiliario industrial y logístico en otras regiones de España también se vióoenormemente influenciado por el consumo y el estado general de la economía el pasado año. No obstante, la cifra de contratación total alcanzó unos niveles similares a 2009, aunque la demanda de productos secundarios siguió siendo muy escasa, contribuyendo a aumentar la gran disponibilidad existente en esas zonas. En otras regiones de España, los precios siguieron con la misma tónica que el año anterior, disminuyendo sustancialmente en zonas como Álava o Zaragoza, que con una variación semestral de rentas del 8%, reflejaron la alta tasa de disponibilidad y la baja demanda. Por otra parte, se mantuvieron o bajaron ligeramente las rentas en zonas con un mayor grado de ocupación como Málaga, Dos Hermanas (Sevilla), o Vizcaya. Por su parte, la consultora Jones Lang LaSalle indica que en el País Vasco, la zona con mayor demanda es la situada en los alrededores de Bilbao, mientras que la zona de Álava tiene una disponibilidad mucho mayor. La razón está en que muchas empresas organizan desde Zaragoza su logística y distribución a Navarra y La Rioja. Por último, en Sevilla la demanda continuó siendo muy escasa y siempre para superficies menores de 10.000 m2etros cuadrados.

Características de la demanda

Según el "I Barómetro Logístico" elaborado por la Fundación ICIL y CB Richard Ellis, el mercado, entendido desde la logística distributiva, no contemplaba, a mediados de 2009 y ya en pleno período de crisis, un aumento de las superficie logísticas, pero si evidenciaba un cambio de su estructura,

buscando superficies de velocidad más que grandes almacenes estáticos.

Hace año y medio, los operadores evidenciaban la tendencia a acercar los almacenes a los centros urbanos, dado que se necesitaba menos stock y más flujo de cross-docking. En ese momento, las empresas iniciaban un proceso de reducción de costes disminuyendo el número de almacenes o los metros cuadrados de superficie. Por otra parte, los nuevos proyectos de parques logísticos ya se habían paralizado, y las superficies se dejaban para desarrollos llave en mano, evitando así los riesgos. La crisis empezó a provocar grandes cambios en el sector inmobiliario y logístico; y España, aunque con retraso, empezó a entrar en ese ajuste.

Cuando la Fundación ICIL y CB Richard Ellis presentaron el "III Barómetro Logístico" en noviembre de 2010, las perspectivas para 2011 no planteaban, inicialmente, un escenario muy diferente al de los últimos tres años, si bien un 80 % de los encuestados para la elaboración del barómetro indicaban que la situación no iba a ir a peor durante 2011.

El III Barómetro ponía de manifiesto que las empresas y los operadores continuaban necesitando instalaciones adecuadas para el desarrollo de sus actividades, y la cercanía a los grandes centros de consumo seguían siendo factores imprescindibles para la realización de las actividades logísticas, con un coste óptimo.

Respecto a la demanda de espacio, la mitad de los encuestados en el III Barómetro indicaban que a lo largo de este año ésta iba a ser estable debido al ajuste realizado en años anteriores, mientras que algo más de un tercio señalaban que su demanda de espacio se iba a incrementar, y sólo una quinta parte de los encuestados manifestó que sus necesidades de espacio disminuirían a lo largo de 2011.

El III Barómetro también puso de manifiesto que, en caso de aumentar superficie, los operadores optaban únicamente por Madrid y Barcelona, siendo estas localidades consideradas como ubicaciones de interés para plataformas logísticas o de distribución, manteniendo el 75 % de cuota del mercado nacional. El resto de las ciudades son consideradas de interés secundario, no destacando ninguna área como alternativa a las zonas logísticas totalmente consolidadas de Madrid y Barcelona.

A la hora de elegir una ubicación, para el 72 % de los encuestados, las ubicaciones cercanas al mercado final suponen un factor importante o muy importante, lo cual no es más que un claro reflejo de la aplicación de la logística en la realidad, indicando que la logística y la distribución se ubican cerca de los grandes centros de consumo.

En cuanto a los factores que inciden en la elección de una ubicación, para el 82 % de los encuestados, el factor precio es importante o muy importante, lo cual no es más que un reflejo de la realidad, teniendo en cuenta la situación del mercado, con prácticamente tres años consecutivos desde 2008 de un ajuste de precios conforme a la disminución de la demanda en todas las coronas logísticas, tanto en zonas prime como en segundas, terceras y cuartas coronas.

Y, en cuanto a las comunicaciones e infraestructuras, para casi el 80 % de los encuestados, éstas son un factor importante para el buen desarrollo de la logística en tiempos de crisis, dado que hay una mayor exigencia de velocidad en la cadena de distribución.

Catalunya ha sido un modelo logístico para otros territorios

Isidre Gavín
Director General de CIMALSA

Isidre Gavín, director general de Cimalsa desde el 23 de febrero de este año, fue presidente de la Diputació de Lleida entre los años 2003 y 2007, impulsando desde este cargo iniciativas ligadas a las actividades logísticas e industriales en el territorio leridano. Actualmente, Cimalsa gestiona seis centros en su red: CIM Vallès, CIM Lleida, CIM la Selva, CIM el Camp, LOGIS Bages y LOGIS Empordà y cuenta entre sus nuevos proyectos el desarrollo de la ampliación de la CIM el Camp y los Centros Intermodales de Empordà, Penedès y Montblanc.

Su experiencia al frente de la Diputació de Lleida le ha permitido estar cercano al territorio y a la actividad económica. Desde su experiencia, ¿cómo ve al país en cuanto a infraestructuras y actividad logística se refiere?

Los efectos de la crisis han influido y continuarán influyendo en la ralentización y puesta en marcha de nuevas infraestructuras y en la desaceleración de la actividad logística y económica del sector, que no sólo se ha visto obligado a reestructurarse sino que además está asumiendo un incremento de costes debido al alza del precio del combustible.

De todas formas, una vez estos elementos que afectan negativamente al sector logístico y a las infraestructuras se estabilicen, creo que el futuro va a ser mucho más positivo porque la logística es un sector estratégico para Catalunya y también puede ser uno de los motores de la economía de nuestro país.

Entonces, debemos ser optimistas…

Sí porque, en primer lugar, hay situaciones y contextos económicos que hacen crecer la actividad logística, como por ejemplo todo lo que hace referencia a la globalización de nuestra economía y, en cierta manera, también a la deslocalización de una parte de nuestros procesos industriales. Estas tendencias generarán, sin duda, nueva demanda logística. Y, en segundo lugar, porque el sector logístico, además de ser importante por sí mismo, se posiciona también como un factor de competitividad para el sector industrial. Si seguimos apostando porque Catalunya siga siendo un país productivo e industrial en distintos sectores, el componente logístico es uno de los que contribuirá a que seamos realmente competitivos.

Las empresas son las que marcan este camino, sobre todo las grandes compañías industriales de Catalunya, que están pidiendo inversiones en infraestructuras y mejorar al máximo su logística para poder reducir costes y con ello poder ser más competitivos en un contexto internacional muy duro.

Pero queda mucho por hacer…

Catalunya ha sido un modelo logístico para otros territorios, dado que fue puntera en la creación de plataformas logísticas desde el sector público, a través de Cimalsa. También ha sido puntera en la creación de empresas privadas que, como Abertis, Alfil Logístics o Cilsa han desarrollado la logística.

El modelo, lógicamente, ha ido evolucionando. Las primeras plataformas de Cimalsa estaban enfocadas casi exclusivamente al transporte por carretera. Hoy en día están enfocadas hacia la intermodalidad, combinando las actividades puramente logísticas con el transporte ferroviario, el marítimo e incluso el aéreo, sin olvidar el camión.

Pero el desarrollo de plataformas y su buena ubicación en el país, es sólo una parte. La otra parte, que son los deberes que tenemos por hacer, son las infraestructuras. Catalunya tiene puertos y aeropuertos muy importantes, que han sido o están siendo ampliados, pero le continúan faltando infraestructuras esenciales, como por ejemplo los accesos viarios y las conexiones ferroviarias de los puertos o el corredor mediterráneo, que es la única infraestructura que va a permitir competir con los puertos del norte de Europa y captar parte de los tráficos procedentes de Asia que pasan por delante de nuestras costas pero que todavía no se canalizan a través de nuestros puertos.

Por tanto, hay muchos elementos de las infraestructuras de transporte que si no se acaban haciendo en los plazos adecuados, esta buena posición que Catalunya tiene en términos de competitividad puede quedar cuestionada.

Habla del enfoque intermodal que están dando a las nuevas plataformas impulsadas por Cimalsa, enfoque que no tenían las primeras Centrales Integradas de Mercancías. ¿Qué elementos diferencian a unas de otras?

La principal diferencia es la conexión ferroviaria para favorecer la intermodalidad. A diferencia de las CIM, las nuevas plataformas están conectadas al sistema ferroviario y, en parte como consecuencia de ello, tienen mayor tamaño. Las nuevas plataformas ocupan mayores superficies no sólo para poder interrelacionar el ferrocarril con el modo viario sino para poder atender mayores volúmenes de mercancías, bien por la captación de empresas internacionales de mayor tamaño bien porque el sector tiende a fusionar o asociar empresas para tener mayor competitividad, a diferencia de las

tradicionales empresas del transporte. También son plataformas mayores para poder integrar el conjunto de la cadena logística y de los servicios necesarios, un modo de ahorrar suelo, optimizar accesos y desplazamientos y tender a un sector más sostenible.

¿Se plantean favorecer la intermodalidad con otros modos de transporte?

Cimalsa trabajará tanto como sea posible para favorecer la intermodalidad en todos los modos: carretera, ferrocarril, marítimo y aéreo.
En la carga aérea, hemos propuesto un modelo que es distinto al desarrollado por Aena, es decir, no creemos que la Generalitat tenga que constituir una empresa como Clasa ni que Cimalsa tenga que actuar como Clasa. La nueva línea que vamos a seguir está basada en la colaboración público-privada, en la que Cimalsa incorporará y tendrá presente en todos sus proyectos el papel de la carga aérea. Estamos convencidos que los aviones cargueros pueden llegar a operar en los aeropuertos de Catalunya porque muy cerca de cada uno de ellos hay una plataforma logística de Cimalsa, como es el caso del aeropuerto Girona-Costa Brava con la CIM la Selva, o el aeropuerto de Reus, con la CIM el Camp.
También vamos a trabajar para que en el Aeropuerto de Lleida-Alguaire, cuya propiedad es de Cimalsa, se instalen empresas logísticas, dado que disponemos de superficie en primera línea de pista para actividades relacionadas con la carga aérea.

Como director general de Cimalsa, recientemente se ha incorporado a los consejos de administración del Incasòl, Ferrocarrils de la Generalitat i Aeroports de Catalunya ¿A qué responde?

Responde a la voluntad de que CIMALSA impulse todas aquellas actividades vinculadas a la logística, al transporte de mercancías y a las infraestructuras asociadas de una forma transversal dentro del gobierno de la Generalitat y que todas las empresas públicas de la Generalitat Catalunya relacionadas con las infraestructuras y el transporte trabajemos en una línea común. Se trata de estar coordinados y de saber qué hacemos cada una de estas entidades para sumar esfuerzos y compartir sinergias.
Además, la Conselleria de Territori i Sostenibilitat ha creado un Consell Sectorial que reúne a todos los operadores y a los responsables políticos vinculados a la movilidad y al territorio en un único marco de relación. En este consejo sectorial, creado para ser un marco de relación y colaboración, participan las empresas citadas anteriormente, así como los puertos de Barcelona y Tarragona, los aeropuertos, Ports de la Generalitat de Catalunya, etc.

¿La crisis ha parado la instalación de empresas en las plataformas de Cimalsa?

Ha habido cierta disminución de la actividad en las plataformas y algunas empresas han aparcado para más adelante los proyectos de construcción o ampliación de sus instalaciones.
Pero me gustaría matizar que la disminución de la actividad en las CIM ha sido inferior a la media de la disminución de actividad registrada en otras áreas logísticas. Y ello es debido fundamentalmente a tres factores: el primero es que muchas de las empresas instaladas en las CIM están muy especializadas y, por tanto, capacitadas para competir en un contexto difícil; el segundo, es que algunas de las empresas son multinacionales y se han visto menos afectadas por el descenso del comercio internacional; y el tercero, porque hay empresas que pertenecen a unos sectores que prácticamente no han bajado la actividad, como es el caso de los productos agroalimentarios.

¿Qué medidas ha tomado Cimalsa para favorecer la implantación de nuevas empresas en los Centros Intermodales y qué formulas de comercialización ofrece?

