CARGA

REVISTA INDEPENDIENTE PARA EL SECTOR DE LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE

Monográfico:

- **Las cadenas de suministro se sofistican. Tecnologías y e-commerce**
- **SIL 2012**

Dossier:

- **Transporte marítimo y tráficos portuarios**

nº 216
PRIMAVERA
2012

Space Cargo

Mimamos cada envío

Madrid - Barcelona - Valencia - Bilbao - Alicante - Las Palmas - Guinea Ecuatorial

AEO IATA

Transporte *aéreo*
Transporte *marítimo*
Transporte *terrestre*
Servicios de *almacenaje*
Trámites *aduaneros*
Proyectos *especiales*

902 36 16 28

www.space-cargo.com

EDITORIAL

La extinción de la gallina de los huevos de oro

Buscando información para elaborar esta edición, di con un informe de la UNCTAD elaborado a raíz de un Simposio, celebrado en junio de 2011, en el que intervinieron destacadas personalidades del mundo económico, así como relevantes profesores de renombradas universidades del mundo.

La conclusión de este encuentro, ahora hace un año, era clara: la crisis no ha terminado y, por ello, no es el momento para implementar medidas de austeridad ni recortes drásticos en los sistemas de protección social.

El premio Nobel Paul Krugman también defiende, a contracorriente, que la vía de salida de la crisis no es de más austeridad, sino de más gasto público en políticas sociales.

Curiosamente, los políticos y las grandes corporaciones, que son los que en realidad gobiernan el planeta –bueno, los primeros al servicio de los segundos–, acaban infringiendo todas estas 'recomendaciones' de los que podemos denominar sabios o pensadores.

Se nos llena la boca hablando de los países en desarrollo, o de los BRIC, ubicándolos en las esfera global del comercio mundial y presentándolos como los posibles 'salvadores' de los países desarrollados –capitalistas– que no han sabido gestionar adecuadamente sus recursos económicos y financieros. Desde hace unos años, las grandes multinacionales han puesto sus garras en estos países porque quieren producir a un coste bajísimo y, cuando estas naciones empiecen a dejar la senda de estar "en vías de desarrollo" para echar a andar por el camino del vano consumismo, incrementar sus ventas al máximo y compensar de esta forma la ralentización del consumo en los países avanzados –me sigo preguntando en qué somos avanzados.

Para el secretario general de la UNCTAD, Supachai Panitchpakdi, "una crisis debe servir para aprender la lección y cambiar la forma de hacer las cosas», cosa que no ha ocurrido. Según Panitchpakdi es necesaria "una nueva arquitectura para la cooperación internacional en las esferas del comercio y las finanzas y un sistema que realmente tenga en cuenta las necesidades de los países en desarrollo y no sólo las de Wall Street".

Y a qué lleva esta inercia de no aprender de las cosas? Pues a que, según los expertos, «el principal efecto es que la inversión productiva en los países en desarrollo se ha vuelto vulnerable y que en muchos de los países menos adelantados, la base productiva está en peligro». Es decir, se está potenciando que el crecimiento de los países sea más lento y que el desequilibrio entre las economías desarrolladas y en desarrollo sea mayor.

O sea, parece que nos estamos cargando a la gallina de los huevos de oro, es decir, a tantos y tantos millones de habitantes del planeta que, de no haberse vistos inmersos en una crisis que no han generado, seguirían con su quehacer diario: trabajar y gastar el dinero preciso para vivir.

MONOGRÁFICO Supply Chain 2

Las cadenas de suministro se sofistican
Tecnología y logística se dan la mano en el e-commerce
SIL 2012

VENTANA JURÍDICA 36

Competencia judicial en el transporte marítimo

DOSSIER Transporte marítimo 22

El transporte marítimo mundial se recupera
Los tráficos portuarios crecieron en 2011 en todo el mundo

TRIBUNA 40

El Convenio CITES y la Aduana

MARÍTIMO 32

Port de Barcelona, inversiones públicas y privadas en infraestructuras para afrontar el futuro

AÉREO 42

Entrevista a Ignacio Díez Barturen, Director general adjunto de IAG Cargo

GOT CARGA nº 216 PRIMAVERA 2012

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: Gráficas Gongraf, S.L.
Depósito legal: B-19120-2007

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.

Las cadenas de suministro se sofistican

El mundo evoluciona velozmente, y parece que no hay tiempo suficiente para adaptarse a los constantes cambios. Aparecen nuevos retos y las empresas deben afrontarlos permanentemente para subsistir en un entorno globalizado en el que las tecnologías juegan un papel primordial. Sin un exhaustivo control y gestión de la información, las cadenas de suministro —comprar y vender, suministrar y proveerse—, son difíciles de gestionar y controlar.

IBM ha realizado un estudio, a partir de una encuesta a más de 1.500 consejeros delegados de todo el mundo, del que se desprende que el mundo avanza hacia la instrumentalización, la interconexión y la inteligencia, gracias a las tecnologías de la información que son las que permiten resolver las ineficiencias existentes.

Las cadenas de suministro también avanzan por este mismo camino, en el sentido de que están en permanente cambio y evolución, lo cual obliga a las organizaciones, sea cual sea su tamaño, a reorganizarlas y readaptarlas en función de los cambios que se producen en un entorno globalizado.

El estudio de IBM también señala que las organizaciones que más rápido avanzan y se amoldan a los nuevos tiempos y exigencias de los mercados son aquellas que han logrado una mayor velocidad de ejecución a través de la simplificación de sus procesos, traspasando costes fijos a variables, buscando nuevas fuentes de ingresos y asegurando un equilibrio entre las actividades locales y globales.

En las cadenas de suministro también toman protagonismo las relaciones, tan importantes las que se establecen con los clientes como con los proveedores, porque sin un buen entendimiento con el proveedor no puede llegarse al cliente final en el tiempo y forma que necesita.

Hacia cadenas de suministros inteligentes

Según el estudio de IBM "La cadena de suministro inteligente del futuro", la crisis y la globalización intensificará y acelerará el fenómeno de las deslocalizaciones y compras de materiales directos en países de bajo coste. Este informe se ha hecho a partir de una encuesta a 400 directivos de todo el mundo donde se les ha preguntado cuáles son los retos que deben abordar para obtener una cadena de suministro inteligente.

La cadena de suministro en las organizaciones abarca todas las actividades que van desde la compra de materiales directos, las operaciones/producción, aprovisionamiento, logística, transporte y ciclo de vida del producto, incluyendo la estrategia, la planificación y las tecnologías que permiten gestionar todos estos procesos.

Las empresas encuestadas señalan que para lograr una cadena de suministro "inteligente" necesitan continuar adaptándose al fenómeno de la globalización. Concretamente, prevén que durante los próximos tres años los procesos de producción y compras se podrían reducir en Europa Occidental en un 30% y en Estados Unidos en un 15%, para desplazarse a Asia y Europa del Este. Estas dos últimas regiones verían incrementada su capacidad productiva y de compras en un 61% y un 43%, respectivamen-

te. El informe desvela que este proceso de deslocalización iniciado hace años no ha conseguido que se redujeran los costes en la medida prevista, según las compañías participantes.
Aún así, el sentimiento general de estas empresas es que las ventajas de la globalización han superado a los objetivos no alcanzados. Cuándo se les ha preguntado por el impacto de las deslocalizaciones en sus negocios, el 41% de las empresas encuestadas ha coincidido en que el efecto más positivo ha sido "el aumento de ventas", seguido de "la mejora de sus márgenes y "la mejora del rendimiento general". Entre los efectos negativos, un 43% ha destacado "el aumento de los plazos de entrega", seguido del "descenso de los niveles de servicio al cliente" y "la menor calidad".
Estos efectos negativos han provocado que las organizaciones no siempre cumplieran con sus objetivos de reducción de costes, lo que indica que, para conseguir una cadena de suministro "inteligente" aún tienen un importante espacio de mejora para adaptarse a la globalización.
Además del reto de la globalización, los directores de la cadena de suministro destacan los siguientes desafíos en la construcción de una cadena de suministro "inteligente":

Visibilidad de la cadena de suministro

Según un 70% de las compañías encuestadas, el mayor reto que tienen por delante es mejorar la visibilidad, no solo interna (de sus operaciones, logística, etc…), sino también la visibilidad externa de la actividad que mantienen con su red de compañías socias o "partners" (subcontratistas, proveedores, socios tecnológicos..etc). Contar con la adecuada información, completa y a tiempo (tanto interna como externa) es un elemento estratégico a la hora de tomar decisiones acertadas.
A pesar de que la visibilidad sea su mayor reto, las empresas encuestadas afirman que su actividad se centra en conseguir otros objetivos, como la mejora de procesos o la reducción de costes. Además, los directivos encuestados señalan varios impedimentos para obtener esta visibilidad, como son las barreras departamentales o unos sistemas retributivos que no fomentan o premian la colaboración.
La encuesta desvela que las empresas participantes con mejores resultados económicos sí están poniendo en práctica programas de colaboración que mejoren la visibilidad, como la planificación conjunta con proveedores o el reaprovisionamiento continuo entre proveedor y cliente.

Gestión del riesgo

La gestión del riesgo ha dejado de ser patrimonio exclusivo del director financiero para estar también en la agenda de los gestores de la cadena de suministro. Según el 60% de las compañías encuestadas, el riesgo operacional es una preocupación cada vez mayor, lo que le posiciona en el segundo de sus retos. Se entiende por riesgo operacional a cualquier evento que interrumpa la cadena de suministro. Sin embargo, solo el 38% de las organizaciones encuestadas cuenta con indicadores que alerten anticipadamente de posibles riesgos para que las empresas puedan poner en marcha planes de contingencia antes incluso de que se produzca la interrupción en la cadena.
El estudio desvela nuevamente que aquellas empresas con más éxito han planificado su cadena de suministro teniendo en cuenta los posibles riesgos y han desarrollado planes de contingencia para mantener su actividad en todo momento.

Clientes más exigentes

El tercer reto al que aluden las compañías encuestadas es lograr adaptarse a las necesidades de unos clientes cada vez más exigentes. Sin embargo, la encuesta desvela que las empresas se orientan más a sus proveedores que a sus clientes: sólo el 47% de las compañías preguntadas planifica su cadena de suministro escuchando las necesidades de sus clientes, mientras que el 80% diseña sus productos conjuntamente con sus proveedores. Nuevamente, el informe demuestra que aquellas compañías con mejores resultados económicos "escuchan" al cliente durante todo el ciclo de vida del producto: desde su concepción hasta su entrega.

Contención de costes

Se trata del cuarto reto, según la clasificación de las organizaciones entrevistadas. Sin embargo, es la actividad en la que la mayoría (69%) de los directivos se está centrando para contribuir al objetivo general de sus empresas. La reducción de costes es, desde siempre, un imperativo en la gestión de la cadena de suministro, pero con la crisis se ha intensificado mu-

cho más. Por otro lado, la encuesta desvela que aquellas empresas participantes con mejores resultados económicos no sólo están centradas en controlar y reducir los costes de su cadena de suministro sino que también han creado una estructura de costes variables a través del outsourcing de sus principales procesos (producción, transporte, logística..etc). Esta estructura variable les permite adaptar rápidamente sus cadenas de suministro tanto a los momentos de crisis como a los de crecimiento económico.

Impacto en el medio ambiente

A pesar de que no serán viables las cadenas de suministro que no tengan en cuenta el medio ambiente, sólo un 37% de los directivos encuestados lo considera como un desafío. El informe concluye además que las prácticas de sostenibilidad del medio ambiente difieren por regiones geográficas, con Norte América a la zaga de Europa Occidental y Asia.

La necesidad de una nueva organización

La gestión de la cadena de suministro está actualmente muy fragmentada en las empresas y esto reduce su eficacia. Según el informe, las compañías que aspiren a tener una cadena de suministro "inteligente" han de construir una nueva organización, con un único director global. Este directivo se encargaría de: tener una visión completa de toda su actividad; "orquestar" todos los recursos disponibles y optimizar todo el proceso; gobernar tanto sus diferentes áreas como en los diferentes países donde esté presente; y hacer de "puente" con otros departamentos de la empresa para estar alineado con la estrategia global de la compañía.

España aún está lejos de las cadenas de suministro inteligentes

La Fundación ICIL celebró recientemente en Barcelona el "Foro Supply Chain" bajo el lema "Porque hoy es necesario aliarse y pensar juntos".

En el encuentro, Miguel Ángel Miguel, del Grupo Mahou-San Miguel, precisó que "en España la supply chain todavía no ha llegado al grado de cadena de suministro alcanzado en otros países, como por ejemplo los anglosajones, pero que está en vías de alcanzar una mayor relevancia. La supply chain es el catalizador de un objetivo: la colaboración"; pero para que se dé colaboración fuera de la compañía, antes hay que imbricar este concepto a nivel interno en la empresa.

Por su parte, Emili Xandre, del Groupe Seb Ibérica, especificó que la cadena de suministro "empieza en el cliente porque hay que hacer una previsión de su demanda" y que, por tanto, es una cadena "cada vez más larga y con problemas de visibilidad. La supply chain tiene que aportar valor añadido a un precio asequible" pero para conseguirlo, "hay que trabajar sobre la cadena de suministro en términos de eficiencia, servicio y coste, y hay que incluir en esa cadena a clientes, proveedores y, en según que ámbitos, también a la competencia". Se trata de generar sinergias "para que todos ganen".

Para Marc Grau, de Celsa, la cadena de suministro es el resultado de la fusión de la planificación de la producción y la logística, siendo actualmente un concepto mucho más complicado y complejo porque en el mundo ha cambiado la forma de comprar, producir y vender, en el sentido que la materia prima puede comprarse en un punto del planeta, ser transformada en otro y transportarla hasta diferentes destinos para ser finalmente vendida en otros muchos puntos geográficos.

Y según Ramón Puente, de Gas Gas, "el concepto de supply chain está cambiando" porque, si hay que integrar al cliente final, "cada cadena debe adaptarse a sus necesidades para no perderlo". También se refirió a la colaboración entre compañías, señalando que "la llegada de la crisis ha contribuido a que empresas competidoras colaboren en intentar resolver problemas comunes", especialmente en aspectos logísticos.

Francesc Barrachina, de BC Consulting también se refirió a que en España "no se sabe todavía qué es exactamente el concepto supply chain, pero las empresas se empiezan a plantear acciones como la concentración de proveedores, el pedido único y las devoluciones. Y la cadena de suministro tiene que conseguir coordinar todos estos procesos y muchos más". Por ello "el concepto de supply chain hay que aplicarlo con criterios adaptados al negocio".

Mariano Sanz, de Eulen Servicios Logísticos, añadió que "la confianza es fundamental en cualquier cadena de suministro porque todos los eslabones de esta cadena persiguen un mismo objetivo". A partir de aquí, "para desarrollar bien una cadena de suministro hace falta especialización y flexibilidad de las partes porque todos los procesos son críticos".

Sobre la relación entre pymes y supply chain, y de si tienen futuro en un mercado que exige tener bien organizadas las cadenas de suministro, de las distintas intervenciones de los ponentes de la mesa surgieron constataciones como que las pymes deben especializarse para poder subsistir y que deben colaborar entre ellas, especialmente en ámbitos logísticos; que algunas desaparecerán o serán absorbidas por las grandes compañías, otras resurgirán si encuentran su nicho de mercado concreto y también aparecerán de nuevas para dar servicio a las grandes empresas de algunos sectores; y que la formación de los profesionales es imprescindible para las pequeñas y medianas empresas.

Otro de los temas analizados por los profesionales de la mesa de debate fue el de cómo asumir los riesgos que surgen constantemente en la cadena de suministro. Se plantearon cuestiones como la necesidad de que los profesionales que están al mando de la cadena de suministro sepan ver las amenazas, riesgos y problemas asociados a la supply chain y de esta forma estar preparados para afrontar encontrar alternativas y, finalmente, resolverlos. En referencia al mapa de riesgos asociados a la cadena de suministro, que es tremendamente cambiante, se apuntaron los de tipo cultural, dado que cada país tiene sus particularidades; los legislativos, con la aparición de nuevas normativas y reglamentaciones que pueden provocar la modificación de la cadena de aprovisionamiento y de suministro; o los tecnológicos, con la aparición de nuevas tendencias en la forma de consumir y comprar.

El último de los temas tratados fue el de si la cadena de suministro acabará siendo un servicio costumizado para cada cliente. Hubo diferentes aportaciones, incidiéndose en que todo está en función del tipo de cliente; si se trata de un consumidor, la cadena de suministro no se adaptará porque se perdería rentabilidad y crecerían los costes. Asimismo, en función del tipo de producto, tampoco va a producirse esta costumización porque las cadenas se multiplicarían y se harían más complejas. Por tanto, hay que ir con cuidado porque costumizar puede llegar a romper la cadena de suministro. Aunque las nuevas tendencias en B2C están marcando las pautas porque se están construyendo cadenas adaptadas al cliente.

El resumen final del Foro Supply Chain fue que las cadenas de suministro están en permanente cambio y evolución y que las empresas deben ir readaptándolas en función de los cambios que se producen en un entorno globalizado..

Tecnología y logística se dan la mano en el e-commerce

Las ventas a través de Internet están creciendo a doble dígito en España. Esta circunstancia ha conllevado que el sector logístico, que en 2011 cerró con una caída del negocio de entre el 3% y el 5%, haya conseguido salvarse de un retroceso más dramático. Paralelamente, los principales operadores logísticos y de paquetería están diseñando herramientas tecnológicas para acometer con garantías el auge previsto de las ventas online.

El presidente de la patronal logística UNO, Gonzalo Sanz, manifestaba en una entrevista con Efe, que "«Internet es la gran esperanza blanca para el futuro del sector», ya que las ventas a través del comercio electrónico han paliado "lo que podría haber sido un auténtico desastre».

La contracción del consumo interno en España durante el pasado año, y más especialmente durante los últimos cuatro meses del año, hizo que los operadores logísticos experimentaran un descenso en el negocio tradicional, pero que se vio positivamente recompensado por el crecimiento de la actividad relacionada con el comercio electrónico, que ya representa entre el 10% y el 12 % del volumen total del sector, alcanzando una cifra de negocio de unos 40.000 millones de euros.

Según datos de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, el comercio electrónico logró entre abril y junio de 2011 una facturación récord de 2.332 millones de euros y sumó nueve trimestres consecutivos al alza.

La compra online crecerá en España en los próximos años gracias a las redes sociales

Según el informe enREDados: Cómo hacer rentables la redes sociales elaborado por PwC, el uso que los internautas hacen de las redes sociales -ocio y relaciones personales- evolucionará en los próximos años hacia aspectos más comerciales relacionados con el consumo. En concreto, la compra en redes sociales será la actividad que más crecerá en el futuro –un 16%-, por delante de la descarga de contenidos (13%) o del seguimiento de las novedades de las marcas (11%), El estudio se ha realizado a partir de una encuesta realizada en España a más de 1.000 usuarios de Internet, de entrevistas en profundidad con bloggers profesionales y responsables de estrategia digital de algunas de las principales marcas de consumo en España. El estudio, no obstante, revela que todavía queda camino por recorrer hasta que las redes sociales se conviertan

en un canal de venta realmente relevante. En la actualidad, solo el 6% de los usuarios las utiliza con este propósito, una cifra que se incrementará hasta el 22% en los próximos años. Por edades, el informe muestra que los nativos digitales -menores de 34 años- serán los más proclives a comprar en las redes sociales y también los más interesados a seguir a través de estas a las marcas.

El informe enREDados demuestra que existe una correlación clara entre la pertenencia a una red social y el e-commerce. El 90% de los usuarios de redes social realizan compras online y un 42% lo hace, al menos, una vez al mes. Por el contrario, el 60% de los que no tienen presencia en las redes sociales no compra o lo hace con poca frecuencia.

Entonces, ¿qué empuja a los usuarios de redes sociales a comprar en la red? Para el 53% de los encuestados la respuesta es meridiana: los aspectos económicos, o sea, el precio y las promociones. Entre el resto, las motivaciones son varias: el 25% señala las opiniones y recomendaciones de amigos y desconocidos, el 14% las de bloggers y periodistas y un 8% la información de las propias marcas.

Finalmente, el estudio enumera algunas conclusiones que se desprenden a partir de los datos que presenta la encuesta:

- Tener una presencia constante en las redes sociales es a día de hoy prácticamente una obligación para las marcas.
- La marca está siendo sorteada. El 32% de los usuarios (un dato similar al europeo) decide sus compras por lo que se dice en la red. Y dentro de ese porcentaje, el 78% se basa en las opiniones de amigos y desconocidos; es decir, “los no expertos”.
- En estos espacios hay que aprender a adaptar el mensaje en función de las diferentes redes sociales, ya que el usuario es distinto en cada una de ellas.
- Las redes sociales son un inmenso focus group, un lugar donde escuchar al consumidor y poder recabar información para usarla en beneficio de la relación entre la marca y el propio consumidor. Y así adaptarse mejor a sus gustos.

El 40% de los compradores en la UE compran a través de Internet

El 25% del comercio minorista europeo está convencido que podría incrementar un 25% su cifra total de negocio con una estrategia de comercio electrónico adecuada y expandible a otros países de Europa. Más de la mitad piensa que el incremento podría ser de, al menos, el 10%. Para ello, y según la gran mayoría, habría que simplificar las diferentes leyes y normativas locales, según un nuevo estudio de Accenture titulado «European Cross-border E-commerce: The Challenge of Achieving Profitable Growth» (El comercio electrónico transfronterizo en Europa: el desafío de conseguir un crecimiento rentable), realizado para European Retail Round Table (ERRT).

Hay que recordar que cerca de la mitad de los compradores de la Unión Europea utiliza Internet para adquirir bienes y servicios.

El creciente uso de los canales digitales por parte de los consumidores europeos está impulsando a los comerciantes a ofrecer operaciones transfronterizas online, aumentando así sus expectativas de ventas. Según el estudio de Accenture, para el 76% de los comerciantes encuestados los clientes multicanal gastan más que otro cliente unicanal.

