



# CARGA

REVISTA INDEPENDIENTE PARA EL SECTOR DE LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE



**Monográfico:**

**Carga aérea: en busca de una definitiva estabilidad**

**Dossier:**

**El transporte terrestre de mercancías ¿en la UCI?**

**Reportaje:**

**Port de Barcelona, primer puerto de cruceros de Europa y el Mediterráneo**

nº 213

OTOÑO

2010

IB-19070



Ven al corazón  
de la carga

Estar en el corazón de la carga aérea es posicionarse en el mejor lugar para facilitar el **tráfico de mercancías**.

Es vivir el palpar de la carga momento a momento. **Es abrirse al mundo** y a las empresas. Hoy, el corazón de la carga aérea en este país está en **Clasa**, Centros

Logísticos Aeroportuarios, S.A., una organización comprometida a dar respuestas a las necesidades de los operadores logísticos, un equipo de **profesionales especializados en promover, construir, gestionar** y mantener instalaciones para la carga

aérea en la amplia red de **Aena**. Personas que, además de su experiencia, pondrán todo su corazón para resolver cualquier situación o requerimiento.

**Ven al corazón de la carga aérea. Tu negocio despegará.**



**Centros Logísticos  
Aeroportuarios**

[www.clasanet.com](http://www.clasanet.com)



## Y después de la crisis...

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) señala en su informe *World of Work Report 2010: From one crisis to the next?* que, tras más de dos años de crisis, la economía mundial está volviendo a crecer, aunque no lo hace con aquellas altas cifras a las que estábamos acostumbrados hace una década.

Pero las economías que crecen, esencialmente de países asiáticos y latinoamericanos, son las que hasta ahora habíamos catalogado como "en vías desarrollo" –por no decir débiles, pobres o subdesarrolladas-, las cuales han pasado, de la noche a la mañana, a denominarse "economías emergentes" Es decir, han pasado del anonimato y el desinterés a darnos cierta envidia porque, a diferencia de, por ejemplo, la economía española, las "emergentes" crecen en empleo.

Vamos a otra cosa relacionada con la anterior que genera sin duda mayor desasosiego. El informe comparativo de Eurostat publicado en octubre pone de manifiesto que seis regiones españolas tienen unos niveles de paro de área subdesarrollada, y se las compara a los territorios franceses del Caribe y el Índico considerados subdesarrollados. Así, ocho comunidades autónomas españolas figuran entre las 12 regiones de la Unión Europea con más desocupación en 2009. Si Isla Reunión tiene el índice de paro más elevado de la UE, un 27,1% de la población activa, Canarias, Andalucía y Melilla le van a la zaga con un 26,2%, un 25,4% y un 24,2% respectivamente, incluso van por delante –aunque negativamente- de otros territorios que no por estar en ultramar dejan de ser europeos, como por ejemplo Guadalupe, con un 23,4% de paro y Martinica, con un 21,8%. Otras regiones españolas que figuran entre las peores de Europa son: Valencia, con un 21,2% de paro, Murcia, con un 20,7%, Extremadura, con un 20,5%, Ceuta, con un 18,9% y Castilla La Mancha, con un 18,8%.

Y frente a este sin fin de tantos por ciento –no olviden que estamos hablando de desocupación-, ¿a qué aspiran nuestros jóvenes? Pues, ciertamente parece que a poco o

casi nada según la Fundación Cotec que, en su informe sobre "La cultura de la innovación de los jóvenes españoles en el marco europeo", enfatiza sobre el escaso espíritu emprendedor e innovador de la juventud de nuestro país, que viene condicionado, no sólo por factores económicos, sino también por factores culturales y políticos. La Fundación Cotec alerta sobre el peligro que ello representa para el futuro de la sociedad y la economía española, dado que, una vez pase la crisis económica –que pasará tarde o temprano- nos encontraremos con otra situación igual de peliaguda: si los jóvenes son acomodaticios y poco dados a la aventura y al riesgo de afrontar retos empresariales, ¿quién cogerá las riendas de las empresas en el futuro? ¿Qué pasará con los miles de centenares de pymes que generan cerca del 80% de la riqueza y el empleo en nuestro país?

Ante este panorama, quizás sea inevitable que tengamos que trabajar hasta los 70 años... o más! Y sin pensión!



### MONOGRÁFICO Transporte aéreo 2

Evolución de la carga aérea  
Inversiones en infraestructuras  
Centros de Carga Aérea

### VENTANA JURÍDICA 36

El Incoterm Ex Works y su uso en el comercio internacional



### DOSSIER Transporte Terrestre 18

Situación del sector  
Euroviñeta

### EMPRESA Y COMERCIO INTERNACIONAL 38

Operador Económico Autorizado



### MARÍTIMO 32

Port de Barcelona, primer puerto de cruceros de Europa y el Mediterráneo

### EJE DE COMUNICACIÓN 40

90 aniversario de la Asociación de Consignatarios de Barcelona





# Carga aérea:

## en busca de una definitiva estabilidad

Aproximadamente, en términos de valor económico, entre un 30% y un 40% del comercio mundial se mueve por vía aérea que, traducido a un valor monetario, genera entre unos 2,5 y unos 3,5 billones de dólares en todo el mundo. La carga supone asimismo el 16% de los ingresos de las compañías aéreas y entre el 10% y el 15% de los ingresos de los aeropuertos. A pesar de los altibajos que ha venido sufriendo la industria aérea en la última década, se habla que, en unos veinte años, el número de aeronaves cargueras se habrá duplicado.

Los últimos dos años han sido nefastos para la carga aérea en términos generales y a nivel mundial, aunque la mayoría de compañías han aguantado el tipo. El transporte de mercancías por vía aérea descendió, según las áreas geográficas y los tipos de tráfico – y también en función de la mayor o menor gravedad de la crisis en los distintos países- entre el 10% y el 30%.

Afortunadamente, parece que el mercado está empezando a reaccionar; los principales responsables de las aerolíneas empiezan a hablar, desde hace unos pocos meses, de reactivación con crecimiento en los volúmenes de carga aérea.

En términos generales, algo más de la mitad de la comunidad internacional de carga augura que no habrá cambios sustanciales en el mercado y que, por tanto, éste no empeorará. Otros aseguran que la tendencia será positiva y constante, es decir, que el mercado continuará recuperándose aunque con crecimientos más moderados. Y, finalmente también se da la

opinión, aunque muy reducida, que la recuperación actual es momentánea y que se producirá probablemente otra recesión. La conclusión final es que, con mayor menor crecimiento y recuperación, 2010 va a ser un año de estabilización de los mercados.

AREA GEOGRÁFICA	TOTAL CARGA 2009 (Millones de toneladas)	% Descenso	Nº Aeropuertos
AFRICA	1 944 332	9,1%	176
ASIA PACIFICO	27 700 660	4,3%	185
EUROPA	15 445 874	10,9%	459
LATINOAMERICA y CARIBE	4 178 973	11,4%	269
ORIENTE MEDIO	5 144 183	(+) 4,3%	53
NORTEAMERICA	25 403 389	11,1%	212
TOTAL ACI	79 817 412	7,9%	1354

Mercancías: cargadas y descargadas (carga y correo)

Fuente: ACI



## 2009, un año de descenso a nivel mundial

El Consejo Internacional de Aeropuertos (ACI, Airports Council International) hacía públicos en agosto los datos de 2009 referidos a los tráficos recogidos de un total de 1.354 aeropuertos internacionales de 171 países, señalando que el pasado año el transporte de carga aérea descendió un 7,9% en comparación con 2008, alcanzándose un total de 79,8 millones de toneladas manipuladas en los aeropuertos.

La carga internacional, que representó el 63% del volumen total, decreció un 9,5%; la carga nacional, que representó el 37% del volumen total, cayó un 6%.

La Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), que aglutina a 230 aerolíneas de todo el mundo, también hizo públicos los datos de transporte de carga aérea recabados al término de 2009, que experimentaron “el mayor declive desde la Segunda Guerra Mundial”. El mercado de carga experimentó una caída anual del 10,1% y un factor medio de ocupación del 49,1%. Según la IATA, “En términos de demanda, 2009 va a aparecer en los libros de historia como el peor año que jamás haya visto la industria. Se han perdido tres años y medio de crecimiento en el sector de carga”, apuntó Giovanni Bisignani, Director General y CEO de IATA.

Las compañías de Asia-Pacífico representaron más del 60% del incremento del mercado de carga internacional de los doce meses de 2009, superando su 45% de la cuota de mercado. A pesar de esta mejora, el volumen de carga de las compañías de Asia-Pacífico permaneció un 8% por debajo de los datos de 2008.

Las compañías europeas mostraron un comportamiento de un 20% por debajo de las cifras obtenidas en 2008.

2009 TOTAL CARGA INTERNACIONAL (Toneladas) No incluye correo		
Aeropuertos	Total	% Descenso
HONG KONG	3 349 693	7,7%
INCHEON	2 267 551	5,0%
DUBAI	1 846 249	(+) 6,1%
TOKYO	1 810 448	12,1%
PARIS CDG	1 785 372	11,2%
SHANGHAI	1 777 976	7,2%
FRANKFURT	1 757 526	10,5%
SINGAPORE	1 633 794	12,0%
TAIPEI	1 345 333	9,1%
MIAMI FL	1 332 198	13,7%

Fuente: ACI

AREA GEOGRÁFICA	ENE 10 / ENE 09	FEB 10 / FEB 09	MAR 10 / MAR 09	ABRIL 10 / ABRIL 09	MAYO 10 / MAYO 09	JUNIO 10 / JUNIO 09	JULIO 10 / JULIO 09	AGOSTO 10 / AGOSTO 09	ACUM. ENERO- AGOSTO 10 / 09
AFRICA	30.4%	36.5%	45.8%	54.6%	58.2%	54.0%	35.2%	28.1%	42.7%
ASIA PACIFICO	38.4%	34.5%	34.1%	33.2%	38.7%	29.8%	25.3%	22.0%	31.6%
EUROPA	11.6%	7.2%	11.7%	8.3%	21.9%	15.3%	12.1%	9.6%	12.3%
AMERICA LATINA	30.9%	41.9%	47.9%	63.0%	60.2%	44.9%	25.3%	22.3%	41.1%
ORIENTE MEDIO	33.0%	33.1%	35.5%	25.9%	38.6%	39.6%	30.1%	24.3%	31.7%
NORTEAMERICA	27.3%	34.1%	32.2%	23.8%	35.3%	24.2%	27.1%	25.7%	31.0%
TOTAL INDUSTRIA	27.3%	26.5%	28.1%	25.2%	34.3%	26.5%	22.7%	19.6%	26.6%

Tráfico carga aérea en toneladas/kilómetros

Fuente: IATA

Las compañías de Oriente Medio y Latinoamérica participaron en menor medida en el descenso del mercado, pero terminaron el año mejor que en 2008, con un 7% y 21% de crecimiento respectivamente.

Para IATA, la industria empezaba 2010 con algunos retos importantes, aunque parecía entreverse que lo peor ya había pasado. Para las compañías aéreas, ajustarse a más de tres años de crecimientos negativos significaba que 2010 iba a ser “otro año espartano, con el imperativo de centrarse en adaptar la capacidad a la demanda y con un control extremo de los costes”. Porque ya en diciembre de 2009, IATA pronosticaba que las aerolíneas iban a perder 5.600 millones de dólares en 2010”.

Según la IATA, la fuerte mejora en el mercado de carga que se produjo en las distintas áreas geográficas durante los primeros seis meses del año -aunque el crecimiento no tuvo el mismo nivel en todas las zonas- estuvo impulsado por la reposición de las existencias agotadas de las empresas que, hasta la fecha, habían proveído al mercado gracias a los stocks disponibles ocasionados por el gran descenso del consumo y las ventas a nivel mundial. Esta fase del ciclo del inventario empezó a concluir a partir de la segunda mitad del año, una vez que los stocks ya alcanzaban sus niveles normales.

Asimismo, y en función de los resultados que se obtuvieron en los dos primeros meses del año, las previsiones eran muy esperanzadoras, calculando IATA que la industria regresaría a los niveles de tráfico anteriores a la crisis en un par o tres de meses.