Cimalsa está estudiando todos los sistemas y mecanismos posibles para dar una respuesta adecuada a las necesidades concretas de las empresas que buscan un lugar en donde implantarse, es decir, que hemos adaptado nuestra oferta a las características de construcción y comercialización que nos puedan demandar.
Hasta ahora, lo más habitual era vender la parcela al cliente y que éste desarrollase el proyecto constructivo de su plataforma. Ahora, Cimalsa está en condiciones de construir las naves logísticas y después alquilarlas o venderlas de forma parcelada o modulada. Otra opción posible son los derechos de superficie, o bien establecer acuerdos mixtos. Es decir, que las opciones son múltiples y variadas y en Cimalsa nos adaptaremos a cualquier fórmula jurídico-económica que pueda hacer viable una inversión de un cliente, porque sabemos que hay empresas que tienen proyectos de implantación pero que se encuentran con un contexto bancario que les impone dificultades a la hora de financiar sus inversiones.
Por tanto, Cimalsa está haciendo un esfuerzo para adecuarse a cualquier fórmula, incluso la público-privada, porque estamos convencidos que la empresa pública tiene que buscar la colaboración con el sector privado como un mecanismo para poder generar inversión y actividad económica para el país.

Prologis,
el arte de las instalaciones medioambientalmente sostenibles

Recientemente Prologis organizó una visita a las instalaciones de las compañías BSH Electrodomésticos España y ARC Distribución Ibérica ubicadas en Zaragoza. Ambas plataformas se caracterizan por ser proyectos sostenibles, en el sentido que son medioambientalmente beneficiosos para el entorno y las personas y favorecen la rentabilidad de la actividad económica.

El centro logístico de BSH ubicado en PLAZA, que Prologis entregó en mayo de 2010 y que ha supuesto una inversión de 40 millones de euros, es un proyecto llave en mano de 80.036 metros cuadrados ocupados por una nave de 10 metros de altura que se compone de tres áreas, de entre 24.000 y 29.000 metros cada una, y 70 muelles de carga y descarga. El grupo BSH concentra en esta plataforma sus actividades logísticas para España y Portugal y la distribución de determinados productos en el resto de Europa (Alemania, Francia e Inglaterra), Turquía, Israel, Estados Unidos y Dubai. El 70% de los productos de BSH son distribuidos directamente a los detallistas, mientras que el 30% restante se distribuye a través de 16 centros regionales.

Una de las peculiaridades del centro de BSH es que está conectada a la línea ferroviaria, disponiendo la empresa de un muelle con vía en el que operan tres convoyes por semana, con vagones de mercancías y contenedores, tanto de exportación como de importación.

En cuanto a la plataforma de ARC Distribución Ibérica, que Prologis entregó en 2008 y que está ubicada en el polígono industrial de Villanueva de Gállego de Zaragoza, dispone de una superficie de 47.967 metros cuadrados, con un altillo de 6.000 metros cuadrados para pequeños productos, y de 33 muelles de carga y descarga. La nave del fabricante y distribuidor de piezas de menaje y cristalería, está configurada con 48 pasillos y estanterías con capacidad para 60.000 huecos para palets.

Los estándares de calidad medioambiental LEED

Desde en año 2005 Prologis apuesta por construir instalaciones medioambientalmente sostenibles badas en la integración de los parques logísticos en el medioambiente, la certificación ISO 14001 para la gestión medioambiental, los espacios paisajísticos, la gestión responsable del agua, la integración de estructuras de madera laminada, la iluminación artificial más eficiente y la instalación de lucernarios para la optimización de la luz natural cenital.

Estas instalaciones sostenibles se acreditan con la obtención de la certificación LEED Platinum, certificado que la plataforma intermodal de BSH está en proceso de obtener, siendo la primera en España con este reconocimiento de sostenibilidad.

LEED, acrónimo de Leadership in Energy & Environmental Design, es un sistema de certificación de edificios sostenibles que han basado su construcción en aspectos relacionados con la eficiencia energética, el uso de energías alternativas y renovables, la mejora de la calidad ambiental interior, la eficiencia del consumo de agua, el desarrollo sostenible de los espacios libres de la parcela y la selección de materiales.

A la hora de construir una instalación, Prologis aplica diversos estándares de sostenibilidad Por ejemplo, en la utilización de los materiales, se consigue una reducción del 75% de los residuos durante la edificación, el 20% de los materiales utilizados son reciclados, el 55% de los materiales utilizados ha sido extraídos, procesados o fabricados en un radio no superior a los 800 kilómetros, se utilizan maderas procedentes de bosques certificados como "sostenibles", y se usan pinturas y disolventes que cumplen con la normativa sobre contaminación atmosférica.

En cuanto a la eficiencia energética, Prologis implementa en sus edificios paneles solares para la producción de agua caliente y amplios tragaluces en los techos que permiten la entrada de la luz natural y el ahorro de electricidad. Además, los edificios herméticos de Prologis optimizan la ventilación y con ello reducen las emisiones de carbono.

En cuanto al consumo de agua, el sistema de recogida de agua de lluvia de Prologis permite reducir en un 60% el consumo de agua potable en grifos y lavabos, además de utilizarse este sistema para el riego de jardines y exteriores.

Para Prologis, también es importante la utilización de sistemas de transporte alternativos. Por ello, sus instalaciones se equipan con parking de bicicletas, con plazas de aparcamiento reservadas para vehículos eléctricos y con estaciones para la recarga de éstos.

En definitiva, los objetivos de Prologis en relación a la sostenibilidad son: minimizar el consumo de agua y tratar las aguas negras para reutilizarlas en oficinas y sistemas de riego; incrementar la eficiencia de la energía y buscar suministrar la propia energía a través de paneles solares; usar materiales de construcción reciclables y reciclados e implementar una estrategia de ahorro en cuanto a costes de operación y funcionamiento; y generar beneficios a la comunidad, promoviendo un ambiente sano y agradable de trabajo.

Tobalina
CONSULTING GROUP
CONSULTORÍA DE GESTIÓN EMPRESARIAL, FORMACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

Consultoría de Mejora de Procesos y Reducción de Costes Logísticos

- Diseño y Optimización de Almacenes
- Gestión de Stocks
- Diseño de Redes de Distribución y Transporte
- Planificación y Aprovisionamiento a Producción
- Gestión de Compras

CON TOBALINA, TODO ENCAJA

Sede Central: C/Diputación 238 6º 7ª
08007 Barcelona
Tlf: 933014577 Fax: 933187791
www.tobalinaconsulting.com
e-mail: tcgroup@tobalinaconsulting.com

Damm,
logística avanzada al servicio de la cerveza

La fundación ICIL organizó recientemente una visita a la fábrica de la cervecera Damm ubicada en la localidad barcelonesa de El Prat de Llobregat. A lo largo de la visita, los asistentes pudieron ver no solamente el proceso de elaboración de esta ambarina bebida sino toda la logística asociada a este producto.

Grupo Damm, dedicada a la fabricación y distribución de bebidas a nivel nacional que actualmente produce 25 marcas distintas de cerveza, facturó el pasado año 837 millones de euros. A raíz de la crisis, Damm ha constatado un descenso de las ventas en el sector hostelería, pero, por el contrario, ha experimentado un aumento en las ventas al sector alimentación.

La fábrica de Damm ubicada en El Prat de Llobregat (Barcelona) es la más moderna de Europa y requirió una inversión de 243 millones de euros. Aquí se producen anualmente 8 millones de hectolitros; y, diariamente, 3 millones de botellas, 1 millón de latas y 15.000 barriles de cerveza; cada 6 minutos sale un camión lleno de la fábrica; al cabo del día se cargan y descargan más de 130 camiones.

El volumen de producción de Damm exigía disponer de unas grandes instalaciones en las que organizar toda la cadena logística de distribución y poder estocar el producto acabado. Fue por ello que la compañía optó por montar una plataforma logística cercana a la fábrica y, por proximidad y comunicaciones terrestres, se escogió la ZAL Prat, la Zona de Actividades Logísticas del puerto de Barcelona. Ambas instalaciones, fábrica y almacén, están conectadas por un servicio lanzadera continuo.

La plataforma logística de Damm en la ZAL Prat, que ocupa 228.000 metros cuadrados, ha ido ampliando su capacidad de almacenamiento para agrupar toda la logística en este único centro que se encuentra en su cuarta fase de desarrollo; la quinta fase que contempla acometer Damm –y que se espera poder iniciar próximamente- implica la llegada del ferrocarril a estas instalaciones.

Damm también tiene un operador logístico propio: Alfil Logistics, una compañía creada por el grupo cervecero junto a Renfe. Alfil Logistics fue precursor en España de la intermodalidad, dado que, además de utilizar el camión para el transporte del producto acabado, consolidó el uso del ferrocarril en el sector de las bebidas.

Una parte importante de la inversión del Grupo Damm en la fábrica de El Prat se dedicó a la automatización de las instalaciones. Así, se diseñaron unas punteras instalaciones asentadas en un Sistema Automatizado de Expediciones (SAEX), que ha comportado la automatización de los procesos de las operaciones de alimentación y evacuación de las líneas de envasado, la gestión de almacenes de expediciones, y la digitalización de los procesos de carga y descarga de camiones.

El sistema se compone de tres partes principales: un Sistema de Gestión de Almacén (SGA), un Sistema de Carga y Descarga Automática de Camiones (SCA), y un almacén automático sin estanterías gestionado por un Sistema de Vehículos Guiados Automáticamente (AGV).

El SGA controla en todo momento la información de las necesidades de las líneas de envasado, las ubicaciones y operaciones que están realizando los AGV, la posición de las paletas, el estado de los sistemas de carga y descarga automáticas, y los camiones que tienen que proceder a la carga o descarga.

El SCA integra totalmente la actividad de carga y descarga de camiones y permite una reducción muy importante en los tiempos de llenado o vaciado de los vehículos: la carga o descarga de un camión de 24,5 toneladas se realiza en tan sólo 12 segundos, frente a los más de 40 minutos que se tardaba antes de la implementación del SCA.

El almacén automático sin estanterías está gestionado por los AGV, que son los vehículos que alimentan y evacuan las líneas de envasado y los sistemas de carga y automática. Los AGVs pueden transportar hasta 4 paletas o 3.500 kilos por movimiento, dependiendo del tipo de formato de producto. Su implementación ha supuesto una reducción considerable de la cantidad de movimientos dentro del almacén.

En definitiva, el SAEX permite a Damm tener una trazabilidad del producto hacía toda la red logística del Grupo, reducir a la mínima expresión las roturas de producto, reducir los costes y los tiempos de las actividades de manipulación y logísticas y una operatividad ininterrumpida de 24 horas al día.

Tiba Barcelona

crece un 17% en el primer trimestre y prevé cerrar el año con mejores resultados

Tiba Barcelona, transitaria perteneciente al Grupo Romeu que hace unos meses se ha trasladado a unas nuevas instalaciones ubicadas en el Polígono Mas Blau I de la localidad barcelonesa de El Prat de Llobregat, cerró el ejercicio 2010 con un incremento de operaciones del 16,6% y un aumento del 25,2% en el número de TEUs movidos, crecimientos que permitieron que la facturación creciese un 22,8% hasta alcanzar los 16 millones de euros.

Luis Romeu, director TIBA, señala que "si comparamos las cifras del primer trimestre del año en curso con las del 2010, los resultados son incluso superiores a los definitivos". Así, el crecimiento en producción de Tiba Barcelona ha sido del 17,3%, del 60,7% en TEUs y del 3,2% en facturación, con lo que "si tomamos en consideración el entorno en el que se mueve la economía española con crecimientos casi nulos, creo que podemos afirmar que la trayectoria de Tiba es satisfactoria y más si tenemos en cuenta que las expectativas de futuro inmediato son seguir con el crecimiento actual e incluso intentar superarlo", indica el director de Tiba.

Luis Romeu también indica que parte del crecimiento es debido a la expansión internacional de Tiba y a la apertura progresiva de nuevas oficinas; a las ya 9 ya existentes en España, más las tres de Portugal, tres en China, cuatro en México, tres en Argelia, dos en Angola y una en Cabo Verde, en breve se sumará la de Mozambique, concretamente en la capital, Maputo. Esta delegación "es una iniciativa de la oficina de Tiba en Portugal", señala Luis Romeu, "de la que se aprovechan el resto de delegaciones porque en esta zona de África no hay demasiados transitarios reconocidos internacionalmente, lo cual nos otorga ciertas ventajas a la hora de canalizar los flujos de mercancías, sin olvidar que este continente forma parte de la estrategia de nuestra empresa".

Continuando con los mercados de la transitaria, Sergi Casado, director de Tiba Barcelona, explica que "nuestros mercados de exportación principales son Estados Unidos, Japón, Argelia, México, China, Túnez y Marruecos. En cuanto a la importación podemos destacar China, India, Estados Unidos, Turquía, Hong Kong, Japón, Taiwán, Corea, Marruecos y Filipinas. Y, respecto a los sectores, Sergi Casado indica que los principales clientes operan en industrias tan diversas como "el textil, el high-tech, la automoción, la maquinaria o la alimentación, para el cual Tiba cuenta con servicios específicos de temperatura controlada".