El **94%** de nuestros **clientes** están **satisfechos** o **muy satisfechos***

(*) Encuesta de Satisfacción Clientes 2011

SOLUCIONES SOFTWARE
TRANSITARIO, AGENTE DE ADUANAS
CONSIGNATARIO, OPERADOR LOGÍSTICO

visualTrans®.es

Los principales retos a los que deben enfrentarse para generar un mayor comercio electrónico on line en Europa son:

- Para el 47%, la diversidad de las leyes respecto a la devolución de productos.
- Para el 44%, las dificultades para gestionar con eficiencia las devoluciones de productos en ventas transfronterizas.
- Para el 42%, el coste de cumplimiento de las diferentes leyes nacionales que regulan las transacciones con los consumidores, como los requisitos para la venta o la transferencia de datos.
- Para otro 42%, las diferencias en las leyes laborales y el coste del cumplimiento de las diferentes normativas fiscales nacionales.
- Para el 34%, los diferentes niveles de IVA entre los mercados y el cumplimiento del requisito según el cual el impuesto solo puede ser presentado a través de empresas registradas a nivel local.
- El 38% también citó las diferencias existentes en las normativas de empaquetado y etiquetado. Los minoristas que poseen un inventario común para su tienda y sus operaciones en Internet deben colocar la misma etiqueta a todo el inventario y en múltiples idiomas, con independencia del destino específico de los bienes.

La logística y las tecnologías se adaptan al e-commerce

El management de la logística empresarial implica establecer alianzas de cooperación entre las empresas que componen la cadena de valor. Este hecho es aún más relevante en los servicios de comercialización on line, para los que se precisan acuerdos estratégicos con los diversos partners que van a permitir asegurar el nivel de servicio que la compañía está comprometiendo con sus clientes.

Los operadores logísticos también están constantemente perfeccionando los servicios vinculados al B2C, otorgando a sus clientes mayores ventajas en ámbitos como el de la identificación de los envíos y su seguimiento y control. Todo ello redunda en una mejora del proceso integral.

En la logística asociada a la venta online hay que tener en cuenta aspectos como el de las entregas, el coste del transporte, los sistemas de pago y las devoluciones, que según una directiva comunitaria, que entrará en vigor en 2012, van a ser una obligación legal y un derecho gratuito de los consumidores europeos.

El operador logístico es, por tanto, quien acaba aportando valor a una plataforma B2C porque da servicio y una solución a medida al comprador, que es quien elige cuándo, dónde y a qué precio quiere recibir la compra. También aporta valor al vendedor porque es la solución que permite alternativas de coste, y por tanto también de precio, adaptándola a los niveles de servicio demandados por los clientes. Además, para el vendedor, el operador acaba siendo una solución informática integrada que reúne información de diferentes canales de entrega en diferentes países. Y, tanto para el comprador como para el vendedor, el operador es una solución flexible para gestión de las devoluciones y los envíos no entregados.

Actualmente todos los operadores logísticos y las empresas de paquetería están desarrollando e implementando plataformas tecnológicas que permiten el control de principio a fin de la cadena logística asociada al e-commerce.

Nacex.shop

Nacex ha puesto en marcha su nueva red de puntos de entrega Nacex.shop. Se trata de una red de comercios homogénea y estable, compuesta mayoritariamente por las franquicias y plataformas de Nacex y establecimientos de prensa (librerías, papelerías y kioscos), con una importante cobertura geográfica en la península ibérica y una amplia disponibilidad horaria para que los compradores online puedan recoger sus pedidos. Asimismo, en los establecimientos Nacex.shop pueden enviarse paquetes a cualquier destino peninsular con total garantía de entrega.

Nacex.shop está enfocada a clientes, principalmente del sector e-commerce, cuyos compradores online (destinatarios) prefieren ir a recoger sus envíos a un punto cercano de su elección (en 48/72 horas), antes que esperar la entrega convencional por parte de un mensajero. Por la proximidad y estratégica ubicación de los puntos Nacex.shop –300 franquicias y plataformas de Nacex y 700 establecimientos de prensa (Grupo Logista)– posicionados a lo largo de todo el territorio peninsular, la red es una alternativa económica y cómoda a las entregas domiciliarias.

Nacex.shop distribuye los envíos de forma rápida en el punto de entrega que el cliente elija. El proceso de entrega en establecimientos de la red Nacex.shop se apoya en una plataforma tecnológica única y moderna, que permite garantizar un servicio de calidad y el seguimiento del envío a través de Internet. Una vez el paquete llega al punto de entrega, se avisa al cliente, mediante correo electrónico o sms, de que el envío está disponible para ser recogido.

Son clientes objetivos de esta red aquellos que cuentan con gran cantidad de envíos, especialmente de sectores como el e-commerce, venta por catálogo, minoristas multicanal (venta al detalle), envíos promocionales, profesionales itinerantes y redes de servicio técnico.

Tourline e-premium

Tourline Express ha puesto en marcha el servicio TOURLINE e-premium, pensado y dirigido a todas aquellas empresas dedicadas al comercio electrónico que precisan de altos niveles de calidad y profesionalidad en su servicio de transporte, aportando tanto a las empresas como a su cliente final la mayor adaptación y flexibilidad a sus necesidades.

El servicio TOURLINE e-premium supone una apuesta firme y decidida de la empresa paquetera por adaptarse a las nuevas pautas de consumo y necesidades por parte de los clientes, enmarcándose en un segmento de mercado, el del e-commerce.

El servicio TOURLINE e-premium mantiene la operativa de un servicio de entrega antes de las 19:00 horas del día posterior a la recogida y cuenta con un compromiso total de entrega en un máximo de 48 horas. Además TOURLINE e-pre-

mium tiene un precio fijo que incluye además numerosos beneficios para los clientes como segundas entregas gratuitas, la confirmación vía SMS, así como la posibilidad de concretar telefónicamente de manera previa la forma y hora de realizar la entrega, minimizando al máximo las posibles incidencias que puedan darse.

DHL PACKSTATION

DHL Express cuenta con el denominado DHL PACKSTATION, un sistema que permite de forma muy sencilla recoger compras o enviar devoluciones. Está disponible en más de 1.600 ciudades y cuenta con más de dos millones de usuarios. En Europa, está implantado en Alemania, país en el que 9 de cada 10 alemanes puede llegar a un Packstation en 10 minutos. En España, aunque el Packstation todavía no está implantado, DHL cuenta con 700 tiendas con horario comercial y ubicadas en zonas residenciales y urbanas que están dotadas de aplicación informática para la gestión de las recogidas y las entregas de particulares y clientes de DHL. Además, cuenta con un Help Desk específico da apoyo a la red de tiendas.

SEUR E-Solutions

Bajo el lema "E-Solutions: todas las soluciones para el negocio on-line", SEUR ha diseñado una solución más avanzada e integral para el comercio electrónico. SEUR E-Solutions permite impulsar el comercio electrónico al tratarse de una solución transversal, modular y flexible, que facilita la creación del negocio digital, atendiendo a todo tipo de necesidades y en cualquier eslabón de la cadena.

Desde la creación de la propia tienda virtual, para lo que SEUR ha alcanzado un acuerdo con e-pages, plataforma mundial de servicios cloud e-comemrce, que ha desarrollado ya más de 50.000 tiendas, hasta la integración tecnológica que permite la conexión a los servicios de transporte para aquellas empresas que ya disponen de página web, utilizando herramientas propias de SEUR, como SEUR Net y SEUR Office. También pueden utilizarse herramientas externas, para lo que se ha creado SEUR Connect, que integra la plataforma Magento para gestionar on-line la operativa de los envíos.

SEUR E-Solutions también es una solución logística integral porque a través del control y almacenamiento de la mercancía por el mismo operador logístico, permite incrementar la eficiencia del negocio, optimizar recursos y tiempos, así como un considerable ahorro de costes.

La solución aporta valor para el cliente final porque puede conocer en todo momento dónde está el envío (desde el origen hasta la entrega), gracias a sistemas de trazabilidad a los que se accede desde seur.com o desde cualquier dispositivo móvil. Además, puede elegir la modalidad de entrega: en el domicilio o en una de las más de 1.000 tiendas de proximidad SEUR. También permite las devoluciones, de forma ágil y sencilla, desde el domicilio o desde las tiendas SEUR, así como diversas formas de pago.

MRW e-Commerce

MRW ha diseñado un servicio especialmente pensado para aquellas empresas que comercializan sus productos a través de internet. Además, el Servicio MRW e-Commerce internacional ofrece una completa gama de servicios internacionales de transporte a más de 45 países en todo el mundo, siendo un partner logístico para las tiendas on-line. El Servicio MRW

e-Commerce, en cualquiera de sus modalidades de contratación, ofrece parámetros de calidad, seguridad y garantía de entrega adaptados al mercado de la venta on-line. MRW se encargade realizar el envío de todas las mercancías que sean compradas por el usuario final de la tienda web con el máximo nivel de calidad y garantía.

Asimismo, MRW ofrece la posibilidad de crear una tienda web e integrarla con su solución de transporte. Esta opción puede funcionar como un market place, en el sentido de que los envíos van directamente del proveedor al cliente, evitando almacenes.

En su primer nivel de servicio, MRW e-Commerce le ofrece la posibilidad de contratar únicamente el servicio de transporte de sus pedidos a sus clientes. Este servicio está disponible para cualquier empresa que venda por internet.

MRW, a través de su amplia Red de Franquicias, se encarga de realizar el envío de todas las mercancías que sean compradas por el usuario final de la tienda web con el máximo nivel de calidad y garantía.

Esta opción está diseñada para tiendas on-line que no necesitan una conexión informática con MRW debido a su pequeño tamaño o para aquellos comercios muy grandes que disponen de sus propios desarrollos informáticos para gestionar sus envíos.

De forma complementaria al servicio del transporte y si el cliente lo desea, MRW pone a su disposición una herramienta avanzada de conexión entre un comercio on-line y la red de transporte, integrando el proceso de venta con el transporte al Cliente final.

De esta forma, todos los pedidos que reciba el cliente en su tienda on-line se volcarán automáticamente en los sistemas de MRW sin necesidad de procesos intermedios ni grabación manual de datos con el consiguiente ahorro de tiempo y recursos para la tienda.

e-comm by envialia

envialia, empresa de transporte y mensajería urgente especializada en el canal online ha confiado el desarrollo de una solución integral de transporte y comercio electrónico a acens. Esta solución permite a envialia ofrecer en su web un innovador servicio de construcción de tiendas online que le convierte en uno de los primeros operadores logísticos españoles que se integra con servicios de comercio electrónico.

Uno de los retos de la venta online frente a la venta en el canal tradicional es la logística y distribución Con e-comm by envialia se da un paso más en la resolución de este desafío al ofrecer los servicios de transporte ya integrados directamente en la tienda online.

La solución integral de e-commerce proporcionada por acens posibilita la creación de una tienda online de forma muy sencilla y segura siendo además adaptable y configurable a cualquier tipo de producto o servicio. A través de este servicio, envialia ofrece a aquellos clientes que todavía no disponen de una tienda online, la construcción y mantenimiento de una plataforma fiable de comercio electrónico integrada con su solución de transporte urgente diseñada específicamente para el canal de venta online. e-comm by envialia cuenta además con servicios de valor añadido como entrega en franja horaria, el envío de avisos de entrega personalizados por SMS y e-mail y seguimiento online de cada envío.

Además de la gestión de transporte e-comm by envialia facilita herramientas de marketing esenciales para la venta online como la integración automática con las principales plataformas comparadoras de precios como Ebay, Ciao y Kelkoo y con plataformas de pago como 4B o PAYPAL.

Clickline.com

Clickline.com, la plataforma online de contratación de servicios de mensajería y transporte de envíos nacionales e internacionales, ofrece servicios económicos de transporte, facilitando una solución online de contratación de transporte donde el cliente puede seleccionar la mejor opción en función de sus necesidades, para lo que se ha habilitado una calculadora de volumen de paquetería.

El sistema online de Clickline.com permite eliminar trámites de documentaciones, etiquetas y llamadas ya que la propia plataforma genera los albaranes, facturas y todo lo necesario para que el paquete sea entregado en destino. Además, la compañía ofrece una herramienta de cotización online que permite comparar de forma rápida y segura los diferentes precios para un envío en concreto.

Entre los transportistas integradores del portal se encuentran operadores logísticos como Nacex, ASM, GLS, Azkar, TNT, Parcel y Chronoexprés. Además, Clickline.com ha puesto en marcha un servicio complementario de paletería para el que cuenta con Norbert Dentressangle.

Como valor complementario, Clickline.com ha creado una herramienta para proporcionar a los usuarios de la plataforma de venta eBay una forma fácil de realizar los envíos de sus productos.

Recientemente, Correos se ha integrado en esta plataforma para el servicio de recogida y entrega a domicilio. Correos Recoge & Clickline se ha iniciado únicamente en capitales de provincia españolas aunque posteriormente se ampliará a grandes ciudades nacionales a través de un único servicio. De este modo, Correos busca convertirse en una empresa puntera en envíos físicos y electrónicos entre empresas, particulares y la Administración Pública. Todo ello en un entorno de responsabilidad social corporativa con rol de servicio público.

GRIMALDI GROUP

Short Sea Services

ITALIA • ESPAÑA • GRECIA • TÚNEZ • LIBIA • MALTA

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 n° +39 320 20 43 660

Visual Trans
tecnología al servicio de la logística

Entrevista con Santiago Cabaleiro, Coordinador de Visual Trans y Cecilio Labrada, Director Comercial de Visual Trans

"Los clientes nos piden que seamos su socio tecnológico para acompañarlos en las necesidades del día a día y en el crecimiento que requieran"

Cuáles son los orígenes de Visual Trans y cuáles las primeras actividades y desarrollos

Santiago Cabaleiro: Los orígenes de Visual Trans se remontan al año 1999, respondiendo a las inquietudes de empresas del sector respecto al efecto 2000, y posterior introducción del euro. De forma nativa, Visual Trans ya incorporaba requisitos como la filosofía de Dato único, y el estándar de diseño Easy & Quick. Aunque inicialmente la empresa prestaba servicios web, e-mail, sistemas hardware y redes... incluso desarrollo de software para otros sectores, finalmente se decide estar exclusivamente focalizado al sector del transporte internacional de mercancías. La clave fue la ilusión de personas muy jóvenes con el apoyo e implicación de los primeros clientes que se volcaron totalmente. En nuestra breve historia hemos recibido premios de reconocido prestigio como el MITE 2001 por producto innovador, y como mejor lugar para trabajar en España en el año 2009 por la institución norteamericana Great Place To Work, 3ª en 2010 y 2ª en 2011.

¿Cómo se han comportado 2010 y 2011 a nivel de actividad, clientes y cobertura geográfica?

Cecilio Labrada: Hemos mantenido nuestros niveles de facturación en los últimos tres años, incrementando nuestros ingresos fijos entorno al 10% y manteniendo nuestra cifra de nuevos ingresos, lo que nos ha supuesto incorporar una media de 12 clientes al año, alcanzando en este momento la cifra de 200 clientes y más de 2.500 usuarios de nuestras soluciones.

Y qué perspectivas tienen para 2012

Cecilio Labrada: Empezamos el año con cierto escepticismo, motivado por el entorno en el que nos encontramos y viendo como cada día te queda la sensación de que en lugar de avanzar vamos para atrás. Sin embargo, los resultados del primer cuatrimestre han superado todas nuestras previsiones.
Durante este primer tramo del año se han incorporado a nuestra cartera de clientes 10 nuevas empresas, lo que vaticina que vamos a acabar el año por encima de nuestra previsiones iniciales y superando las medias de los últimos tres años.

La tecnología de Visual Trans, sus soluciones y herramientas, ¿hacia qué sectores o ámbitos de actividad se enfoca?

Cecilio Labrada: Disponemos de una tecnología diferencial en el mercado. Con ella hemos conseguido no solo un gran producto, sino un gran proyecto. Base de datos y entornos web, nos permite una gran capacidad de desarrollo

en tiempos y costes muy por debajo de otras herramientas del mercado, un gran nivel de fiabilidad, capacidad de integración y creación de nueva funcionalidad de forma constante. Fruto de ello, podemos asumir nuestro compromiso año tras año de disponer de un plan de I+D que supera las 3.500 horas anuales y seguir dotando a nuestra solución "Suite Visual Trans" de toda la funcionalidad y crecimiento que el mercado nos demanda, así como poder incluir en ella aspectos tecnológicos que nos siguen posicionando como una empresa proveedora de soluciones software líder en España.

Nuestra especialización en el sector del transporte internacional de mercancías, la logística y el comercio exterior desde hace 13 años, nos ha llevado a disponer de soluciones altamente profesionalizadas para Transitarios, Agentes de Aduanas, Consignatarios de Buques y de líneas marítima regulares, así como operadores logísticos integrales, con independencia de su tamaño y proyección, lo que nos posiciona en el mercado como la herramienta más flexible, adaptable y escalable del mercado.

En Visual Trans han incorporado novedades a sus soluciones para adaptarse a nuevas necesidades de las empresas, especialmente las relacionadas con temas aduaneros…

Cecilio Labrada: Las nuevas reglas marcadas por las certificaciones OEA y los nuevos requerimientos de las administraciones para la mejora de procesos, hace muy exigente el hecho de desarrollar y mantener actualizado un sistema de gestión para el despacho de aduanas. Disponemos de personal altamente cualificado y especializado en este mundo tan cambiante y exigente. Además, atesoramos una experiencia diferencial al respecto, ya que disponemos de una solución desde el año 2000; 13 años de bagaje es una garantía para los que confían en nosotros.

En la actualidad disponemos de una solución modular que gestiona los despachos aduaneros de cualquier tipología, integración con la Agencia Tributaria y el gobierno Canario, sistemas que simplifican las tareas de emisión de DUA, gestiones integradas para presentación de sumarias ENS y EXS, Soivre etc.. y todo ello integrado con servicios web y con el resto de módulos de la Suite como Tráfico, Depósitos ADT, DA, DDA, LAME y FISCAL y procesos de facturación y financieros.

Como valoran la necesidad que tienen las empresas de disponer de tecnologías para el control y la gestión de las organizaciones en el sector del transpprte y la logística

Cecilio Labrada: Nuestro sector de negocio necesita adaptarse no sólo a las nuevas tecnologías y a un sistema de gestión integral que agilice sus procesos, ganando control y eficacia tanto a nivel productivo como financieramente hablando, más si cabe en los tiempos que corren. Prueba de ello es el alto nivel de demanda que estamos teniendo durante estos años que llevamos de crisis. Ahora más que nunca, disponer de un software adaptado a sus necesidades se antoja una herramienta imprescindible para su día a día, su futuro y crecimiento.

¿Qué buscan y demandan los clientes y las empresas de las soluciones de Visual Trans?

Santiago Cabaleiro: Lo que más nos demandan es una empresa en la que confiar, que tengamos un profundo conocimiento del sector, y que seamos su socio tecnológico para acompañarlos en las necesidades del día a día y en el crecimiento que requieran. Tenemos clientes que han multiplicado por ocho su personal en plantilla, y la Suite Visual Trans les ha acompañado y potenciado.

Y a nivel de competencia, ¿por qué pueden distinguirse las soluciones de Visual Trans respecto a otros desarrolladores de herramientas similares?

Santiago Cabaleiro: Un diseño diferencial, un nivel de funcionalidad solo comparable a unos pocos, total integración del producto al tiempo que es totalmente modular. Somos un vertical sectorial, un producto estándar reconocido, y al mismo tiempo personalizamos la solución adaptándonos a las particularidades de cada cliente. Un transitario, un agente de aduanas, un consignatario, o un operador logístico integral encontrará su solución software en Visual Trans.

Visual Trans tiene acuerdos de colaboración con diversas plataformas telemáticas, como por ejemplo INTTRA

Santiago Cabaleiro: Además de integraciones con las plataformas telemáticas de Portic y ValenciaPort, Agencia Tributaria, tenemos acuerdos de colaboración con empresas de sistemas, de desarrollo web, de integración de ficheros EDI, de Gestión Documental, de Business Intelligence (BI), y destacando muy especialmente un acuerdo con INTTRA, la única en estos momentos en España que ha logrado este reconocimiento de esta multinacional

Visual Trans invierte constantemente en I+D…

Santiago Cabaleiro: Un departamento de desarrollo con más de 4.000 horas al año es algo muy significativo, y lo mejor es el nivel de interlocución que tenemos para esto con el mercado a través de los departamentos de Soporte y Proyectos.

Los servicios post-venta y de formación de Visual Trans también son importantes…

Santiago Cabaleiro: Nuestra visión es que no basta con un gran producto, y tampoco con haber implantado bien un proyecto, hay que llegar a la excelencia en el servicio post-venta, y este es nuestro mayor reconocimiento en el mercado. Evolucionamos constantemente nuestros productos y nos implicamos con los usuarios. Queremos estar a su lado para que puedan dar lo mejor de sí mismos. Los resultados de nuestras encuestas de satisfacción así lo atestiguan. Lo confirmamos en las visitas presenciales, y nos lo demuestran siendo nuestros clientes nuestros mejores prescriptores. La mayor parte de nuestras ventas vienen por las buenas referencias. Desde aquí, gracias a todos y cada uno.

¿Cuál sería elretorno de la inversión una vez implantadas las soluciones de Visual Trans?

Santiago Cabaleiro: Cada empresa hace su valoración. En cualquier caso, a los seis meses los usuarios ya notan los ahorros en la mejora de procesos. Además, el crecimiento se optimiza muchísimo más pudiendo acometer muchísima más carga de trabajo sin invertir en más personal ya que el efecto experiencia va en aumento cada mes con la pericia de los usuarios. A medida que pasan los años los clientes se muestran más orgullosos de la decisión.

SIL2012 BARCELONA

III Barómetro Círculo Logístico SIL

El SIL 2012 ha realizado el III Barómetro Círculo Logístico SIL donde analiza el sector de la logística. En este estudio ha contado con la colaboración de 711 directores de logística españoles que han participando por su condición de miembros del Círculo Logístico del SIL 2012.

Entre las distintas cuestiones a las que han dado respuesta estos directores de logística, cabe destacar los 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.