En marzo de 2010, con un 28,1% de crecimiento en la demanda de carga a nivel mundial -y que se comparaba con marzo de 2009 cuando se registró el nivel más bajo de los viajes aéreos durante la recesión- el mercado de carga aérea todavía se mantenía un 1% por debajo del nivel más alto alcanzado a comienzos de 2008. Sin embargo, el ritmo de crecimiento, gracias a la mejora de la situación económica mundial, empezaba a ser mucho más rápido de lo que nadie hubiera imaginado.

IATA pronosticó que la sólida recuperación del tráfico aéreo sufriría una recaída en abril a consecuencia de la erupción del volcán islandés, que provocó el cierre del espacio aéreo europeo durante seis días que, aunque en menor medida, también afectó al tráfico de carga.

Mayo marcó la mayor recuperación de la carga aérea en todas las áreas geográficas; incluso Europa creció un 21,9%. A partir de junio, y a lo largo también del mes de julio, se inició un decrecimiento generalizado en los aumentos de transporte de carga, con lo que la recuperación de la demanda entró en una fase de ritmo más moderado. En cuanto a la evolución

del tráfico de carga, la demanda se situó en julio en un nivel un 4% superior a la situación anterior a la crisis y, ya en agosto, en un 3% superior al nivel antes de la crisis.

Para los últimos cuatro meses del año, la previsión de IATA es una ralentización de la demanda de carga debido a un cambio en el ciclo económico, ya que los extraordinarios crecimientos de los últimos meses han estado sustentados por la recuperación de los inventarios, y una vez concluida esta fase, la demanda de carga está dependiendo y dependerá directamente del consumo y de las compras y ventas de las empresas.

### Previsiones de carga para el último trimestre de 2010 y 2011

El tráfico de carga aérea ralentizará su crecimiento a lo largo del último trimestre de 2010 y también en 2011 según IATA, aunque el ritmo, los volúmenes y los márgenes seguirán por encima de la media. Las previsiones de la asociación hablan de unas tasas anuales de crecimiento de entre el 6% y el 7% a finales de este mismo año y en 2011.

### Pérdidas en 2009 y también en 2010 a pesar de la recuperación

IATA también ha realizado sus cálculos en lo que a pérdidas de la industria aérea se refiere; en 2009 ésta perdió 9.400 millones de dólares.

En cuanto a las previsiones para 2010, IATA aseguraba en diciembre de 2009 que las pérdidas serían de unos 5.600 millones de dólares. Por esas fechas la entidad también vaticinaba que la demanda de transporte de carga aérea crecería un 7%, hasta los 37,7 millones de toneladas, tras una caída del 13% a lo largo de 2009, y tras la cifra record de 2007, con 41,8 millones de toneladas.

Pero en septiembre de este año, el índice de pérdidas y ganancias ha sido revisado por IATA, reduciéndose a la mitad la previsión de pérdidas; éstas van a ser en 2010 de unos 2.800 millones de dólares. La mejora se debe a la recuperación económica de los mercados emergentes de las regiones Asia-Pacífico y Latinoamérica.

### Rentabilidad en 2010 a pesar de las pérdidas

IATA, también revisó en septiembre su previsión del sector aéreo para 2010, señalando que se espera una rentabilidad de 8.900 millones de dólares, cifra 3,5 veces mayor que la anterior estimación de la IATA, realizada en junio y que pronosticaba ganancias para el sector por valor de 2.500 millones de dólares. También, en un primer análisis para 2011, IATA prevé que la rentabilidad caiga hasta los 5.300 millones de dólares.

Los 8.900 millones de dólares de beneficio previsto comenzarán a amortizar los 50.000 millones de dólares de pérdidas de la última década. Pero para IATA "hay que ser prudentes con esta revisión porque existen dudas sobre cuánto durará la recuperación. Aun suponiendo que continúe el crecimiento, los márgenes sobre los que se mueven las compañías son tan estrechos que, incluso con un aumento de la rentabilidad 3,5 veces superior, el margen sólo aumentará un 1,6%. Este porcentaje es inferior al 2,5% obtenido durante el pico de 2007, y está muy lejos de cubrir los costes de capital.

Esta nueva previsión más optimista para 2010 se basa en una combinación de factores. Por un lado, el aumento de la demanda y una gestión más organizada de la capacidad están consiguiendo unos rendimientos considerablemente más fuertes que conducen a unos ingresos más altos. Y por otro lado, los costes permanecen relativamente estables.



## Mayor demanda y mayor capacidad en 2010

La rápida mejora de la demanda ha empujado el tráfico entre un 3% y un 4% por encima de los niveles máximos alcanzados antes del inicio de la crisis, a principios de 2008. Se espera que la demanda en 2010 aumente un 11%, mientras que la capacidad se quedará en un 7%.

COMPAÑÍA AÉREA	2009 TRAFICO INTERNACIONAL (Millones toneladas)	2009 TRAFICO TOTAL (Internacional + Domestico) (Millones toneladas)
KOREAN AIR	8.225	8.284
CATHAY PACIFIC AIRWAYS	7.722	7.722
LUFTHANSA	6.660	6.668
SINGAPORE AIRLINES	6.455	6.455
EMIRATES	6.369	6.369
FEDEX	5.808	13.756
CHINA AIRLINES	4.903	4.903
AIR FRANCE	4.672	4.675
CARGOLUX	4.652	4.652
UPS AIRLINES	4.495	9.189

Fuente: IATA

## Influencia del precio del combustible

La previsión mantiene una media anual del crudo de 79 dólares el barril. Sin embargo, el exceso de capacidad de refinación está dando como resultado una reducción del pre-

cio de combustible para la aviación. Incluso con un tráfico mayor, se prevé que el gasto de combustible ascienda a 137.000 millones de dólares, 3.000 millones menos que en la previsión del mes de junio de IATA. El combustible sigue representando aproximadamente el 25% de los costes del sector aéreo.

COMPAÑÍA AÉREA	TOTAL CARGA TONS/KM Enero/ Enero/julio 2010	% 2010 / 2009
DEUTSCHE LUFTHANSA	4.239,0	14,0%
CARGOLUX	2.785,3	4,5%
AIR FRANCE	2.699,9	-1,6%
BRITISH AIRWAYS	2.569,3	5,3%
KLM ROYAL DUTCH AIRLINES	2.228,1	-5,4%
VIRGIN ATLANTIC AIRWAYS	886,8	22,2%
SWISS INTERNATIONAL AIRLINES	761,6	25,4%
IBERIA	662,5	40,2%
TURKISH AIRLINES	580,8	67,2%
FINNAIR	385,7	51,5%
SAS SCANDINAVIAN AIRLINES	242,6	43,1%
ALITALIA	239,4	46,9%
TAP PORTUGAL	212,8	35,9%
AIR BALTIC	186,2	24,4%
AUSTRIAN	172,0	-11,8%
TOTAL AEA	19.081,20	9,7%

Fuente: AEA

 **ibercondor**  
transportes internacionales y aduanas

creados para transportar



BARCELONA (Head Office).  
Nàpols, 282-286. 08025 Barcelona.  
Telf. 93 4879644 - Fax. 93 4875392  
ibercondorbcn@ibercondorbcn.com

BARCELONA Aeropuerto.  
Centro de Carga Aérea de Barcelona  
Parcela II. 3-B Navas 2ª línea.  
Aeropuerto de Barcelona.  
08820 El Prat de Llobregat  
Telf. 93 3788900 - Fax. 93 3788909  
tonimagan@ibercondorbcn.com

MADRID.  
IC CREADOS PARA TRANSPORTAR, S.L.  
Edificio de Servicios Generales Of.103  
Centro de Carga Aérea Aeropuerto de  
Madrid-Barajas. 28042 Madrid.  
Telf. 91 4852237 - Fax. 91 485 24 21  
ic.madrid@icmrd.com

VALENCIA.  
IC CREADOS PARA TRANSPORTAR, S.L.  
Bello, 14 Bajos.  
46024 Valencia.  
Telf. 96 3164750 - Fax. 96 3164753  
ic.valencia@icvlc.com

ZARAGOZA.  
Sancllemente, 25 (Esq. Pl. de los Sitios)  
Planta 4ª. 50001 Zaragoza.  
Telf. 976 468674 - Fax. 976 238500  
zaragoza@ibercondorbcn.com

aéreo

marítimo

terrestre

aduanas

logística

distribución nacional





# La carga en España también se recupera

La carga en los aeropuertos españoles sufrió en 2009 una caída del 10,3% con un total de mercancías transportadas de 564.783.382 kilogramos. De estos, 405.488.067 fueron carga internacional transportada, un 5,6% menos que en 2008, y 159.355.315 kilogramos de carga nacional, un 20,4% inferior al año anterior.

La red de Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (Aena) cuenta con 47 aeropuertos y los helipuertos de Ceuta y, en construcción, el de Algeciras.



A lo largo de los nueve primeros meses de 2010, la carga se ha ido recuperando en buena parte de los aeropuertos de la red de Aena. Así, de enero a septiembre, las mercancías acumuladas alcanzaron las 472.886 toneladas, un 18,7% más que en el mismo período de 2009.

## Quién mueve la carga en España

En términos generales, el 59% de las mercancías que viajan por vía aérea son transportadas en aviones cargueros puros, mientras que un 41 % es mercancía transportada en aviones mixtos de pasaje y de carga.

La tendencia a lo largo de los próximos 15 años es que la cuota de los aviones cargueros puros ascienda hasta el 66%, lo que conllevará que las operaciones de carga se concentren cada vez más en algunos hubs, que se alimentarán de mercancías procedentes de las bodegas de los tráficos regulares de pasajeros, de los cargueros feeders y del denominado camión aéreo (RFS).

En España hay una escasa presencia de aviones cargueros puros, a excepción de los servicios exprés que son cargueros puros y que transportan el 17,20% de las mercancías. Así pues, en España el 55,8% de las mercancías son transportadas por aeronaves mixtas, mientras que los integradores mueven el 27% del tráfico total.

Por compañías aéreas, el ranking en España lo encabeza Iberia, seguida por distintas aerolíneas entre las que encontramos a Air Europa en la quinta posición y Spanair en la doceava.



RANKING 2010	AEROPUERTO	TOTAL CARGA (Kg) Enero/Septiembre 2010	Variación ENERO SEPTIEMBRE 2010-2009
1	MADRID-BARAJAS	266.381.986	27,9%
2	BARCELONA	77.449.337	21,3%
3	ZARAGOZA	31.697.094	21,3%
4	VITORIA	20.536.947	3,0%
5	GRAN CANARIA	17.544.945	-6,3%
6	PALMA DE MALLORCA	13.263.075	2,5%
7	TENERIFE NORTE	11.315.244	-17,4%
8	VALENCIA	8.461.163	20,0%
9	SEVILLA	4.207.211	12,1%
10	TENERIFE SUR	3.120.367	-24,1%
11	LANZAROTE	2.815.734	-12,5%
12	IBIZA	2.607.867	3,9%
13	ALICANTE	2.350.656	-1,2%
14	MALAGA	2.282.800	-12,7%
15	MENORCA	1.920.937	-7,7%
16	BILBAO	1.894.631	-5,5%
17	SANTIAGO	1.448.998	-1,0%
18	FUERTEVENTURA	1.270.748	-12,8%
19	LA PALMA	724.861	-9,6%
20	VIGO	628.916	12,1%
21	MELILLA	257.837	-0,9%
22	A CORUÑA	178.415	6,2%
23	REUS	114.769	1379,6%
24	EL HIERRO	108.997	-5,6%
25	JEREZ DE LA FRONTERA	84.037	-12,4%
26	ASTURIAS	77.800	-8,6%
27	GIRONA	30.979	-27,8%
28	PAMPLONA	30.461	0,8%
29	FGL GRANADA-JAEN	27.355	-6,1%
30	SAN SEBASTIAN	15.521	-17,0%
31	VALLADOLID	13.391	-81,7%
32	ALMERIA	9.056	-12,5%
33	LA GOMERA	6.869	-11,3%
34	LEON	2.941	0,5%
35	MURCIA-SAN JAVIER	1.560	-78,7%
36	BURGOS	1.766	---
37	CEUTA /HELIPUERTO	970	25,3%
38	SANTANDER	684	-92,9%
39	MADRID-TORREJON	32	---
40	ALBACETE	0	---
41	ALGECIRAS	0	---
42	BADAJOS	0	---
43	CORDOBA	0	---
44	HUESCA-PIRINEOS	0	---
45	LOGROÑO	0	---
46	MADRID-CUATRO VIENTOS	0	---
47	SABADELL	0	---
48	SALAMANCA	0	---
49	SON BONET	0	---
<b>TOTAL</b>		<b>472.886.957</b>	<b>18,7%</b>