El director de Tiba Barcelona señala que, para seguir creciendo, "queremos incrementar el peso del transporte aéreo, por lo que los estamos impulsando políticas de crecimiento en mercados como China, Japón, Estados Unidos y México". A lo largo del primer trimestre del año, el volumen de kilogramos movidos en el modo aéreo por Tiba Barcelona creció un 28,4%.

Actualmente, el 70% de la facturación de Tiba Barcelona proviene del transporte marítimo, estando prácticamente equilibradas al 50% las exportaciones e importaciones; el aéreo representa entre un 23% y un 25%, y el terrestre entre el 5% y el 7% restante.

Por otro lado, Blanca Romeu, adjunta a la dirección comercial, explica que dentro de la estrategia de la compañía, las nuevas tecnologías tiene un papel importante. Por ello, hemos desarrollado una nueva página web y estamos presentes en las redes sociales como Facebook y Twitter".

Las expectativas de futuro de Tiba Barcelona son seguir con el crecimiento actual e incluso intentar superarlo. Por ello hace unos meses Tiba Barcelona se trasladó al Polígono Mas Blau I de El Prat del Llobregat, en donde ocupa unas instalaciones de 872 metros cuadrados en la que trabajan 47 personas, pero que pueden acoger hasta unas 65, en función de la posible contratación de nuevos profesionales.

Como transitaria y agencia de aduanas certificada como Operador Económico Autorizado (OEA), Tiba Barcelona ofrece servicios todo tipo de servicios, así como especialidades en transporte de graneles, refrigerados y flexitanks.

La capacidad de crecimiento para ofrecer soluciones que cubren toda la cadena logística de Tiba Barcelona se sustenta también en las empresas del Grupo Romeu. Gracias a ello, Tiba pone a disposición de sus clientes 14.000 m2 de almacenes en la ZAL de Barcelona. Con servicios de picking, packing, recinto aduanero y fiscal y distribución, entre otros.

Asimismo, Tiba cuenta con una división específica para proyectos, Tiba Projects, a través de la cual diseña soluciones logísticas adaptadas a múltiples industrias como EPC (Engineering, Procurement & Construction), industria química y gas, minerías o proyectos de infraestructuras.

Depósito y enajenación de las mercancías trasportadas

Supuestos en que procede la constitución del depósito y enajenación de las mercancías transportadas.

La Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del contrato de transporte terrestre de mercancías brinda al transportista terrestre la posibilidad de solicitar el depósito judicial de la mercancía o ante la Junta Arbitral del Transporte competente. Las modificaciones introducidas al respecto por la nueva Ley del Contrato de Transporte Terrestre de Mercancías han propiciado la derogación de la Orden de 30 de marzo de 2001 y la publicación hace apenas unos días en el Boletín Oficial del Estado de la ORDEN FOM/3386/2010, de 20 de diciembre, por la que se establecen normas para la realización por las Juntas Arbitrales del Transporte de funciones de depósito y enajenación de mercancías, en vigor desde el pasado día 1 de enero de 2.011.

Cuando un transportista se hace cargo del transporte de una mercancía asume la responsabilidad derivada de su custodia desde que la recepciona hasta su entrega.

En ocasiones durante el transporte surgen impedimentos de distinta naturaleza que lo dificultan, o bien se hace imposible la entrega de la mercancía toda vez que el destinatario no se halla en su establecimiento, no retira la mercancía o la rehúsa. También puede suceder que las mercancías corran el riesgo de perderse durante el transporte sin que hubiera tiempo para realizar la entrega ni para que sus dueños dieran instrucciones al respecto, o que el destinatario se niegue a pagar el precio y los demás gastos derivados del transporte. En estos supuestos si transcurre un periodo de tiempo sin que el transportista reciba instrucciones del cargador o del consignatario o bien no llega nunca a recibirlas, el transportista no puede materializar la entrega y las mercancías restan bajo su custodia supuestamente abandonadas. Esta situación le ocasionará una serie de perjuicios y gastos de los que deberá ser resarcido.

Otro problema que se plantea para el transportista es cuando los contenedores o mercancías permanecen en el puerto durante un largo periodo de tiempo sin ser retiradas. Si la mercancía se abandona en el puerto el transportista podrá solicitar la autorización para el vaciado del contenedor y dependiendo del valor de la mercancía le interesará instar su depósito judicial y venta en pública subasta o la declaración administrativa de abandono de la mercancía.

En la práctica el abandono voluntario de mercancías transportadas conlleva una serie de complicaciones a los distintos agentes intervinientes en el transporte, quienes deberán decidir sobre el destino de la mercancía que custodian y adelantar todos los gastos derivados de un depósito judicial o arbitral, de su enajenación o bien de su arrojo, sin perjuicio del derecho de repetición que les asiste frente al remitente. La responsabilidad por la no entrega de la mercancía transportada por ausencia o rehúse del destinatario, deficiencia de sus datos o impago de las cantidades derivadas del porte realizado será del remitente, quien vendrá obligado a soportar todos los gastos, inclusive, todos los originados por el retorno a origen de la mercancía o posteriores entregas.

Especial relevancia en estos supuestos tiene la comunicación e información prestada entre los distintos agentes intervinientes y con el remitente de la mercancía, siendo aconsejable dejar siempre constancia a través de cualquier medio de comunicación. En caso contrario, el cargador o expedidor podría no estar obligado a pagar los gastos derivados del depósito o abandono de la mercancía al estimarse que los intervinientes en el transporte han contribuido a que la carga fuera sometida a un depósito judicial o arbitral o, en su caso, a un expediente administrativo de abandono.

La ORDEN FOM/3386/2010, de 20 de diciembre recientemente publicada, además de enumerar los supuestos en que podrá solicitarse el depósito y la enajenación de las mercancías transportadas, establece el procedimiento a seguir para el depósito y la subasta y determina quién corre con los gastos que por ello se deriven.

En el plazo de 10 días naturales desde el impago del precio y los demás gastos del transporte, el transportista podrá solicitar un depósito de la mercancía retenida y su enajenación, salvo que se hubiere prestado caución suficiente para hacer frente al pago de la deuda. Al respecto señalar que no podrá retenerse la mercancía por las deudas generadas por otros transportes anteriores.

Además, podrá solicitarse el depósito cuando surjan impedimentos al transporte, por no hallarse el destinatario en el domicilio indicado en la carta de porte, por no hacerse cargo de la mercancía en las condiciones establecidas en el contrato, por no realizar la descarga correspondiéndole hacerlo o por negarse a firmar el documento de entrega, si no fuera posible para el transportista solicitar nuevas instrucciones o solicitadas no se le dieran. Los daños y perjuicios que se podrían ocasionar al transportista cuando los gastos derivados de la custodia son excesivos en relación con el valor de la mercancía o cuando no se reciben instrucciones de quien tiene el poder de disposición de la mercancía son muy elevados. En estos supuestos la Orden ha regulado el derecho del transportista a solicitar la enajenación de la mercancía.

Las mercancías que corran riesgo de perderse o de sufrir daños graves, sin que hubiera tiempo para realizar la entrega ni para que sus dueños dispusieran de ellas o dieran instrucciones al respecto podrán depositarse y enajenarse en todos los casos.

En todos y cada uno de los supuestos enumerados el transportista deberá ser reintegrado de todos los gastos que haya soportado por razón del depósito, la subasta o el arrojo de las mercancías. Sin embargo, la actual coyuntura económica priva en

han incrementado considerablemente sin que dispongan en ocasiones de los recursos y medios suficientes para agilizar las tramitaciones. También los distintos trámites administrativos previstos como el examen de la mercancía previo a la constitución del depósito, los derechos de audiencia y alegaciones que disponen el destinatario y cargador de la mercancía, el acta de depósito y las peritaciones precisas incrementan los costes y la duración del depósito, sin perjuicio de que la Ley haya fijado un plazo máximo de 6 meses desde que se presentó la solicitud para las resoluciones sobre la procedencia de la constitución del depósito y de la enajenación de las mercancías.

Cristina Paloma
Abogado

numerosas ocasiones al transportista de la realización efectiva de su derecho incurriendo en una serie de gastos que a la postre no le son restituidos y que en ocasiones se ven incrementados por la lentitud en la tramitación y resolución del proceso. Las reclamaciones ante las Juntas Arbitrales del Transportes

PINTÓ RUIZ & DEL VALLE
Abogados & Economistas

Logisnet

El portal de la logística
www.logisnet.com

Incluya su empresa GRATIS

☎ 932 449 130

La experiencia portuaria de Quality Experts reconocida por la Unión Europea

María Font - Directora General de Quality Experts

El proyecto ECO STEVEDORING EMAS III que Quality Experts presentó ante la Executive Agency for Competitiveness & innovation de la Comisión Europea fue uno de los 45 proyectos ganadores de un total de 202 propuestas presentadas de 32 países distintos. El objetivo principal del proyecto ECO-STEVEDORING EMAS III es implantar con el software ECO-STEVEDORING EASY TOOL, diseñado por Quality Experts, el sistema de gestión ambiental EMAS III en las empresas estibadoras de los puertos europeos. En los primeros dos años, la implantación se realizará en España, Portugal, Italia y Turquía, para posteriormente, extrapolar a otros países.

Tanto en el sector portuario, como en otros sectores, se oye hablar del sistema de gestión ambiental EMAS, pero ¿qué es y qué significa realmente?

EMAS son las siglas de *Eco-Management and Audit Scheme*, un sistema de gestión medioambiental definido en el Reglamento (CE) 1221/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, de carácter voluntario y que permite a empresas y organizaciones evaluar, mejorar y dar información pública de su comportamiento ambiental. Actualmente este Reglamento se conoce por las siglas EMAS III, dado que ya se ha revisado y modificado el esquema EMAS dos veces.

Ahora explíquenos qué es el programa ECO-INNOVATION de la Unión Europea

El programa ECO-INNOVATION ha sido creado por la Unión Europea para potenciar la innovación en el ámbito de la gestión ambiental, concretamente en los apartados de Reciclaje (*Recycling*), Construcción (*Buildings*), Alimentación (*Food drink*) y negocios sostenibles (*Green Business*).
Dentro de este programa las empresas pueden participar presentando ideas novedosas en las áreas anteriores, siempre que cumplan una serie de requisitos, como por ejemplo: experiencia consolidada, el apoyo de clientes y otras organizaciones y, sobre todo, solvencia financiera avalada.

Y Quality Experts decide presentar un proyecto en el marco del programa ECO-INNOVATION…

Ante la situación actual de crisis económica, en Quality Experts decidimos afrontar nuevos retos para poder crecer e internacionalizarnos. En el programa ECO-INNOVATION de la Unión Europea vimos una gran oportunidad y por ello presentamos nuestro proyecto ECO-STEVEDORING EMAS III en la categoría *Green Business*.

Y ganaron...

Sí, realmente el proyecto ECO-STEVEDORING EMAS III fue muy bien valorado ya que facilita la implantación del sistema de gestión ambiental EMAS III en las empresas estibadoras y también es extrapolable a otras empresas del sector portuario, como autoridades portuarias, armadores, portuarios, etcétera.

Imagino que el proceso no habrá sido fácil… aunque finalmente llegara el éxito

Nada fácil porque hay que cumplir con muchos parámetros y exigencias de la *Executive Agency for Competitiveness & innovation* de la Comisión Europea. Son muy rigurosos y tienes que demostrar que cuentas con una sólida experiencia en medio ambiente y que, por descontado, dominas el proyecto que presentas. Además, se exige el firme compromiso con el proyecto de las diversas empresas participantes, en nuestro caso, de las terminales portuarias.

Sin lugar a dudas, el proyecto ECO-STEVEDORING EMAS III de Quality Experts ha sido posible gracias al apoyo de las compañías participantes, especialmente de las del puerto de Barcelona, a la Asociación de Empresas Estibadoras Portuarias de Barcelona y al Port de Barcelona (APB), entre otras entidades. También ha sido relevante la experiencia de Quality Experts en el ámbito medioambiental y en la implementación de sistemas de gestión en el sector portuario.

¿Hay un antes y un después del programa Eco- Inovation de la UE para Quality Experts?

Por descontado, el hecho de tener que competir a nivel de la Unión Europea nos ha obligado a ser más innovadores, a internacionalizarnos con *partners* europeos como S&C Gestão de Navios e Tripulações, Lda del Grupo ETE de Portugal y ha conllevado un crecimiento significativo de nuestra empresa.

¿Qué ventajas aporta el ECO-STEVEDORING EMAS III a las empresas estibadoras?

La primera y más relevante en España es la ventaja económica. Porque la Ley 33/2010, de 5 de agosto, de régimen económico y de prestación de servicios en los puertos de interés general (art. 19 Bonificaciones de las tasas de actividad y utilización) **bonifica** a las empresa estibadoras que tengan **certificado su sistema de gestión ambiental** con un **15%** de descuento sobre la cuota de la tasa correspondiente al tráfico y manipulación de mercancías. Este es un gran ahorro.