La calidad y el ahorro, aspectos más valorados

La calidad y el ahorro, como ya sucedía en 2011, siguen siendo los aspectos más valorados por los directores de logística a la hora de subcontratar un servicio logístico.

La calidad es el aspecto más valorado por los responsables de la logística de las principales empresas de nuestro país a la hora de subcontratar a un proveedor logístico con un 69'8 %. De todos modos, esta cifra desciende de forma significativa respecto a los datos recabados en 2011, donde alcanzaba el 77'2%. De igual modo, el ahorro que pueden obtener con la subcontratación de un servicio logístico (61%) sigue siendo uno de los aspectos más valorados, ganando fuerza con respecto al año anterior (56'4%).

Otros de los aspectos que valoran los directores de logística a la hora de subcontratar servicios logísticos son la flexibilidad (49'1%), la experiencia y la confianza en el proveedor (43'4%), la especialización y la rapidez en la prestación de servicios (ambos aspectos con un 14'5%) y la optimización empresarial (9'4%). Cierran este apartado los RRHH y la formación con un 3'8 %.

El transporte, la actividad más subcontratada

Entre las actividades logísticas más subcontratadas destaca una por encima de todas: el transporte. Un 88'1% de los 711 directores de logística afirma que subcontrata los servicios del transporte de su empresa. Este porcentaje es casi un punto mayor al registrado en 2011, que fue de 87'3%. La segunda actividad más externalizada es la distribución con un 39%. Aunque se mantiene de forma holgada en la segunda posición, la distribución sufre un descenso importante respecto al Barómetro de 2011, donde registró un 44'9%.

En tercer lugar de las actividades logísticas más subcontratadas encontramos la gestión de stock con un 20'8%. La Manutención, que el año pasado ocupaba el cuarto lugar de este ranking, baja hasta la quinta posición con un 10'7% siendo superada por el envase y el embalaje con un 16'3%. Completan el ranking de principales actividades logísticas externalizadas por las empresas la automatización de sistemas (10'1%), producción (6'9%), compras (3'1%) y otros, como puede ser no externalizar ninguna actividad, RR.HH. o manipulación (1'2%).

La incertidumbre y la morosidad preocupan menos que en 2011

La principal preocupación de los directores de logística es el servicio y la calidad en un 18'4% de los casos. La eficiencia y la optimización de costes y stocks, que llegó a ser la mayor preocupación en 2010, se mantiene en segundo lugar con un 18'1%. Otra preocupación logística que crece de forma importante este año es la rapidez, puntualidad y el compromiso que se sitúa en tercer lugar con un 17%. Le siguen los costes (14'3%), la comunicación y la información (6'7%), la planificación (5'7%), la innovación (4'7%), la evolución del sector del transporte (3'9%) y la sostenibilidad (3'7%), entre otros.

Destacar que preocupaciones derivadas de la crisis económica actual como pueden ser la incertidumbre de la situación actual o la morosidad no ocupan lugares destacados de este ranking a pesar que registran un muy ligero aumento respecto al estudio del año pasado. En este sentido, un 2'3% manifiestan estar preocupados por la incertidumbre actual (en 2011 eran el 1'7%) y un 1 % por la morosidad (en 2011 eran el 0'8%).

Otra de las conclusiones que se puede extraer del III Barómetro Círculo Logístico SIL 2012 es que los directores de logística de las empresas españolas valoran bastante 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.

El último aspecto analizado en el III Barómetro Círculo Logístico SIL 2012 ha sido el grado de implicación de las empresas con las prácticas medioambientales. Un 97'3% de las empresas encuestadas invierte en prácticas medioambientales, de ellas un 76'20 % afirma estar bastante o muy sensibilizado con esta causa. Estos datos no experimentan ningún tipo de cambio significativo respecto al Barómetro Círculo Logístico del año pasado.

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

Districenter, valor añadido en operaciones de almacén

Districenter, empresa perteneciente al Holding M. Condeminas, participa un año más, de manera activa en la edición del SIL 2012, organizando una jornada en el Hospitality Area, enfocada a explicar y debatir la aportación de valor a las operaciones de picking y manipulación de mercancías en tránsito, dentro del almacén habilitado como depósito aduanero.

Districenter, empresa perteneciente al Holding M. Condeminas, inició en el año 2003 su apuesta estratégica con la inversión en infraestructuras de manutención y la puesta en marcha de un sorter (clasificador) de 100 salidas y una capacidad de proceso de 5.000 unidades/hora. Posteriormente, en el año 2007, Districenter amplió sus infraestructuras con un nuevo clasificador de mayor tamaño y capacidad de gestión que permiten la manipulación de hasta 28.000 unidades/hora y con 600 salidas, destinado principalmente a la clasificación de documentos y pequeña paquetería, permitiendo de esta forma estudiar la especificidad necesaria para dar respuesta precisa a la manipulación de grandes volúmenes de sectores como el textil y el del calzado.

Como consecuencia de ello en abril de 2011, la compañía instaló un nuevo clasificador específico para estos sectores que permite el tratamiento de grandes volúmenes en el menor tiempo posible, así como su logística inversa, consiguiendo aportar al cliente del sector textil una reducción importante en el coste total de su campaña puntual o actividad regular.

Respuestas eficaces para el e-commerce

El cliente del sector textil, al igual que otros clientes de otros sectores, requieren de unos servicios efectivos y eficientes tanto para sus actividades puntuales como para las regulares y, más especialmente, si llevan a cabo ventas a través del canal e-commerce. Esta modalidad de venta a través de Internet obliga al operador a dar una solución logística a toda la cadena de suministro, desde el pedido por parte del cliente hasta la entrega final, incluyendo las operaciones de manipulación y picking que se realizan dentro del depósito aduanero para el material en tránsito o de estacionalidad.

Para dar cumplimiento a estas necesidades tan precisas, Districenter está plenamente preparada para poner a disposición del sector logístico, y en particular del sector textil y de aquellas empresas que están utilizando el canal e-commerce, una infraestructura operativa y ya en funcionamiento de alta calidad. Estas instalaciones, junto con las que están habilitadas como depósito aduanero, permiten a Districenter dar una respuesta eficiente en coste y tiempo a las operaciones de

tránsito, como parte vital de toda la cadena de suministro de estos sectores.

Para dar a conocer con precisión el funcionamiento de estas instalaciones, Districenter organiza el miércoles 6 de junio en el SIL una nueva jornada en el Hospitality Area en la que abordará en profundidad ésta temática ya que cuenta con la participación de dos empresas punteras del sector textil que explicarán con detalle sus experiencias y cómo los servicios de Districenter en esta materia les permiten añadir valor a sus operaciones de picking y de manipulación de mercancías en tránsito, dentro del almacén habilitado como depósito aduanero.

GLOBELINK UNIEXCO, S.L.
International Cargo Wholesalers (NVOCC)
desde 1966

Nuestro compromiso es el servicio
Confíe sus envíos en las mejores manos

Miembros de:
Global Consolidator Alliance
ATEIA OLT
FETEIA

www.gl-uniexco.com
Autorized Economic Operator

In unity, we link the Globe

90 OFICINAS PROPIAS EN 20 PAISES:
Australia · China · Croacia · Egypt · Hong Kong
India · Indonesia · Korea · Kuwait · Malaysia
Pakistan · Portugal · Romania · Slovenia
Singapore · Spain · Sri Lanka · Thailand
UAE · Vietnam
y una red global de agentes en los cinco continentes

Globelink Uniexco
Passatge de la Martinica, 2-4,
ZAL Barcelona - 08040 Spain
Tel. 932 687 575 - Fax 933 199 670
v.martinez@gl-uniexco.com

Oficinas en: Bilbao - Madrid - Valencia

Enrique Lacalle

Presidente del Comité Organizador del SIL

"El SIL es eficaz y funciona porque está demostrado que los que confían en el certamen como punto de encuentro hacen negocios y encuentran clientes"

"Logística = Rentabilidad" es el lema del SIL 2012. ¿Qué quiere transmitir la organización del SIL con este lema?

A lo largo de los últimos años se ha venido demostrando que las empresas con una buena organización logística son rentables, es decir, tienen una buena cuenta de resultados, son más eficaces, pueden ofrecer mejores servicios; todo ello es una realidad cien por cien contrastada y que va a más.
Durante las catorce anteriores ediciones del SIL, la logística se ha consolidado como alto totalmente imprescindible para las empresas. Por tanto, no hay eslogan más claro que el de "Logística=Rentabilidad", en todos los sentidos.

El SIL 2012 lo inaugurara la Ministra de Fomento, Ana Pastor ¿Puede considerarse una muestra de apoyo al sector logístico en general?

El SIL es la primera feria logística a nivel nacional, además de un punto de referencia europeo. Por tanto, lo más lógico es que la máxima responsable del sector esté presente en esta feria internacional de logística que se hace en Barcelona, lo cual agradecemos y más teniendo en cuenta que es la primera cita importante desde el inicio de la legislatura.

Respecto al año pasado, ¿que volumen de expositores y espacio ocupado tienen el SIL 2012?

El SIL es eficaz y funciona; la gente lo sabe y a pesar de la crisis, las empresas continúan participando. Sí es cierto que durante los últimos tres o cuatro años ha habido algunas empresas que, por circunstancias diversas, no han podido estar en el Salón, pero edición tras edición, hemos contado con nuevos expositores.
Esta realidad viene avalada por el número de visitantes y más teniendo en cuenta que es muy difícil reunir en tres días a más de 50.000 profesionales de la logística en un mismo recinto. Esto no ocurre en ninguna otra feria en España.
Si el SIL ha sabido, ha podido y ha tenido la fuerza, la ilusión y el trabajo para aguantar estos años de crisis, cuando vengan nuevos tiempos de bonanza seremos invencibles.

El hecho de que dos semanas antes se haya celebrado Hispack que ha incluido un espacio específico para la logística, ha quitado expositores al SIL

Lo que tenemos que hacer en Barcelona es ayudarnos y no hacernos la competencia entre nosotros, por mínima que sea. Salones o ferias como Barcelona Rail creo que no tienen sentido y, respecto a Hispack, soy de la opinión que las fechas deberían estar separadas por unos cuantos meses en el año en que ambos salones coinciden, que en este caso concreto es y será cada tres años. Repito que debemos sumar, más que restar porque el SIL ha quitado expositores a Hispack y viceversa.
Además, como organizadores del SIL estamos acostumbrados a que nos lo copien todo: los certámenes Low Cost y Meeting Point, el marketing, los slogans, la publicidad… y también que nos hagan la competencia, pero en nuestra propia casa, no. Es por ello que es un tema que voy a llevar al Consejo de Fira de Barcelona para hablarlo.

¿Qué cifras barajan en cuanto a visitantes?

En esta edición del SIL superaremos los visitantes de la pasada edición porque a falta de dos semanas para que empiece el SIL ya tenemos un veinte por ciento más de inscritos.

Los Lunch Networkings van a contribuir a atraer a más visitantes

Nuestro principal interés y principal objetivo es que los profesionales y las empresas hagan negocios y establezcan contactos y relaciones que sean provechosas y cuanto más internacionales sean estos, mejor.
Es por ello que los Lunch Networking han sido especialmente pensados para poner en común a los que compran y a los que venden.
Y esta es otra de las razones por las que el SIL funciona porque, a los que confían en el certamen como punto de encuentro, el SIL les abre las puertas para encontrar clientes y les facilita y allana una primera parte de un camino que, en tiempos de crisis, es más difícil recorrer.

A lo largo de los últimos meses, la organización del SIL ha llevado a cabo un intenso trabajo de internacionalización del Salón, reuniéndose con los embajadores de Chile y Costa Rica y responsables de comercio exterior de Brasil, Colombia, Ecuador, El Salvador, México, Panamá y Perú. Y también estuvieron en Túnez, Argelia y Marruecos… ¿Qué frutos han dado todos estos contactos, especialmente con países latinoamericanos y del sur del Mediterráneo?

Barcelona, Catalunya y España son el puente natural de Latinoamérica con Europa y también de la cuenca mediterránea de África con el continente europeo. Por esta razón, en todos los países en los que hemos estado promocionando el SIL hemos tenido una excelente acogida.
Lo primordial es poner las cosas en marcha; y los diez año que cumple en esta edición el Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte demuestran que lo hemos hecho bien. Este año, para incrementar la internacionalidad del SIL y acercar la logística a Iberoamérica celebramos la 1ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte.

Creo que estas dos citas, junto con otras importantes jornadas que se celebran en el marco del SIL, han sido y continuarán siendo uno de los pilares fundamentales del Salón Internacional de la Logística.

Las conferencias, jornadas y fórums del SIL generalmente están asociadas a sectores o ámbitos de la logística, como el del automóvil, hospitalario y farmacéutico, ferrocarril, e-commerce, gran consumo, zonas y depósitos francos, supply chain outsourcing, sistemas de información… Este año no está programada la jornada de manutención, pero en cambio sí va a haber un SILTextil ¿Estas variaciones responden a la demanda propia de un sector que quiere tener un certamen propio en el que se trate la logística asociada a su actividad?

La jornada de manutención ha quedado integrada en otras sesiones en las que, en una u otra conferencia se habla de manutención.
Respecto al SIL Textil, Barcelona y Catalunya se han caracterizado por tener un tejido empresarial muy activo, muy internacional y con cierto peso económico, encabezado por empresas punteras en diseño, creatividad y claramente exportadoras. Esta realidad ha conllevado que las empresas del propio sector estén muy interesadas en tener una sesión específica dedicada a su logística y a su cadena de aprovisionamiento y suministro y más ahora con el auge que está experimentando el e-commerce y el B2C en el sector del retail, la moda y los complementos. Para este sector, la logística es clave y, sin duda, un factor de rentabilidad.

Tampoco se hace la jornada de carga aérea… pero en cambio se celebra el SIL Logística Director Symposium que se centrará en el Corredor Mediterráneo: Impacto socioeconómico en su área de influecia

El SIL se renueva y, siempre en función de las circunstancias, se readapta a lo que piden sus clientes. En este caso, la reestructuración de Aena no ha permitido llevar a cabo esta jornada, pero en el SIL siempre hay conferencias relacionadas con la promoción de la intermodalidad., como por ejemplo la jornada dedicada al Corredor Mediterráneo, que va a tener un gran impacto dada la relevancia de los ponentes y porque reunirá tanto a profesionales del mundo empresarial como a personalidades de las Administraciones de diversos países por los que transcurre este eje ferroviario.

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

El SIL, al integrar un amplio abanico de actividades logísticas, está en condición de recabar información muy variada y concerniente a los distintos subsectores del ámbito logístico y que, además, procede de los máximos responsables logísticos de más de 700 empresas. 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.
Otra de las razones de ser del SIL es la de dar servicio; y el Barómetro Logístico no deja de ser un servicio más porque da a conocer las tendencias y hacia dónde va el sector.

Aunque falte un año, ¿qué novedades tendrá el SIL del próximo año?

Para el próximo año tenemos en mente hacer un SIL logístico itinerante por el Mediterráneo, concretamente por países como Marruecos, Argelia, Túnez… La idea es que antes de la cita en Barcelona del año que viene, se hayan celebrado fórums o conferencias SIL en estos países, y quizás también con stands pequeños, que reúnan al sector logístico de cada uno de estos países.
Para organizarlo estamos recabando el apoyo de la Unión por el Mediterráneo y también de la Comisión Europea; el proyecto ya está presentado y puede llegar a ser una iniciativa muy interesante y que esperamos que prospere.

Barcelona Meeting Point organiza del 31 de octubre al 2 de noviembre y con el apoyo de la Generalitat de Catalunya y la colaboración de la Cambra de Comerç de Barcelona y de Foment del Treball Nacional, el 1er Fórum Empresarial Catalunya Rúsia" ¿Qué sinergias puede establecer el sector logístico en este encuentro?

El Primer Fórum Empresarial Catalunya Rusia es un encuentro multisectorial que permitirá a las empresas catalanas mejorar, incrementar y hacer nuevas relaciones comerciales con Rusia, así como vender en este país, establecer joint ventures con empresas rusas y captar inversiones para Catalunya. No se trata de una feria ni de una exposición, sino de un evento principalmente encaminado al "B2B" (business to business), donde la clave serán las presentaciones "cara a cara" entre empresas catalanas y empresas rusas.
Creemos que es un marco muy idóneo para que participen las empresas dedicadas a la logística ya que estarán presentes empresas del sector agroalimentario, del de diseño-moda-artesanía, el sector turístico y el de la industria-energía-construcción-medio ambiente; y la mayoría de estos requieren servicios logísticos, así como el desarrollo de soluciones de transporte. Además, Rusia es un país tan extenso que va a ser un excelente punto de encuentro para hacer negocios, también en el ámbito logístico.

Ibercóndor Barcelona,
optimismo ante los retos y las dificultades

"Dicen los filósofos que la felicidad no es una estación a la que se llegue, sino una manera de viajar donde el elemento principal es la conciencia"

En las siguientes líneas conversamos con Lluís Miquel Sala y Lluís Mellado, presidente y director general, respectivamente, de Ibercóndor Barcelona para hacer balance de estos últimos años, pero más desde la vertiente emocional y anímica que no desde la perspectiva meramente empresarial.

¿Qué nos pueden contar de estos más de tres años de dificultades que estamos viviendo?

Después de todo lo contado a la prensa sectorial a principios del presente año, podemos confirmar que el resultado global de la empresa fue positivo y superior al 2010, 2009 y 2008. Pero ahora ya estamos en pleno ejercicio del 2012, que implica otro nuevo reto a superar ya que continuamos inmersos en una crisis galopante, igual o superior a los años anteriores, y sin visas de que termine en un futuro más o menos cercano.

Pero, el optimismo siempre ha sido una virtud en el equipo humano de la compañía…

Desde Ibercondor, con optimismo, asumimos los tiempos que nos ha tocado vivir; continuamos trabajando duro, con nuestra filosofía del negocio y de la vida y, como decíamos tiempo atrás "continuamos estando centrados en nuestras responsabilidades individuales y colectivas". Los filósofos, cuando escriben sobre la felicidad, dice que no es una estación a la que se llegue, sino una manera de viajar donde el elemento principal es la conciencia. Y creo que nosotros conocemos la manera y el camino para alcanzarla, siempre cumpliendo las expectativas de nuestros clientes y colaboradores a través de nuestro buen hacer, intentando impartir esta filosofía y, por supuesto, trabajando día a día con ilusión y profesionalidad.

A pesar de esta manera de hacer, han pasado por malos momentos…

La estabilidad es lo que preside y siempre ha presidido Ibercondor e IC, pero ahora más que nunca, después de haber descubierto y eliminado de dentro de la organización a dos elementos del todo deshonestos que, como pago a nuestra ayuda por la difícil situación laboral que atravesaban en su día, constituyeron una nueva empresa competencia directa nuestra, en tiempo que debían dedicarlo a hacer crecer nuestros negocios ya que estaban remunerados por nuestra empresa. A este hecho, además de otros muchos calificativos, se le llama "competencia desleal". Afortunadamente siempre existen "Dioses" que nos protegen y nos ayudan, ya que hoy en día gozamos de una merecida paz –como siempre la hemos tenido– sin elementos que la distorsionen; es así como podemos continuar siendo felices, también trabajando.

La empresa tira hacia delante, asumiendo nuevos retos a nivel nacional e internacional

Barcelona, Madrid, Valencia y Shanghai continúan incrementando y desarrollando todas su actividades y cuentas de explotación, a pesar de la crisis, o bien gracias a ella; y Milán y Prato están haciendo bien sus deberes.

Continuamos innovando y consolidando nuestro sistema de gestión en materias de OEA (Operador Económico Autorizado), Plan de Calidad (ISO 9001), Efficiency Network (marca de Calidad del Port Barcelona), página web, sistema informático y de comunicación, así como en la creación de nuevas líneas y servicios y participando, por supuesto, en diversos eventos de primera magnitud.

¿Cuáles son las señas de identidad de Ibercóndor?

Si la estabilidad es lo que preside Ibercondor, la fiabilidad son nuestras señas de identidad, lo que nos hace fuertes en un mercado global. Hablando coloquialmente, somos una empresa "de aquí", sin entidades ni estamentos que nos cubran las espaldas. Hasta donde hemos llegado, lo hemos hecho con nuestros propios esfuerzos; hemos viajado mucho para tener una red de agentes que cubra más de 80 países y más de 200 ciudades, y nuestra pequeña huella y manera de ser está en muchos de ellos porque "exportamos lo que somos". La toma de decisiones es nuestra; y toda nuestra aportación, riqueza incluida, se queda en nuestro país. Esperamos que este factor lo tengan en cuenta las empresas de "casa" porque lo damos todo por nuestros clientes y, además, pensamos y decidimos como ellos.

Recientemente han participado en Hispack, el salón del envase y el embalaje, ¿cómo ha sido eso?

A través de la Fundación ICIL se nos presentó la oportunidad de tener un stand en Hispack, concretamente en el nuevo espacio denominado "Logistic Corner" del salón del envase y el embalaje. Nos hemos encontrado con una excelente acogida y el espacio ha estado muy concurrido dado que se han llevado a cabo numerosas conferencias de destacadas empresas del sector logístico, la intralogística y el packaging.

Creo que hemos sido la única empresa transitaria en tener presencia en esta feria y podemos decir que no nos ha ido nada mal. Hemos contactado con muchas empresas que han mostrado su interés en nuestros servicios y, al estar cerca y compartir espacio con otros expositores, nos ha facilitado el trabajo. Ahora queda lo más difícil: hacer el seguimiento, pero confiamos en que tendremos resultados positivos.

Logisnet

El portal de la logística

www.logisnet.com

Incluya su empresa GRATIS

☎ 932 449 130

El transporte marítimo mundial se recupera pero sigue con incertidumbres

La UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) ha presentado una nueva edición de su estudio "El Transporte Marítimo" del que se desprende que el transporte marítimo mundial creció en 2010 y en 2011 gracias a un aumento de la participación en este modo de transporte de los países asiáticos en desarrollo, que lideran la expansión de los servicios marítimos.