Fuente: AENA - Elaboración propia

COMPAÑÍA AÉREA	TOTAL CARGA (Kg) Enero/Septiembre 2010	TOTAL CARGA (Kg) Enero/Diciembre 2009
IBERIA	138.038.036	162.224.036
EUROPEAN AIR TRANSPORT	46.141.722	58.662.452
SWIFTAIR S.A.	36.750.275	45.492.405
UPS UNITED PARCEL SERVICE	23.095.675	27.680.900
AIR EUROPA	17.910.084	18.000.856
EMIRATES	16.570.237	17.396.728
JADE CARGO INTERNACIONAL	12.985.455	11.690.914
FEDERAL EXPRESS CORPORATION	11.609.169	13.831.539
TNT AIRWAYS	11.171.010	13.630.285
CARGOLUX	10.295.242	11.769.814
AIRBRIGDE CARGO	9.562.326	8.350.660
SPANAIR	7.898.062	14.497.663
DELTA AIR LINES	6.762.121	8.430.440
QATAR AIRWAYS	6.425.606	5.189.857
LAN AIRLINES	6.358.407	7.639.398
CORPORACION YGNUS AIR	6.113.882	24.364.746
TURKISH AIRLINES	5.927.904	4.424.639
AMERICAN AIRLINES	5.360.913	5.353.164
BRITISH AIRWAYS	4.679.407	2.723.879
TAM LINHAS AEREAS	4.632.859	5.182.792
SERAIR TRANSWORLD PRESS	4.588.375	7.100.021
SINGAPORE AIRLINES	4.511.709	6.175.749
DEUTSCHE LUFTHANSA	4.508.029	8.139.976
US AIRWAYS	3.444.712	3.521.119
AEROLANE-LINEAS AEREAS ECUADOR	3.240.299	2.618.285
AIR BERLIN	3.048.574	4.072.061
AEROMEXICO	3.006.930	3.152.012
THAI AIRWAYS	2.993.302	4.014.430
LAN PERU	2.869.409	1.990.422
AVIANCA	2.785.366	2.088.688
SWISS INTERNATIONAL AIR LINES	2.217.215	3.427.895
FLIGHTLINE (FLIGHT- AVIA)	1.878.958	2.113.691
FLYANT S. AEREOS INTEGRALES	1.815.963	1.139.877
BINTER CANARIAS	1.590.461	2.791.366
FINNAIR OYJ	1.504.320	986.822
MK AIRLINES	1.477.704	4.164.487
AIR CHINA	1.462.650	720.675
AEROFLOT	1.396.899	1.412.600
NAYSA	1.251.343	1.965.885
COMPANIA MEXICANA DE AVIACION	1.231.386	772.460
VUELING AIRLINES, S.A.	1.180.755	505.158
ATLAS AIR, INC.	1.084.311	430.734
AER LINGUS LIMITED	1.032.602	516.133
AIR NOSTRUM L.A. MEDITERRANEO	1.024.132	1.093.360
MONARCH AIRLINES	932.932	911.819
MNG CARGO-AIRLINES	909.152	16.400
KLM ROYAL DUTCH AIRLINES	905.146	954.932
KOREAN AIR LINES	884.567	997.943
AIR FRANCE	872.019	6.472.655
CONTINENTAL AIRLINES	707.627	1.747.050

Fuente: AENA - Elaboración propia



# Los Centros de Carga Aérea van creciendo

**Centros Logísticos Aeroportuarios, S.A. (Clasa) es una sociedad estatal, propiedad, en su totalidad, de la Entidad Pública Empresarial Aena, cuyo principal objeto social es la promoción, la construcción, la gestión, la explotación y la conservación de los centros de carga aérea e instalaciones equivalentes en los aeropuertos de la red de Aena. Tiene la forma de sociedad anónima con 23 millones de euros de capital social y, en 2009, facturó 25,4 millones de euros.**

Clasa inició su actividad en 1994, en Madrid. Su siguiente actuación, en 1998, fue en Barcelona. En este momento, están en plena operación los Centros de Carga Aérea de Madrid-Barajas, de Barcelona y de Valencia. Además, Clasa está desarrollando numerosos proyectos en otros aeropuertos de Aena. Por ejemplo, están a pleno rendimiento una nave de handling de productos perecederos en el Aeropuerto de Zaragoza, dos edificaciones para empresas courier y de transporte en el Aeropuerto de Bilbao, y dos más para empresas courier y de handling a terceros en el Aeropuerto de Vitoria. Finalmente, se está desarrollando una nave para un operador logístico en el Aeropuerto de Palma de Mallorca.

Clasa también se dedica a la prestación de servicios de consultoría especializada en carga aérea e intercambio modal y sobre instalaciones adecuadas para la operativa y la logística del transporte aéreo de mercancías. Y también colabora en actividades destinadas a la promoción del sector y la comunicación y la coordinación de los distintos agentes implicados en la cadena logística de la carga aérea.

Los Centros de Carga Aérea gestionados por Clasa (Barcelona, Madrid y Valencia) y los Aeropuertos de Zaragoza y Vitoria tuvieron un tráfico acumulado, en el año 2009, de 502.411 toneladas, un 82,4% del total del tráfico de la red de Aena.

## Estado actual de los Centros de Carga

El **Centro de Carga Aérea de Madrid-Barajas**, con más de 200 empresas instaladas y 5 agentes de handling de carga, cuenta con 41,3 hectáreas en plena operación. Actualmente está en proceso de expansión: una 2ª fase en la que AMB Property Corporation ha desarrollado un Parque logístico, en segunda línea, de 8,4 hectáreas; una 3ª fase, de 4,6 hectáreas de parcelas de primera y segunda líneas en fase de comercialización; una 4ª fase, en la que se ha solicitado la concesión a Aena de una parcela de 14,3 hectáreas, actualmente en avanzado proceso de urbanización; y una última fase de futuros desarrollos en la Zona Sur y en la Este- Entrepistas, hasta alcanzar 300 hectáreas en total.

El **Centro de Carga Aérea de Barcelona**, con 140 empresas operando y 4 agentes de handling de carga, cuenta con una



superficie de 42 hectáreas. Actualmente se encuentra inmerso en las obras de ampliación de la 1ª, con la urbanización de 30.022 metros cuadrados, y la 2ª línea, con la urbanización de 105.132 m2. Hay planificada una tercera fase dentro de su Plan Estratégico.

El **Centro de Carga Aérea de Valencia**, con aproximadamente unas 40 empresas instaladas y 3 operadores de handling a terceros, dispone de una superficie de 3,1 hectáreas en primera línea y un área de segunda línea de 2,8 hectáreas. Una segunda fase de expansión CCAV está compuesta por cuatro parcelas urbanizadas, en 2ª línea, que suman 18.533 m2.

En cuanto a las instalaciones de carga en el **Aeropuerto de Zaragoza**, Clasa realizó un análisis de la demanda y de los parámetros funcionales de los terrenos de la zona de carga. Actualmente está ya construida y en funcionamiento la terminal de carga específica para productos perecederos operada por Calderón Handling, con 1.733 metros cuadrados de superficie y una inversión de 1,4 millones de euros. También funciona la terminal de carga general construida por Aena y con 1.547 metros cuadrados de superficie disponible. Fue en julio de este año cuando Clasa y la empresa ACL (Aerospace Cargo Logistics) formalizaron el contrato de arrendamiento por el que ACL entraba a operar en la nueva Terminal de Carga del Aeropuerto de Zaragoza. ACL, con licencia de handling, es además responsable de la gestión operacional en España de la compañía Air Bridge, que está operando en el Aeropuer-

to de Zaragoza.

En el **Aeropuerto de Vitoria** funciona la terminal del hub regional de EAT/DHL, con 5.152 m<sup>2</sup> construidos sobre una parcela de 12.075 m<sup>2</sup>. Además, cuenta con la instalación de VIAS con 1.785 m<sup>2</sup> de nave.

En el **Aeropuerto de Bilbao** están instalados Transportes Azkar, con 12.024 m<sup>2</sup> construidos, sobre una parcela de 22.871 m<sup>2</sup>, y DHL Express, con una nave de 6.811 m<sup>2</sup> sobre 18.820 m<sup>2</sup> de parcela.

En el **Aeropuerto de Palma de Mallorca** existe una parcela de 19.638 m<sup>2</sup> para la instalación de un operador logístico.

En cuanto a futuros desarrollos en otros aeropuertos, Clasa ha realizado el estudio "Análisis de la situación y propuestas de desarrollo del transporte aéreo de mercancías en los Aeropuertos Canarios". En el estudio se analizan las posibilidades de los ocho aeropuertos de las islas para incrementar notablemente el negocio de carga aérea y contribuir, además, al desarrollo de la economía canaria y el empleo, facilitando así el comercio internacional de los productos del Archipiélago e, incluso, creando un núcleo de producción basado en el uso específico de este modo de transporte.

Por ello, Aena está procediendo a la adaptación y mejora permanentes de las infraestructuras para el tratamiento de la carga aérea, en el que se tiene previsto realizar elevadas inversiones. Será en 2011 cuando Clasa invertirá 2,4 millones de euros en el desarrollo de la construcción de la nueva terminal de carga de primera línea en el Aeropuerto de Tenerife Norte. El total del proyecto asciende a 5,4 millones de euros a ejecutar hasta 2014.

## Inversiones de Clasa en infraestructuras



Hasta el año 2009, Clasa ha realizado una inversión propia acumulada de 121,3 millones de euros, que se han repartido de la siguiente forma: Madrid, 61,1 millones de euros; Barcelona, 46,3 millones de euros; Valencia, 12,6 millones de euros; y Zaragoza, 1,3 millones de euros.

Por otro lado, la inversión acumulada por cuenta de clientes de Clasa asciende hasta finales de 2009 a 82,1 millones de euros, repartidos de la siguiente forma: Madrid, 52,7 millones de euros; Barcelona, 10,5 millones de euros; Bilbao, 8,7 millones de euros; Vitoria, 6,1 millones de euros; y Valencia, 4,1 millones de euros.

Al término de 2010, Aena y Clasa prevén haber invertido 8,33 millones de euros en distintos proyectos en los aeropuertos de Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza, Almería, Málaga y Tenerife Norte.

Pero para 2011, y en función de los Presupuestos Generales del Estado, esta inversión se reducirá algo más de un 19%, dado que se invertirán 6,75 millones de euros.

Lo que sí va a crecer es la inversión particular de Clasa que, si en 2010 habrá invertido unos 2,28 millones de euros, en 2011 la inversión ascenderá a 6,34 millones de euros, triplicando así

## Promoción de la carga aérea en otros aeropuertos españoles



En julio de este año la Cámara de Comercio de Almería y Clasa renovaron su compromiso de llevar a cabo actividades conjuntas, orientadas al desarrollo del transporte aéreo de mercancías en el Aeropuerto de Almería, con la firma de un nuevo convenio de colaboración, dando así continuidad a una relación iniciada ya hace cuatro años.

El objetivo del convenio es fomentar la actividad del transporte aéreo de mercancías en el Aeropuerto de Almería, fundamentalmente para la exportación de productos hortofrutícolas, así como los derivados de todo el ciclo de producción de los mismos; concretándose dicha colaboración, entre otros ámbitos, en la identificación de nuevas oportunidades para la actividad de carga aérea, así como en la promoción nacional e internacional del Aeropuerto y de sus futuras infraestructuras logísticas.