Si además tenemos en cuenta que la implantación del sistema ECO-STEVEDORING, que supone la obtención del registro EMAS III, está cofinanciada con fondos europeos, la inversión para la obtención de esta bonificación es mínima.

A nivel ambiental, facilita la comprensión e implantación del sistema de gestión ambiental EMAS III y mejora significativamente la gestión medioambiental, reduciendo los costes y optimizando los consumos, reduciendo las emisiones de CO_2, la correcta gestión de los residuos y el cumplimiento de la legislación, entre otros aspectos.

Teniendo en cuenta estas ventajas, ¿cómo están respondiendo las empresas estibadoras?

La dirección de las empresas se está concienciando de estas ventajas y la prueba de ello es la respuesta que hemos tenido. Hasta la fecha se han adherido las siguientes compañías. De España: Autoterminal, Ergransa, TCB y Setram del puerto de Barcelona; TCV del puerto de Valencia; TCG del de Gijón, Capsa, de Canarias, Pérez Torres Marítima, de El Ferrol. De Portugal: ETE y Operlis, del puerto de Lisboa; Aveiport Aviro, de Aveiro; TCGL de Oporto y Tersado, Atlanport y Portsines. De Italia, la estibadora Culp del puerto de Savona y, de Turquía, TCEEGE, terminal ubicada en la bahía de Nemrut, cerca de Izmir.

Y esperamos que de aquí a final de año, el número de empresas españolas aumente significativamente y también se adhieran al proyecto las empresas de los puertos holandeses.

¿Cómo pueden las empresas del sector marítimo adherirse al proyecto?

Nosotros estamos haciendo una campaña informativa con el objeto de que las empresas estibadoras puedan beneficiarse de este proyecto, cofinanciado con fondos europeos, y, poder obtener el registro EMAS III y así cumplir una de las condiciones para beneficiarse de la bonificación de la ley 33/2010.

Asimismo, se están haciendo presentaciones personalizadas a todas aquellas empresas del sector portuario que lo solicitan.

Para terminar, ¿qué diría a las empresas para animarlas a implantar un sistema de gestión medioambiental?

Que mejorar la gestión ambiental es una inversión rentable para todos y una clara apuesta por el desarrollo sostenible.

Port de Barcelona
Efficiency Network,
de la eficiencia a la excelencia en calidad

Efficiency Network es un compromiso de calidad y eficiencia de servicio entre las empresas y las instituciones que intervienen en el transporte marítimo en el Port de Barcelona. Es una herramienta de apoyo para la promoción del puerto y de sus operadores, y un sistema que potencia la mejora de la eficiencia de los procesos del Port de Barcelona.

1993, primeros pasos en calidad

El Port de Barcelona dio en el año 1993 los primeros pasos para poner en marcha un plan de calidad orientado al cliente, iniciando una serie de contactos con cargadores finales para diagnosticar la percepción que estos tenían de los servicios relacionados con la cadena marítimo portuaria.

El resultado de estos contactos reflejó que las principales necesidades eran: contar con un despacho aduanero rápido y una máxima agilidad en tránsitos; una adecuada manipulación de la mercancía acompañada de garantías de seguridad; y disponer de un flujo de información que permitiera al usuario conocer el estado de la carga durante su paso por el puerto.

Para dar respuesta a estas expectativas de los clientes, se puso en marcha el Plan de Calidad, cuyos principales objetivos coincidían con los manifestados por los cargadores, fundamentándose sobre tres ejes: Calidad esperada desde el punto de vista del cliente; Calidad concertada entre los diferentes participantes en la cadena; y Calidad continua, controlando los procesos y mejorándolos.

Acompañando al Plan de Calidad, se firmó la Carta de Calidad, que expresaba la voluntad de iniciar un proceso de mejora continua de los servicios portuarios. También se definió un Programa de Garantías, reflejo de los compromisos asumidos por todos los implicados en relación a la agilidad en el despacho documental, la seguridad en la manipulación de la mercancía y la coordinación en la inspección física de la misma.

2008, hacia la Efficiency Network

A principios de 2008, el Port de Barcelona impulsó la revisión del Plan de Calidad diseñado en 1993. De nuevo, a raíz de diversas reuniones con importadores y exportadores, se detectaron nuevas necesidades: una mayor agilidad y coordinación en el proceso de inspección física de las mercancías; mejorar la transparencia de la actividad de los operadores del puerto; ofrecer más fiabilidad en los procesos portuarios; mejorar los procesos relacionados con las exportaciones; conceptos de facturación más claros; disponer de información general sobre aspectos relacionados con los servicios contratados.

Fruto de este análisis, se llegó a la conclusión que era necesario redefinir los objetivos del Plan de Calidad para adaptarlos a los nuevos requerimientos. Por ello se empezó a diseñar un nuevo Plan de Calidad que ampliara su ámbito de actuación pero que conservara aquellos elementos del anterior que continuaban aportando valor al cliente.

El nuevo Plan debía tener una visión más comercial y tenía que dar soporte a la promoción del Port de Barcelona, creándose una marca de calidad que velara por la mejora de los servicios y los procesos relacionados con el paso de la mercancía, pero que también sirviera para comunicar e informar la voluntad de mejora y los avances desarrollados. Así nació la marca Port de Barcelona Efficiency Network.

Plan y Marca de Calidad Efficiency Network

Los objetivos del nuevo Plan y de la Marca de Calidad son:

- Mejorar los flujos de información hacia el importador y el exportador. Más transparencia e información de aquellas operaciones logísticas que son más críticas en el Port.
- Aumentar la coordinación entre los diferentes operadores de manera que permita agilizar el movimiento físico de la mercancía.
- Ofrecer fiabilidad de los procesos relacionados con el paso de la mercancía.
- Manipulación cuidadosa y segura de la mercancía.

Para dar respuesta a estos objetivos, se establecen dentro del ámbito de actuación todos los procesos asociados al paso de la mercancía por el puerto, incluyendo también los procesos relativos a los servicios ofrecidos al barco, si bien en una primera etapa, se inicia en los procesos directamente relacionados con el paso de la mercancía contenerizada de importación y de exportación. Ahora bien, la Marca de Calidad es una herramienta de mejora continua que se irá extendiendo gradualmente a otro tipo de tráficos y servicios.

El nuevo Plan de Calidad se centra en dar un mejor servicio a la mercancía que transita por el Port de Barcelona y benefi-

ciar a los importadores y exportadores. Son ellos los destinatarios finales del nuevo Plan, pero también lo son las navieras a quienes también beneficia la mejora en la eficiencia de las operaciones de la mercancía que transportan.
Para poder ofrecer este nivel de servicio en las operaciones relacionadas con el paso de la mercancía, se han definido unos compromisos de eficiencia que transmiten al mercado la voluntad de ofrecer servicios globales con una fiabilidad determinada. Para medir este grado de eficiencia se dispone de un Sistema de indicadores que permite conocer en cada momento este nivel de Calidad establecido. La información que se genera sirve tanto para el análisis de los procesos garantizados, como para comunicar y hacer transparente al mercado el grado de fiabilidad de estos.

Los compromisos con los clientes

Efficiency Network establece una serie de compromisos cuyo objetivo es garantizar y mejorar todos los procesos asociados al paso de la mercancía en contenedor de importación y de exportación por el Port de Barcelona.
Se han definido tres compromisos globales basados en los tres aspectos básicos del Plan de Calidad: fiabilidad, información y seguridad.

Fiabilidad en las operaciones

Las empresas certificadas por la Marca de Calidad Efficiency Network garantizan la fiabilidad de sus operaciones en importación y exportación. Esto quiere decir que:

- La recogida/entrega de la mercancía se hará el día y hora prevista, con un margen de 2 horas.
- Se autorizará la entrada de Mercancías Peligrosas, antes de la llegada de la mercancía al puerto el día previsto.
- El despacho aduanero no superará las 8 horas o 17 horas hábiles en caso de inspección documental o física respectivamente, y se obtendrá de forma automática en los casos que no haya ninguna inspección.
- En caso de mercancía sujeta a control por parte de los Servicios de Inspección en Frontera, la obtención del levante no superará las 15 horas hábiles en caso del SOIVRE, 17 horas en Sanidad Vegetal y productos perecederos de origen no animal de Sanidad Exterior, y en 25 horas para el resto.
- En exportación, se realizarán todas las operaciones necesarias para embarcar un contenedor en la escala prevista.
- El conocimiento de embarque estará a disposición del exportador en un plazo no superior a 10 horas hábiles después de la salida del barco.

Información y transparencia

- LaAutoridad Portuaria de Barcelona se compromete a facilitar información fiable en un plazo no superior a 4 horas hábiles sobre las principales operaciones, fechas e incidencias relacionadas con la importación y exportación de la mercancía. La solicitud de información se puede realizar directamente a la Autoridad Portuaria, que facilitará información fiable sobre los siguientes procesos:
- Autorización de entrada de Mercancía Peligrosa
- Entrada y/o salida de mercancía contenerizada en el puerto
- Despacho aduanero
- Inspección de los Servicios de Inspección en Frontera y despacho
- Notificación conocimiento de embarque

Quality Experts

LES AYUDAMOS EN

CALIDAD

- Referencial de calidad específico de puertos
- Operador Económico Autorizado (OEA)
- Sistema de calidad : ISO 9001 , ISO/TS 16949, QSB
- Protección de datos LOPD , ISO 27001
- Seguridad alimentaria ISO 22.000, FDA, HALAL, otros

MEDIO AMBIENTE

- Eco- Stevedoring EMAS III
- ISO 14001, EMAS
- Guía buenas pláticas ambientales
- Certificación BREEAM de edificios sostenibles

RESPONSABILIDAD SOCIAL

- Memorias de sostenibilidad GRI
- Sistema de responsabilidad social SA 8000
- Sistema de seguridad y alud en el trabajo OHSAS 18001

Contacte con nosotros:

BARCELONA
c/. Pau Calris 162 4º 3ª
08037 Barcelona
+ 34 93488 03 51

MADRID
C/. Capitán Haya 1. 15º
28020 Madrid
+34 914176461

www.qualityexperts.es
direccion@qualityexperts.es
tecnicos@qualityexperts.es

Adicionalmente, se compromete a facilitar el importe de la tasa portuaria a la mercancía (L3) en los dos sistemas de aplicación que explica la ley 48/2003, por grupo de mercancías y por régimen de estimación simplificada. Los acuerdos comerciales y descuentos no estarán especificados en la mencionada tasa.

Seguridad de las mercancías

Las empresas certificadas por la Marca de Calidad garantizan que no se producirán incidencias en la mercancía en contenedor de cualquier tipo durante su manipulación y estancia en las terminales e instalaciones físicas incluidas en el Plan de Calidad. Y que se entregará el contenedor, en el caso de las importaciones, con el mismo precinto con que ha salido de la terminal.

Compensaciones por incumplimientos

Efficiency Network entró en funcionamiento el pasado 2 de mayo, tras la firma por parte del presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, y la subdelegada del Gobierno, Montserrat García, de la Carta de Compromisos de las Administraciones, a través de la cual los diferentes organismos implicados en la actividad portuaria se comprometen a cumplir las condiciones de servicio que establece el Plan de Calidad.
Desde esta fecha, en caso de incumplimiento de uno de los compromisos de servicio por parte de una empresa certificada, los clientes del puerto pueden poner reclamaciones y se hacen efectivas las compensaciones correspondientes.

35 empresas certificadas que representan el 60% del comercio exterior del puerto

Desde el mes de octubre del año pasado, la Autoridad Portuaria de Barcelona ha certificado con la marca Efficiency Network un total de 35 empresas de la Comunidad Portuaria (14 transitarias, 14 consignatarias, 7 empresas de transporte y 2 terminales de contenedores), a las que se sumarásn otras que están en proceso de certificación. Es importante destacar que las empresas consignatarias que forman parte del Plan manipulan más del 60% de todo el comercio exterior contenerizado que canaliza el Port de Barcelona.
Las empresas certificadas y ya integradas en el sello Port de Barcelona Efficiency Network son: Agunsa, China Shipping (Spain) Agency, Pérez y Cía, Transcoma, Líneas Regulares, Evergreen, Marítima Dávila Barcelona, Agencia Marítima Española EVGE, MSC, CMA-CGM, Combalía, Vapores Suardíaz, Marítima del Mediterráneo, Hapag-Lloyd, Masiques Servicios Logísticos y Aduaneros, Operinter Barcelona, Transcoma Global Logistics, Universal Global Logistics, Tiba Internacional, Rhenus Logistics, Coma y Ribas, Illaexport, Atlantic Forwarding Spain, Space Cargo Services, Ibercondor Barcelona, Aduanas Ginjaume, Nadal Forwarding, Butransa, Transportes Portuarios, CTC, Consignaciones y Transporte de Contenedores (CTP), Multilink, Transnou, Terminal catalunya (Tercat) y TCB.