Según la UNCTAD, más del 80% del comercio internacional de mercancías se transporta por mar, y en el caso de los países en desarrollo el porcentaje del comercio
que se realiza con este tipo de transporte es aún mayor. En el informe correspondiente a 2011, se pone de manifiesto que la globalización de las actividades marítimas ha permitido a las navieras recurrir a los proveedores más económicos, lo cual ha propiciado una reducción de los costes del transporte internacional, redundando en beneficio directo del comercio mundial de mercancías.

Pero en su informe de 2010, la UNCTAD ponía de manifiesto que el año 2009 fue el que registró la peor recesión mundial en más de siete decenios y el descenso más acentuado del volumen del comercio mundial de mercancías. A la par del derrumbamiento del crecimiento económico y el comercio, el volumen del comercio marítimo internacional se contrajo un 4,5% en ese año; y el tráfico contenerizado fue uno de los que sufrió las reducciones más importantes. El entorno, difícil e incierto en 2009, venía marcado por la existencia de una considerable capacidad de la oferta de buques y por la repercusión del desequilibrio existente entre demanda y oferta en los mercados del transporte marítimo. De todas formas, la UNCTAD auguraba que el sector naviero y el comercio marítimo se recuperarían entre 2010, 2011 o, incluso, más tarde.

Ya con datos de 2010, en el informe de la UNCTAD se recoge que el transporte marítimo registró un aumento de la demanda, en particular en los segmentos comerciales de la carga a granel seca y de los contenedores. El total estimado del comercio marítimo alcanzó unos 8.400 millones de toneladas en 2010 (7.800 millones de toneladas en 2009 (-4,5% respecto a 2008).

Los países en desarrollo han contribuido notablemente al aumento del transporte marítimo internacional, ya que su comercio no sólo consiste únicamente en exportaciones de materias primas al mundo desarrollado, sino que su participación en las cadenas mundiales de suministro se ha incrementado, con un aumento considerable de las importaciones de productos primarios y semielaborados.

Entre 1970 y 2010, la parte correspondiente a los países en desarrollo en el volumen de las importaciones por vía marítima pasó de tan solo un 18% al 56% del total mundial. Los puertos de contenedores con mayor movimiento son los de Shanghai, Hong Kong (China) y Singapur, y los países asiá-

ticos en desarrollo tienen los indicadores más altos de conectividad del transporte marítimo. Los países en desarrollo no sólo son usuarios de los servicios de transporte marítimo, sino que también participan, cada vez más, en la prestación de estos servicios, por ejemplo en la gestión de los puertos, la construcción naval, los contenedores, y el transporte de equipos. A modo de ejemplo, empresas de Dubai, Hong Kong y Singapur explotan las terminales de contenedores en puertos de muchos países del mundo, tanto desarrollados como en desarrollo.

Sin embargo, muchos de los países menos adelantados aún no están en condiciones de participar plenamente en el sector marítimo, que, en medida creciente, exige capacidades tecnológicas avanzadas y la existencia de agrupaciones de industrias o empresas de servicios. Estos países se enfrentan al doble desafío de tener que modernizar las instalaciones portuarias para dar cabida a buques de mayor tamaño, a la vez que se reduce la competencia y un menor número de líneas regulares de transporte marítimo hacen escala en sus puertos.

Así pues, las navieras de los países, tanto desarrollados como en desarrollo, necesitan cada vez más los bienes y servicios de los países en desarrollo para seguir siendo competitivos.

Aunque la consolidación de los servicios prestados por el sector del transporte marítimo en contenedores ha logrado mejorar la eficiencia operativa, puede que también haya supuesto una pérdida de poder de negociación para algunos operadores y una menor eficiencia comercial general en los países más pequeños que participan en el comercio exterior. En julio de 2011, la UNCTAD observó que el número de países ribereños en que operaban tres o menos navieras era de 35, en comparación con 25 tan solo cinco años antes.

Crecimiento del transporte marítimo en 2010 y 2011

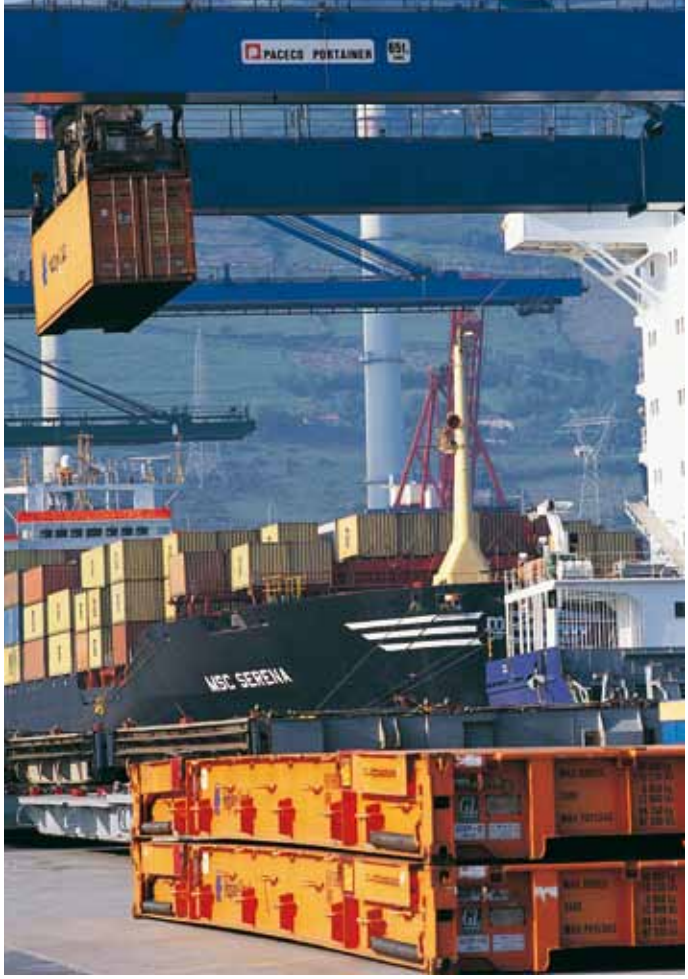
Según la consultora británica Clarkson, en 2010 se transportaron unos 8.328 millones de toneladas de mercancías, con un aumento del 7,3% respecto a 2009, año en el que se había producido un retroceso del 4,3%.

En paralelo, sin embargo, la flota mercante siguió aumentando en 2009 y 2010 a tasas muy elevadas, lo que condujo a generar un enorme desequilibrio del mercado, que se vio reflejado en unos fletes que no respondieron positivamente a esta importante recuperación de la demanda.

Si las cifras de 2010 fueron positivas, las de 2011 todavía lo fueron más; según el informe "Shipping Review and Outlook" de la consultora británica Clarkson, en 2011 se alcanzó un nuevo máximo histórico de mercancías transportadas por mar, con 8.947 millones de toneladas y un 4,1% de aumento sobre la cifra de 2010,

Los graneles sólidos siguieron siendo el grupo de cargas de mayor tonelaje, con 3.686 millones de toneladas (el 41,2% del total) y registraron un aumento del 5,4%. Crudo y productos del petróleo, que antaño suponían la mayor partida, sumaron 2.677 toneladas (el 29,9% del total), con un modesto crecimiento, del 1,8%.

Mucho mayor aumento experimentó el transporte de carga general en contenedores (+8,8% en toneladas), que alcanzó 1.385 millones de toneladas (un 15,5% del tonelaje total transportado por mar). La carga general convencional (no contenerizada) totalizó 913 millones de toneladas (+2,4%), un 10,2% del comercio marítimo mundial.



El pasado año, el mayor crecimiento (+10,8%) lo experimentó el transporte de gas natural (LNG) licuado, que sumó 246 millones de toneladas (el 2,7% del comercio marítimo mundial).

El LNG, registró también el mayor incremento medio acumulado en los últimos 10 años, con un 5,%, ligeramente por encima de la carga en contenedores y el mineral de hierro (+4,9% de media anual en ambos casos). En contraste, el comercio marítimo de crudo de petróleo sólo aumentó un 0,7% anual de media en los últimos 10 años y el de gases licuados del petróleo (LPG) sólo un 0,4% medio anual.

Para el presente año 2012, Clarkson estima crecimientos ligeramente más modestos, del 3,9% en tonelaje, que alcanzaría una cifra próxima a 9.300 millones de toneladas.

Las flotas ralentizan su crecimiento aunque continúa el exceso de oferta

En 2010, las entregas de nuevos buques batieron un nuevo récord, superando en un 28% las de 2009; la flota mercante mundial creció un 8,6%.

En 2011, la flota mercante mundial aumentó un 8,9%, estando compuesta según el Lloyd›s Register Fairplay (LRF), por 55.138 unidades (en enero de 2012). El segmento que registró un mayor aumento, en GT, fue el de los graneleros (+16,9%) seguido de portacontenedores (+8,3%), petroleros (+6,4%) y gaseros (+3,1%). El único segmento que redujo sus GT fue el de los buques de carga general, con un descenso del 3%.

Para 2012 se prevé que los niveles de entregas de buques seguirán siendo muy altos y, en el caso de la flota de portacontenedores, se espera que crezca en torno al 8%, previéndose que las entregas se sitúen en 1,6 millones de TEUs, correspondiendo en su gran mayoría a buques de gran porte.

Por lo que respecta al mercado de portacontenedores, la capacidad de los buques en servicio creció un 9,2% en 2010

y, por entonces, se esperaba una ralentización de su crecimiento, con una tasa media anual de incremento del orden del 8,7% en 2011 y en 2012 y, según las proyecciones de BRS-Alphaliner, con incrementos de flota netas de 1,25 millones de TEUs en 2011 y 1,33 millones de TEUs en 2012.
Este crecimiento de la capacidad sigue siendo un motivo de preocupación para la industria, ya que los tráficos no se recuperan en la misma línea, es decir, que continua habiendo más oferta que demanda de transporte marítimo en contenedor.
Una gran parte de la nueva capacidad añadida en 2010 fue absorbida por el aumento de la demanda, impulsada por la rápida recuperación económica (los tráficos de los cinco primeros puertos del mundo crecieron de media un 18% en el primer trimestre de 2010). Sin embargo, el crecimiento medio en esos puertos se redujo al 8% en el cuarto trimestre, con la tendencia hacia un crecimiento más lento a lo largo de 2011.
2010 también fue un año que destacó por el aumento de la flota activa de buques portacontenedores, que creció un 21% de enero de 2010 a enero de 2011, pasando de una oferta de transporte de 11,55 millones de TEUs a 13,95 millones de TEUs.
Este aumento vino impulsado por la introducción de 1,38 millones de TEUs de capacidad de contenedores nuevos en 2010 y la reactivación de 1,18 TEUs de capacidad ociosa. El crecimiento del transporte marítimo mundial hizo que la oferta de contenedores ociosa se redujera de los 1,51 millones de TEUs en enero de 2010 a tan sólo 326.000 TEUs a finales de diciembre del mismo año.
Pero según Clarkson, el año 2012 ha empezado con un desplome de los encargos de nuevos portacontenedores; durante el primer trimestre sólo se encargaron 7 portacontenedores de nueva construcción, que suman 13.580 TEUs, cuando en el mismo trimestre de 2011 se contrataron 69 buques, con un total de 550.000 TEUs.
Clarkson prevé que el número de encargos en este segmento de la flota siga siendo bajo, a pesar de que parece avivarse el interés por buques de dimensiones más reducidas. Por el contrario, Clarkson subraya que las entregas de portacontenedores se están acelerando: en marzo se entregaron 20 buques, que suman un total de 194.069 TEUs, la tercera cifra más alta registrada hasta ahora. Esta consultora estima que en el conjunto de 2012 sumarán 1,3 millones de TEUs, y en 2013 1,4 millones de TEU, de los cuales, dos tercios serán buques de más de 8.000 TEUs.
Debido a esta llegada masiva de nuevos buques, según los últimos datos de Lloyd's List Intelligence, hay actualmente 271 portacontenedores amarrados, que suponen en total 460.000 TEUs, lo que equivale a un 2,9% de la flota mundial de portacontenedores.
Si se considera que todavía quedan al menos dos años con niveles de entregas muy altos y una crisis financiera que resolver, puede concluirse que el sector continúa acumulando un exceso de oferta desmesurado. Las navieras se han encontrado con una situación en la que deben reconvertir o desguazar sus viejos buques para restablecer el equilibro del mercado.

Alphaliner Top 25 as at 31st December 2011

		Total existing		Orderbook	
#	Operator	TEU	Ships	TEU	Ships
1	APM-Maersk	2 147 831	578	344 784	54
2	Mediterranean Shg Co	1 863 449	450	459 286	40
3	CMA CGM Group	1 209 530	400	272 771	26
4	Evergreen Line	603 766	158	176 000	20
5	Hapag-Lloyd	596 774	136	131 000	10
6	APL	584 780	146	201 180	22
7	CSAV Group	579 296	155	62 589	8
8	COSCO Container L.	544 857	139	313 526	38
9	Hanjin Shipping	476 955	104	228 142	22
10	CSCL	457 162	140	150 400	16
11	MOL	399 337	97	82 616	14
12	NYK Line	386 838	98	29 192	5
13	Hamburg Süd Group	370 851	116	87 200	16
14	OOCL	353 523	79	71 104	8
15	K Line	328 327	78	76 576	12
16	Zim	322 735	94	155 769	14
17	Yang Ming Marine Transport Corp.	322 091	79	108 802	17
18	Hyundai M.M.	286 875	55	65 460	5
19	PIL (Pacific Int. Line)	263 558	142	39 606	14
20	UASC	216 799	55	122 078	10
21	Wan Hai Lines	184 811	87	37 700	14
22	TS Lines	84 457	41	0	0
23	HDS Lines	73 821	22	0	0
24	MISC Berhad	68 117	28	17 080	2
25	CCNI	58 213	24	0	0

Alianzas y megabuques para reducir costes

Las 20 mayores navieras de transporte de contenedores incrementaron su capacidad un 14% en 2010, un aumento superior al crecimiento de la carga transportada por vía marítima. La capacidad total operada por estos 20 principales operadores pasó de los 10,6 millones de TEUs en enero de 2009, a los 10,8 millones de TEUs en enero de 2010 para alcanzar, en enero de 2011, los 12,3 millones de TEUs de capacidad, según BRS-Alphaliner.
Con este panorama, de incremento de oferta de capacidad por encima de la demanda de transporte, las navieras, para cubrir sus costes operativos, iniciaron hace tiempo una se-

GOBIERNO DE ESPAÑA | MINISTERIO DE FOMENTO | Puertos del Estado

Puertos españoles.
Referente y motor de la colaboración público-privada.
Una garantía de competitividad.

Los puertos españoles son centros estratégicos de desarrollo, auténticas plataformas logísticas al servicio del transporte nacional e internacional.

La inversión conjunta del sector público y del sector privado en el ámbito portuario, ascenderá a 1.400 millones de euros en 2012. Es la apuesta más clara y sólida en aras de la mejora de la competitividad de los puertos de España.

Con un modelo de gestión que potencia el desarrollo y el empleo, trabajamos en el presente de la economía española pensando siempre en su futuro. Un futuro que pasa y empieza por nuestros puertos.

SIL

5-7 de junio
2 0 1 2

Será un placer recibirle
en nuestro stand
"Los Puertos del Estado"
Fira de Barcelona
Recinto Gran Via
Palacio 2 · Stand G-742

rie de alianzas para ofrecer mejores servicios y hacer frente juntas a los desafíos con los que se encuentran en la actualidad. Sin ir más lejos, los grupos de navieras New World Alliance y Grand Alliance se aliaron en diciembre de 2011 para crear la G6 Alliance, mientras que Evergreen Line y CKYH-Green Alliance también llegaron a un acuerdo para fortalecer sus tráficos entre las rutas comerciales de Asia y Europa y Asia y el Mediterráneo, a partir del segundo trimestre de 2012.

Otras soluciones que están poniendo en marcha las navieras son las de fletar buques a precios muy bajos, que sólo cubren el pago del carburante, o cobrar tasas que aseguren un equilibrio en sus costes de financiación. Con todo, la situación no es fácil, debido a que es un sector que depende en exceso de la oferta y la demanda y del precio del petróleo.

Así que, el futuro incierto en términos de falta de carga, elevada competencia e incremento del coste del combustible, podría conllevar la desaparición de ciertas navieras.

Las navieras de líneas regulares transoceánicas perdieron en conjunto más de 6.000 millones de dólares en 2011, al abandonar la disciplina financiera para tratar de ganar cuota de mercado, según se desprende de los últimos informes sobre este sector publicados por las consultoras Alphaliner y Drewry.

La cifra estimada inicialmente, de 5.200 millones de euros, fue revisada hasta los 6.500 millones de euros. Drewry también indica que en 2010, estas navieras sumaron un beneficio conjunto de 23.000 millones de dólares. La consultora no prevé una pronta recuperación, sino que los resultados financieros se mantengan negativos en el primer trimestre de 2012. Sin embargo, apunta, mucho depende ahora del comportamiento de las navieras mismas, más que en los fundamentos económicos del mercado.

Por su parte, Alphaliner estima que las 22 empresas de portacontenedores más importantes sumaron en 2011 unas pérdidas de casi 5.600 millones de dólares. Sólo cuatro de ellas evitaron los números rojos. En 2010, sumaron unos beneficios de explotación conjuntos de 12.100 millones de dólares, pero en 2009, las pérdidas fueron aún mayores, alcanzando los 13.400 millones.

Alphaliner atribuye los resultados de 2011 al descenso de los niveles de fletes, que fueron una media de un 12% más bajos que el año anterior, y al aumento de los costes de combustible (+39%). Los márgenes de explotación de estas navieras han permanecido en descenso continuo desde el tercer trimestre de 2010, alcanzando un descenso del 13% en el cuarto trimestre de 2011.

A pesar de todo ello, Alphaliner subraya que los resultados negativos de las navieras podrían haber alcanzado el mínimo en 2011, ya que los fletes se están recuperando con fuerza desde el pasado mes de enero en todos los tráficos principales.

Ante este panorama, la consultora SeaIntel Maritime Intelligence (SMI) pronostica que en los próximos 15 años, a mediados de 2020, se habrá reducido el número de operadores marítimos, desapareciendo entre 7 y 10 de las 20 principales navieras, repartiéndose el mercado las que supervivan.

Un factor que juega a favor de este negativo pronóstico, es la aparición en escena de los grandes buques portacontenedores, de 15.000 o 18.000 TEUs, que pueden proporcionar economías de escala a través de costes más bajos, alta eficiencia energética y bajas emisiones. Su entrada en servicio en un futuro no muy lejano podría significar dejar fuera del mercado a las naves de 3.000 TEUs y 4.000 TEUs, principalmente debido a su limitada capacidad y a su elevado consumo de combustible que las hace poco adecuadas para ciertos tráficos. Aunque también es posible que los operadores de buques más pequeños y menos eficientes sean relegados al área transatlántica y las rutas norte-sur, que aun no se han visto tan afectadas por el exceso de capacidad que ha causado el hundimiento de los fletes en las grandes distancias.

Sin embargo, este desplazamiento hará que en un futuro di-

chos tráficos mas cortos también empiecen a sufrir de exceso de capacidad.

Todos estos elementos inciden en que el coste unitario por contenedor transportado sea superior en este tipo de buques, en comparación con portacontenedores de mayor capacidad, a lo que hay que sumar sus costes operativos y las tarifas portuarias.

Las economías de escala que estás impulsando a las compañías a reemplazar sus flotas actuales con megabuques se traducirá, por una parte, en una reducción de la competencia por la reducción en el número de operadoras y, por otra, en la consolidación de éstas frente al mercado existente.

Asimismo, la consolidación del sector, que se ha estancado en los últimos años, se reanudará de nuevo en 2015 y obligará a contratar más buques con capacidades superiores a los 10.000 TEU's. La capacidad de la flota mundial de contenedores crecerá un 7% anual hasta el año 2015, pero la capacidad de los nuevos megabuques que entren en servicio aumentará a una tasa del 30% anual.

Según SMI, desde ahora y hasta finales de 2014, la flota de megabuques crecerá en un 120%, y en 2015 representarán más de la mitad de la capacidad de la flota total de buques portacontenedores.

Pero se da la paradoja de que la introducción de estos megabarcos no están mejorando la capacidad de competencia ni están reduciendo los fletes, fenómeno que puede atribuirse a la falta de carga para la oferta existente. Una posible solución sería bajar tarifas para conseguir aumentar la carga del barco pero, a largo plazo, esta situación no es sostenible y se acaba volviendo en contra.

Además, el tamaño de los megabuques está llegando a su límite superior, ya que buques de más de 18.000 TEUs no pueden ser cargados y descargados lo suficientemente rápido como para ofrecer la frecuencia de servicios demandados por el mercado. A ello se suma qiue son pocos los puertos que cuentan con la infraestructura necesaria para atender buques mayores que los Triple-E de 18.000 TEUs.

En este mismo sentido se manifestaba el vicepresidente de CMA CGM, Jean-Philippe Thenoz, que afirmó en una conferencia de la industria, que ni aún los mayores jugadores a nivel mundial pueden afrontar por su cuenta las enormes inversiones en barcos que se requieren en la actualidad para satisfacer los requerimientos de la carga. Ante ello, la consolidación y las alianzas, de una u otra forma, son el único camino para la gestión de negocios de las líneas de contenedores, en un ambiente crecientemente impredecible y volátil. Precisamente, no hace demasiado, CMA CGM y MSC firmaron un acuerdo para compartir buques en las rutas que cubren el comercio Asia – Europa porque, según Thenoz, "nadie puede operar monstruos de 16.000 o 18.000 TEUs por si mismo". Así que las alianzas aparecen como la única opción a medida para que la industria naviera afronte futuros escenarios que incluyen la posibilidad de, todavía, mayores precios del petróleo. Según el responsable de CMA CGM, si el precio del combustible llegara a mil dólares la tonelada, los costes anuales de las líneas de contenedores se incrementarían en 25.000 millones de dólares. Tal escenario "bien podría presentarse", alertó, por lo que resulta vital para las líneas navieras tener planes de contingencia.