También en el Aeropuerto de Girona, Aena tiene intención de construir una terminal de carga para potenciar las importaciones y exportaciones ya que el aeropuerto dispone de un PIF por el que, de momento, no transitan demasiadas mercancías.

El proyecto, que está en fase de redacción, pasa por la cesión de la construcción y de la gestión al sector privado por parte de Aena. El proyecto incluiría la construcción de un edificio de 350 m<sup>2</sup> con oficinas, escáner, báscula, una cámara frigorífica y un área para almacenaje, y requeriría una inversión de unos 500.000 euros.



# La crisis obliga a reducir las inversiones en infraestructuras aéreas

A principios de año, el Ministro de Fomento, José Blanco, intervino ante la Comisión de Fomento del Congreso para exponer las inversiones estatales en infraestructuras aéreas.



Bajo el título “Hacia un modelo de gestión eficiente”, Blanco señaló en su intervención que a lo largo de los últimos años, y antes de la irrupción de la crisis se había llevado a cabo una importante inversión para dotar de la capacidad necesaria a las infraestructuras aeronáuticas, tanto en Navegación Aérea como en Aeropuertos. Con ello, se pudo hacer frente a la creciente demanda del sector aéreo, contribuyendo a la vertebración del Estado y a un mayor desarrollo y equilibrio territorial.

Este esfuerzo inversor, de más de 17.300 millones de euros durante los últimos diez años (200-2010) –es decir, una media anual de 1.730 millones-, ha servido, según Fomento, para transformar las infraestructuras aeroportuarias españolas en un referente internacional.

El ministro de Fomento también aseguró que, gracias al aumento de la capacidad de los aeropuertos, el país está preparado para satisfacer a medio y largo plazo el creciente tráfico aéreo que viene determinado por una economía globalizada.

Recientemente eran presentados los objetivos del Ministerio de Fomento en cuanto a las reformas estructurales en el sec-

tor aéreo, centrándose éstos en dos ámbitos: la Ley de Navegación Aérea, por un lado, y el nuevo modelo aeroportuario, por otro.

La inversión total destinada a aeropuertos y seguridad aérea ascenderá en 2011 a 1.345 millones de euros, cantidad que se destinará a: mantener los máximos niveles de seguridad, mejorar la eficiencia y la productividad, alcanzar la sostenibilidad medioambiental, incrementar la capacidad hasta 311 millones de pasajeros en 2020, y a innovación y eficiencia energética con un ahorro de 25.000 toneladas de combustible y de 75.000 toneladas/año de emisiones de CO<sub>2</sub>, gracias a la utilización por el tráfico civil de pasillos militares y de “pasillos verdes”.

En cuanto a los aeropuertos, la inversión servirá para poner en servicio nuevas terminales en Santiago, Alicante y La Palma, y a ampliar y modernizar 22 aeropuertos (Gran Canaria, Tenerife Norte y Sur, A Coruña, Sevilla, Córdoba, Almería, Granada, Valencia, Zaragoza, Asturias, Reus, Málaga, Palma de Mallorca, Ibiza, Bilbao, Vigo, Fuerteventura, Lanzarote, Menoría, Logroño, Valladolid y Vitoria)

## La inversión de Aena se reduce un 22,7%

Así pues, Aena invertirá más de 1.300 millones de euros en 2011 y mejorará su resultado neto casi un 30% respecto a 2010. La aplicación del nuevo modelo de gestión aeroportuaria, la reforma estructural de la navegación aérea y el Plan de Austeridad permitirán a Aena retornar a los beneficios en 2014.

Así lo manifestaba el presidente de Aena, Juan Lema, a principios de octubre cuando compareció ante la Comisión de Fomento del Congreso de los Diputados.

Según el máximo responsable de Aena, en 2011 la actividad del ente se desenvolverá entre la recuperación del tráfico aéreo y la austeridad presupuestaria, para minimizar los efectos de la crisis económica.

En 2011, Aena prevé invertir 1.328 millones de euros, un 22,7% menos que en 2010. Esta cifra es fruto del análisis y reprogramación del Plan de inversiones, que ha supuesto un deslizamiento en el tiempo de las inversiones que no eran urgentes, pero que en ningún caso implica la paralización y suspensión de ninguna obra planificada, en licitación o en ejecución, ni la rescisión de ningún contrato. Además, esta reprogramación no afecta a ninguna de las actuaciones previstas en materia de seguridad, medio ambiente y Cielo Único.

Para 2011 Aena espera contar con unos ingresos de explotación de algo más de 3.000 millones de euros. El proyecto de Ley de Presupuestos contempla una rebaja de la tasa de ruta de navegación aérea del 7,8%, la congelación de la tasa de aproximación y una revisión de las tasas aeroportuarias, que supone una rebaja de las tarifas en 31 de los 47 aeropuertos de Aena y una subida sólo en los grandes aeropuertos, en los que se han realizado fuertes inversiones. El efecto total en el conjunto de la red será una subida de las tasas aéreas del 4,8% (las aerolíneas indican que este aumento será del 7,5%), incremento moderado, según el presidente de Aena, aunque en seis o diez de los aeropuertos más grandes, el incremento oscilará entre un 6% y un 7%.

Los gastos de explotación ascenderán el próximo ejercicio a 3.158 millones de euros, un 2,1% menos que lo presupuestado en 2010, a pesar de la puesta en servicio de importantes infraestructuras en 2011, como los nuevos terminales de los aeropuertos de Santiago de Compostela o Alicante, y gracias al recorte del gasto obtenido a través del Plan de Austeridad. El EBITDA, es decir, el resultado antes de amortizaciones, intereses e impuestos, superará los 797 millones de euros, un 40% superior al previsto en los Presupuestos de 2010.

El resultado después de impuestos, de -308 millones de euros, supone una mejora del

27% de los resultados presupuestados para 2010, año en que fueron de -422 millones de euros.

Por lo que se refiere a la deuda, Aena terminará el próximo ejercicio con un endeudamiento de 12.600 millones de euros, totalmente compatible con su capacidad para generar recursos a medio y largo plazo.

La aplicación del nuevo modelo de gestión aeroportuaria, la reforma estructural de la navegación aérea y el Plan de Austeridad permitirán a Aena retornar a los beneficios en 2014, tres años antes de lo que se preveía el año pasado. Asimismo, la deuda empezará a reducirse a partir de 2013, también tres años antes de lo previsto.

**TRANSPORTE AÉREO**

**TRANSPORTE MARÍTIMO**

**TRANSPORTE TERRESTRE**

**TRÁMITES ADUANEROS**

**OFICINAS EN:**  
Alicante  
Barcelona  
Bilbao  
Las Palmas  
Madrid  
Valencia



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





# PNS, mayor seguridad y control en el transporte de carga aérea

*El Programa Nacional de Seguridad, que es la adaptación del Reglamento (UE) 185/2010, que entró en vigor el pasado 30 de abril en el ámbito de la Unión Europea, amplía los requisitos exigidos a todas las empresas que participan en la cadena logística, desde el fabricante o exportador, pasando por el transitario, el transportista y el agente de handling de la terminal de carga aeroportuaria.*

## Orígenes del PNS

En España, el Programa Nacional de Seguridad (PNS) de la Dirección General de Aviación Civil, entró en vigor el 1 de marzo de 2008. Este reglamento ya establecía un tratamiento distinto para la carga “segura” y la “no segura”.

Se consideraba carga segura a aquella que procedía de un Agente Acreditado por la Administración (generalmente es el transitario). Éste, a su vez, acreditaba que la mercancía a transportar por vía aérea procedía de un Expedidor Conocido (generalmente el exportador). Para que esto fuera así Agente Acreditado y Expedidor Conocido debían tener una relación comercial de más de un envío y firmar un compromiso formal, siguiendo el formato requerido por los organismos oficiales. La carga “no segura” era aquella que, aunque procediera de una Agente Acreditado, no tenía en su origen a un Expedidor Conocido. La carga “no segura” estaba obligada a pasar una inspección por rayos X o similar o bien era demorado su embarque durante cinco días en el aeropuerto o en las instalaciones del Agente Acreditado por razones de seguridad.

## El nuevo PNS

El nuevo PNS es la adaptación del Reglamento (UE) 185/2010, que entró en vigor el pasado 29 de abril en el ámbito de la Unión Europea. En España el nuevo PNS entró en vigor el 15 de septiembre, aunque no será hasta abril de 2013 cuando se de por finalizado el proceso de adaptación al nuevo PNS. La Agencia Estatal de Seguridad Aérea (AESA) iniciará a partir del primer trimestre de 2011 el nuevo proceso de acreditaciones para los expedidores y los agentes acreditados. Entre 2011 y 2013 la figura de Expedidor Conocido y la de nueva creación acreditada por la Administración convivirán bajo el mismo sistema.

Del nuevo Programa Nacional de Seguridad, destaca que deberá ser el exportador o expedidor de la mercancía quien deberá solicitar a la Administración la autorización de “empresa segura”. Así pues, será la Administración quien, a través de la Agencia Estatal de Seguridad Aérea, certificará al expedidor, con lo que se llegará al origen de la mercancía. Las acreditaciones se harán públicas en una página web a la que tendrán acceso todos los agentes acreditados.

Hasta la fecha, sólo era necesario que fuera el transitario quien dispusiera de la certificación como Agente Acreditado y que diera fe de que el expedidor de la carga o exportador era un Expedidor Conocido. Es decir, el sistema era garantista dado que se basaba en la confianza a través del reconocimiento del transitario y del conocimiento del expedidor a través de éste.

A este respecto, en mayo de este año FE-TEIA-OLT solicitó a la Dirección General de Aviación Civil que permitiera a los Agentes Acreditados continuar reconociendo a los Expedidores Conocidos, hasta que la Administración prepare y publique el procedimiento oportuno para nombrar directamente ella misma a los nuevos expedidores. Con ello se trataba de evitar que las expediciones de los exportadores que fueran transportadas con la intervención de un transitario Agente Acreditado fueran entregadas a las compañías aéreas como mercancía “no segura”, con el coste y tiempo adicional que ello representa para el comercio exterior. Así pues, con la entrada en vigor del nuevo PNS, todos aquellos fabricantes, exportadores, transitarios, transportistas o agentes de handling que no estén registrados por la Administración como Agente Acreditado o Expedidor Conocido, tendrán que llevar a cabo sus expediciones de carga aérea a través del circuito como carga aérea no segura, con lo que las mercan-

cías estarán sometidas a un exhaustivo nivel de control e inspección en todas las partes del proceso de expedición, y será la Administración quien corroborará si la mercancía a transportar por vía aérea es legal y segura.

Por otro lado, la nueva reglamentación en materia de seguridad aérea exige la inspección del cien por cien de las mercancías siempre y cuando éstas no procedan de un expedidor o agente conocido o acreditado por la Administración. Así pues, está por ver cómo reaccionan las empresas, dado que si éstas no solicitan la acreditación como emisoras de mercancías seguras, pueden generarse problemas de acumulación de mercancías, sobre todo en las dependencias de los agentes de handling. Porque si un Agente Acreditado recibe mercancía de un Expedidor no acreditado por la Administración (aunque sea conocido por el transitario) estará obligado a entregarla al agente de handling como “no segura”. Esto puede producirse en infinidad de casos.

Por otro lado, de entre las novedades incluidas en la revisión del Programa Nacional de Seguridad, destaca la aplicación de sanciones que pueden ir desde los 4.500 euros en las infracciones leves hasta los 135.000 y 450.000 euros en las infracciones graves y más de esta última cantidad en las infracciones muy graves. No obstante, el agente acreditado tendrá un plazo de seis meses para subsanar el posible error cometido que haya detectado la Administración.

El nuevo Programa también determina una nueva figura en las empresas: el Responsable de Seguridad, la formación del cual está siendo definida. Las empresas exportadoras que quieran obtener el título de Expedidor Conocido deberán contar en sus instalaciones con esta nueva figura.