HOLDING M.
CONDEMINAS

PRESIDENCIA Y
DIRECCIÓN GENERAL
Edificio Condeminas

Paseo Colón n°11, 3° 1°
08002 BARCELONA
Tel. 93 310 20 20 / 93 295 45 80
Fax 93 319 76 41 / 93 319 81 89
gerencia@ergransa.es

ERGRANSA
SILOS CONDEMINAS

SERVICIOS E INFRAESTRUCTURA

- Muelle propio:241 mts/l.
- Muelle calado: 41 pies (12,5 mts).
- Silos verticales (productos agroalimentarios no fluyentes) capacidad 30.000 tons.
- Descarga neumática
- Descarga / carga camión y ferrocarril.
- Pesaje y servicios complementarios.
- Trazabilidad e identidad preservada.
- Políticas:
  Calidad ISO 9001:2000
  Medioambiental iso 14001 y emas
  Seguridad alimentaria iso 22000
  Prevención de Riesgos oshas 18001

ISO 22000
UNE-EN-ISO 9001
UNE-EN-ISO 14001
UNE-EN-ISO 2700
OSHAS 18001

EMAS
GESTIÓ AMBIENTAL VERIFICADA
ES-CAT-000201

DNV

ERGRANSA
Silos Condeminas

Muelle Contradique s/n
08039 Barcelona - España
Tel. 93 443 37 16
Fax 93 442 20 28
www.ergransa.es

DISTRICENTER
LOGÍSTICA · ALMACENAJE · DISTRIBUCIÓN

SERVICIOS E INFRAESTRUCTURA

- Flexibilidad de gestión.
- Gran capacidad de almacenaje.
- Aplicamos la tecnología más avanzada.
- Identificación por código de barras.
- Clasificación automática.
- Sistema de reconocimiento de voz.
- Servicio de entrega a domicilio.
- Gestión de picking y packaging.
- Manipulaciones y retractados especiales.
- Gestión de archivos digitales de datos e imágenes.
- Políticas:
  Calidad ISO 9001:2000
  Medioambiental ISO 14001
  Seguridad de la Información ISO 27000

UNE-EN-ISO 9001
UNE-EN-ISO 14001

DNV

DISTRICENTER
Logística, almacenaje y distribución

Sector B, calle B, n° 7
Pol. Ind. Zona Franca
08040 Barcelona - España
Tel. 93 264 39 40
Fax 93 263 16 46
www.districenter.es

Ferrocarrils de la Generalitat

apuesta por incrementar el transporte de mercancías

Recientemente el presidente de Ferrocarrils de la Generalitat (FGC), Enric Ticó, hizo balance de los resultados obtenidos por el operador ferroviario en 2010 y esbozó las principales nuevas líneas de trabajo que pasan por afrontar nuevos retos en transporte de pasajeros y mercancías, así como por la ampliación del negocio a nivel internacional.

FGC está abriendo una nueva etapa empresarial con el objetivo de consolidarse como "holding" ferroviario a través de sus áreas de negocio. El sector de la logística y las mercancías es el sector principal en el cual FGC quiere posicionarse, creando grandes corredores a través de acuerdos públicos o privados, entre otras acciones.

Actualmente FGC gestiona diversas líneas de transporte ferroviario de mercancías que el pasado año experimentaron crecimientos en facturación y en volúmenes movidos. Así, la facturación por transporte de mercancía creció un 15,4% respecto a 2009 y un 31,3% sobre el presupuesto. Por tipos de tráficos, el transporte de potasas aumentó un 14,6% y el de sal un 19,92%. Y, en total, FGC transportó 627.705 toneladas, casi 200.000 más que en 2009.

Pero la principal vía de futuro de FGC en el ámbito de las mercancías está en las empresas Cargometro, dedicada al transporte de vehículos de SEAT desde la fábrica de Martorell hasta el puerto de Barcelona, y Autometro, línea específica para el transporte de componentes para SEAT entre Martorell y la Zona Franca de Barcelona. El transporte de coches de Autometro creció en 2010 un 22,7%, alcanzando las 73.300 unidades, mientras que Cargometro experimentó un total de 539 circulaciones que probablemente se duplicarán a lo largo de 2011. Además, SEAT ha confirmado que quiere doblar el número de trenes en estas líneas.

Para hacer una comparativa curiosa, si todas las mercancías transportadas por FGC se transportaran en camión, estos cubrirían la distancia entre Barcelona y París.

Respecto a incrementar la participación de FGC en el transporte de mercancías, Enric Ticó señaló que la empresa está a punto de obtener el certificado de seguridad, con lo que FGC "podrá circular por Catalunya, España y Europa", en una clara referencia a la posibilidad de que la compañía opte a operar en nuevos corredores ferroviarios a nivel nacional e internacional, como sería el caso del Corredor Mediterráneo, sobre el que Ticó dijo que "no hay que esperar las decisiones y actuaciones del Ministerio de Fomento". Ticó añadió que "en FGC estamos en conversaciones con grandes cargadores y otros operadores ferroviarios para intentar hacer alianzas" para lo cual también "estamos desarrollando nuevos trenes y locomotoras" que servirían para estos tráficos.

Sin ir más lejos, se han producido ya conversaciones con la Autoridad Portuaria de Barcelona y Tarragona y, según Ticó, "FGC podría ser el proveedor de servicios de ambos puertos". También existen conversaciones con Cimalsa para estudiar la posibilidad de que los servicios ferroviarios de FGC lleguen a las plataformas logísticas intermodales distribuidas por el territorio catalán.

Por otro lado, la consultoría internacional a través de las marcas FGC Ingeniería, FGC Infraestructura o FGC Operadora, así como la consolidación de FGC Turismo y Montaña como gran gestor turístico del Pirineo, son las nuevas vías de negocio que la empresa quiere encarar en los próximos años.

Sobre este aspecto Ticó señaló que FGC ya tiene en mano dos proyectos internacionales, y que son precisamente este tipo de iniciativas las que pueden aportar nuevas fuentes de financiación a la empresa.

Enric Ticó también repasó los datos del ejercicio 2010, cuyo balance económico pone de relieve que en las líneas metropolitanas las necesidades de explotación fueron de hasta 7,2 millones de euros menos que las aprobadas.

Ticó también se refirió a la gestión de la compañía desde su creación y puso especial énfasis en el período entre 1997, año en que se implantó el plan de gestión, y 2010. A lo largo de estos años la oferta se ha incrementado un 50% y la demanda lo ha hecho en un 70%. Otros datos relevantes que ponen de manifiesto la positiva evolución de FGC son: un índice de cobertura del 79,38%, indicador que describe qué parte de los ingresos (tarifas reguladas) cubren los gastos de explotación; una de las mejores frecuencias urbanas del mundo (un tren cada 1'12" minutos en hora punta); o la reducción del fraude en un 84% desde el 2004.

En cuanto a otras iniciativas relacionadas con el transporte de pasajeros, Enric Ticó que "estamos estudiando cuáles son las necesidades actuales de los servicios regionales en Catalunya, y que actualmente opera Renfe, para, llegado el momento, proponer que sea FGC quien los gestione".

¡Ya soy Director de Logística!

Master ICIL SCM Logística Integral

- *57 Ediciones* impartidas por Directivos Logísticos.
- *20.000 Profesionales* logísticos en los últimos 30 años.
- *Colocación competitiva* en empresas líderes.
- *30%* Incremento medio salarial.
- *Por 3º año consecutivo* el mejor Master de Logística, según el Ranking del diario *El Mundo*.

Clases Viernes y Sábados en las Sedes ICIL:

Barcelona: 93 225 61 02 | Madrid: 91 417 65 83 | Bilbao: 94 400 90 67

Blog Corporativo:
http://icil.wordpress.com

Desde 1980 impulsando la Logística

www.icil.org

Space Cargo Services aumentó un 54% la mercancía gestionada en 2010

Space Cargo Services cerró el año 2010 con un crecimiento del 54% en la mercancía gestionada, fruto del esfuerzo y el trabajo de un equipo de colaboradores que apuesta por la calidad para ofrecer mejores servicios y más adaptados a las necesidades de los clientes

La auditoría de Space Cargo Services, la compañía del grupo Space Cargo en Barcelona, ha confirmado los datos que el consejero delegado de la empresa, Manuel Valenzuela, ya avanzó en diciembre del año pasado. Así, los kilogramos de mercancía gestionada en 2010 por Space Cargo Services aumentaron un 54% y se situaron en un total de 200 millones de kilos movidos.

El crecimiento se produjo en todos los modos de transporte: el tráfico aéreo creció un 25% y superó los 3 millones de kilos; el tráfico terrestre internacional, con un aumento del 50%, superó los 20 millones de kilos transportados; y el tráfico marítimo, al que se suma el volumen gestionado por el departamento de proyectos, creció un 65% y se situó en 170 millones de kilos.

Desde Space Cargo señalan que estas cifras concuerdan con los aumentos obtenidos en ventas, beneficios antes de impuestos y resultados operativos (EBITDA). Así, el aumento de las ventas de Space Cargo Services el pasado año fue del 48,34%; los beneficios antes de impuestos crecieron un 24% y el EBITDA lo hizo en un 26%

Estos resultados responden al fuerte crecimiento experimentado por Space Cargo Services en mercados internacionales como Gran Bretaña, Estados Unidos, Canadá, México y Brasil.

Por otro lado, la compañía mantuvo recientemente en Barcelona la reunión general del Grupo Space Cargo con la presencia de los directores de las distintas plazas, el director de Sistemas y el director general del Grupo Space Cargo, para analizar los resultados y debatir sobre la organización y los servicios comunes del Grupo.

Según Jordi Pellicé, CEO del Grupo de empresas Space Cargo, "estas reuniones sirven para debatir la estrategia y posicionar a Space Cargo como marca de referencia dentro del sector logístico. Su carácter semestral nos ayuda a tomar el pulso del Grupo, anticiparnos a las fluctuaciones del mercado y establecer los planes de acciones que puedan fortalecer nuestro grupo y redundar en un mejor servicio a nuestros clientes".

Renovación del certificado de calidad

Space Cargo ha superado con éxito su auditoria anual de calidad. De esta manera, el certificado ISO9001:2008 de la organización que poseen las delegaciones de Alicante, Barcelona, Bilbao y Valencia mantiene su vigencia hasta el año 2013, en que tendrá que volver a ser renovado.

La prestigiosa certificadora Lloyd's Register, a través de Belén Parra, auditó el sistema de gestión de Calidad del grupo Space Cargo encontrándolo adecuadamente documentado e implantado, destacando por un lado "la evidencia del compromiso de la organización con la mejora continua", refrendado por estar en disposición de certificaciones como OEA y Efiiciency Network, y por otro, "el tener en cuenta a sus grupos de interés, desde clientes, empleados y proveedores hasta accionistas". La auditora también animó a la organización a implantar nuevas mejoras e innovaciones que permitan a la compañía seguir siendo una empresa referente y líder en su sector.

Homenaje a Mercè Abelló por sus 25 años en Space Cargo

Por otro lado el pasado 4 de marzo, Space Cargo quiso rendir homenaje a Mercè Abelló por sus 25 años en la compañía. De Mercè Abelló todos coincidieron en destacar su calidad humana y su habilidad al haber sabido combinar trabajo y familia. Además de su alta profesionalidad, avalada por estos 25 años en la compañía, Mercè Abelló también ha destacado siempre por su dedicación a un proyecto común y por su compromiso que ha sido fundamental para el desarrollo de Space cargo Services. En palabras de Manuel Valenzuela "Mercè ha sido y continuará siendo uno de los pilares de la empresa, y contará siempre con nuestro apoyo, al igual que el resto de nuestro equipo de profesionales".

Ibercóndor Barcelona,

el crecimiento de una empresa asentada en valores éticos y profesionales

La transitaria Ibercóndor Barcelona siempre se ha caracterizado por defender unos valores empresariales y éticos que, sin lugar a dudas, han contribuido a que la compañía haya ido creciendo, gracias también al inestimable trabajo y profesionalidad de todos sus colaboradores.

Desde sus inicios, cuando Lluís Miquel Sala, presidente de Ibercóndor Barcerlona, creó la compañía en 1982, el tamaño, las actividades y la plantilla de la transitaria han ido aumentando progresivamente hasta alcanzar en la actualidad una dimensión adecuada para seguir creciendo y afrontar con garantías los próximos años.

Los resultados obtenidos al cierre de 2010 así lo constatan. La facturación en Barcelona creció un 45% respecto a 2009, en Madrid lo hizo en un 64% y en Valencia un 30%. Lluís Mellado, Director General de Ibercóndor Barcelona, destaca que "terminamos el año pasado, otro año de crisis, más fuertes que en 2009, debido esencialmente a que nos centramos en nuestras responsabilidades individuales y colectivas, pero persiguiendo todo el equipo unos objetivos comunes: conseguir la entrada de nuevos clientes y la fidelización de los que ya confían en nuestra empresa". Los buenos resultados también se han visto avalados por "ser más rigurosos en el control del gasto, en negociar y en vender mejor, en la gestión de cobro, en el control del riesgo y en el coste financiero", añade Lluís Mellado.