A la vanguardia de la autologística

- **760.000 m² de superficie total: 40.000 vehículos**
  - 460.000 m² de superficie bajo techo: 26.000 vehículos
  - 300.000 m² de superficie descubierta: 14.000 vehículos
- 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

Los tráficos portuarios
crecieron en 2011 en todo el mundo

La recuperación del comercio mundial en 2010 y 2011 ha conllevado que el volumen de mercancías movidas por vía marítima haya ido aumentando, después de un 2009 catastrófico que generó un descenso generalizado de los tráficos en todos los puertos del mundo. Parece ser que se ha iniciado el camino de la recuperación, y algunos de los puertos más importantes a nivel internacional superaron en 2011 las cifras obtenidas en 2008.

En el panorama internacional, los primeros cien puertos del mundo del ranking continúan aumentando su ratio de crecimiento, con algo más del 14% de incremento medio en el año 2010, que se vio aumentado en 2011. De esta lista, los puertos asiáticos, principalmente los chinos, siguen a la cabeza y todos crecieron tanto en 2010 como en 2011. De 2008 a 2011, de entre los diez primeros puertos del mundo, ocho son asiáticos, mientras que sólo hay uno de Oriente Medio (Dubai) y uno europeo (Rotterdam). Asia mueve aproximadamente el 70,3% del total mundial de contenedores, Europa el 14,7%, y América el 12,4%.

En este sentido, en 2010, los 18 puertos chinos representados en el ranking de los primeros cien puertos del mundo, movieron más de 153 millones de TEUs, creciendo una media del 20%. Esto supone que en torno al 35% del total del Top 100 mundial de contendores y el 50% del conjunto de Asia lo acaparan puertos chinos.

Respecto al continente americano, cuyos puertos movieron 54,5 millones de TEUs en 2010, el 12,4% del total mundial, la relación la componen 22 puertos, de los cuales 10 son de EE.UU., 2 canadienses, 2 mejicanos, y el resto repartido entre el canal de Panamá, Brasil, Argentina, Colombia, Perú y Ecuador, Bahamas y Jamaica.

Los puertos europeos también se recuperan

Europa cuenta con 19 puertos en el Top 100, pero su cuota respecto a los cien primeros se situó en el 14,7%, es decir 64,9 millones de TEUs movidos en 2010. Rotterdam es el único que ha conseguido situarse entre los 10 primeros del mundo, con casi 12 millones de TEUs, en 2011. A poca distancia de Rotterdam, aparecen también entre los quince primeros puestos del ranking del pasado año Hamburgo, que pasó de la posición 15ª en 2010 a la 14ª en 2011, y Amberes (14º en 2010 y 15º en 2011). Estos

RANKING 2010	RANKING 2011	PUERTO	2010 (millones TEU)	2011 (millones TEU)
1	1	Shanghai	29,07	31,51
2	2	Singapur	28,43	29,93
3	3	Hong Kong	23,70	24,40
4	4	Shenzhen	22,51	22,56
5	5	Busan	14,19	16,18
6	6	Ningbo	13,14	14,68
7	7	Guangzhou	12,55	14,40
8	8	Qingdao	12,01	13,02
9	9	Dubai	11,60	13,00
10	10	Rotterdam	11,14	11,90
11	11	Tianjin	10,08	11,50
13	12	Port Kelang	8,87	9,75
12	13	Kaohsiung	9,18	9,63
15	14	Hamburgo	7,89	9,02
14	15	Amberes	8,47	8,66
17	16	Los Angeles	6,50	7,94
16	17	Tanjung Pelapas	6,54	7,50
19	18	Xiamen	5,82	6,46
21	19	Dalian	5,26	6,40
18	20	Long Beach	6,26	6,06

RANKING PUERTOS MUNDO 2010- 2011 Fuente: Containerisation International

RANKING 2010	RANKING 2011	PUERTO	2010 (millones TEU)	2011 (millones TEU)	% 2011-2010
1	1	Rotterdam	11,14	11,87	6,5%
3	2	Hamburgo	7,89	9,01	14,2%
2	3	Amberes	8,46	8,66	2,3%
4	4	Bremen	4,88	5,91	21,0%
5	5	Valencia	4,20	4,32	2,9%
6	6	Algeciras	2,81	3,60	28,1%
7	7	Zeebrugge	2,49	2,22	-11,1%
8	8	Le Havre	2,35	2,21	-6,1%
9	9	Barcelona	1,94	2,03	4,4%
10	10	Genova	1,75	1,84	5,0%
11	11	La Spezia	1,28	1,30	1,7%
12	12	Las Palmas	1,11	1,30	16,6%
13	13	Marsella	0,95	0,94	-1,0%
20	14	Londres	0,49	0,89	79,4%
14	15	Goteborg	0,87	0,88	0,8%
15	16	Livorno	0,62	0,63	1,5%
17	17	Bilbao	0,53	0,57	7,8%
19	18	Lisboa	0,51	0,54	5,7%
16	19	Dublin	0,55	0,52	-5,1%
21	20	Leixoes	0,48	0,51	5,7%
18	21	Pireo	0,51	0,49	-4,4%

RANKING PUERTOS EUROPA 2010-2011 Fuente: ESPO

tres puertos europeos experimentaron en 2010 crecimientos del orden del 14%, 13% y 16% respectivamente.
En base a datos de la Asociación Europea de Puertos (ESPO), del ranking de puertos europeos y de la evolución de sus tráficos destaca especialmente el crecimiento del puerto de Londres, que tras caer más de un 41% en 2009, se ha recuperado en 2011 hasta alcanzar cifras que se acercan a las de 2008.
También destaca la circunstancia del puerto de Aarhus que, si en 2009 ocupaba la posición 16ª en el ranking de puertos europeos, no facilita datos a la ESPO desde ese año.

Tres puertos españoles líderes en el Mediterráneo

Los puertos españoles de Valencia, Bahía de Algeciras y Barcelona son los líderes indiscutibles del Mediterráneo, ya que el principal puerto italiano en la zona, Gioia Tauro, ha venido sufriendo descensos en los últimos años, mientras que los españoles crecieron en 2010 y 2011. Por su parte, Las Palmas se ha consolidado como único y principal «hub» del Atlántico medio, con las principales conexiones entre Europa, América y todos los países del África subsahariana.
Por otro lado, y con datos de 2010, los puertos de Valencia, Algeciras, Barcelona y Las Palmas, se encuentran entre los 100 primeros puertos de contenedores del mundo y se afianzan entres los 20 primeros de Europa.
Los puertos de Valencia, Bahía de Algeciras, Barcelona y Las Palmas movieron 10,2 millones de TEUs en 2010, con un crecimiento medio en torno al 7% respecto a 2009. Valencia se situó como 26º del mundo y 5º de Europa, Bahía de Algeciras el 42º y 8º, Barcelona 63º y 12º, y Las Palmas 95º y 18º, respectivamente, en el ranking de los cien primeros puertos del mundo en este tipo de tráfico que publicó la revista inglesa Cargo System.
A nivel estatal, el tráfico acumulado de contenedores durante el último año fue de 12,5 millones de TEUs, y un 6,4% de incremento, frente a los 11,7 millones que se contabilizaron en 2009. Los cuatro puertos estatales del Top 100 mundial, representan más del 81% del conjunto estatal en este tráfico.

TRÁFICOS (Toneladas)	2010	2011	% 2011-2010
Graneles liquidos	148.573.067	150.403.311	1,23%
Graneles sólidos	78.644.046	79.250.806	0,77%
Mercancía general	190.355.181	213.262.914	12,03%
Mercancía en tránsito	92.993.018	109.293.545	17,53%
Contenedores (TEU)	12.504.639	13.882.030	11,02%
Tráfico ro-ro	39.859.099	41.326.203	3,68%
Tráfico portuario	431.242.493	456.998.205	5,97%

TRAFICOS PUERTOS ESPAÑA 2010-2011
Fuente: Puertos del Estado

Datos positivos también en 2012

En cuanto al primer trimestre de 2012, el movimiento de mercancía creció un 9,06% en el conjunto del sistema portuario, con 114,78 millones de toneladas. Al termino de este primer trimestre, los datos son positivos en todos los tipos de tráficos, destacando por encima de otros movimientos el aumento superior al 30% de la mercancía en tránsito.

TRÁFICOS (Toneladas)	1º trimestre 2011	1º trimestre 2012	% 2012-2011
Graneles liquidos	36.885.875	37.110.363	0,61%
Graneles sólidos	18.757.396	21.445.927	14,33%
Mercancía general	46.498.387	53.244.150	14,51%
Mercancía en tránsito	21.475.134	28.289.838	31,73%
Contenedores (TEU)	3.087.051	3.360.685	8,86%
Tráfico ro-ro	9.746.995	10.389.975	6,60%
Tráfico portuario	105.245.711	114.780.269	9,06%

RANKING PUERTOS ESPAÑA TEUS Fuente: Puertos del Estado

El puerto de Algeciras continúa líder en movimientos totales y registra un aumento del 17,79% en el primer trimestre del año, contabilizando 21.307.872 toneladas. En segunda posición se sitúa Valencia, con 15.493.517, pero con un crecimiento muy modesto, de apenas el 0,78%. Sin embargo, Barcelona, por su parte, arroja datos negativos en este periodo. La bajada es del 11,76% y el acumulado de 9.938.476 toneladas frente a 11.263.546 el pasado año.

El puerto de Tarragona logra consolidar la cuarta posición y alcanza un aumento entre enero y marzo del 37,97%, acumulando 8.985.489 toneladas, seguido por Bilbao, que registra 6.723.207 toneladas y baja un 19,22%.

Valenciaport tiene cada vez más cerca la sombra del puerto andaluz. Según los datos de Puertos del Estado, Bahía de Algeciras se sitúa a sólo 100.000 TEUs del puerto de Valencia, logrando una espectacular subida del 35,87% en este primer trimestre y alcanzando la cifra de 923.557 (679.728 el pasado año).

Por su parte, Valencia, a pesar de que la coyuntura económica está empezando a pasar factura, se mantiene en el primer puesto del ranking en tráfico de contenedores. Entre enero y marzo se movieron en el enclave valenciano 1.023.296 TEUs, un 0,45% más que en el mismo período de 2011. En cambio, Barcelona ha experimentado un descenso del 23,55% y un acumulado de 409.856 TEUs.

PUERTO	2010 (nº de TEUs)	2011 (nº de TEUs)	% 2011-2010 (nº de TEUs)	1º trimestre 2011 (nº de TEUs)	1º trimestre 2012 (nº de TEUs)	% 1º trimestre 2012-2011
A Coruña	5.623	5.581	-0,75%	1.373	1.285	-6,41%
Alicante	147.308	154.257	4,72%	38.299	41.719	8,93%
Almería	2.767	4.010	44,92%	704	1.413	100,71%
Avilés	0	22		0	2	0,00%
Bahía de Algeciras	2.806.884	3.602.631	28,35%	679.728	923.557	35,87%
Bahía de Cádiz	109.187	92.217	-15,54%	19.310	23.362	20,98%
Baleares	78.425	67.210	-14,30%	15.648	11.863	-24,19%
Barcelona	1.931.033	2.013.967	4,29%	536.091	409.856	-23,55%
Bilbao	531.457	572.784	7,78%	125.867	141.311	12,27%
Cartagena	64.489	72.320	12,14%	16.960	15.592	-8,07%
Castellón	103.956	130.963	25,98%	26.233	29.585	12,78%
Ceurta	9.546	11.431	19,75%	2.307	3.562	54,40%
Ferrol-San Cibrao	440	542	23,18%	116	153	31,90%
Gijón	35.570	35.860	0,82%	9.729	12.357	27,01%
Huelva	0	1.994		0	618	0,00%
Las Palmas	1.117-948	1.287.389	15,16%	268.569	309.712	15,32%
Málaga	298.401	476.997	59,85%	71.494	159.216	122,70%
Marín y Pontevedra	48.685	37.669	-22,63%	11.811	9.695	-17,92%
Melilla	22.389	26.912	20,20%	5.210	8.095	55,37%
Motril	2.867	4.404	53,61%	1.176	2.065	75,60%
Pasajes	0	0		0	0	0,00%
Santa Cruz Tenerife	357.472	338.622	-5,27%	85.566	80.272	-6,19%
Santander	1.520	2.140	40,79%	551	201	-63,52%
Sevilla	152.612	164.642	7,88%	41.575	39.467	-5,07%
Tarragona	255.407	225.747	-11,61%	55.615	55.398	-0,39%
Valencia	4.206.937	4.327.371	2,86%	1.018.725	1.023.296	0,45%
Vigo	213.127	212.120	-0,47%	54.363	50.367	-7,35%
Villagarcía	589	12.228	1976,06%	31	6.666	21403,23%
TOTAL	**12.504.639**	**13.882.030**	**11,02%**	**3.087.051**	**3.360.685**	**8,86%**

RANKING PUERTOS ESPAÑA TEUS Fuente: Puertos del Estado

A la subida del tráfico global le acompaña un aumento en todos los tráficos. El de graneles líquidos crece un 0,61%, con 37.110.363 toneladas en estos tres meses, mientras que el de graneles sólidos aumenta en un 14,33% y registra un acumulado de 21.445.927 toneladas.
Por otro lado, el tráfico ro-ro sigue creciendo, en este caso un 6,6%, alcanzando las 10.398.975 toneladas.

Los operadores de terminales crecen modestamente en 2011

Los tres mayores operadores de terminales de contenedores a nivel mundial, Hutchison Port Holdings (HPH), APM Terminals y Port of Singapore Authority (PSA), que manipulan aproximadamente un 35% del tráfico de contenedores mundial, movieron en 2010 un total de 524,4 millones de contenedores en todo el mundo.
Según Lloyds List, los resultados del año 2011 para los cuatro principales operadores portuarios mundiales fueron alentadores, aunque con crecimientos modestos.
Así, HPH registró valores sin cambios con respecto al año previo; APM Terminals registró un crecimiento del 8% en los movimientos de contenedores; PSA registró un crecimiento de carga manipulada en el conjunto de sus terminales del 5%, aunque la terminal de Singapur creció algo más de un 6%; y DP World incremento un 9% el tráfico en sus terminales.

Port de Barcelona, inversiones públicas y privadas en infraestructuras para afrontar el futuro

El sector logístico catalán, que generó en 2011 una cifra de negocio consolidado de 14.390 millones de euros, supone el 2,1% del PIB de Catalunya, aglutina el 40% de todo el comercio generado entre España y Europa, integra a unas unos 32.000 empresas y organizaciones y da empleo a unas 103.000 personas. Y, en este entorno, el Port de Barcelona es un nodo logístico aglutinador.

Según manifestaba el Presidente del Port de Barcelona; Sixte Cambra, en el encuentro de Barcelona-Catalunya Centre Logístic (BCL) celebrado el pasado mes de febrero, "la logística es uno de los sectores que puede contribuir a impulsar el crecimiento económico de Catalunya", dado que en 2011 generó una cifra de negocio consolidado de 14.390 millones de euros y actualmente supone el 2,1% del PIB catalán.

Para el presidente del enclave catalán, el sector tiene una serie de prioridades y necesidades, definidas en la Agenda 2020 de BCL, que pasan por contar, entre otras cosas, con el apoyo y la implicación de las administraciones públicas para el cumplimiento de los compromisos en infraestructuras, y con un marco normativo y legal que estimule el sector y favorezca la competitividad, las alianzas público-privadas y la implantación de compañías extranjeras. Para Sixte Cambra, "la logística es la herramienta para afianzar la actividad industrial y atraer nuevas empresas y un sector decisivo para el presente y el futuro del país".

Barcelona, un puerto que trabaja para ampliar su hinterland

El presidente del Port de Barcelona también explicaba en el encuentro del Cercle d'Infraestructures, celebrado a finales de febrero, que el sistema portuario español está "excesivamente centralizado en ciertos ámbitos", lo cual dificulta la gestión y, por ello, "sí que nos gustaría tener más autonomía, pero debemos continuar gestionando con rigor y seguir trabajando en esta línea para que el puerto siga contribuyendo a la mejora de la actividad económica".

Cada puerto debe diseñar su estrategia para, dentro del sistema, ir creciendo.

En un contexto difícil como el actual, el crecimiento del Port de Barcelona pasa por que se cumplan ciertas condiciones –señaló Cambra: que el Mediterráneo en su conjunto aumente su cuota de mercado en el tráfico marítimo de contenedores respecto al norte de Europa, porque sacar carga a otros puertos no se conseguirá fácilmente; aumentar el hinterland del puerto y hacerlo crecer a través de una mayor conectividad que pasaría por las terminales intermodales interiores como las que el Port de Barcelona tiene en la Península y en Europa.

El objetivo del Port de Barcelona es ampliar su zona de influencia a un radio de más de mil kilómetros, alcanzando zonas como las de París, Roma o Lisboa, además del norte de África.

También es un factor decisivo que la comunidad portuaria gane en competitividad y productividad y que, además, se produzca un incremento de los transbordos, ya que el tráfico de exportación e importación no generará tráfico suficiente por si solo.

Para Sixte Cambra, "a largo plazo hay que conseguir que estos retos se cumplan para poder crecer; la mayor capacidad que tendrá el Port de Barcelona gracias a la puesta en marcha de nuevas infraestructuras, debe servir para atraer más inversiones logísticas, así como la implantación de compañías en el país".

El primer puerto del Estado en ingresos y cash flow

El Port de Barcelona cerró el ejercicio 2011 con un resultado de explotación de 60 millones de euros y un volumen de inversión de 105,4 millones de euros, destinados principalmente a la ejecución de obras de infraestructura como la construcción del muelle Prat, la ampliación del muelle Sur, el nuevo edificio del Punto de Inspección Fronterizo (PIF), la mejora de diques y muelles y las terminales de Azuqueca de Henares y la Terminal Intermodal marítima Centro.

El nivel de endeudamiento del Port de Barcelona, que asciende a 486 millones de euros, es en buena parte préstamos a 25 años, con lo que el nivel de liquidez es sustancial y permite llevar a cabo las inversiones previstas, "asumiendo el futuro con tranquilidad", señaló Sixte Cambra durante la presentación de los resultados.

El importe neto de la cifra de negocio fue de 158 millones de euros, resultado que supone una disminución del 6% respecto al ejercicio anterior. La entrada en vigor de la nueva Ley de Puertos y los efectos de la política comercial del Port, destinada a bonificar las tasas y disminuir los costes de los operadores portuarios, significó un descenso del 9% en los ingresos por tasas portuarias respecto al 2010. Este esfuerzo se tradujo en 14 millones de euros que el Port de Barcelona puso en el mercado para favorecer la competitividad de las empresas del país.

En 2012, el Port de Barcelona seguirá aplicando nuevas bonificaciones para las terminales que manipulan mercancía general, especialmente contenedores, lo que supondrá un ahorro global de aproximadamente 5 millones de eu-

ros para los operadores, contribuyendo con ello a la actividad portuaria.
Estas cifras sitúan al Port de Barcelona en el primer lugar del ranking del sistema portuario español en cuanto a ingresos, resultados y cash flow. Así, Barcelona cuenta con unos ingresos que suponen el 16% del total del sistema portuario, unos resultados del ejercicio que son el 24% del total, y un cash flow (78 millones de euros) que implica el 18% del total.
Por otro lado, el Port de Barcelona aportó en 2011 al conjunto del sistema portuario español un total de 15 millones de euros: 4 destinados al mantenimiento de la estructura del Organismo Público Puertos del Estado y 11 que fueron al Fondo de Compensación Interportuario.

Los contenedores crecieron un 4% en 2011

El 2 de abril, el Port de Barcelona presentó las principales magnitudes de tráfico y económicas del enclave.
El año 2011 se cerró con un crecimiento del 4,37% del tráfico de contenedores, superando los 2,1 millones de TEUs. De éstos, 744.687 (+6,74%) fueron exportados hacia el mercado exterior, principalmente China, los Emiratos Árabes y Turquía, y 622.344 (+1,92%) fueron importados.
El notable impulso experimentado por el tráfico de exportación demuestra el creciente esfuerzo que las empresas catalanas están realizando para competir internacionalmente y posicionar sus productos en el mercado global. Otros destinos donde las mercancías vehiculadas por el Port de Barcelona tienen un peso importante son Argelia, Estados Unidos, Brasil, Arabia Saudí, Marruecos, Singapur, México, Corea del Sur y la India. Esta variedad de mercados constata el dinamismo de las empresas del país, así como su estrategia de diversificar al máximo el alcance de sus ventas.
El tráfico total, incluyendo contenedores y el resto de mercancías, ascendió a 44,2 millones de toneladas, experimentando un ligero aumento del 0,46% respecto al año anterior. El incremento de tráfico se concentró especialmente en el primer semestre, mientras que a lo largo del segundo semestre se registró una ralentización de la actividad portuaria. La carga general registró los 28,7 millones de toneladas, un 4,37% más que en el año anterior.
Otro de los tráficos que tuvo también un buen comportamiento fue el tráfico de vehículos nuevos. En 2011, las terminales especializadas transportaron un total de 630.102 automóviles, resultado que representa un incremento del 14% en comparación con el año anterior.

Este crecimiento vino motivado principalmente por el empuje de las exportaciones, contabilizándose 350.000 vehículos que salieron hacia los mercados exteriores, especialmente Europa, Mediterráneo Oriental, África y América. La cifra supuso un aumento del 25% respecto a 2010. El tráfico de automóviles de importación se situó en 134.720 unidades al 2011, 8 puntos porcentuales por encima del año anterior.
Por otro lado, el comercio de las líneas de transporte marítimo de corta distancia o short sea shipping (SSS) experimentaron en 2011 un crecimiento moderado del 4% que se mantuvo constante a lo largo del segundo semestre del año. La capital catalana dispone de conexiones de SSS con Italia (Génova, Civitavecchia, Livorno y Oporto Torres) y el norte de África (Tánger y Túnez). Se trata de servicios marítimos mixtas, puesto que transportan tanto carga rodada (camiones, plataformas, furgones y remolques) cómo pasajeros.
En cuanto a pasajeros, los 3,8 millones de personas que pasaron por la infraestructura catalana a lo largo de 2011 marcaron una cifra récord en la evolución del Port de Barcelona. Este resultado se tradujo en un aumento del 11% respecto al año anterior. De esta cantidad, 1,1 millones de pasajeros (+6%) viajaron a bordo de ferrys con destino a las Islas Baleares, Italia y Norte de África. Además, los 881 cruceros que atracaron en las terminales del recinto portuario aportaron a la ciudad un total de 2,6 millones de cruceristas, un 13% más que en 2010.