# El handling también se resintió de la crisis en 2009

**Según el informe “Servicios Aeroportuarios” de la consultora DBK, el mercado español de servicios aeroportuarios de asistencia en tierra (handling) registró un retroceso en 2009, en un contexto de caída del tráfico aéreo, ajuste de precios y disminución del número de líneas aéreas.**

Así, el volumen de negocio derivado de la prestación de servicios de handling a terceros experimentó una tasa de variación negativa del 6% en el ejercicio 2009, situándose en 845 millones de euros.

En un contexto de caída del tráfico aéreo —la entrada y salida de aeronaves en aeropuertos españoles descendió un 10%, ajuste de precios y disminución del número de aerolíneas, el mercado de servicios aeroportuarios de asistencia en tierra (handling) registró una nueva caída en 2009, acentuándose la tendencia negativa del año anterior.

Tras una fase con un crecimiento medio cercano al 10% anual, en 2008 se inició un deterioro de la evolución de la facturación por servicios a terceros, que se prolongó en 2009 con un descenso del 5,6%, situándose en 845 millones de euros.

La facturación a terceros en el segmento de servicios de rampa experimentó un descenso del 7% en 2009, situándose en 490 millones de euros. El segmento de otros servicios de asistencia mostró un comportamiento algo menos desfavorable, al caer un 3,5%, hasta los 355 millones.

Considerando también la autoprestación de servicios de handling realizada por las compañías aéreas, la valoración total del mercado se situó en 1.135 millones de euros en 2009. La autoprestación se vio penalizada por la negativa coyuntura económica y la dificultad de afrontar nuevas inversiones por parte de las aerolíneas.

## Las 10 primeras empresas de handling copan el 88% de la actividad

El deterioro de la demanda y de los márgenes, junto con las dificultades de acceso a financiación, motivaron el cese de actividad de algunas de las empresas en 2009. Al final de este año se contabilizaban unas 320 compañías, incluyendo tanto compañías aéreas que operan en régimen de autoprestación como empresas dedicadas a la prestación del servicio a terceros.

Un total de 16 empresas cuentan con licencias para la prestación a terceros de servicios de handling de rampa para aviación comercial, ya sea directamente o a través de uniones temporales de empresas (UTE's). Junto a estas compañías operan numerosas empresas, en general de menor dimensión, orientadas a la demanda de aviación general/privada y cuyas operaciones son realizadas principalmente en pequeños y medianos aeropuertos.

El descenso del número de operadores y las políticas de ajuste de plantillas llevadas a cabo motivaron un notable descen-

so del volumen de empleo en el sector a lo largo del período 2008-2009. En este último año las empresas contaban con alrededor de 14.000 empleados.

En los dos últimos años se ha producido un aumento de la concentración sectorial, reuniendo las cinco primeras compañías el 71,5% del mercado total en 2009, mientras que las diez primeras absorbieron el 88%.

## Ligera recuperación en 2010

Los datos de recuperación de pasaje y carga a lo largo de los nuevos primeros meses de 2010 se traducen en un aumento también del nivel de actividad de las compañías de handling. Aún así, debe tenerse en cuenta que la estrategia de rentabilización de las operaciones que están llevando a cabo las líneas aéreas incide en el número total de vuelos y, por tanto, la actividad de las empresas de handling puede ser que no se recupere al mismo ritmo que lo están haciendo el número de pasajeros y el volumen de carga manipulada en los aeropuertos españoles.





# Una visión para 2050. Hacia una industria aérea sostenible y rentable

**A mediados de este año, IATA pidió a los líderes de la industria de la aviación que miraran más allá de la crisis que ha golpeado al sector durante la última década, y que definieran una estrategia para crear un futuro sólido.**

Giovanni Bisignani, Director General y CEO de la IATA, señaló en reunión anual de la asociación, en la que presentó el programa “Vision 2050 – Construyendo el Futuro de la Aviación”, que “Es hora de pensar con mayor amplitud y ver más allá de los ciclos, de la misma forma que los fenómenos adversos e imprevistos dominan el horizonte. Tenemos la obligación de trabajar todos juntos para definir una visión sobre la que construir un futuro sólido”. Bisignani también especificó que en 2050 “Estaremos muy cercanos a cero accidentes. Emitiremos la mitad de emisiones de carbono. Habremos eliminado largas esperas con los nuevos sistemas integrados que ofrecerán una mayor seguridad al tiempo que dan servicio a más pasajeros. Operaremos casi sin retrasos en los cielos mundiales unidos. Compartiremos costes y beneficios a lo largo de la cadena de valor. Seremos una industria consolidada de una docena de firmas apoyadas por especialistas de sectores del mercado. Y ofreceremos valor para los inversores. En tan solo una década, veo 100.000 millones de dólares en beneficios sobre 1 billón de dólares de ingresos. A medida que avanzamos hacia 2050, este 10% de margen se volverá más fuerte aún. Esto no es una locura. Antes de la crisis, por lo menos una docena de miembros de IATA ya consiguieron márgenes del 10%. Debemos conseguir que esta realidad sea cada vez más grande. El cambio en todas las áreas es posible”, dijo Bisignani.

La visión 2050 descansa en cuatro piedras angulares de cambio: **Rentabilidad:** “Las ganancias efectivas nunca llegarán al balance final mientras las líneas aéreas estén privadas de libertad comercial para manejar sus negocios como cualquier otro tipo de industria. Nuestra pequeña rentabilidad hace que cada imprevisto sea un vuelo de supervivencia”, dijo Bisignani. También dijo que la culpa residía en la hiperfragmentación, con 1061 aerolíneas consecuencia del sistema bilateral que regula la industria mundial del transporte aéreo. Las restricciones sobre el capital internacional evitan la consolidación a través de las fronteras. “Los gobiernos deben actuar con responsabilidad para garantizar la seguridad operacional e integral, y garantizar el mismo terreno de juego. Una aerolínea necesita libertad para construir su eficiencia a través de las fronteras, para ofrecer mejores servicios a sus clientes, y lograr beneficios sólidos para financiar el crecimiento y la innovación”, dijo Bisignani.

**Infraestructura:** Se debe reestructurar la infraestructura pensando en las necesidades de las líneas aéreas, que son el núcleo de la cadena de valor del sector aéreo. Los aeropuertos deben actuar en favor de la eficiencia de las líneas aéreas y dirigir su negocio en base a sus ingresos comerciales. Los aeropuertos deberían retribuir a las líneas aéreas por los clientes que éstas aportan e incluso financiar el sistema de gestión del tráfico aéreo.

La gestión del tráfico aéreo también debe cambiar. “Es posible reducir a seis los proveedores de servicios de navegación aérea (ANSP) en lugar de los 180 que hay actualmente, y a mitad de coste”, dijo Bisignani. El Cielo Único Europeo (SES) sería el primero de esos seis ANSP mundiales. “Pero para conseguirlo, ne-

cesitamos un verdadero liderazgo que reemplace la descoordinada burocracia que hay en Europa actualmente”, dijo Bisignani, que suplicó una fecha para alcanzar los 6.500 millones de dólares de ahorro en costes que prometió el SES.

**Propulsando la industria:** “El combustible para la aviación actual no puede mantener el transporte aéreo a largo plazo. Debemos encontrar una alternativa sostenible, y la más prometedora se encuentra en los biocombustibles, que tienen la capacidad de reducir nuestra huella de carbono hasta el 80%”, indicó Bisignani. Tras el éxito de las pruebas realizadas, se espera conseguir la certificación en un año. Bisignani instó a los gobiernos para que ofrecieran un mayor apoyo. “Con frecuencia, los gobiernos sólo actúan cuando el compromiso con el medio ambiente se traduce en ingresos. Los gobiernos deben invertir en biocombustibles y en tecnologías respetuosas con el medio ambiente.

**El Cliente:** “Hacia 2050, habrá 16.000 millones de pasajeros y gestionaremos 400 millones de toneladas de carga. Ajustar ese crecimiento de manera efectiva será un desafío para todas las partes de la cadena de valor – aeropuertos, proveedores de servicios de navegación aérea, fabricantes y gobiernos. Debemos encontrar una solución estratégica y armonizada”, señaló Bisignani.

Respecto a los gobiernos, Bisignani resaltó que la industria del transporte aéreo debe conseguir que sus 2.400 millones de pasajeros participen en el intento de que los gobiernos cambien su actitud excesivamente reguladora y poco comprensiva. “Para conseguir que nuestros clientes adopten una actitud más activa, debemos mejorar la propuesta de valor en cuanto a precios, rapidez y calidad. Hemos reducido el precio de los vuelos hasta un 40% a partir de la liberalización. Pero, a medida que conseguimos que viajar sea más accesible, la rapidez y la calidad se deterioran. La infraestructura no puede seguir el ritmo, lo que se traduce en retrasos tanto en aire como en tierra. Los nuevos procedimientos de seguridad han originado nuevos problemas. Nuestro reto es conseguir el apoyo de nuestros clientes a la hora de reclamar el cambio a los gobiernos”, expuso Bisignani.

“Las preguntas sobre nuestro futuro son infinitas y no vamos a encontrar respuestas aisladas”, dijo Bisignani. Vision 2050 – Construyendo el Futuro de la Aviación es una iniciativa fundamental y crucial que pretende sentar los fundamentos de una industria aérea sólida y rentable, con una visión estratégica en un marco de cuatro décadas. Vision 2050 va a ser un proceso abierto, sólido e integral. Su lanzamiento se produjo tras la interrupción de seis días que sufrió el transporte aéreo en grandes partes de Europa, como resultado de la nube de ceniza procedente del volcán islandés. “Abril nos ha dado una imagen real de la ausencia de la aviación en nuestras vidas. Diez millones de personas tuvieron problemas para volver a casa; los hoteles y los centros de convenciones se quedaron vacíos; y los alimentos del mar, las flores naturales y la producción Just-In-Time sufrieron retrasos. La erupción del volcán fue un aviso para todos: sin la conexión del transporte aéreo, nuestra vida actual es imposible”, sentenció Bisignani.



VI EDICIÓN

DEBATES

Descubriendo el Mañana



UNA CITA INELUDIBLE  
DEBATES ICIL 2010, 4 DE NOVIEMBRE

Inscripciones: ICIL Madrid

Teléfono: 91 417 65 83

Precio Especial para Socios ICIL

Los Debates se celebrarán en el Palacio Municipal de  
Congresos y Exposiciones de Madrid, Sala Londres



madrid@icil.org

www.icil.org





# Movimientos de medios de pago por viajeros

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

**El pasado 29 de abril se publicó en el BOE la ley 10/2010 de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.**

**La política de prevención del blanqueo de capitales surgió a finales de la década de 1980 como reacción a la creciente preocupación que planteaba la criminalidad financiera derivada del tráfico de drogas.**

El riesgo de penetración de importantes sectores del sistema financiero por parte de las organizaciones criminales dio lugar a una política internacional coordinada.

En España la ley 19/1993 sobre determinadas medidas de prevención del blanqueo de capitales y la ley 12/2003 de prevención y bloqueo de la financiación del terrorismo son dos exponentes claves de la lucha entre el Estado y las organizaciones criminales.

La recién aprobada ley 10/2010 tiene por objeto la protección de la integridad del sistema financiero y de otros sectores de actividad económica mediante el establecimiento de obligaciones de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo. (Ver artículo 1).

Esta ley es de aplicación como sujetos obligados (véase el artículo 2) a un amplísimo abanico de personas y entidades entre las que podemos citar de forma resumida a:

- Entidades de crédito, aseguradoras, sociedades gestoras (de fondos de inversión, de pensiones, de capital riesgo), sociedades de garantía recíproca, entidades de pago, promotores inmobiliarios, auditores de cuentas, notarios, registradores de la propiedad, abogados, procuradores, casinos, comerciantes de joyas, piedras, objetos de arte, etc.

Sin embargo lo que interesa en este artículo es algo más cercano a nosotros como personas físicas, como viajeros, como gente de la calle.

Vamos a coger una lupa y vamos a centrarnos en dar un enfoque “micro” a la ley.