De forma paralela el incremento de la actividad ha conllevado un aumento de la plantilla, con las incorporaciones de Antonio López Matran, para crear una nueva división de transporte de productos perecederos; Cristina Martinez Herrero, para liderar el proyecto Ibercóndor en China, y Joan Bonell, como nuevo director Administrativo-Financiero, y el acuerdo de colaboración suscrito con Fernando Gonzalo, que refuerza todas las divisiones de la compañía.

La calidad humana del equipo imprescindible para crecer

Para Ibercóndor Barcelona, la entrada de nuevos colaboradores adquiere relevancia porque, según su Director General, "se establece una reciprocidad entre empresa y colaborador, en el sentido que nos cuidamos mutuamente porque nuestra filosofía siempre se ha caracterizado por conseguir que los colaboradores estén a gusto trabajando. Por ello "intentamos inculcar nuestros principios, basados en la honestidad y en tener una mentalidad abierta, ser generosos con los demás, formar equipo, no dar nada por perdido y ser los mejores, porque es así como se consiguen las metas. Y en Ibercóndor invertimos muchos esfuerzos en mantener un equipo unido para caminar juntos en una misma dirección: mejorar en calidad humana para crecer como empresa".

Prueba de esta manera de entender un negocio sustentando en un equipo cohesionado y colaborativo, Ibercóndor Barcelona celebró en diciembre pasado el tradicional encuentro navideño, que contó con una nutrida representación de todos sus colaboradores y en el que se palpó un excelente ambiente.

Proyectos hechos realidad

Ibercóndor estrenó el año con la apertura en febrero de una nueva oficina en Shanghai (China). Según Lluís Mellado, "después de un arduo e intenso trabajo con este mercado, iniciado en el año 1997, Ibercóndor ha hecho realidad un proyecto que supone poner un pie en el continente asiático, con el único objetivo de defender los derechos del grupo y de nuestros clientes que creen en nuestra filosofía y en nuestro trabajo".

Bajo el lema "Creados para transportar", Ibercóndor Barcelona cuenta en la actualidad a nivel nacional con oficinas en Barcelona, Madrid, Valencia y Zaragoza, y en el Centro de Carga Aérea de Barcelona. En cuanto a su presencia internacional, Ibercóndor dispone de una red de agentes que cubre más de 250 ciudades de más 100 países en los cinco continentes.

Clasa pone en marcha la tercera fase del Centro de Carga Aérea de Barcelona

El 25 de marzo, el secretario de Estado de Transportes, Isaías Táboas, acompañado por el Presidente de Aena, Juan Ignacio Lema, y el Director General de Clasa, José Jorge del Castillo, presentaron la tercera fase de ampliación del Centro de Carga Aérea del Aeropuerto de Barcelona.

La urbanización de esta nueva área de 104.000m2 ha supuesto una inversión de 11,2 millones de euros por parte de Aena y facilitará la instalación de empresas para el desarrollo de actividades logísticas, ampliando el centro de carga del aeropuerto hasta un total de 471.000m2.

Esta nueva fase ha sido concesionada por Aena a Clasa para su comercialización y ya se han formalizado contratos para la instalación de dos operadores: la empresa de handling Flightcare con 7.332m2 y el operador logístico Transportes Azkar, con 16.022m2. Con estas incorporaciones, ya son 120 las empresas instaladas en el Centro de Carga Aérea de Barcelona que inició su actividad en 1998 y en el que Aena, a través de Clasa, ha invertido 46,5 millones de euros.

Turkish Airlines apuesta fuerte por el mercado español de carga aérea

El Air Cargo Club de Barcelona se reunió en su encuentro mensual con Serdar Kulcur y Miquel Alimbau, director y jefe de marketing, respectivamente, de la oficina en Barcelona de Turkish Airlines. Los responsables de la aerolínea explicaron el aumento de frecuencias, que, en Barcelona, han pasado de las tres salidas semanales en 2003 a los 14 vuelos de aviones mixtos que tienen una capacidad de carga de dos toneladas. Asimismo, desde junio, hay una frecuencia diaria más con un Airbus 330 de fuselaje ancho que permite elevar la capacidad de carga hasta las 12 o 14 toneladas por vuelo. Así pues, a partir de este verano serán 21 las frecuencias semanales.

Por otro lado, Turkish Airlines inició a finales de febrero nuevas rutas que enlazan los aeropuertos de Barcelona, Madrid, Valencia y Málaga con la capital de Vietnam, Ho Chi Minh, escalando previamente en Estambul.

En cuanto a los aviones de carga puros, es desde el aeropuerto de Madrid que operan actualmente tres cargueros; así pues, la mercancía con origen en Barcelona debe ser trasladada en camión a Madrid para su posterior embarque.

Ante la petición de los miembros del Air Cargo Club de que al menos uno de estos cargueros salga desde Barcelona, Serdar Kulcur y Miquel Alimbau manifestaron que, aún no descartando esta posibilidad, de momento las tres salidas se harán desde el aeropuerto de Barajas. Aún así, los responsables de Turkish destacaron que Barcelona tiene un fuerte potencial de crecimiento, por lo que no descartan realizar las acciones pertinentes para que se incremente el volumen de carga en El Prat, que muestra previsiones de crecimiento durante los dos o tres próximos años..

SwissWorldCargo y Airfarm, 20 años de colaboración

La compañía aérea Swiss WorldCargo y la transitaria Airfarm han celebrado el 20 aniversario de su mutua colaboración. El evento reunió en las instalaciones de Airfarm en Barcelona a: Santiago Martí, director general de Airfarm, Emili Ventura, director comercial y Julio Pereda, del departamento Comercial; y por parte de la compañía aérea: Angelo Toffanin, Regional Manager Cargo de Swiss WorldCargo para el sur de Europa, Hans-Peter Traupe, Manager Cargo Sales Spain & Portugal, y Jordi Solé, Sales Swiss WorldCargo en Barcelona. Durante el encuentro los responsables comentaron diversos temas, haciendo una especial mención a las magníficas relaciones que hay entre ambas compañías y que se ha traducido en estas ya dos décadas de trabajo conjunto..

Qatar Airways amplía la capacidad de carga en la ruta Barcelona-Doha

Qatar Airways ha ampliado la capacidad de carga en la ruta diaria que enlaza el aeropuerto de El Prat con Doha. Gerard ter Bruggen, cargo manager en Western Europe de Qatar Airways, se reunió en Barcelona con los responsables de EC Cargo, agente general de ventas y carga en España (GSA), Carlos Alfaro, director general, y Fernando Flores, director de la oficina en Barcelona. Qatar Airways ha sustituido un Airbus 319 por un A330, de 12 toneladas. También desde Madrid la ruta se ha ampliado con un Boeing 777 de 35 toneladas. Qatar Airways ha triplicado la capacidad de carga en el mercado español, gracias a EC Cargo.

Planet Air Cargo,
diez años trabajando al servicio del comercio internacional

Planet Air Cargo celebró recientemente su décimo aniversario como empresa transitaria dedicada a la organización de cadenas logísticas a nivel nacional e internacional, y actualmente especializada en proveer de servicios de alta calidad, por aire y tierra y mar, a empresas exportadoras e importadoras.

Para celebrar estos primeros diez años de actividad, la compañía reunió a un nutrido grupo entre clientes, proveedores, representantes de la Administración y equipo profesional en un almuerzo en la localidad barcelonesa de Castelledefels.
Al frente de Planet Air Cargo está Josep Romay, fundador de la compañía, que durante el evento destacó que el reconocimiento de la empresa a lo largo de estos diez años ha sido posible "gracias a la aportación del equipo humano y a la confianza que en nosotros han depositado los clientes; ello nos ha permitido llegar a ser un referente en el aeropuerto de Barcelona". Para el director general de Planet Air Cargo, la combinación de la profesionalidad y el compromiso han hecho posible que podamos prestar unos servicios personalizados y de calidad".
Planet Air Cargo, certificada como agente IATA desde el inicio de su actividad y con sede principal en el Centro de Carga Aérea de Barcelona, ofrece a nivel nacional e internacional servicios de alta calidad y personalizados según las necesidades de los clientes. Un equipo directivo y profesional altamente preparado y cualificado, trabaja orientado a ser el proveedor de servicios de la industria logística a través de una sola llamada (*single call provider*).
La empresa, que también cubre todo el territorio español, incluidas las islas Baleares y las Canarias, conecta con los principales puertos y aeropuertos del mundo gracias a una extensa red de corresponsales.

Josep Romay (derecha) junto al equipo directivo de Planet Air Cargo

Amplia gama de servicios y próxima acreditación como OEA

Planet Air cargo ofrece servicios de exportación e importación de carga aérea, además de gestionar operaciones de transporte marítimo, terrestre, grupales y cargas completas, así como despachos de aduanas, embalajes, almacenaje y distribución de mercancías.

La disponibilidad de almacenaje ilimitada permite a la compañía la entrega de mercancía de importación y exportación sin demoras en las aduanas, cumpliendo al mismo tiempo con las leyes federales de seguridad para el envío de mercancías a Estados Unidos.
Otras especialidades de Planet Air Cargo son el tratamiento y transporte de mercancías peligrosas y otras mercancías especiales como los Valores (VAL) Vulnerables (VUN) Restringidas y Farmacéuticos (DGR), Equipaje sin acompañar (XBAG), animales vivos (AVI), así como cualquier tipo de carga de gran tamaño (BIG).
Por otro lado, Planet Air Cargo ha superado con éxito la auditoria de la Administración, por lo que próximamente recibirán la acreditación como Operador Económico Autorizado (OEA).

Estrecha colaboración con Swiss

La compañía aérea Swiss WorldCargo fue parte importante en esta celebración, dado que desde la fundación de Planet Air Cargo, ambas compañías han colaborado estrecha e ininterrumpidamente. Para la transitaria, los servicios y productos de Swiss WorldCargo "son esenciales por su calidad, su eficiencia y fiabilidad" en materia de transporte aéreo.
Para conmemorar estos diez años de estrecha y satisfactoria colaboración, Hans P. Traupe, director de Swiss WorldCargo para la península Ibérica, y Jordi Solé, director de ventas de Swiss WorldCargo del área mediterránea, hicieron entrega al equipo de Planet Air Cargo de una maqueta del nuevo Airbus A320 de la aerolínea. Los responsables de Swiss WorldCargo también destacaron "la positiva cooperación existente entre ambos equipos de profesionales, una relación que va más allá de la simple relación entre cliente y proveedor".

Hans P. Traupe y Jordi Solé entregando el Airbus A320 de Swiss WorldCargo

Las franquicias en el régimen de viajeros

Los derechos del arancel aduanero común son aplicables a todas las mercancías importadas en la comunidad. Sin embargo, tal imposición no está justificada en determinadas circunstancias cuando las especiales condiciones de importación no requieren la aplicación de las medidas habituales de protección de la economía.

Por tanto es tradicional en la mayor parte de las legislaciones aduaneras, que en determinados casos la importación pueda beneficiarse de un régimen de franquicias que exima a las mercancías de los derechos de importación que les serian aplicables.

Tales franquicias aduaneras se concretan en el Reglamento (CE) nº 1186/2009 del Consejo de 16 de noviembre de 2009 que deroga el Reglamento (CEE) nº 918/83 vigente hasta ese momento.

En el artículo 41 encontramos la franquicia para las mercancías contenidas en el equipaje personal de los viajeros, al establecer que serán admitidas con franquicia de derechos de importación las mercancías contenidas en el equipaje personal de los viajeros procedentes de tercer país, siempre que dichas importaciones estén exentas del impuesto sobre el valor añadido (IVA) y de los impuestos especiales (IIEE).

La Directiva 2007/74/CE del Consejo de 20 de noviembre de 2007, relativa a la franquicia del impuesto sobre el valor añadido y de los impuestos especiales de las mercancías importadas por viajeros procedentes de tercer país, estableció los límites cuantitativos y los umbrales monetarios para las exenciones, con el criterio de responder a las necesidades actuales de los Estados miembros.

De esta manera se estableció un límite para la cerveza (16 litros) y se suprimieron los límites cuantitativos aplicables a los perfumes, el café y el té, lo que significó que estos artículos pasaran a regularse con arreglo al umbral monetario.

La citada directiva establece por un lado los límites cuantitativos para determinados artículos que quedan eximidos del IVA y de los IIEE:

200 cigarrillos	- 1 l. de bebidas > 22 % vol.
100 cigarritos	- 2 l. de bebidas < 22 % vol.
50 cigarros puros	- 4 l. vino tranquilo
250 gr. de tabaco	- 16 l. de cerveza

y los umbrales monetarios para el resto de mercancías, delimitando para la exención que el valor de las mismas no supere los 300 € por persona.

En el caso de los viajeros de transporte aéreo y marítimo, el umbral es de 430 €.

Para los viajeros menores de quince años se reduce a 150 €.