2012, crecen los tráficos pero no los contenedores

De enero a marzo de 2012, el Port de Barcelona registró un tráfico total superior a los 10 millones de toneladas, cifra que supone un aumento del 11% respecto al primer trimestre de 2011.
Del tráfico total, destaca el crecimiento del tráfico de graneles sólidos que, con más de 1 millón de toneladas, aumentó un 34% gracias al dinamismo de productos concretos, como por ejemplo la haba de soja (+10%); el cemento y el clínquer (+255%); y los cereales y las harinas (+131%).
Respecto al movimiento de contenedores, entre enero y marzo en el Port de Barcelona se manipularon 410.540 TEUs, cifra que supone una disminución del 24% respecto al mismo periodo del año pasado. A pesar de este descenso, destaca el hecho de que las exportaciones continúan creciendo a un ritmo del 3,5% en comparación con los tres primeros meses de 2011. Los mercados más dinámicos durante este periodo han sido el norte de África, la zona del Golfo Pérsico y el Mar Arábigo. La reducción más significativa se ha producido en los contenedores en tránsito (-45%), que son los que tienen una menor relación con la economía local.
El tráfico de automóviles nuevos ha experimentado un ligero retroceso (-3%) respecto al año pasado, aunque las ventas al exterior también mantienen el impulso de los últimos meses. En total las terminales especializadas del Port de Barcelona han transportado 163.024 vehículos nuevos durante el primer trimestre, de los cuales 92.597 unidades (+13%) fueron exportadas a mercados exteriores.

Éxito del transporte ferroviario

Uno de los mayores éxitos conseguidos en el Port de Barcelona ha sido el de incrementar su cuota ferroviaria. Al cierre del año 2011, el recinto registró un tráfico ferroviario de contenedores de 146.685 TEUs, cifra que supuso un incremento total del 46% respecto a 2010. Asimismo, los contenedores movidos por ferrocarril suponen ya un 11% sobre el tráfico total, cuando en 2006 sólo suponían el 2,5%.

El tráfico ferroviario se ha venido incrementando durante los últimos cinco años, registrándose en 2007 un total de 41.770 TEUs (+13%), 52.562 (+26%) en 2008, 59.544 (+13,2%) en 2009, y 103.898 (+75%) en 2010.

También el año 2012 empezó con buenos resultados, dado que el tráfico ferroviario de contenedores del puerto aumentó un 43% hasta el mes de febrero, registrando un total de 18.886 TEUs transportados por ferrocarril. De éstos, 9.168 TEUs llegaron al puerto por vía ferroviaria para ser embarcados en dirección al mercado exterior. Esta cifra supone un aumento del 77% respecto al año pasado, lo cual pone de manifiesto que está creciendo la confianza de los operadores y las empresas en el modo ferroviario.

El objetivo final del Port de Barcelona es conseguir que por ferrocarril se mueva entre el 20% y el 25% de las cargas que transitan por la instalación.

El transporte ferroviario de vehículos también se ha incrementado un 16% entre los meses de enero y febrero, moviéndose un total de 27.800 unidades. Especialmente relevante ha sido el tráfico entre la planta de SEAT en Martorell y el Port, a través del servicio que ofrece Autometro, con un total de 17.373 vehículos de la firma española transportados, es decir, un 23% más que en el último año. Por otro lado, el transporte en vehículos de ancho ibérico ha crecido un 7%, con un total de 10.427 unidades.

Dos factores han incidido de manera muy significativa en el incremento del tráfico ferroviario en Barcelona: la oferta de nuevos servicios por parte de los operadores y el desarrollo de infraestructuras ferroviarias en el recinto portuario.

La entrada en funcionamiento el pasado mes de noviembre de la terminal ferroviaria del muelle Costa es una buena prueba. El pasado 8 de marzo esta instalación recibió un nuevo cargamento de 170 vehículos nuevos procedentes de Galicia. Se trata de un tráfico que anteriormente se transportaba por carretera y que con el nuevo equipamiento ha podido llegar al Port de Barcelona por modo ferroviario. Una vez descargados, los automóviles son embarcados en la Terminal Ferry de Barcelona para dirigirse por vía marítima al mercado exterior.

El Port de Barcelona ha invertido 2,5 millones de euros en esta infraestructura, que permite a los fabricantes de vehículos el traslado masivo por tren de automóviles que antes llegaban al recinto portuario por carretera.

En cuanto a los graneles, destaca el crecimiento de los servicios operados por Ferrocarriles de la Generalitat de Cataluña en ancho métrico. Durante los dos primeros meses del año estas líneas han transportado un total de 51.934 toneladas de graneles entre Súria y Sellent y el Port de Barcelona, un volumen que se traduce en un incremento del 4% respecto al mismo periodo del año anterior. Las líneas de ancho ibérico han experimentado importantes adelantos en los apartados de graneles sólidos (cerca de 7.000 toneladas manipuladas) y de productos químicos, de los cuales se han transportado por tren 9.870 toneladas.

Accesos viarios y ferroviarios

El 5 de marzo, la ministra de Fomento, Ana Pastor, visitaba fugazmente el Port de Barcelona para, en una reunión con el conseller de Territori i Sostenibilitat, Lluís Recoder, y el presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, anunciar que el compromiso del Ministerio de Fomento pasaba por "a finales de año, iniciar la licitación de las obras de los accesos viarios y ferroviarios definitivos del puerto, otorgándoles un presupuesto de 470 millones de euros". Los retrasos acumulados en la construcción de los accesos han generado que la Declaración de Impacto Medioambiental (DIA) haya caducado, con lo que el Ministerio de Medio Ambiente, debe dar de nuevo el visto bueno para iniciar la licitación, explicó Pastor, que añadió que, en cuanto los plazos, "entiendo que no tendrá dificultades añadidas porque viene de un proyecto muy consolidado". Pese a este nuevo contratiempo, Ana Pastor expresó su deseo de que "ojalá, antes de finales de 2012, estén los trámites ultimados y pueda iniciarse la licitación de las obras".

Por su parte, el presidente del Port de Barcelona manifestó que los accesos viarios y ferroviarios son prioritarios para el puerto y, a pesar de los años transcurridos, "siguen sin tener un calendario marcado, aunque lo que sí sabemos es que se construirán a través de un partenariado público-privado".

En cuanto a los accesos provisionales, imprescindibles para que la nueva terminal de Tercat-Hutchison del muelle Prat pueda operar, Sixte Cambra dijo que "estarán a punto y operativos este verano" porque Adif ya trabaja en la puesta en servicio de la vía de empalme.

Cabe recordar que, gracias a un convenio firmado entre Adif, el Consorci de la Zona Franca y el Port, la Autoridad Portuaria adquirió el derecho de superficie de una parcela ubicada en la Zona Franca de Barcelona, que es en la que Adif realiza la actuación en las vías ferroviarias provisionales de acceso al puerto. Los accesos ferroviarios provisionales constan de dos vías de ancho ibérico y una de ancho UIC, que es la que transcurre por esta parcela de la Zona Franca. El Port de Barcelona está invirtiendo 5 millones de euros en la construcción de estos accesos ferroviarios provisionales en la terminal de contenedores del muelle Prat.

Más de 1.000 M€ de inversiones públicas y privadas

Para el ejercicio 2012 y posteriores año, el Port de Barcelona tiene inversiones en curso por valor de más de 1.000 millones de euros, de los que 826 son inversiones privadas y 193 públicas del propio puerto. Las partidas más importantes de las inversiones del Port son las destinadas al muelle Prat (60,5 M€), a los accesos ferroviarios y viarios del muelle Prat (32 M€), a la rehabilitación de muelles (31 M€) y a la pavimentación y accesos viarios y ferroviarios (21,8 M€).

Por lo que respecta a las inversiones privadas, Tercat ejecutará una inversión de

500 M€; TCB, 60 M€, Meroil Lukoil, 50 M€; Tradebe, 60 M€; Terquimsa, 37 M€; Marina Barcelona 92, 37 M€; Marina Port Vell, 30 M€; Desigual, 30 M€; y Grimaldi, 22 M€.

Tercat, la apuesta de Hutchison Port Holdings por Barcelona

El 6 de marzo, Terminal Catalunya, miembro del grupo Hutchison Port Holdings (HPH) recibía las cuatro primeras grúas pórtico Super-Post-Panamax en su nueva terminal del muelle Prat del puerto de Barcelona. Esta era la primera entrega de un total de ocho grúas (las cuatro restantes llegaron el 18 de marzo) que darán servicio en la instalación. La terminal estará en disposición de operar los primeros buques en julio de este año, para, en abril de 2013, tener normalizada totalmente la operativa al haberse culminado la primera fase de la terminal. Esta primera fase de la terminal del muelle Prat supone disponer de 100 hectáreas y de 1.500 metros de línea de muelle, con un calado de 16,5 metros.

La nueva terminal, que incrementará la capacidad de manipulación de contenedores del Port de Barcelona hasta más de 4,65 millones de TEUs contribuirá, según señaló el director general de la División de HPH en Europa, Clemence Cheng, a situar el enclave marítimo "como un gran hub en el Mediterráneo. El muelle Prat será la primera terminal semiautomatizada del grupo HPH. El sistema operativo nGen, diseñado por HPH, proporcionará un elevado grado de productividad y de eficiencia. Con una terminal ferroviaria de ocho vías con conexión a la red ferroviaria de ancho europeo, Barcelona será una importante puerta de entrada en el Mediterráneo para las mercancías con destino al sur y centro de Europa", manifestó Cheng.

Por su parte, el director general de Tercat, Alejandro Kouruklis, explicó que "las nuevas grúas están equipadas con la tecnología más innovadora y pueden operar los portacontenedores más grandes que cubren las líneas interoceánicas". Construidas por Zhenhua Port Machinery Company, el nuevo equipamiento "incrementará significativamente los niveles de productividad en el Port de Barcelona".

Las grúas, de 42 metros de altura y con una capacidad máxima de carga de 61 toneladas de peso, pueden manipular buques de hasta 22 contenedores de manga.

Las 36 grúas de apilamiento automático (modelo ASC, Automatic Stacking Cranes) de la terminal permiten manipular bloques con 9 contenedores de ancho, además de apilar contenedores hasta 5+1 alturas. La terminal también contará con 20 máquinas que mueven horizontalmente los contenedores, (modelo SC, ShuttleCarrier).

Lukoil y Meroil, la mayor plataforma logística petrolífera del Mediterráneo

El 27 de abril Lukoil y Meroil inauguraron su nueva terminal petrolífera en el puerto de Barcelona. Meroil Tank es el resultado del joint venture 50/50 establecida conjuntamente entre Litasco, empresa participada en su totalidad por la petrolera rusa Lukoil, y la compañía española Meroil.

La nueva terminal ha sido construida como parte de un proyecto de ampliación de las instalaciones de la terminal Meroil y operará bajo el nombre de Meroil Tank. En total son 13 nuevos tanques con una capacidad de almacenamiento de 360.000 metros cúbicos, con capacidades desde 6.500 a 40.000 metros cúbicos, construidos en una superficie de 40.000 metros cuadrados.

Meroil Tank está conectada con la red de oleoductos de CLH y cuneta con ocho puntos de carga con una capacidad de 400 camiones cisterna por día.

Esta alianza estratégica, que ha supuesto una inversión de 50 millones de euros, servirá para que Litasco exporte y distribuya gasóleo, jet para la aviación y biodiesel en España. Además, con el nuevo parque, el conjunto se sitúa como la mayor plataforma logística petrolífera del Mediterráneo para transbordos de productos con una capacidad de 1 millón de metros cúbicos y pasará a ser el hub para exportar e importar hidrocarburos a escala mundial.

En la inauguración, Sixte Cambra, presidente del Port de Barcelona, destacó que para el puerto catalán esta nueva infraestructura "supone incrementar en un 50% la capacidad de movimiento de productos petrolíferos, superando los ocho millones de toneladas anuales".

El Port de Barcelona ha construido el atraque para productos petrolíferos de más calado del Mediterráneo, estando preparado para recibir los buques tanque de mayores dimensiones del mercado, de 275 metros de eslora y 175.000 toneladas de peso.

La nueva terminal está dotada de los más avanzados sistemas de gestión y ha sido adaptada para el cumplimiento de las normas de calidad, salud, seguridad y medio ambiente internacionales.

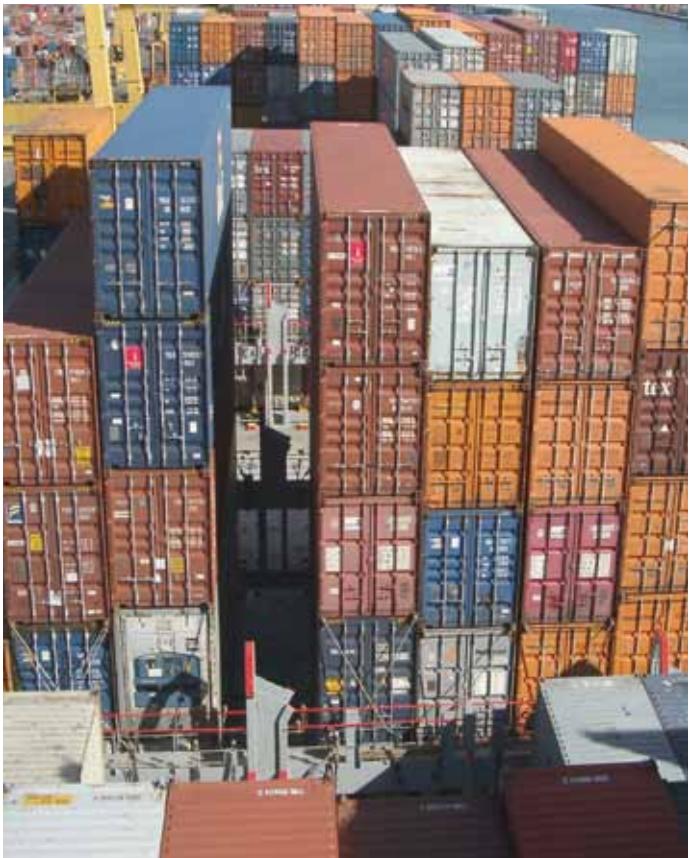
El presidente de Lukoil, Vagit Alekperov, puso de manifiesto que "con la nueva capacidad generada por la terminal de Meroil Tank en el puerto de Barcelona se producirá un efecto sinérgico visible con respecto a los activos europeos de la petrolera Lukoil, y reforzará aún más la infraestructura del Grupo en la región del Mediterráneo.

Por su parte, el presidente de Meroil,

Competencia judicial
en el transporte marítimo

La validez de la cláusula de atribución de competencia judicial en el transporte marítimo en régimen de conocimiento de embarque

Las compañías navieras practican de manera generalizada la sumisión de las partes contratantes en el conocimiento de embarque a los tribunales del estado donde tiene su sede principal, de modo que la cláusula de elección de jurisdicción no se negocia entre las partes, sino que viene impuesta.
Este uso comercial aceptado en el sector del transporte marítimo no es baladí en los tribunales, puesto que la parte demandada en litigio plantea con frecuencia la llamada cuestión de competencia internacional para que se declare incompetente el juez o tribunal que está conociendo del asunto. El demandado denuncia la falta de jurisdicción del tribunal por entender que corresponde o bien a los tribunales de otro estado, o bien a otra orden jurisdiccional, o bien a árbitros, en virtud de la cláusula de atribución de competencia que aparece en el conocimiento de embarque.
Esta situación desanima al demandante, quien se ve obligado a interponer la demanda en un país extranjero que no suele tener elementos relevantes de conexión con la relación jurídica privada controvertida sin resultar el foro más conveniente o adecuado, y con unos costes muy elevados que llegan a superar el interés económico del asunto.
Se dan supuestos enjuiciados en los que el demandante español que ha contratado con el agente de la naviera —con establecimiento principal en España y perteneciente al mismo grupo empresarial— presenta la correspondiente reclamación por daños a las mercancías ante los tribunales españoles frente a la naviera extranjera y a su agente español y, a pesar de ello, la acción difícilmente prospera o es estimada. La naviera extranjera entabla la declinatoria internacional aduciendo la sumisión expresa de las cláusulas del conocimiento de embarque a los tribunales del estado donde tiene su sede principal o, en su caso, a los tribunales ingleses. Si la declinatoria ha sido interpuesta en plazo, los juzgados o tribunales españoles se declaran incompetentes respecto a la naviera que ha firmado como porteadora el conocimiento de embarque y, luego, la controversia debe ceñirse a determinar si el agente español de la naviera es o no responsable de los daños sin haber contratado en su propio nombre cuando, además, se asienta el criterio jurisprudencial que la responsabilidad del agente consignatario de la naviera no se extiende al cumplimiento de las obligaciones asumidas por la naviera para con los cargadores o destinatarios de las mercancías transportadas.



Frecuentemente al cargador o destinatario le corresponde defender sus intereses contra la validez de la cláusula de atribución de competencia con argumentos como que no ha firmado el conocimiento de embarque, que la cláusula forma parte de unas condiciones generales no legibles o de difícil comprensión, que la cláusula aparece en el dorso o redactada en inglés, entre otras. Peor lo tiene cuando la jurisprudencia ha considerado que el empresario del sector no es un consumidor en los términos definidos por la Ley General de Consumidores y Usuarios y, en consecuencia, no es parte débil contractual merecedora de una especial protección. La cláusula no es considerada abusiva sino propia de un conocimiento de embarque.
Determinar en qué medida la cláusula de jurisdicción a un determinado estado por parte de la naviera es válida frente al cargador, a la aseguradora y a un tercero tenedor del conocimiento de embarque precisa de la aplicación de la normativa internacional, bien el artículo 17 del Convenio de Bruselas de 1968, actualmente conforme al artículo 23 del Reglamento (CE) 44/2001, el artículo 22.2 de la Ley Orgánica del Poder Judicial, así como la doctrina mantenida en esta materia por el Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea.
El cumplimiento de las dos condiciones del artículo 23 del Reglamento (CE) 44/2001 (la primera establece que al menos una de las partes contratantes, transportista y cargador, o sus agentes, tenga el domicilio en un estado miembro de la Comunidad; y la segunda, que la cláusula atributiva de competencia designe el tribunal de un estado comunitario) determinará la validez de la cláusula. En consecuencia, la jurisdicción española es competente cuando el demandado tenga su domicilio en España y cuando las partes se hayan sometido expresa o tácitamente a los tribunales españoles.
Por tanto, si se cumplen ambas condiciones del artículo 23

del Reglamento (CE) 44/2001 y la demanda se interpone en otro tribunal, este deberá declinar su competencia e inhibirse a favor del tribunal al que se sometieron las partes

Asimismo, el mencionado artículo se inmiscuye en los requisitos formales precisos para que pueda considerarse válida la cláusula de sumisión expresa a una determinada competencia con el objetivo de alcanzar un justo equilibrio entre la seguridad jurídica y la agilidad requerida a los instrumentos del comercio internacional: «deberá celebrarse a) por escrito o verbalmente con confirmación escrita; o b) en una forma que se ajustare a los hábitos que las partes tuvieran establecido entre ellas; o c) en el comercio internacional, en una forma conforme a los usos que las partes conocieren o debieren conocer y que, en dicho comercio, fueren ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector comercial considerado.»

Estos criterios normativos han sido desarrollados por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea, que ha considerado la validez de la cláusula o bien cuando el pacto de sumisión es escrito, aceptado por el cargador original en el propio conocimiento de embarque mediante sello y perfectamente comprensible, o bien cuando la cláusula de sumisión se ha acordado verbalmente con anterioridad, y posteriormente se formaliza el conocimiento de embarque única y exclusivamente con la firma del transportista como confirmación escrita del acuerdo verbal previo.

Hay que tener en cuenta que el cargador y el destinatario conocen la práctica seguida por los operadores del transporte marítimo internacional respecto a la fijación de cláusulas de sumisión de competencia en los conocimientos de embarque, así como sus condiciones generales. Por ello, la jurisprudencia aborda la cuestión presumiendo el consentimiento del cargador sin que ni la forma escrita de la cláusula sea exigible para su validez ni la expresa aceptación de la cláusula por parte del cargador.

En este sentido, es esencial que el consentimiento se manifieste de forma clara y precisa, no siendo preciso un formalismo concreto y distinto de los usos y prácticas regulares del comercio internacional. Así pues, se ha declarado la validez de la cláusula colocada en el dorso cuando la firma del consentimiento esté en el anverso del documento y la redactada en inglés.

Del mismo modo que frente a los cargadores y destinatarios, esta cláusula también despliega sus efectos frente a la entidad aseguradora que abone la correspondiente indemnización y frente al tercero tenedor del conocimiento de embarque. La aseguradora, al subrogarse en la posición jurídica del asegurado para todos los derechos y acciones, se somete también a la competencia judicial que conste en el conocimiento de embarque. También el tercero tenedor del conocimiento de embarque quedará sujeto a la cláusula de competencia cuando esta fuera válida en la relación entre el transportista y el cargador con la subrogación de derechos y obligaciones que opera con la transmisión del título de transporte.

En definitiva, la especialidad de los usos del tráfico marítimo ha conllevado una interpretación flexible de los tribunales de los requisitos de validez de las cláusulas de elección del foro en perjuicio del litigante que ha contratado el transporte, quien ante una reclamación por daños se verá obligado a acudir a los Tribunales extranjeros, debiendo así hacer frente a unas cargas excesivas que en muchas ocasiones aplacan el acceso a la justicia.