El ciudadano de a pie lo que quiere saber es que cantidad de dinero puede llevar consigo cuando viaja y si tiene obligación alguna respecto de los medios de pago.

De conformidad con la nueva ley deben presentar declaración previa las personas físicas que, actuando por cuenta propia o de tercero, realicen los siguientes movimientos:

- A. Salida o entrada en territorio nacional de medios de pago por importe igual o superior a 10.000 euros o su contravalor en moneda extranjera.
- B. Movimientos por territorio nacional de medios de pago por importe igual o superior a 100.000 euros o su contravalor en moneda extranjera.

A estos efectos se entiende por movimiento cualquier cambio de lugar o posición que se verifique en el exterior del domicilio del portador de los medios de pago.

En este punto interesa resaltar que la ley dice “en territorio nacional” no en territorio comunitario europeo. Debemos tener especial cuidado porque los que trabajamos relacionados con el comercio exterior estamos acostumbrados a declarar mercancías cuando entran o salen del territorio comunitario. La ley entiende por medios de pago:

- a. El papel moneda y la moneda metálica, nacional o extranjera.
- b. Los cheques bancarios al portador denominados en cualquier moneda.
- c. Cualquier otro medio físico, incluidos los electrónicos, concebido para ser utilizado como medio de pago al portador.

En caso de salida o entrada en territorio nacional están también sujetos a la obligación de declaración los movimientos por importe superior a 10.000 euros o su contravalor en moneda extranjera de efectos negociables al portador, incluidos los instrumentos monetarios como los cheques de viaje, instrumentos negociables, incluidos los cheques, pagarés y órdenes de pago, ya sean extendidos al portador, endosados sin restricción, extendidos a la orden de un beneficiario ficticio o en otra forma en virtud de la cual la titularidad de los mismos se transmita a la entrega, y los instrumentos incompletos, incluidos cheques, pagarés y órdenes de pago, firmados pero con omisión del nombre del beneficiario. (Ver artículo 34).

La omisión de la declaración o la falta de veracidad de los datos declarados, siempre que pueda estimarse como especialmente relevante, determinará la intervención por los funcionarios aduaneros o policiales de la totalidad de los medios de pago, salvo el mínimo de supervivencia que está establecido en 1000 euros.

Se considera especialmente relevante la falta de veracidad total o parcial de los datos relativos al portador, propietario, destinatario, procedencia o uso previsto de los medios de pago, así como la variación por exceso o defecto del importe declarado respecto del real en más de un 10 por ciento o 3.000 euros.

También está prevista en la ley la intervención cuando aún habiendo declarado el movimiento o no excediendo el umbral de los 10.000 euros, existan indicios o la certeza de que los medios de pago están relacionados con el blanqueo de capitales o la financiación del terrorismo o cuando concurren dudas racionales sobre la veracidad de los datos puestos en la declaración. (Ver artículo 35).

De acuerdo con el artículo 52 de la ley, el incumplimiento de la obligación de declarar los movimientos de los medios de pago constituye una infracción grave que se sancionará según el artículo 57 con una multa cuyo importe mínimo será de 600 euros y cuyo importe máximo podrá ascender hasta el duplo del valor de los medios de pago.

Para calcular el importe de la sanción se consideran como agravantes:

- La notoria cuantía del movimiento, considerándose en todo caso como tal aquélla que duplique el umbral de declaración.
- La falta de acreditación del origen lícito de los medios de pago.
- La incoherencia entre la actividad desarrollada por el interesado y la cuantía del movimiento.
- La circunstancia de ser hallados los medios de pago en lugar o situación que muestre una clara intención de ocultarlos.
- Las sanciones firmes en vía administrativa por incumplimiento de la obligación de declaración impuestas al interesado en los últimos cinco años.

El modelo actual vigente de declaración se denomina S-1 y fue aprobado por Orden EHA/1439/2006, de 3 de mayo, apareciendo publicado en el BOE el día 13 de mayo de 2006.

Podemos obtenerlo en las entidades financieras, las aduanas y en internet en las direcciones:

[www.aeat.es](http://www.aeat.es)

[www.tesoro.es](http://www.tesoro.es)

[www.sepblac.es](http://www.sepblac.es)



El modelo de declaración S-1 es válido para una única operación de transporte y durante todo el movimiento deberá acompañar a los medios de pago y tendrán que ser transportador por la persona que figure como portador.

La declaración S-1 debe ser exhibida sin previo requerimiento para su diligenciado ante los servicios de Aduanas del puesto fronterizo a ante las Fuerzas de Seguridad del Estado a requerimiento de sus agentes.

En el periodo comprendido entre los años 2005 a 2009 y haciendo referencia solamente a las actas de intervención de moneda incoadas en el Servicio de viajeros de la Aduana del aeropuerto de Barcelona a los viajeros que eran portadores de medios de pago sin haber realizado la preceptiva declaración, se han intervenido la cantidad de 19.013.353 euros en 351 actas.



**Grup Batlle**

**Correduría de Seguros, S.L.**

Póliza combinada transitarios

CMR/LOTT

Mercancías

Responsabilidad Civil

Seguros de crédito

***Especialistas  
en transportes***

**CONSÚLTENOS**

[grupbatlle@grupbatlle.com](mailto:grupbatlle@grupbatlle.com)

**SIN COMPROMISO**



# El transporte terrestre de mercancías

## ¿en la UCI?

Las empresas de transporte terrestre de mercancías están pasando unos momentos duros, no únicamente por la crisis económica, sino por nuevas normativas y regulaciones que agravan su futuro, y ello a pesar de la relevancia que el sector del transporte terrestre de mercancías tiene para la economía del país, entre otras cosas porque genera puestos de trabajo.

### Crisis, mayores regulaciones y nuevos gravámenes

Las empresas de transporte terrestre de mercancías tienen suficientes motivos para estar preocupadas. A los nefastos efectos de la crisis en el sector, hay que añadir la aplicación de nuevas regulaciones europeas y nacionales que no permiten pensar en poder afrontar con garantías el futuro más inmediato.

Así pues, las empresas de transporte españolas, además de estar preocupadas por la profunda atomización del sector -a pesar de los efectos de la crisis que ha conllevado el cierre de muchas pymes de transporte-, sufren por conseguir unos mínimos niveles de rentabilidad en sus organizaciones. Esta rentabilidad es difícil conseguirla porque, de forma generalizada, los incrementos de los costes que soportan los transportistas -sobre todo los relacionados con el aumento de los precios de los carburantes- no sólo no pueden ser trasladados al mercado, sino que han obligado a las empresas a bajar los precios por servicios.

A la escasísima o casi nula rentabilidad, hay que sumar la dificultad de las empresas a la hora de acceder a la financiación y obtener créditos que permitan asegurar, aunque sea a corto plazo, su continuidad. Este poco acceso a la financiación se agrava con el incremento de los niveles de morosidad, situación frente a la cual las empresas de transporte se sienten jurídicamente inseguras.

La fiscalidad es otro factor que juega en contra del sector; Europa ha aprobado la denominada Euroviñeta, un canon a pagar por el uso de las infraestructuras en los países de la UE. Tampoco es nada fácil mantenerse en el mercado si se tiene en cuenta la excesiva intervención y regulación que des-

pliega la Administración a la hora de “controlar” el mercado, con nuevas y complejas normativas referidas, por ejemplo, a los tiempos de conducción y descanso de los transportistas, al exhaustivo régimen sancionador, o a las mayores limitaciones en la circulación.

A lo largo de los últimos, este panorama tan desolador que tienen ante sí las empresas de transporte se ha visto agravado por otros factores que, aún no estar directamente relacionados, sí que han causado efectos “colaterales” y han agravado la situación del sector. Hablamos por ejemplo de la recientemente aprobada reforma del mercado laboral o de la figura del trabajador autónomo dependiente (TRADE), el nuevo contrato de transporte terrestre o la apertura de expedientes sancionadores y recientes sentencias de la Comisión Nacional de la Competencia a empresas del sector.

Pero las preocupaciones no acaban aquí. España, como país plenamente integrado en la Unión Europea, está obligada a cumplir con las políticas que ha desplegado, despliega y desplegará la UE. Estas pasan por la total eliminación de las barreras administrativas y la apertura del sector del transporte terrestre a la liberalización, con la consecuente inexistencia de tarifas ni aunque sean de referencia; la implementación progresiva y obligatoria de tecnologías de la información en el sector, yendo hacia lo que se denomina “transporte inteligente”; el incremento de la comodidad en detrimento del transporte en camión para conseguir la reducción de emisiones contaminantes y unos mayores niveles de sostenibilidad; una inversión destinada mayoritariamente a la construcción de infraestructuras ferroviarias y marítimas, en detrimento de las vías terrestres; y la necesidad de encontrar financiación privada para acometer nuevas infraestructuras.



## Un sector unido ante la adversidad

A finales de septiembre la Confederación Española de Transporte de Mercancías (CETM) celebraba el XIII Congreso Nacional de Transporte de Mercancías que sirvió para, ante el actual entorno económico en el que se desenvuelven las empresas del sector, proponer diversas iniciativas que permitan redefinir las estrategias empresariales para salir de la crisis económica.

Según el presidente de la CETM, Marcos Montero, el transporte de mercancías por carretera está al límite de lo soportable". Desde la CETM se recalzó que el sector "no va a estar en silencio" y que "alzará la voz para pedir que se termine con la competencia desleal, los abusos y dominio de algunos cargados y el trabajar por debajo de costes".

Montero también recalzó que la difícil coyuntura económica ha obligado a cerrar a 30.000 empresas del sector, desapareciendo de la actividad unos 60.000 vehículos

En el Congreso, diferentes empresarios del sector y expertos en economía expusieron sus pareceres sobre la actividad del negocio y coincidieron a la hora de identificar los principales problemas que sufre la economía y las empresas de transporte: la falta de financiación, el incremento de la morosidad y de los costes, el fuerte desequilibrio entre la oferta y la demanda y un marco normativo restrictivo y poco adecuado a las necesidades reales del sector.

Para dar solución a esta serie de dificultades, los distintos ponentes coincidieron en la necesidad de diversificar la actividad (entrar en nuevos nichos y nuevos sectores) para asumir menos riesgos, crecer (fusiones y concentraciones) con el objetivo de crear empresas más grandes y reducir los costes fijos, colaborar con otros transportistas para reducir los kilómetros en vacío, redefinir la política comercial trabajando sólo para los clientes que son rentables, fomentar la formación del capital humano y mantener la unidad ante las presiones del mercado.

Por otro lado, el Departamento de Mercancías del Comité Nacional de Transportes por Carretera (CNTC), reunido recientemente, estimó que el sector se encuentra en un marco de precariedad y que por tanto urge la adopción de medidas en diversos aspectos y ámbitos que afectan al sector, tales como la ampliación del periodo de pago de las cuotas aplazadas de la Seguridad Social y las medidas a adoptar para eliminar la morosidad.

También preocupan puntos relacionados con el contenido de la Ley Ómnibus y la Ley de la Economía Sostenible, la adaptación de la legislación de transportes a los reglamentos europeos y su repercusión sobre el régimen de autorizaciones, la modificación del régimen sancionador y la adaptación del baremo. Los nuevos peajes o la problemática suscitada en la utilización del Certificado de Actividades (Leave Letter) y la necesidad de dar respuesta a la formación profesional del sector, son otros aspectos que inquietan al CNTC.

Y también la Federación Española de Transporte Discrecional de Mercancías (FETRANSA) manifiesta que "la situación de las empresas de transporte en España sigue siendo muy delicada, especialmente por lo que se refiere a las pymes y autónomos del sector». Esta circunstancia ha llevado a la federación a promover una campaña con el fin de que se implementen a nivel nacional una serie de medidas anticrisis relativas a:

- El establecimiento de una cláusula legal "antidumping" que evite la prestación de cada servicio de transporte por

debajo del coste fijado en el Observatorio de Costes, con la tipificación de un precepto infractor que sancione tanto a la empresa de transporte que lo ejecuta como al cargador o intermediario que lo contrata, para así evitar las prácticas de "dumping".