Cuando se trata de tabaco y de bebidas alcohólicas, los viajeros menores de 17 años no se beneficiaran de franquicia alguna.

Otros aspectos que tiene en cuenta la Directiva son:

- Las mercancías importadas en el equipaje personal de los viajeros no deben constituir "expedición comercial" o dicho de otro modo ha de tratarse de importaciones sin carácter comercial.
- En este sentido se consideran importaciones desprovistas de carácter comercial:
- Las de carácter ocasional.
- Las consistentes exclusivamente en mercancías para uso personal o familiar del viajero o para servir de regalo.
- Ni la naturaleza ni la cantidad de las mercancías deberán ser tales que hagan dudar del carácter no comercial de la importación.
- Los combustibles no podrán considerarse equipaje personal pero los Estados miembros eximirán el contenido en el depósito normal y una cantidad adicional en depósito portátil menor de 10 litros.
- El valor de una mercancía no se podrá fraccionar a los efectos de la aplicación de los umbrales monetarios.
- Los umbrales se podrán reducir para residentes y trabajadores fronterizos así como para el personal de los medios de transporte utilizados para viajar desde un tercer país o desde un territorio en el que no se apliquen las normas comunitarias de IVA o IIEE. (Reducción a la décima parte).

Para adaptar la normativa interna a lo dispuesto en la Directiva, la ley 4/2008 de 23 de diciembre (BOE 25-12-2008) modificó tanto la Ley 37/1992 del IVA como la Ley 38/1992 de IIEE.

En lo que hace referencia al principado de Andorra hay que estar a lo establecido en el Acuerdo con la Comunidad Europea y en concreto con la Decisión 90/680/CEE del Consejo:

PRODUCTOS AGRÍCOLAS
(Capítulos 1 – 24 del arancel)

Café	1000 gr o 400 gr de extractos.
Té	200 gr o 80 gr de extractos.
Bebidas Alcohólicas > 22º	1,5 litros.
Bebidas Alcohólicas < 22º	3 litros
Vino de mesa	5 litros
Tabaco	300 cigarrillos o 150 puritos (< 3 gr) 75 cigarros puros o 400 gr de picadura

Otros productos agrícolas hasta un valor de 300 € sin sobrepasar 2,5 kg de leche en polvo, 3 kg de leche condensada, 6 kg de leche fresca, 1 kg de mantequilla, 4 kg de queso, 5 kg de azúcar y dulces y 5 kg de carne.

PRODUCTOS INDUSTRIALES
(Capítulos 25 – 97 del arancel)

Perfumes	75 gr más 375 gr de colonias

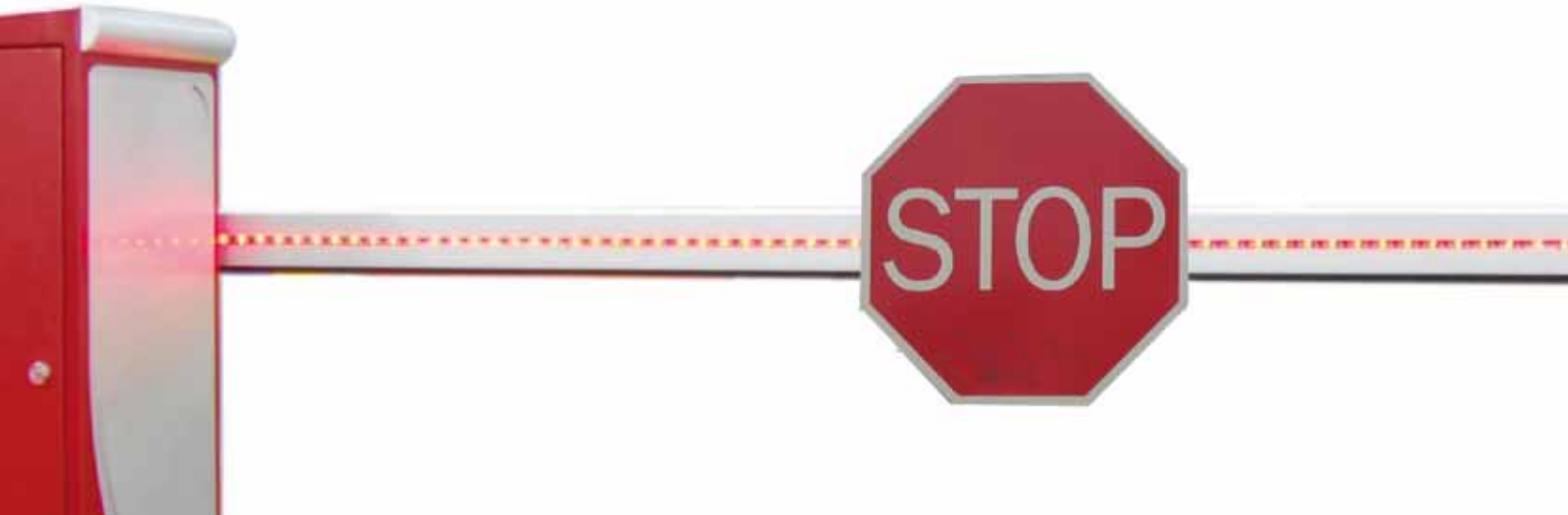
Otros productos industriales hasta 900 €.

Las franquicias monetarias se reducen a la mitad para los viajeros menores de 15 años (150 € y 450 €) y en el caso del tabaco y las bebidas alcohólicas los viajeros menores de 17 años no se benefician de ninguna franquicia.
Por lo que respecta a Canarias, Ceuta y Melilla las franquicias de alcohol y tabaco son iguales a las aplicables a tercer país pero el umbral monetario asciende a 600 € de conformidad con lo establecido en la disposición transitoria primera de la ley del IVA.

A continuación se expone un cuadro resumen de las franquicias.

Jordi Estebanell Hernández
Jefe del Servicio de viajeros
Aduana aeropuerto de Barcelona

FRANQUICIAS EN EL RÉGIMEN DE VIAJEROS				
	TERCEROS	CANARIAS, CEUTA Y MELILLA	ANDORRA	
Viajeros >= 15 años.	430 €	600 €	300 € / 900 €	
Viajeros < 15 años.	150 €	150 €	150 € / 450 €	
Alcohol/bebidas >22%	1 Litro	1 Litro	1,5 Litros	Excluidos los menores de 17 años
Alcohol/bebidas <22%	2 Litros	2 Litros	3 Litros	
Vinos tranquilos	4 Litros	4 Litros	5 Litros	
Cerveza	16 litros	16 litros	16 litros	
Cigarrillos, o	200 Ud.	200 Ud.	300 Ud.	
Cigarritos, o	100 Ud.	100 Ud.	150 Ud.	
Cigarros, o	50 Ud.	50 Ud.	75 Ud.	
Resto de labores	250 Gr.	250 Gr.	400 Gr.	



Identificación y trazabilidad,

factores cruciales en la cadena de suministro

Barcelona acogió hace unos meses, el I Congreso Nacional de las Tecnologías de Identificación y Trazabilidad, organizado por IDtrack, que reunió a más de 500 profesionales entorno a las empresas punteras en identificación y trazabilidad.

Avery Dennison, la RFID tangible

Avery Dennison presentó en el Congreso de modo tangible las últimas soluciones RFID y cómo éstas mejoran el rendimiento a lo largo de toda la cadena de suministro y en la gestión en tienda. Las herramientas y soluciones inteligentes RFID desarrolladas por Avery Dennison permiten incrementar la eficiencia operativa, reducir costes y mejorar la experiencia de compra del consumidor. El equipo de profesionales y expertos de la división Retail Information Services de Avery Dennison demostró con soportes visuales y físicos y de manera interactiva, como la RFID es una idónea solución para la trazabilidad y el control de los productos desde su producción en fábrica hasta la compra por el consumidor final.

Jordi Baeta, Director Comercial de RFID de Avery Dennison, explicó que el sector textil es un sector con una logística muy complica: gran diversidad de productos con muchas variables; una producción centralizada en Asia, países del Este de Europa y el Norte de África; una distribución a nivel mundial, con un ciclo de vida del producto muy corto (dos temporadas al año pero cada una de ellas con múltiples colecciones, algunas con una periodicidad de salida al mercado quincenal); con distribuciones en todo el mundo muy pequeñas y detalladas y con reposiciones personalizadas por tiendas una vez o dos por semana. Todos estos elementos hacen que el tiempo sea en este sector un factor muy crítico y la RFID es la solución ideal porque ofrece unos resultados rápidos.

En el stand de Avery Dennison en el Congreso se pudo ver in situ la simulación de procesos desde origen (fábrica) hasta consumidor final (tienda), es decir, trazabilidad y gestión de toda la cadena de suministro: (1) impresión de etiquetas para la identificación de las prendas, con la integración de la RFID en el punto de origen; (2) verificación y asignación de prendas por pedidos en el centro de distribución: control de inventario y prevención de pérdidas; (3) gestión de los stocks en el centro de distribución; (4) gestión de las prendas en tienda: verificación de pedidos; (5) gestión en el punto de venta: reposición de prendas, gestión de stocks en trastienda, control de inventario y prevención de pérdidas; (6) mejora de la experiencia de compra: el magicmirror.

Este espejo mágico, que funciona a través de RFID, es un sistema que ofrece tanto al cliente como al establecimiento la posibilidad de conocer las características de las prendas existentes en la tienda únicamente poniéndolas delante del espejo. El dispositivo de lectura RFID del espejo, se comunica por radiofrecuencia con los chips implantados en las etiquetas de las piezas de ropa, ofreciendo información como la talla y el color de éstas, o el número de ejemplares disponible en la tienda. Así, si el cliente quiere otra talla u otro modelo de prenda puede seleccionarla en el espejo y hacer que el vendedor se la traiga, además de poder seleccionar posibles accesorios o complementos.

Visual Trans:
herramienta sólida para la certificación OEA

La solución software Integral de Visual Trans especializada en el negocio del transporte internacional de mercancías y comercio exterior (transitarios, consignatarios, agentes de aduanas y operadores logísiticos), toma un papel importante en los procesos de certificación en OEA (Operador Económico Autorizado).

El sistema de gestión de la herramienta permite llevar un control exhaustivo y estar informado en todo momento de todas las operaciones y, sobre todo, de las posibles incidencias tanto de despacho como comerciales.

Todos los clientes de Visual Trans que han conseguido la certificación OEA coinciden en dos cosas: ser OEA es vital para mantener la competitividad, y, un sistema informático global, integrado y actualizado facilita mucho la obtención del certificado.

Visual Trans cuenta entre sus clientes con un alto porcentaje de OEA's y otros en fase de certificación. No hay mejor resumen que algunas de sus opiniones:

Juan Antonio Martínez, gerente de Total Logistics

«La certificación como OEA ha sido un largo proceso en el que Total Logistic ha demostrado a la Administración su capacidad, su intachable historial en cuanto a procedimientos aduaneros desarrollados durante los pasados 12 años y la solvencia financiera requerida a tal efecto. Es evidente que trabajar a diario con un software tan integrado como Visual Trans facilita la certificación a cualquier aspirante « (

Javier Copano, director general de Bernardino Abad

"El control que se puede tener sobre las gestiones que se estén realizando en un determinado momento en cualquier delegación, los filtros o las alarmas, que te permiten prevenir errores entre departamentos, y todas las facilidades de trazabilidad que tiene Visual Trans nos ha ayudado a la obtención del Certificado en un periodo de tiempo más reducido".

Francisco Núñez, gerente de Cedasa Aduanas

"Una de las mayores ventajas a la hora de adecuar nuestros procedimientos a las exigencias de OEA ha sido sin duda contar con el soporte de nuestro socio tecnológico Visual Trans".

Especialistas en transportes
Grup Batlle
Correduría de Seguros, S.L.
Póliza combinada transitarios
CMR/LOTT
Mercancías
Responsabilidad Civil
Seguros de crédito
CONSÚLTENOS
grupbatlle@grupbatlle.com
SIN COMPROMISO

El "Dia del Transitario" pone de relieve la importancia del colectivo para la recuperación del comercio internacional

El pasado 5 de mayo, ATEIA-OLT Barcelona celebró la 5ª edición del "Día del Transitario", evento que reunió a más de 200 profesionales del sector en la terminal Palacruceros del Port de Barcelona.

El encuentro contó con el apoyo y participación de autoridades como Ricard Font, director general de Transports i Mobilitat de la Generalitat de Catalunya; Ramón García Bragado, cuarto teniente de alcalde del Ayuntamiento de Barcelona; Sixte Cambra, presidente del Port de Barcelona; Miquel Valls, presidente de la Cámara de Comercio de Barcelona, y otro representantes institucionales de la Delegación del Gobierno en Catalunya, la Aduana y los Servicios de Inspección, Cimalsa, Consorci de la Zona Franca, Foment del Treball, Aeropuerto de Barcelona, Clasa, Icex y de las asociaciones de Consignatarios, Empresas Estibadoras y Prácticos de Barcelona.