Cristina Paloma Martí
Bufete Pintó Ruiz & del Valle

PINTÓ RUIZ & DEL VALLE
Abogados & Economistas

Linde Material Handling Ibérica, crecimiento en 2011

El pasado 24 de mayo, Linde Material Handling Ibérica organizó su rueda de prensa anual. El Palauet, un palacete modernista ubicado en el corazón de la ciudad condal fue el escenario elegido por para presentar a la prensa sus cifras económicas así como las últimas novedades de la compañía.

Al inicio de la reunión, el Director Gerente de LMHI, Jaume Gener Bover, agradeció a todos los miembros de la plantilla, así como a los concesionarios y delegaciones de Linde en España y Portugal su labor para llevar a la compañía adelante. Asimismo, habló de la importancia de las acciones benéficas que la compañía realiza a través del programa Linde Solidaria, pues resulta muy importante para ella el apoyar a colectivos necesitados.

Gener presentó las cifras económicas de LMHI durante el 2011, las cuales hablan de la solidez de la compañía, que tuvo una mayor cuota de mercado y aumentó su facturación, a la vez que mantuvo la estabilidad de su plantilla.

Los primeros meses del ejercicio 2011 indicaban una tendencia a la alza en el mercado español de carretillas de un 14,1%. Sin embargo, durante el segundo semestre, el mercado sufrió una desaceleración, que solo permitió al final del ejercicio un crecimiento global del mercado en un 3,8%. Por su parte, en Portugal el comportamiento del mercado fue claramente negativo a lo largo del año, con un resultado global de crecimiento de -9,5%.

En contraste con estas cifras adversas, en Linde Material Handling Ibérica la evolución de entrada de pedidos fue altamente satisfactoria, con un incremento de 11,44% en el mercado Español, y un 42,5% en el mercado portugués.

En cuanto a la facturación, la cifra neta se sitúa en 114,71 millones de euros y el beneficio antes de impuestos aumentó de 2,78 a 3,75 millones de euros.

En lo que respecta al número de empleados que laboran en la empresa, esta cifra se mantuvo sin cambios sustanciales.

Jaime Gener Bover manifestó que "estos resultados son consecuencia de nuestro permanente esfuerzo para ser más eficientes en nuestra gestión. Nuestra capacidad técnica de atención al cliente sigue siendo nuestra gran apuesta y por ello gran parte de nuestros recursos se destina a mantener el nivel de calidad y disponibilidad del servicio técnico. Esta es la única manera de cumplir con las expectativas de nuestros clientes y fidelizarlos.»

Por su parte, Xavier Gil Iranzo, Product Manager de LMHI, presentó las últimas novedades de la empresa, el automóvil eléctrico Karabag New 500 E, la nueva gama modular k de carretillas, para pasillo estrecho, así como el innovador concepto Fleet Management para la gestión de flotas de carretillas.

Montserrat Trujillo, Responsable de Marketing y Comunicación de la esta filial, expuso ante los medios que este año se cumple 30 años de colaboración entre Linde Material Handling y Porsche Engineering, la cual no sólo está encaminada a la estética de sus vehículos, sino y sobre todo, a la ergonomía y otras ventajas para los usuarios de estos vehículos. Asimismo, Montserrat Trujillo hizo un recuento de las actividades de comunicación realizadas y por realizar durante este año.

Nueva carretilla Combi para pasillo estrecho

Linde MH ha presentado un nuevo vehículo para las aplicaciones de pasillo estrecho. La gama K de Linde, con una capacidad para 1.500 kg y una altura de elevación de más de 16 metros. En su versión avanzada ofrecerá más opciones de confort en la cabina, así como la posibilidad de integrar etiquetas RFID para implementar funciones de seguridad de control de navegación y de detección de zonas. Al igual que todos los equipos de manutención de Linde, también la serie K ha sido desarrollada en colaboración con Porsche Design.

Debido a que los procesos de preparación de pedidos se realizan cada vez más en pasillos estrechos, este aspecto ha sido uno de los enfoques principales en el desarrollo de la nueva máquina. La cabina ha sido optimizada para proporcionar al conductor un mejor acceso tanto a los palets sobre las horquillas como al género en las estanterías. Para ello, se ha desarrollado una barrera inclinable opcional, que permite al operario alcanzar de forma más rápida y confortable el género situado en la parte trasera de la es-

tantería. De esta manera, el proceso de trabajo no solo se acelera, sino que también se vuelve mucho más ergonómico.

Linde Fleet Management

Linde Material Handling ha desarrollado el concepto Linde Fleet Management, basado en los principios de: Flexibilidad, adaptándose a los requerimientos del cliente de disponer de un mayor o menor número de unidades en función de las necesidades puntuales de su operativa; disponibilidad, ofreciendo vehículos más adecuado en el momento que se requiere; fiabilidad, dando un servicio integral de mantenimiento preventivo y correctivo que garantiza un elevado nivel de operatividad de toda la flota.

Además, a través del Linde Fleet Management la compañía gestiona cualquier tipo de flota, no solo de vehículos Linde, ya que considera los vehículos de otras marcas u otro tipo de equipos presentes en el almacén, como plataformas elevadoras, sistemas de pesaje o máquinas de limpieza. La idea es que el cliente se despreocupe de la gestión de su flota de carretillas y maquinaria del almacén y pueda centrarse en su negocio.

Karabag New 500 E: cero emisiones a un coste competitivo

La empresa Karabag GmbH, líder del mercado alemán de vehículos eléctricos, ha presentado el New 500 E, un nuevo vehículo cuyo coste de 299 euros en el mercado alemán en concepto de cuota de leasing mensual es comparable al de un coche pequeño normal. Esto es posible, entre otras cosas, por el empleo de un sistema de propulsión eléctrica de serie, de acreditada eficacia, de la gama de productos de Linde Hydraulics.

El Karabag New 500 E, basado en un Fiat 500, equipa una batería de litio-polímero, que ofrece un coste relativamente bajo, gracias a un sistema de propulsión eléctrica económico y eficiente. En el diseño y la optimización de este sistema de propulsión, Karabag contó con el apoyo de Linde Material Handling GmbH, a través de su área de negocios Linde Hydraulics. Esta empresa ha construido en los últimos 40 años alrededor de 3,5 millones de sistemas de propulsión eléctrica para máquinas de trabajo móviles, como, por ejemplo, carretillas elevadoras o tractores eléctricos de arrastre.

Linde Hydraulics no sólo suministra el motor de traslación en sí, sino también toda la combinación de control de motor/convertidor/ventilador en su conjunto. La unidad de control LINC 1, que ya está demostrando su eficacia en las carretillas elevadoras, comunica con el ordenador de a bordo, el sistema de gestión de batería (BMS, por sus siglas en alemán), un gateway de acceso, así como con la pantalla del panel de instrumentos.

El trabajo de desarrollo común ha dado como resultado un vehículo, que con una potencia máxima de 28 kW alcanza una velocidad de hasta 105 km/h, que acelera de 0 a 50 km/h en 8,5 segundos y que tiene una autonomía de 100 km, satisfaciendo así plenamente las exigencias de la movilidad urbana.

30 años de cooperación entre Linde MH y Porsche Engineering

En Linde Material Handling, el diseño de las carretillas se ha desarrollado a lo largo de mucho tiempo hasta convertirse en un componente fijo de la marca. Ya en el año 1985, la empresa fue galardonada por primera vez con el «iF Design Award» por el excelente diseño de sus carretillas diésel de la serie 351. Hasta la fecha han seguido otros veinte premios para los más diversos modelos de vehículos. Los factores que marcan el aspecto exterior de los equipos de manutención de Linde son, hoy igual que ayer, conceptos técnicos revolucionarios que redundan en beneficio para el cliente, así como la cooperación con Porsche Engineering, que este año cumple 30 años.

La cooperación con Porsche se extiende a lo largo de todo el proceso de desarrollo: desde la concepción hasta la finalización y optimización de la fabricación, pasando por la fase de desarrollo, que incluye la elaboración del diseño.

Mayor productividad, menor coste

Los resultados de la prueba de rendimiento para carretillas, certificada por el TÜV (organismo alemán de inspección de vehículos), acaban de confirmarse también para las máquinas de interior de Linde Material Handling.

La productividad de las máquinas se determina mediante una prueba de rendimiento, que simula de manera realista las condiciones de trabajo diarias. Para cada vehículo sometido a prueba se mide tanto el rendimiento (tiempo requerido, en minutos) como el consumo (consumo energético en amperios-hora). Cada vehículo debe realizar tres veces esta prueba, para así obtener resultados fiables y válidos.

Estas pruebas demostraron que a la larga los vehículos Linde son más económicos que los vehículos de otras marcas y su potencial de ahorro es muy elevado, pues su costo se amortiza en poco tiempo, ya que cuanto mayor es la productividad, menores son los costes de personal, energéticos y de mantenimiento. Esto se vuelve fundamental en el actual contexto económico, en la que la preocupación de las empresas, especialmente en el apartado de inversiones, obliga a los directivos a tomar medidas a contrarreloj para poder cumplir con las reducciones de costes.

El Convenio CITES y la Aduana

La CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres) es un acuerdo internacional que tiene por finalidad velar para que el comercio internacional de animales y plantas no constituya una amenaza para su supervivencia.

En la década de los 60 se esbozaron por primera vez las ideas a favor de que la conservación de la vida silvestre se plasmara en algún tipo de acuerdo.

El texto de la Convención fue acordado en una reunión de representantes de 80 países celebrada en Washington D.C. el 3 de marzo de 1973.

Entró en vigor el día 1 de julio de 1975 y España se adhirió por Instrumento de 16 de mayo de 1986.

En la actualidad hay 175 países que forman parte voluntariamente y se estima que el comercio internacional de fauna y flora asciende anualmente a miles de millones de dólares, afectando a cientos de millones de especímenes de animales y plantas.

El comercio es muy variado, abarca desde animales y plantas vivas hasta una gama de productos derivados de los mismos:

- Artículos de cuero de animales exóticos
- Instrumentos musicales
- Artículos de recuerdo para turistas
- Medicinas
- Productos alimentarios, etc

Los altos niveles de explotación y comercio de algunos animales y plantas provocan una merma considerable en sus poblaciones y hacen que algunas especies estén al borde de la extinción. Por ello, la CITES somete el comercio internacional de determinados especimenes a ciertos controles.

Toda importación, exportación, reexportación e incluso la introducción procedente del mar de especies amparadas por la Convención debe autorizarse mediante un sistema de concesión de licencias.

Cada país asigna una o más Autoridades Administrativas que se encargan de concederlas y una o más Autoridades Científicas que dan asesoramiento sobre la fauna y flora de cada miembro.

En España la situación es la siguiente:

- **Autoridad Científica**: Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino.
- **Autoridad Administrativa Principal**: Secretaría General de Comercio Exterior del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo a quien compete la emisión de los permisos de importación, exportación, reexportación, exhibición...
- **Autoridad Administrativa Adicional**: El Departamento de Aduanas de la Agencia Estatal de Administración Tributaria.

Alrededor de unas 5.000 especies de animales y 28.000 especies de plantas están amparadas por la CITES y se incluyen en tres Apéndices según el grado de protección que necesitan.

En el Apéndice I se encuentran todas las especies en peligro de extinción y se prohíbe el comercio internacional salvo cuando la importación se realiza con fines no comerciales.

En el Apéndice II están las especies que no se encuentran en peligro de extinción, pero cuyo comercio debe controlarse para evitar un uso incompatible con su supervivencia.

En el Apéndice III se incluyen especies que están protegidas al menos en un país que ha solicitado la asistencia para controlar su comercio.

Sólo podrá importarse o exportarse (o reexportarse) un espécimen de una especie incluida en los Apéndices de la CITES si se está en posesión del documento apropiado y se ha presentado al despacho en la Aduana de entrada o salida.

La normativa de aplicación del Convenio Cites a nivel comunitario se encuentra básicamente en los siguientes reglamentos:

- R(CE) 338/97 (y sus modificaciones) del Consejo, de 9 de diciembre de 1996, relativo a la protección de especies de fauna y flora silvestre mediante el control de su comercio.
- R(CE) 865/2006 de la Comisión, de 4 de mayo de 2006 que establece las disposiciones de aplicación del anterior.

La legislación comunitaria se caracteriza por ser más restrictiva que el propio Convenio CITES y por regular no sólo el comercio internacional sino también el comercio entre países comunitarios y el comercio en el interior de cada país.

Otro elemento esencial lo constituye el hecho de ampliar la lista de especies incluidas en los Apéndices del Convenio Cites. Hemos visto que existen 3 Apéndices sin embargo esta legislación comunitaria los transforma en 4 Anexos (A – B – C – D).

Lo que se ha legislado es que los Anexos A – B – C coinciden con los 3 Apéndices del Convenio pero se añade un Anexo D

para aquellas especies que por su volumen de comercio justifican una vigilancia. Se trata más que nada de un control estadístico.

Función de las Aduanas

En relación al convenio Cites las Aduanas deben requerir a los importadores o exportadores la presentación de los correspondientes permisos, notificaciones o certificados que acompañen a los especimenes desde el lugar de procedencia y los expedidos por la secretaría General de Comercio Exterior justificativos de su importación, exportación, reexportación o introducción.

La Ley Orgánica 12/95 sobre represión del contrabando modificada por la Ley Orgánica 6/2011 y el Real Decreto

1649/98 por el que se desarrolla el Título II de dicha ley, relativo a las infracciones administrativas de contrabando, tipifican como delitos o infracciones de contrabando las operaciones ilícitas realizadas con especimenes de fauna y flora amenazadas de extinción y recogidas en el convenio Cites.

Incurrirán en delito o infracción administrativa de contrabando, siempre que el valor de los bienes sea igual o superior a 50.000 euros, o inferior a dicha cantidad, respectivamente; los que realicen sin cumplir con los requisitos legalmente establecidos, operaciones de importación, exportación, comercio, tenencia o circulación de especimenes de fauna y flora silvestre y sus partes y productos, de especies recogidas en el convenio Cites y en el citado reglamento 338/97 del Consejo.

Toda sanción que se imponga por delito o infracción administrativa de contrabando llevará consigo el comiso del espécimen objeto de la infracción. El importe mínimo de la misma es de 1.000 euros.

Las Dependencias Provinciales de Aduanas e IIEE. son competentes para iniciar e instruir el procedimiento sancionador que puede iniciarse de oficio o por denuncia.

El inicio de oficio se produce bien por iniciativa propia o por petición razonada de otros órganos como pueden ser Vigilancia Aduanera, la Guardia Civil, la Policía, el recinto aduanero de que se trate. Etc.

Cuando se inicia por denuncia, ésta se dirigirá a la Dependencia Provincial de Aduanas mediante comparecencia o por escrito. La denuncia deberá expresar la identidad de quien la presenta, el relato de los hechos, la fecha de la comisión y cualquier documento, declaración o prueba que permita la persecución de la infracción y la identificación de los presuntos responsables.

Como consecuencia de todo lo explicado hasta este momento y para evitar una posible sanción por cometer (a veces involuntariamente) una infracción administrativa de contrabando, hemos de ser muy cuidadosos con los objetos que compramos o recogemos en nuestros desplazamientos, sobre todo durante el periodo vacacional ya que es cuando más viajes se producen a sitios exóticos de veraneo.

Por desgracia ocurre a menudo que se recogen unas caracolas o unas conchas o un caparazón de tortuga en la orilla de la playa porque nos parecen bonitas y al llegar a la Aduana nos llevamos una desagradable sorpresa. Puede tratarse de un espécimen incluido en el Convenio Cites y no tenemos ningún documento oficial que lo ampare y por ello la Aduana se verá obligada a incoar un acta por presunta infracción administrativa de contrabando.

Se decomisará el espécimen y deberemos hacer frente a una sanción económica que oscilará entre el 200 % y el 350 % de la valoración que se realice del mismo por parte de la autoridad competente, el CATICE (Centro de asistencia técnica e inspección del comercio exterior). Ya se dijo que la sanción mínima es de 1.000 euros.

Jordi Estebanell Hernández
Jefe del Servicio de Viajeros
Aduana Aeropuerto de Barcelona

Ignacio Díez Barturen
Director general adjunto de IAG Cargo

«La nueva terminal de carga de Iberia en el Aeropuerto de Madrid-Barajas será el mayor punto de tránsito de mercancías entre América y Europa y conectará con Extremo Oriente a través de Londres»

Ignacio Díez Barturen, desde septiembre de 2009 director general de carga de Iberia Cargo, asumió, tras la fusión de Iberia y British Airways en abril de 2011, que supuso la integración de las divisiones de carga de ambas compañías aéreas, el cargo de director general adjunto de IAG Cargo. 2011 ha sido el primer año en que ambas aerolíneas, bajo el nombre de IAG, han presentado unos únicos resultados, dejando atrás la presentación de las cifras económicas y de carga por separado. La unión ha contribuido a crear una red mundial interconectada de servicios, rutas y productos muy diversos, todos ellos al servicio de la carga aérea.

¿Qué valoración hace de los resultados de IAG Cargo en 2011?

Los resultados, tanto económicos como de volumen de carga de IAG Cargo en 2011 han marcado records y han demostrado que este primer año de unión entre BA World Cargo e Iberia Cargo ha sido espectacular, superándose las expectativas.

Las principales magnitudes son que los ingresos comerciales han alcanzado la cifra de 1.190 millones de euros, un 8,6% más que en el año anterior, mientras que el volumen de carga transportada ha sido de 6.156 millones de TKT, con un incremento del 4,2% respecto al mismo periodo de 2010. La oferta de carga también aumentó un 5,6% en el año completo.

Respecto a los ingresos comerciales por tonelada-kilómetro, éstos se incrementaron un 4,2% y, si se excluye el tipo de cambio, el aumento fue del 6,5%. El aumento se debió al incremento del volumen de los productos premium y al aumento de los recargos por combustible, que fueron parcialmente compensados por la presión sobre los precios en el mercado.

Aunque los resultados de 2011 son positivos, ¿qué comportamiento registraron los distintos trimestres?

En líneas generales, el primer semestre arrojó mejores resultados que el segundo, ya que a lo largo del tercer y cuarto trimestre hubo ciertos mercados, como el de exportación de Asia, que experimentaron contracciones, debido a la bajada de la demanda en Europa.

Durante el primer semestre de 2011, IAG Cargo transportó 3.066 millones de TKTs, lo que supuso un 8% más comparado con el mismo semestre de 2012. Y las cifras del tercer y cuarto trimestre son, respectivamente, 1.494 millones de TKT (+1,2% respecto al tercer trimestre de 2010) y 1.596 millones de TKTs (+1,1% respecto al mismo trimestre del año anterior).

Y respecto a los mercados, ¿cuáles generaron mejores resultados?

La integración de los diferentes mercados propios de BA World Cargo e Iberia Cargo en IAG Cargo nos permite ahora ofrecer una capacidad de carga y una diversidad de rutas y servicios mucho mayor, circunstancia que también nos permite crecer ya que sumamos tráficos y volúmenes y con ello podemos afrontar mejor la contracción existente en algunos mercados..

A pesar de ello, el comportamiento de los mercados es el que es. A lo largo del pasado año, los intercambios entre los mercados europeo y norteamericano crecieron y, aunque algo menos, también lo hizo el latinoamericano. En cambio, el mercado asiático de exportación estuvo bastante estancado, con los que los flujos entre Asia y Europa descendieron.

¿Qué tipo de mercancías fueron las más transportadas y qué servicios de IAG tuvieron mejores resultados?

Los productos de IAG Cargo que han arrojado mejores resultados son los Premium, en concreto el Prioritise, el productos express de IAG Cargo, generó un aumentó de ingresos del 20,4% respecto al año pasado.

En cuanto al tipo de mercancías, las exportaciones hacia el continente americano y las importaciones de productos perecederos por parte de Europa, que viajan bajo el producto Cool & Fast de IAG Cargo, han tenido también muy buenos comportamientos.

¿Cómo afecta el incremento constante del precio del combustible en la evolución del negocio de carga?

La constante subida del precio del combustible afecta de forma directa en los resultados del negocio de la carga aérea y ello a pesar de que existe la posibilidad de aplicar los recargos por combustible. Además, como los extra costes nunca son

bien recibidos por el mercado, intentamos que éstos no deterioren el flete, especialmente en ciertos mercados. Por ello intentamos encontrar el equilibrio entre el flete y el coste.
Para dar un dato significativo, en 2001 los gastos por combustible de IAG se incrementaron un 29,7% y superaron los 5.000 millones de euros, creciendo el coste unitario un 21,4%.

¿Qué aporta al mercado la fusión de BA World Cargo e Iberia Cargo?

La conexión de las redes de ambas compañías en IAG Cargo, a través del puente aéreo entre Londres y Madrid, hace que nuestra oferta sea espectacular, especialmente con los mercados de Oriente Medio y Extremo Oriente, Norteamérica y Latinoamérica. Además, existen otras conexiones desde los hubs de Londres y Madrid con otros mercados, lo cual confirma que nuestras redes se complementan a la perfección y que las rutas no se solapan, pudiendo dar servicio a casi todo el mundo.
Además, la conexión entre los hubs de Madrid y Londres, tanto con pequeños aviones como de fuselaje ancho, como los 767 o los 340, nos permite transferir carga paletizada o en tránsito a diario y de una red a otra, con lo que podemos dar unos mejores tiempos de tránsito, así como mayores garantías de seguridad y rapidez.

¿Incorporará IAG Cargo nuevos aviones para incrementar la oferta de carga?

En Iberia incorporaremos algunos aviones 330 y British probablemente reemplazará algún 747 por 777 de mayor capacidad de carga, aunque la flota actual operativa de 747-8 cargueros, tres de ellos nuevos, y de 340 nos permite ofrecer mayor capacidad de carga y una total flexibilidad para atender los distintos mercados de forma apropiada.

¿Cómo está evolucionando la nueva ruta con Mauritania a través de Canarias?

En IAG Cargo creemos que los tráficos con la costa oeste africana, a través de Canarias, tienen grandes posibilidades de crecimiento, por ello ofrecemos un vuelo diario que está conectado con otros vuelos de la red de IAG Cargo pensado para productos perecederos y otras mercancías procedentes de Mauritania, Senegal y la costa africana.