- Carácter obligatorio del plazo de pago a 30 días recogido en la Ley del Contrato de Transporte Terrestre, sin admitir la posibilidad del pacto en contrario.
- Aumento de las ayudas a transportistas autónomos que abandonen la actividad y supresión de su carácter de concurrencia competitiva con el fin de que se puedan acoger todos los transportistas a partir de 58 años que cumplan el resto de requisitos, con el fin de hacer efectivos los Acuerdos del 11 de junio de 2008 aprobado por el Consejo de Ministros.
- Medidas encaminadas a la reestructuración y ordenación del sector ante el mal llamado proceso de "liberalización" del mismo, que está suponiendo una acelerada pérdida de poder adquisitivo de los transportistas. Además de la necesidad de dotar con fondos públicos la formación continua obligatoria de los conductores.
- Modificación de la actual regulación de la representatividad del sector a través del Comité Nacional de Transporte, en la que se discrimina a las organizaciones de pequeños transportistas y establece un sistema antidemocrático, siendo necesaria la supresión de la fórmula: 1 empresa 20% - 1 camión 80%, porque beneficia artificialmente a las organizaciones de grandes flotistas al margen de la realidad de un sector que está compuesto principalmente por autónomos y pequeñas empresas.



Finalmente, los operadores logísticos, a través de su patronal LÓGICA, se han mostrado muy explícitos en cuanto a la necesidad de que desaparezca la competencia desleal en el sector por lo que a preciso se refiere.

La Organización Empresarial de Operadores Logísticos insiste en que en el sector deben desaparecer las prácticas competitivas desleales en cuanto a los precios establecidos por los servicios que contrata el cliente.

Esta guerra de precios, que se practica de hace tiempo, está más presente que nunca debido a la actual coyuntura económica. Tradicionalmente, la enorme fragmentación del mercado, con barreras de entrada casi inexistentes, ha provocado precios excesivamente agresivos y un coste muy bajo; y los clientes, en la mayoría de los casos, han negociado, únicamente, en función del precio, sin tener en cuenta el valor añadido del servicio, negociación que el operador logístico acepta para poder sustentar las cifras de negocio en el volumen.

Ahora, además, algunas empresas no sólo están trabajando con márgenes mínimos, sino que establecen sus precios muy por debajo de los costes. Como ejemplo, LÓGICA señala que hay servicios que se están pagando, actualmente, al mismo precio que hace tres o cuatro años.

Esta situación de deslealtad es muy perjudicial porque enfrenta a los pequeños empresarios a situaciones económicas que les impiden invertir en mejoras o incluso mantenerse en

el mercado, perjudica al sector en términos de estabilidad y rentabilidad, y promueve prácticas empresariales de dudosa ética, entre otros.

## 2009, el peor de los años para el transporte terrestre español

En 2009, el sector sufrió un descenso de su actividad de entre el 15% y el 20%, a lo que hubo que sumar un incremento de costes (sobre todo por la subida del precio del carburante) del orden del 12%. A pesar del descenso de la facturación, el sector se vio abocado a bajar precios.

Aunque a lo largo de 2010 las circunstancias han mejorado y se ha empezado a ver cierta recuperación, la demanda interna no acaba de recuperarse y el sector permanece en *stand by*. La disminución de la demanda de servicios de transporte de mercancías por carretera fue francamente espectacular en 2009, en comparación con 2008. Según datos que se desprenden de una encuesta realizada por la International Road Union (IRU) se observa que en España:

- El transporte nacional de mercancías por carretera (ton/km) ha disminuido entre un 10% y un 20%.
- El transporte internacional de mercancías por carretera (ton/km) ha bajado entre un 20% y un 30%.
- El crecimiento de los ingresos (transporte nacional) ha bajado de un 10% a un 20%.
- El crecimiento de los ingresos (transporte internacional) ha bajado entre un 20% y 30%.
- El empleo de conductores ha bajado en más de un 10%.
- Las nuevas matriculaciones de camiones han bajado al menos en un 30%.
- El número de quiebras ha aumentado al menos un 20%.

## Niveles de transporte a cotas de 2004

El Observatorio de Actividad del ministerio de Fomento también pone de manifiesto que en 2009 la actividad en España disminuyó respecto a 2008, concretamente un 14,8% en las toneladas transportadas, un 12,1% en las toneladas-kilómetro producidas y un 11,0% en los kilómetros recorridos en carga.

Por tipo de transporte, las toneladas transportadas en servicio público bajaron en el transporte intrarregional un 16,1%, en el transporte interregional un 12,2% y en el transporte internacional un 10,6%. En el cuarto trimestre decreció de manera general un 1,7% respecto al mismo trimestre de 2008.

La media de los kilómetros recorridos en carga por vehículo también retrocedió drásticamente, situándose en una media del -10,0% comparándolo con 2008. Paralelamente, el porcentaje de kilómetros recorridos en vacío por los vehículos de servicio público volvió a incrementarse en 2009, tras las disminuciones registradas en 2007 y 2008.

Así pues, en términos generales, la reducción de las toneladas transportadas hizo retroceder al sector a niveles de actividad similares al año 2004.

## Cierre de empresas de transporte, especialmente pymes

Según la consultora DBK, en 2009 cerraron en España más de 24.000 empresas de transporte, especialmente pymes. Los efectos de la crisis, sumado a un débil consumo y una menor



actividad industrial, son también factores que han contribuido al cierre de empresas de transporte, proceso que ya se inició a partir de la segunda mitad de 2008.

Si en 2008, según el informe de DBK, se contabilizaban cerca de 116.300 empresas, cifra un 4,7% inferior al año anterior, en 2009 se contabilizaban unas 91.992 empresas, un 20,9% menos que en 2008. El tipo de empresa que se ha visto más afectada ha sido la pequeña y mediana empresa.

A pesar de la progresiva concentración de la oferta, el sector continúa caracterizándose por su atomización, ya que más de la mitad de los operadores cuenta con un único vehículo. Entonces, pese a que se constata que la crisis ha afectado especialmente a las pymes, no se ha logrado modificar la composición que desde siempre ha caracterizado al mercado español. Así, las cinco primeras empresas del sector reúnen aproximadamente una cuota de mercado conjunta del 10%, mientras que las diez primeras concentran un 14% del mercado.

### Los autónomos del transporte también muy afectados

Según la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA), a pesar de la protección, o precisamente por ella, 5.921 autónomos del transporte ligero se han visto obligados a abandonar la actividad de manera forzosa en el plazo comprendido de agosto de 2009 al mismo mes de este año.

Y es que, a pesar de que el Estatuto del Trabajo Autónomo protege la figura del Transportista TRADE, las empresas se niegan en redondo a aceptarles esta condición, dando como consecuencia el despido de estos profesionales.

“Las empresas de transporte no han llegado a entender que para ellas también supone una ventaja acreditar la condición

de TRADE a sus transportistas autónomos, ya que el contrato a firmar entre las partes especifica tanto los derechos como las obligaciones de ambos”, comenta César García, secretario ejecutivo de Política Sectorial de UPTA España.

Por otra parte, el descenso de los precios en el transporte también ha llevado a muchos autónomos a tener que abandonar la actividad, siendo obligados a trabajar por debajo del coste de explotación. “Hace tiempo, esta circunstancia se daba esporádicamente en algunas cargas, pero hoy en día es una actuación común entre los cargadores, lo que ha llevado a un número abultado de autónomos de transporte a dejar la profesión”, explica García.

Si el abandono de la actividad resulta gravoso, no menos gravoso resulta la situación financiera de muchos de ellos, ya que deben continuar pagando los préstamos de los vehículos adquiridos.

Cataluña es la Comunidad Autónoma que más efectivos del transporte pierde (-1.587), de ellos 1.317 en Barcelona; seguida de la Comunidad de Madrid (-1.031), Andalucía (-731) y el País Valenciano (-591).

### 2010: crecen los costes, se estancan los precios y baja la actividad

El Observatorio de Costes (Precios y Actividad) referido al segundo trimestre de 2010 elaborado por el Ministerio de Fomento, pone de manifiesto que:

- En cuanto a los Costes, durante el año 2009 y principios de 2010 los costes se han incrementado debido principalmente a la subida del precio del gasóleo (el incremento interanual de los costes por combustible ha sido del 13,9%). Las cifras para vehículo articulado de carga ge-

# BERTSCHI AG DÜRRENÄSCH

SPEDITION · INTERNATIONALE TRANSPORTE

**Soluciones logísticas para la industria química europea**



Servicios internacionales puerta a puerta para toda Europa

Transporte intermodal de graneles líquidos y sólidos y de mercancías peligrosas

Disponibilidad de vehículos en la península



- Madrid
- Tarragona
- Zaragoza
- Vitoria
- Vigo
- Irún
- Lisboa
- Oporto
- Murcia
- Valencia
- Barcelona
- Perpiñán

BERTSCHI IBERICA, S.L. Polígono Industrial Riu-Clar - Parcela 169-179 43006 Tarragona (España) Tel.: +34 977 54 00 61 Fax: +34 977 54 06 90

neral reflejan un incremento interanual de costes directos de un 5%. En los últimos seis meses a los que hace referencia el Observatorio de Costes, el incremento de costes es del 2,7%, y en los últimos tres, prácticamente hay un estancamiento de los costes, con una caída del -0,1%. Las diferentes especialidades reflejan variaciones similares. Si se considera la variación del precio del combustible solamente respecto del último trimestre, es destacable que no se han producido incrementos del precio, prácticamente se ha mantenido sin variaciones, incluso se ha reducido el precio del combustible un -1,6%.

- En cuanto a los Precios, en términos generales, en el segundo trimestre de 2010 los precios han bajado respecto al trimestre anterior aunque la cifra media en todas las distancias refleja un incremento de un 1,8%. Si se considera la evolución del precio en función de la distancia del recorrido, tenemos que prácticamente en las distancias menores de 300 kilómetros el precio del transporte se ha reducido: entre 200 y 300 kilómetros la reducción ha sido de un -2,7 %, sin embargo en las distancias mayores de 300 kilómetros se ha incrementado el precio del transporte en el entorno de un 5%, con las mejores cifras de incremento para el transporte internacional. Si comparamos la evolución precios-costes, a lo largo del año 2009 y principios del 2010 los costes han aumentado, mientras que los precios disminuyeron en los tres primeros trimestres de 2009, aumentaron en el último de 2009 y en el primero de 2010 y han descendido en el segundo trimestre de 2010, no se ha producido el decalaje habitual de los precios respecto a los costes; se ha producido una caída de precios con incrementos de costes en trimestres anteriores.
- En cuanto a la Actividad, se observa que el segundo trimestre de 2010 respecto al mismo trimestre de 2009 han caído un -5,1% el número de toneladas transportadas, sin embargo se han incrementado un 1,7% la cifra de toneladas-kilómetro producidas y un 1,6% el número de kilómetros recorridos en carga.