El turno de intervenciones lo abrió el presidente de ATEIA-OLT, Mariano Fernández, que recalcó que, ahora que las cifras empiezan a ser positivas, el sector transitario y logístico es uno de los que "más ágilmente está afrontando la crisis". Pero agregó que no vale quedarse sólo con las cifras, sino que hay que hacer llegar a quien corresponda que son los transitarios "los responsables de las exportaciones e importaciones" y que no ha sido fácil "llegar hasta aquí". Por ello reclamó el apoyo gubernamental al comercio internacional y puso la experiencia del colectivo transitario a disposición de las autoridades porque "en un mundo globalizado, la internacionalización continúa siendo la asignatura pendiente" y los transitarios "somos fundamentales para la internacionalización", una fórmula que es imprescindible "para salir de la crisis".

Respecto a la Comunidad Portuaria, el presidente de los transitarios barceloneses hizo hincapié en que "estaremos al lado del puerto y su presidente hasta donde haga falta", en referencia a dos temas claves que actualmente inciden en la capacidad operativa del puerto: los nuevos accesos terrestres y una mayor autonomía de gestión, porque "el puerto es el motor económico de Barcelona y del país". Mariano Fernández insistió en que el colectivo transitario apoyará en lo que haga falta para "lograr el puerto del futuro; el que quiere toda la comunidad portuaria".

A continuación intervino Ricard Font, que fue contundente en señalar que "no estamos de acuerdo en que el Ministerio de Fomento haya paralizado –y sin calendario- la inversión prevista de 470 millones de euros para los accesos viarios y ferroviarios de la zona de ampliación del puerto de Barcelona, cuando ya habíamos aceptado que esta inversión fuera público-privada". En cambio, el Gobierno no tiene reparo en gastarse miles de millones "en proyectos de alta velocidad en otras regiones que no son polos económicos". Para Font las inversiones deberían centrarse en aquellas áreas, como Madrid, Valencia y Barcelona que son motores de la economía y que por ello son los que pueden ayudar realmente al país a salir de la crisis.

Font también insistió en que otras infraestructuras prioritarias son el Corredor Mediterráneo y la necesidad de disponer de una red logística integrada.

Ramón García Bragado, señaló que la ciudad de Barcelona necesita que su puerto disponga de unos accesos ferroviarios para que "las infraestructuras viarias de la ciudad ganen en fluidez". García Bragado también mencionó la "buena colaboración existente entre la autoridad portuaria y el ayuntamiento en diversos temas".

Sixte Cambra clausuró el turno de intervenciones coincidiendo con Mariano Fernández en que "los datos de tráficos de 2010 y 2011 son positivos" y para que sigan en esta línea hay que invertir en infraestructuras y en atraer nuevos operadores. Para Cambra, el trabajo de los transitarios "es fundamental para el crecimiento del puerto y de los tráficos". Por ello, "contamos con el apoyo de la Comunidad Portuaria para afrontar el reto de seguir creciendo".

El presidente del Port de Barcelona agradeció el apoyo del colectivo transitario en la reclamación de los nuevos accesos viarios y ferroviarios y finalizó mostrando su esperanza en "poder anunciar lo antes posible la puesta en marcha de los accesos al puerto porque es un objetivo prioritario para todos" y porque sin estos "no podremos hacer frente al reto de la internacionalización y actuar como motor económico".
El acto también contó con la intervención de José Jorge del Castillo, director general de CLASA, que explicó las inversiones que se están realizando en el Centro de Carga Aérea de Barcelona, con la tercera fase ya en marcha, y el crecimiento de la carga aérea en el Aeropuerto de El Prat el pasado año, que fue de un 16,1%, tendencia que "se está consolidando y que demuestra que el sector exterior va bien".

La 5ª edición del Día del Transitario estuvo patrocinada por La Caixa, Port de Barcelona y Clasa y contó con la colaboración de: MSC, Tercat, Fundació EMI, SGS, ZAL, Grimaldi Group, Iberocruceros, Globelink Uniexco y Grupo Suardíaz. Asimismo, el Día del Transitario cuenta con el apoyo de: Palacruceros, CMA CGM, TCB, Simtec, Portic, Juma Consulting y la Escola Europea de Short Sea Shipping.

Insignia de oro para José Benítez

ATEIA-OLT Barcelona otorgó la insignia de oro a José Benítez, en reconocimiento y agradecimiento a su inestimable compromiso con la Asociación en el transcurso de los 25 años de servicio, como experto en carga aérea internacional e instructor de los cursos IATA, impartidos por la Asociación.

Distinciones a las empresas transitarias

ATEIA-OLT Barcelona entregó también las distinciones a las empresas que cumplen años como asociadas.
10 años: Multitrade Spain
20 años: Airtransa, Bofill y Arnán, Cargo Transit Internacional, Eceiza, Lo·Trans Logística y Transporte, y Spaber Transport
30 años: Daunis, Maso y Font, Forwarding Catalunya, Transcoma Global Logistics, y Transportes Internacionales Inter Tir.

IV Calçotada
del Club del Transitario Marítimo

El conseller de Interior de la Generalitat de Catalunya, Felip Puig, y el presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, asistieron a la IV Calçotada del Club del Transitario Marítimo y destacaron el importante papel que la comunidad logística-portuaria de Barcelona juega en la economía del país.

El pasado viernes 25 de febrero el Club del Transitario marítimo celebró la cuarta edición de la "Calçotada", tradicional encuentro que congregó a unas 120 personas de la comunidad logístico-portuaria de Barcelona en un conocido restaurante de la ciudad Condal.

El evento contó con la participación del conseller de Interior de Catalunya, Felip Puig, que señaló "el apoyo institucional" recibido por el Club del Transitario Marítimo y quiso constatar que "éste es uno de los pocos sectores que ha conseguido dejar la crisis atrás". Puig continuó su breve intervención haciendo hincapié en la importancia que para la economía tiene la actividad logística y portuaria, asegurando que la actividad de las empresas de la comunidad portuaria es la que genera "negocio y riqueza" por lo que la Generalitat de Catalunya estará "atenta a sus inquietudes para dar una respuesta positiva y salir hacia delante todos juntos". El conseller de Interior finalizó aseverando que "saldremos de este y en buena parte será gracias a todos ustedes".

Por otra parte, el nuevo presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, también se dirigió a los asistentes, agradeciendo en primer lugar la invitación del Club del Transitario Marítimo a esta primera "toma de contacto fuera de casa" con empresarios del sector. Cambra se refirió asimismo a la "gran familia" que es la comunidad portuaria,

de la que dijo sentirse orgulloso formar parte. El presidente añadió que "el principal objetivo del Port de Barcelona es lograr que su comunidad portuaria "pueda hacer su trabajo en las mejores condiciones posibles", añadiendo que "aunque faltan recursos, los que tenemos hay que administrarlos bien para que el Port de Barcelona sea el más importante del Mediterráneo".

Para finalizar, Sixte Cambra destacó la "alta profesionalidad" de los integrantes de la comunidad portuaria y del puerto, en el que hay "colaboradores altamente cualificados".

El turno de palabras lo cerró Amadeu Outeiro, presidente del Club del Transitario de Barcelona, que se refirió al "alma mater" de la Calçotada, Alfred Piera, "quien hace cuatro años tuvo esta fenomenal y original idea y al que deseamos una pronta recuperación".

Amadeu Outeiro también agradeció a los más de 120 asistentes de diversos subsectores de la comunidad logística-portuaria su participación en la IV Calçotada, encuentro que no hubiera sido posible sin el patrocinio, en esta ocasión en mayor número respecto a la anterior edición, del Port de Barcelona y de las empresas: Wallenius Wilhelmsen Logistics, MSC, Neptune Lines, Catalana del Mar, Jori Armengol & Associats, Brosa Abogados y Economistas y OEA Consultores.

PARA SU EMPRESA EL MEJOR ENGRANAJE ES

EL ELEMENTO HUMANO

MARTÍNEZ-CAMPO ATLAS

Búsqueda de ejecutivos – Fusiones y Adquisiciones – Head Hunting
Mergers & Acquisitions – para la industria, el transporte y la logística

Ronda General Mitre, 138 08006 Barcelona Tel. 93 202 09 18 Fax 93 414 29 87
E-mail: hertzog@martinez-campo.com www.martinez-campo.com

Hamburg – Berlin – Essen – Hannover – Mannheim – Manchen – Antwerpen – Bangkok – Barcelona – Basel – Budapest
Kopenhagen – Lissabon – London – Madrid – Mailand – Marseille – Mexico – New York – Oslo – Paris – Prag – Rótterdam – Wien

APPORTT
centra su promoción este año en la zona centro

El pasado 17 de marzo, la Agrupación para la Promoción de Puerto de Tarragona (APPORTT), presidida por Josep Saltó, celebró su Asamblea General, que contó con la presencia de Josep Andreu, presidente del Port de Tarragona (APT) y la tambiém tradicional Calçotada.

Neus Pàmies, directora general de APPORTT, dio a conocer el plan de actuación comercial para este año 2011, señalando que este año las actividades de promoción de la agrupación se centrarán en la zona centro de la península, que comprende el mercado de Madrid, y que se concretarán con la presentación de los servicios del Port del Tarragona en las asociaciones de transitarios (ATEIA) y de operadores logísticos de Madrid, la Asociación de Empresarios del Henares, la patronal CEOE, la Confederación Empresarial de Madrid (CEIM), así como las asociaciones de usuarios del transporte marítimo de esta Comunidad. APPORTT también orientará su promoción a las empresas activas en comercio exterior de esta zona, organizando visitas a exportadores e importadores para identificar potenciales cargadores, volúmenes y destinos de las mercancías. APPORTT también organizará visitas al Port de Tarragona de delegaciones empresariales para que puedan conocer de primera mano las infraestructuras y servicios del encalve catalán.

Por otro lado, se realizarán visitas de seguimiento a los asociados de APPORTT, se les continuará prestando asesoramiento, y se trabajará para conseguir nuevos socios.

En cuanto a actuaciones de promoción, un año más, APPORTT acudirá al SIL 2011 y participará en ferias y eventos que se organicen en la zona centro. Respecto al destino de la Misión Empresarial, se decidirá una vez se haya decidido el mercado prioritario para la comunidad portuaria de Tarragona.

Finalmente, la Agrupación organizará la IX edición de los premios APPORTT y la tradicional Calçotada, además de editar material promocional como la actualización del catálogo de Líneas regulares y operadores marítimos.

Al término de la Asamblea, APPORTT también celebró la tradicional Calçotada que reunió a una amplia y nutrida representación de los operadores de la comunidad portuaria de Tarragona.

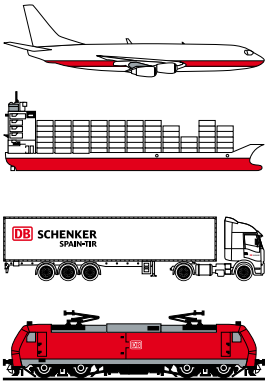
La Calçotada de APPORTT, encabezada por su presidente, Josep Saltó, y por su directora general, Neus Pàmies, también contó con la presencia del presidente del Port de Tarragona, Josep Andreu, que estuvo acompañado por los principales directivos de la APT, asó como los presidente de las principales organizaciones empresariales de Tarragona y profesionales del sector.

En el momento del brindis, Josep Saltó, dirigió unas breves palabras a los más de 70 asistentes, animándoles a seguir trabajando en la misma línea que hasta ahora para conseguir buenos resultados a los largo de 2011.

DB SCHENKER SPAIN-TIR

Delivering solutions.

We go **global**



Corporate Office
Calle 4. nº 57-61 - Sector C
Zona Franca - 08040 Barcelona
Tel. 93 404 26 26
Fax 93 336 32 10
spaintir@spaintir.es
www.dbschenker.com/es

DB Schenker, como gran organización mundial, y Spain-Tir, con su extensa red en España, completan su proceso de integración.
Un solo operador, un solo equipo para garantizar un compromiso: ofrecer soluciones a medida y el servicio más completo de transporte y logística en cualquier parte del mundo.
DB Schenker Spain-Tir, la fuerza de dos líderes.
www.dbschenker.com/es

Para nosotros cada contenedor es una experiencia

Una oportunidad para demostrar nuestra eficiencia en:

- procesos de gestión
- sistemas de información
- soluciones intermodales
- equipamiento
- gestión de terminales
- consultoría estratégica
- seguridad

Para garantizar siempre el servicio personalizado

GRUP TCB

13 TERMINALES PORTUARIAS: BRASIL - COLOMBIA - CUBA - ESPAÑA - INDIA - MÉXICO - TURQUÍA

Grup Marítim TCB, S.L.
Ctra. de Circunvalación, tramo 4º - Muelle Sur, Edificio TCB - Puerto de Barcelona - 08039 Barcelona - España
Tel.: (+34) 93 441 00 66 - Fax: (+34) 93 441 04 18
E-mail: tcb@tcbcn.com - www.gruptcb.com