¿Es posible que se abran nuevas rutas o servicios?

La integración de los dos negocios ha brindado a ambas compañías un incremento de la red y de los destinos. Actualmente, salvo el servicio transpacífico y alguno intra-asiático, IAG Cargo cubre casi todo el mundo.
Por tanto, respecto a la apertura de nuevas rutas hay que ser prudentes aunque no descartamos que cualquier nuevo destino o incremento de frecuencia a destinos ya volados de Iberia y British Airways serían susceptible de transportar carga. A modo de ejemplo, en abril iniciamos vuelos con Nouakchott con aviones A321, mientras que a principios de junio se inaugurarán los vuelos a Accra en Ghana.

Hablemos del comportamiento de la carga en España. ¿Qué volúmenes ha manipulado Iberia en los aeropuertos de Madrid y Barcelona?

En el Aeropuerto de Madrid-Barajas, en 2011 Iberia movió 256.005 toneladas, de las que 131.634 fueron de salida y 124.370 de llegada. Estas cifras incluyen la mercancía, el correo y la mercancía de servicio y en vuelos de pasaje, cargueros y camiones aéreos.
En el Aeropuerto de Barcelona-El Prat, Iberia movió un total de 9.529 toneladas, 5.638 de salida y 3.891 de llegada y también entre mercancía, correo y mercancía de servicio y en vuelos de pasaje, cargueros y camiones aéreos.

¿Qué otros aeropuertos españoles son importantes en carga para Iberia destrás de Madrid y Barcelona?

Por importancia y volumen movido Zaragoza y Canarias son otros aeropuertos importante para Iberia. Respecto a Zaragoza, contamos con una nueva ruta de cargueros que procedente de Europa pasa por Madrid y va a Johannesburgo y Nairobi y luego se dirige a Zaragoza. Si esta ruta se consolida, podría ser un punto importante de mercancía para IAG Cargo.

¿Y cuál va ser el papel de la nueva terminal de carga de Iberia en Madrid-Barajas?

La nueva terminal de carga de Iberia en el Aeropuerto de Madrid-Barajas está previsto que entre en funcionamiento en 2015 y estará perfectamente adaptada a todos los productos y servicios nuevos de IAG, que son los de valor añadido y por los que se está apostando, como los premier y los urgentes.
El principal motivo de la inversión realizada, que ronda los cien millones de euros, es precisamente contrarrestar la situación de la actual terminal que impedía el desarrollo fuerte de la carga por no disponer de la capacidad adecuada.
Madrid ya es el hub principal de Iberia y la nueva terminal será el mayor punto de tránsito de mercancías entre América y Europa y desde donde se conectará con Extremo Oriente, vía Londres, estando totalmente adecuada a los requerimientos de calidad y seguridad.

¿Qué esperan para 2012?

Aunque los primeros meses de 2012 estamos teniendo resultados positivos, los crecimientos son más modestos debido a la contracción de las exportaciones asiáticas y a la situación en Europa y Estados Unidos.
Aún así, en IAG Cargo no perdemos el horizonte de crecimiento ya que nuestra red proporciona nuevas oportunidades para la carga aérea en mercados que pueden crecer.

ATEIA Barcelona

celebra la 6ª edición del 'Día del transitario' y su 35º aniversario

La Asociación de Transitarios de Barcelona, ATEIA-OLTRA, celebró el 26 de abril la 6ª edición del "Día del Transitario" y su 35º aniversario en el Museo Picasso de Barcelona, reuniendo en el evento a más de 250 personas del sector y la comunidad logística-portuaria de Barcelona.

Los 35 años de historia de ATEIA Barcelona la refrendan como una entidad de peso en el sector. El bagaje y la experiencia de todos los profesionales que han estado y continúan estando vinculados a la asociación han contribuido a que sea reconocida y respetada en la comunidad logística de Barcelona.

Fue el 25 de abril de 1977 cuando nacía la Asociación de Transitarios de Barcelona. En estos 35 años de actividad, han estado al frente de la institución seis presidentes: Alfredo Molinas, Jordi Mallol, Lluís Gay, José María Sánchez, Francisco Ferrer, Jordi Nadal y, desde 2008, Mariano Fernández.

Mariano Fernández, que en primer lugar agradeció la "dedicación y buen ejemplo" de los cinco anteriores presidentes, así como de sus equipos y comités ejecutivos, destacó el papel que han jugado los transitarios a lo largo de estas últimas tres décadas, trayectoria que "se ha desarrollado en paralelo a la evolución del comercio exterior y de las infraestructuras en el país, así como a los sucesivos cambios normativos que afectan al tráfico internacional de mercancías". Para Mariano Fernández, "los transitarios han alcanzado la condición de expertos por sus conocimientos, experiencia y calidad de sus servicios". Pero quiso poner de manifiesto que "vivimos un tiempo de inflexión; el tiempo de la abundancia, que como hemos podido comprobar tenía pies de barro, ha pasado y no volverá", añadiendo que "los transitarios nos sentimos abrumados de las ingentes y constantes modificaciones legislativas, muchas de ellas difícilmente justificables y que afectan a los servicios que ofrecen los transitarios con el consecuente aumento de costes". Además, en algunos casos, estos cambios legislativos "conllevan un sentimiento de indefensión por nuestra parte".

Según el presidente de ATEIA Barcelona, "los legisladores pretenden ir más lejos que nadie por un camino en el que otros países ya están de vuelta", y añadió que "los intereses políticos no siempre desbloquean asuntos apremiantes ni urgentes, como el de los accesos viarios y ferroviarios del puerto de Barcelona". Por el contrario, se destinan recursos en ámbitos que "no fomentan ni las inversiones ni el crecimiento económico".

No obstante, Mariano Fernández señaló que los transitarios "son empresarios resistentes ante los infortunios y activos frente a las oportunidades" por lo que el colectivo ve en la crisis una oportunidad "para generar nuevos e innovadores negocios desde la cooperación y la colaboración". Para Fernández "ya no se puede competir ferozmente; es más inteligente aprovechar de manera conjunta las oportunidades que puedan surgir y fomentar el apoyo a nuestra asociación: la de todos".

Para finalizar, el presidente de ATEIA-OLTRA habló del libre mercado para manifestar que "no sólo creemos en la libertad de mercado, sino que la defendemos, pero los organismos públicos no deben caer en el error de regular y vigilar en exceso pues se puede ahogar al libre mercado".

A continuación el presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, se dirigió al público para manifestar que "el momento complicado y difícil en el que nos encontramos supone un gran reto para la comunidad portuaria de Barcelona y que, por ello, "el puerto está cien por cien comprometido con la actividad que le rodea". Para Sixte Cambra, "las inversiones públicas y privadas que se están llevando a cabo en el entorno portuario son un ejemplo del esfuerzo que todos estamos haciendo para que el puerto siga siendo uno de los principales motores económicos de Catalunya" y añadió que para continuar en esta línea "contamos con toda la comunidad portuaria, y muy especialmente con el colectivo transitario para poder conseguir conjuntamente el gran reto que tenemos por delante".

También intervino el tercer teniente de alcalde del Ayuntamiento de Barcelona, Antoni Vives, que destacó "la capacidad de imaginación y de servicio" de las empresas, que es lo que permite "tirar adelante, añadiendo unas gotas de ambición para afrontar retos e ir a buscar nuevos mercados". También manifestó que hay que "exigir a quien le corresponde que se hagan las inversiones necesarias en el puerto de Barcelona; es una obligación moral que todos debemos exigir".

Cerró el turno de intervenciones el conseller de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya, Lluís Recoder, que destacó el dinamismo del puerto y, especialmente, de las empresas transitarias que son "de las más dinámicas de la comunidad portuaria de Barcelona porque han tenido capacidad de innovación" y que se han preocupado "por la formación, por trabajar bien y ser buenos profesionales". También instó a los asistentes a continuar trabajando porque "la logística es clave para el bienestar del país" y hay que afrontar la crisis como lo hace la cultura china, viéndola como una oportunidad y no como un problema.

Para terminar se refirió a las inversiones en infraestructuras, alegando que "ahora es imprescindible invertir en el corredor Mediterráneo para hacer más competitivos a todos los puertos mediterráneos. Nos estamos jugando nuestro futuro y el bienestar de nuestra sociedad".

Insignias y distinciones

Durante la celebración del Día del Transitario se concedió la insignia de oro de ATEIA-OLTRA Barcelona a Antonio de la Ossa, en reconocimiento y agradecimiento a su inestimable dedicación e implicación en ofrecer soluciones prácticas y adecuadas a las inquietudes planteadas por las empresas asociadas a través de la Comisión de Aduana de la Asociación.

Antonio de la Ossa dirigió unas palabras al público para destacar que "si algo nos hace únicos en Barcelona es la capacidad de administrar nuestro ingenio; nunca hemos dejado de inventar, aunque nos llamaran locos, nunca copiamos, siempre innovamos y esa es nuestra característica especial: la singularidad de nuestra maravillosa comunidad logística. Nuestra especialidad, la de Barcelona, la de todos, es el servicio de calidad, el servicio intenso y extensivo a cualquier hora durante todos los días del año. Y eso es lo que ha hecho que nuestra Dependencia de Aduanas haya elaborado proyectos únicos a nivel nacional y comunitario, como el despacho centralizado entre otros. Esa es nuestra fortaleza y no debemos olvidarla nunca".

Asimismo, se concedió la insignia de plata de la entidad a Jaime Ballester y Raimundo Daunis, en reconocimiento y agradecimiento a su inestimable aportación en el transcurso de los años que han desempeñado voluntariamente sus responsabilidades como Vocales del Comité Ejecutivo y, en el caso de Jaume Ballester, al frente de la Comisión Terrestre.

Por otro lado, también se entregaron y las distinciones a 20 años a las empresas: Forwarding Condal (Michael Corell), Euro-Continental Transit (Alfonso Parada), Moldtrans (Sergi Moldes), Tiba Internacional (Luis Romeu), JF Hillebrand Spain (Patricio Bravo), Maresa-Marítima Reunidas (Manuel Blanco), Saner Transportes Internacionales (Cristina Aguinaga), SIT Grupo Empresarial (Mercedes Trujillo), TCT (Carlos Arcarazo), Cargojet (Luis Segarra), Tranimex (Juan Francisco Vázquez), Trafetir Cargo (José Nicolás) Transhipping; y la distinción en la categoría de 10 años a Vélice Logística.

Antes de la celebración del 35º aniversario de la entidad con un pastel conmemorativo, la Asociación de Transitarios rindió homenaje a Alberto Hurtado y Josep Rovira que, por jubilación, recientemente han dejado sus cargos de Presidente de Mediterranean Shipping Co. España y de Director General de MSC Barcelona, respectivamente.

La 6º edición del Día del Transitario se cerró con el sorteo de varios premios concedidos por Portic, Grimaldi, Mediterranean Shipping Company e Iberia.

Calçotada del Club del Transitario Marítimo

in memoriam Alfred Piera

El Club del Transitario Marítimo celebró el 24 de febrero la 5ª edición de la tradicional Calçotada, encuentro que reunió a más de 140 personas y que desde este año llevará el nombre "In memoriam Alfred Piera", en recuerdo de quien fuera impulsor de esta iniciativa y presidente del Club del Transitario Marítimo

Edición tras edición, el éxito de asistentes a la Calçotada del Club del Transitario Marítimo ha ido en aumento. En esta ocasión, más de 140 personas del sector del transporte, logístico y marítimo-portuario se reunieron en la V Calçotada "In memoriam Alfred Piera", que se celebró en recuerdo de quien fuera impulsor de esta iniciativa y presidente del Club del Transitario Marítimo, que falleció en junio del año pasado.

La Calçotada fue un éxito no sólo por el número de asistentes sino también por los sponsors del evento; un total de 12 empresas y entidades, cinco de ellas patrocinadoras por primera vez.

Así pues, directivos de empresas transitarias, consignatarias, navieras, empresas estibadoras y agentes de aduanas, además de representantes del Port de Barcelona y de la Aduana, se dieron cita en esta quinta Calçotada que estuvo patrocinada por el Port de Barcelona, Wallenius Wilhelmsen, Neptune Lines, Jori Armengol Associats, Brosa Abogados, Catalana del Mar, A. Pérez y Cía., Transglory, Globelink Uniexco, CP World, Grimaldi Lines y Juma Consulting.

Durante el encuentro, el presidente del Club del Transitario Marítimo, Amadeu Outeiro, que agradeció a los patrocinadores el esfuerzo realizado y a los presentes su asistencia, leyó un conmovedor escrito de la esposa de Alfred Piera.

Alfred Piera fue, además de impulsor y presidente del Club del Transitario Marítimo, el alma de la instauración de la Calçotada como encuentro de amigos y compañeros del sector, bajo la filosofía de que la Comunidad Portuaria comparta y pueda disfrutar de un día fuera del ambiente habitual y diario de trabajo y estrés.

También el director general del Port de Barcelona, José Alberto Carbonell, tras excusar al presidente Sixte Cambra por no haber podido asistir, dirigió unas palabras al público, a través de las cuales reconoció la labor que lleva a cabo el Club del Transitario Marítimo, destacando asimismo la capacidad de convocatoria que tiene, dado que el éxito de este encuentro ha ido en aumento años tras año y, de las 40 personas que participaron en la primera edición, se superaron en esta ocasión a las 140. Para Carbonell el Club "ha conseguido convertir este evento en un auténtico punto de encuentro de la comunidad logística portuaria".

José Alberto Carbonell también quiso dar un mensaje positivo al sector y animó a los asistentes a trabajar para "poder dar la vuelta a una situación complicada, como es la crisis económica actual".

Club del
Transitario
Massimo

El Propeller Club de Barcelona,

cerca de la comunidad logística.

El Propeller Club de Barcelona organiza mensualmente un almuerzo-coloquio al que asisten destacados profesionales del mundo del shipping, del sector de la logística y el transporte y de otros ámbitos empresariales..

TCB, una de las terminales europeas más productivas

El 10 de enero, Carlos Larrañaga, director general de TCB, explicó que, según un estudio de uno de los armadores más grandes del mundo, "TCB es la terminal que ofrece un mayor rendimiento por barco y hora de Europa y la sexta del mundo", mientras que la segunda terminal europea ocupa la posición número 15 o 16. Además, según otro informe de otra naviera, TCB también fue en 2011 una de las terminales más eficientes en lo que respecta a movimientos por hora y grúa, ocupando la 3ª posición con 35 movimientos.

El Port de Tarragona potencia su estrategia comercial

El 14 de febrero, Josep Andreu, presidente del Port de Tarragona, aseguró que el principal objetivo de la Autoridad Portuaria y de las empresas que operan es "crecer en volumen, pero "equilibrando el peso de las diferentes actividades y diversificando tráficos, porque ello supone también diversificar los riesgos". Para Andreu, es primordial el incremento de la actividad que puede desarrollar la terminal de contenedores DP World Tarragona que tiene capacidad para manipular 1,5 millones de TEUs. El presidente de la APT también explicó la "importante reestructuración interna del área comercial" que servirá para "cambiar y potenciar la estrategia comercial».

Tercat-Hutchison captará tráficos del norte

El 13 de marzo, Alejandro Kouruklis, director general de Tercat-Hutchison, explicó que la nueva terminal de contenedores del muelle Prat del puerto de Barcelona operará los primeros buque este verano para, en abril de 2013, tener normalizada la operativa en la terminal semiautomatizada que tendrá una productividad por encima de los 40 movimientos por hora. El responsable de Hutchison también señaló que "el éxito de Tercat depende de la conexión ferroviaria" ya que su estrategia pasa por aumentar los contenedores en importación y exportación, los transbordos y captar tráficos con destino a Europa que actualmente no entran por Barcelona.

El SIL 2012 mantendrá su intensidad y su calidad

El 10 de abril, Enrique Lacalle, Presidente del Comité Organizador del SIL, señaló que el SIL 2012 volverá a ser un punto de encuentro de todo el sector logístico para hacer negocios y que lo importante "es estar presente para demostrar que las empresas siguen adelante". Según el Presidente del Salón, el SIL ha estado y continua estando al servicio del sector y "si aguantamos en momentos difíciles, cuando vengan buenos tiempos seremos espectaculares".

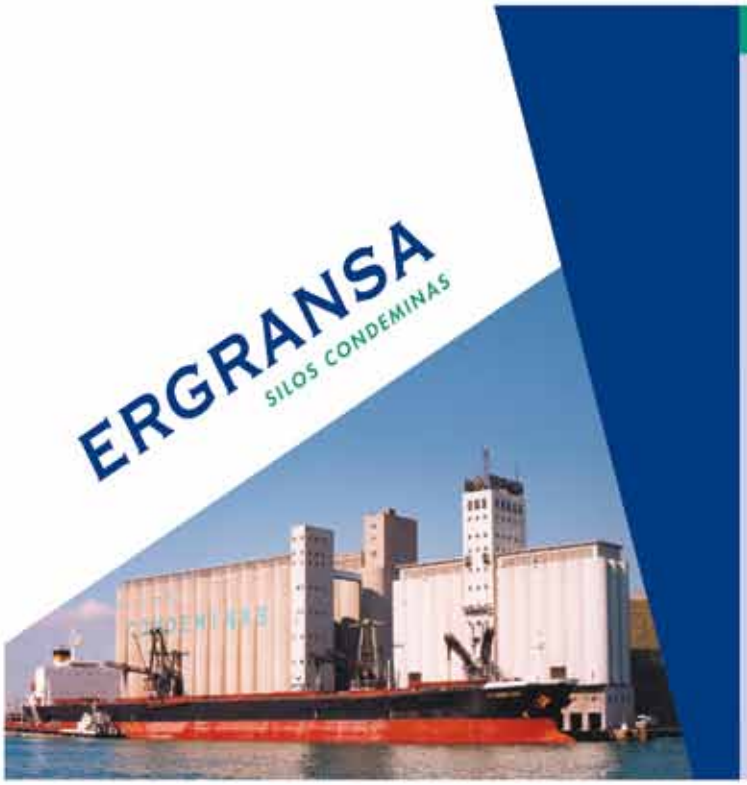
FGC busca oportunidades en el exterior

El 8 de mayo, Enric Ticó, presidente de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya y de la Federación Española de Transitarios explicó que la división FGC Internacional está cosechando éxitos, ya que ha ganado concursos en Vietnam y Lima y que apuestan por convertirse en un operador ferroviario internacional y poder operar en toda Europa ya que "contamos con la certificación oportuna". FGC ya ha mantenido "contactos positivos con compañías ferroviarias públicas como la SNCF, Deutsche Bahn o los ferrocarriles de Marruecos, para ver si podemos crear alianzas; no descartamos hablar también con operadores privados". Enric Ticó dijo que la carretera no es competencia sino complementaria, por lo que podemos platear la colaboración con operadores de transporte y tener actividad en redes logísticas europeas".

HOLDING M.
CONDEMINAS

PRESIDENCIA Y DIRECCIÓN GENERAL
Edificio Condeminas

Paseo Colón nº11, 3º 1º
08002 BARCELONA
Tel. 93 310 20 20 / 93 295 45 80
Fax 93 319 76 41 / 93 319 81 89
gerencia@ergransa.es



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

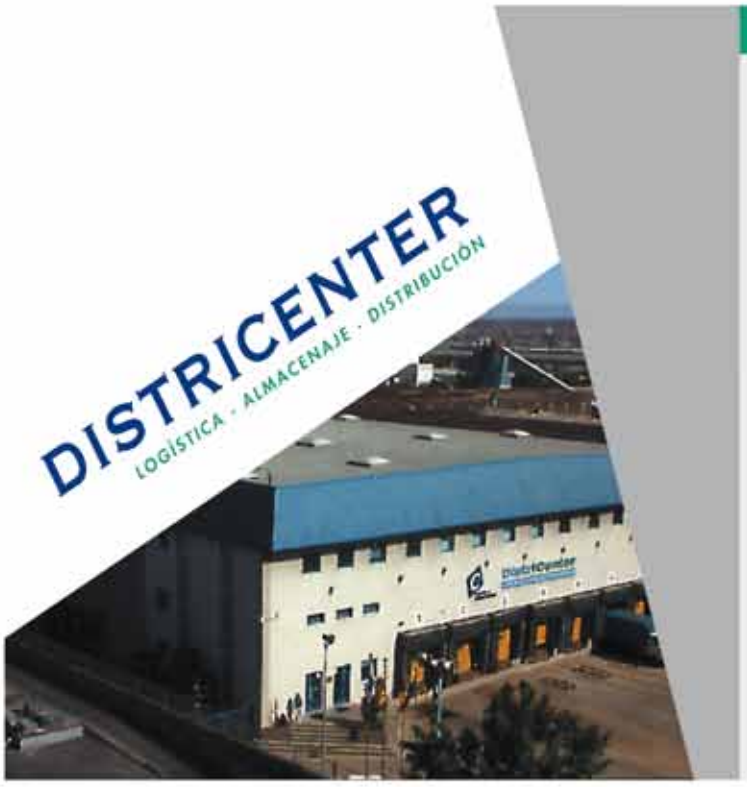
ISO 22000
UNE-EN-ISO 9001
UNE-EN-ISO 14001
UNE-EN-ISO 2700
OSHAS 18001

EMAS

DNV

ERGRANSA
Silos Condeminas

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



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, nº 7
Pol. Ind. Zona Franca
08040 Barcelona - España
Tel. 93 264 39 40
Fax 93 263 16 46
www.districenter.es

DB SCHENKER SPAIN-TIR

Delivering solutions.

Soluciones locales para industrias globales.

DB Schenker Spain-Tir, su principal proveedor de logística integral, enlaza los mercados de cada industria con soluciones de transporte eficaces, fiables y rápidas
Esto es logística. Es nuestro negocio.

DB Schenker Spain-Tir
Calle 4. nº 57-61 - Sector C
Zona Franca - 08040 Barcelona
Tel. +34 93 404 26 26
Fax +34 93 336 32 10
spaintir@spaintir.es
www.dbschenker.com/es