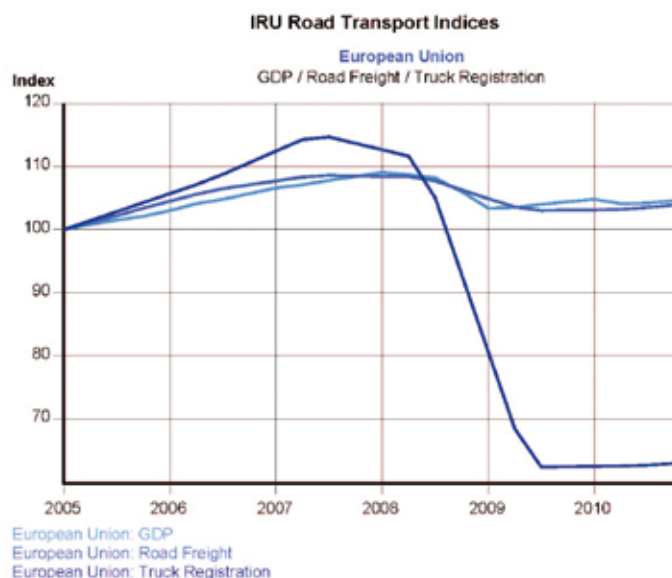
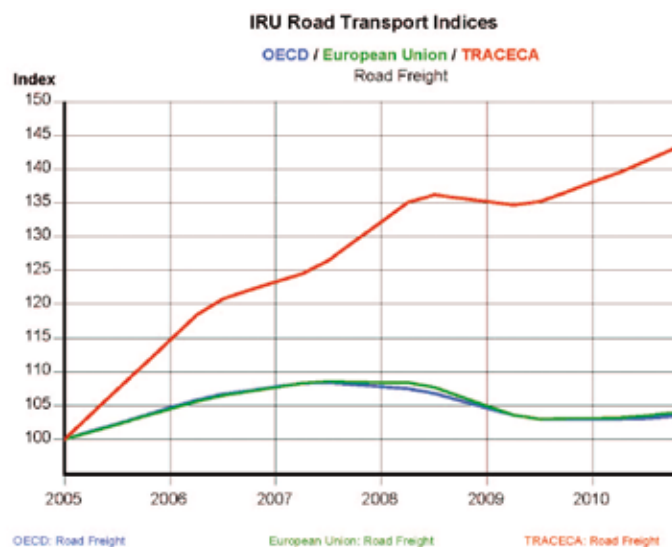
## El transporte muestra una ligera recuperación en 2010 a nivel mundial

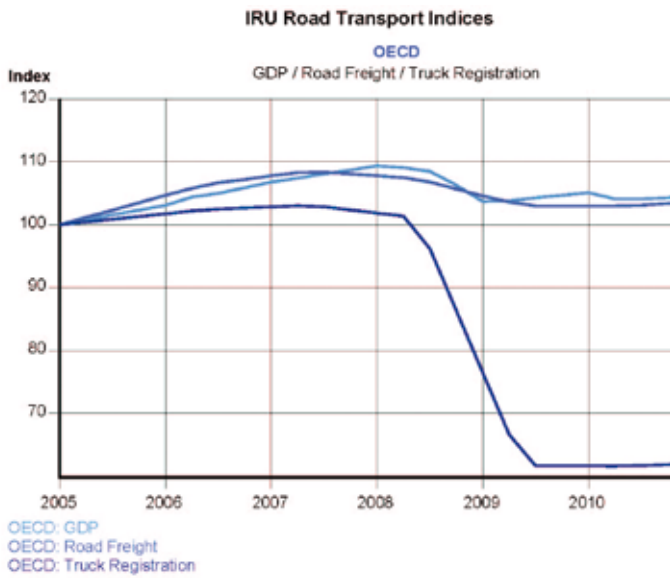
Los índices del transporte por carretera de la *International Road Union* (IRU) que siguen la evolución del PIB, el número de matriculaciones de nuevos camiones y el volumen del transporte por carretera en 51 países, entre los que se incluyen los de la OCDE, la UE, los Balcanes, TRACECA (Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Bulgaria, Georgia, Kazajstán, Kirguizistán, Moldavia, Rumania, Turquía, Ucrania, Uzbekistán y Tayikistán) y países BRIC (Brasil, Rusia, India y China), indican una ligera recuperación económica a escala mundial para 2010.

Los índices de la IRU revelan las siguientes previsiones para 2010:

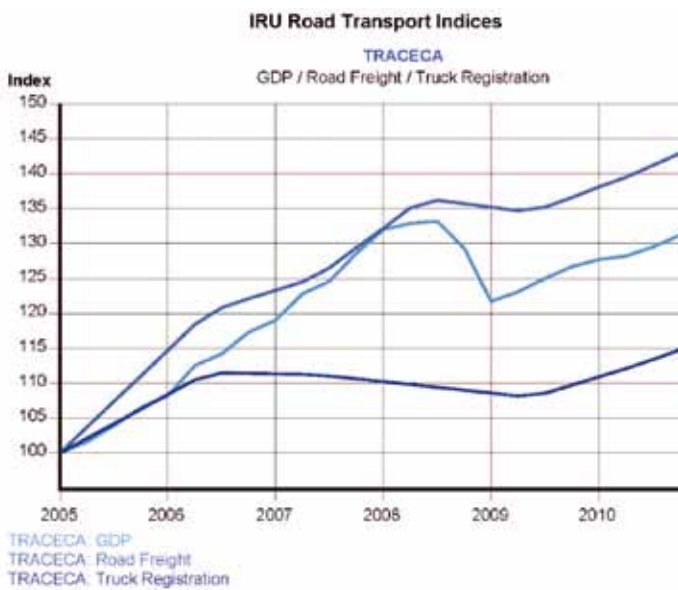
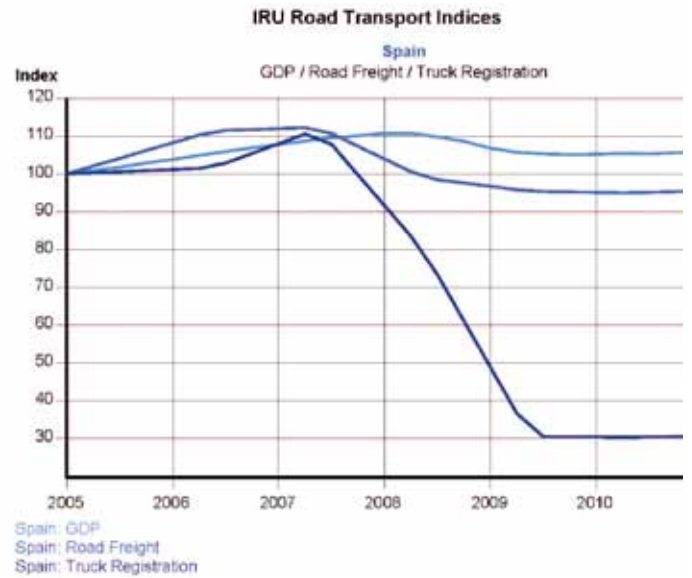
- un aumento medio de 1,1% del PIB, en comparación con la disminución general del 3,8% sufrida en 2009;
- un aumento de 1,1% del tonelaje transportado, en relación con la bajada del 3,9% en 2009;
- un ligero aumento de matriculaciones de nuevos vehículos (0,9%), es decir, 1,3 millones de matriculaciones de nuevos vehículos en 2010, lo que se encuentra considerablemente por debajo del nivel de 2005, año de referencia.

Merece la pena destacar el notable crecimiento del volumen de transporte por carretera previsto para 2010 en China (10%, en comparación con el 8% de 2009), la India (7,3% frente al 5,8% de 2009), Brasil (4,8% frente a 0% en 2009) y Rusia (4,9% frente a la espectacular caída de 8,6% en 2009), países todos ellos que han sufrido la crisis económica en menor medida que los de la OCDE.





En lo que a España se refiere, la IRU prevé ligeros incrementos en el número toneladas transportadas (de 510 millones en el primer cuarto del 2010 a 512,3 millones en el primer cuarto del 2011), el Producto Interior Bruto (de 246.900 millones a 147.900 millones) y en el número de camiones matriculados (de 7.703 a 7.738). Las cifras, de todas formas quedan bastante por debajo de las correspondientes a 2005, que son las que se toman como referencia, en la que el volumen de toneladas transportadas era de 536 millones y el número de camiones matriculados de 10.085.





# La Euroviñeta

## rechazada contundentemente por el sector del transporte terrestre

El 15 de octubre el Consejo de Transportes de la Unión Europea acordaba, aunque con la oposición del Gobierno de España, la reforma de la Euroviñeta. Esta reglamentación establece que los costes de congestión y contaminación generados por el tráfico pesado deben ser asumidos y pagados por los usuarios del transporte terrestre de mercancías. Aunque el texto debe pasar por la revisión del Parlamento Europeo, la Unión Europea dejará libertad a cada país para decidir si introduce o no este tipo de tasa y en qué vías terrestres lo hace.

La Euroviñeta tiene su fundamento en las Directivas europeas 1999/62 y 2006/38 relativas a la aplicación de gravámenes (impuestos) a los vehículos de transporte por la utilización de las infraestructuras. En la actualidad está implantada sólo en seis países europeos: Alemania, Austria, Eslovenia, Chequia, Suiza y Portugal. Previsiblemente a partir de 2012 se aplicará en Francia.

En España, tras el Paro Nacional de Transporte en Junio de 2008, mediante Acuerdo del Consejo de Ministros de 13 de Junio de 2008, se estableció un paquete de medidas para el sector, que incluía entre otras la de renunciar al establecimiento de la Euroviñeta en España: “Medida 1.17: compromiso de aplicar la Directiva sobre tarificación de infraestructuras únicamente a las concesiones privadas de autopistas”. Dicha medida se plasmó en el Real Decreto 713/2009 que expresamente señala que “sólo las autopistas explotadas en régimen de concesión están sujetas al pago de peajes, descartándose introducir peajes en la Red de Carreteras del Estado”, que es la norma vigente en España en la actualidad.

### Aprobada la Euroviñeta

La mayoría cualificada del Consejo de Transportes de la Unión Europea reunido el 15 de octubre en Luxemburgo llegó a un acuerdo político, con la oposición del Gobierno de España y de otros países como Italia, Irlanda, Países Bajos y Portugal, para la reforma de la legislación sobre la tasa al transporte por carretera conocida como “Euroviñeta”. El texto deberá ser ahora examinado por el Parlamento Europeo.

Dicha reforma, cuya tramitación se inició en 2008, y que ha sido impulsada por la presidencia de turno belga, ha resultado sin embargo profundamente modificada por la aceptación de numerosas reservas formuladas por España y otros estados miembros.

Tras rechazar la propuesta original de la Comisión en el sentido de que dicha tasa incluya los costes de congestión supuestamente generados por el tráfico pesado, España y otros miembros han conseguido además que los camiones que cumplen con los estándares más exigentes en materia de reducción de emisiones no tengan que pagar durante los primeros años por la contaminación, importe que constituye el grueso de la Euroviñeta.

### Tarifas más baratas y más proporcionadas

De esa forma, los vehículos que cumplen actualmente el estándar más respetuoso con el medio ambiente, los denominados ‘Euro 5’, quedarán exentos del pago hasta el 1 de enero de 2014. Desde esa misma fecha, en la que entrará en vigor un estándar aún más riguroso por lo que respecta a emisiones, denominado ‘Euro 6’, los camiones que lo cumplan podrán a su vez beneficiarse de una exención hasta el comienzo de 2018.

Esta flexibilidad en la puesta en marcha de la Euroviñeta introducida por la posición de España contrasta notablemente con la propuesta inicial hecha por la Comisión, que no contemplaba ningún tipo de exención.

España ha conseguido además que una vez que los vehículos pesados menos contaminantes dejen de estar exentos por cumplirse los citados plazos, pasen a pagar en su caso dos y un céntimo de euros por kilómetro recorrido, en función de si recorren vías suburbanas o interurbanas respectivamente.

Se trata de una cifra que recorta a un tercio y a la mitad, respectivamente, la inicialmente propuesta por Bruselas, que era de tres y dos céntimos dependiendo del tipo de vía.

Las objeciones españolas han permitido además recortar otro de los capítulos de la propuesta de reforma legislativa, el que permite incrementar el coste a los vehículos pesados durante las horas de mayor tráfico.

En ese sentido, el texto que ahora examinará el Parlamento Europeo no sólo recorta y limita a cinco el número de horas que pueden ser consideradas como horas ‘punta’ (frente a la propuesta que inicialmente las fijaba en seis), sino que también pone techo al sobrepago máximo que puede cobrarse por circular durante ese periodo, que pasa del 300% sobre la tarifa básica propuesta en un primer momento al 175%.

Pese a la flexibilidad conseguida por la postura de la delegación española, España mantiene sus reservas al no compartir los términos finales del acuerdo.

En este sentido, el ministro de Fomento español, José Blanco, subrayó que la propuesta no aborda de manera global la incorporación de los denominados costes externos y atiende sólo a uno de los modos de transporte, lo que podría desencadenar distorsiones de la libre competencia entre ellos. Y todo ello, ha remarcado, en el actual contexto de crisis económica.

La propuesta de Bruselas, que sólo se aplicará a los camiones de más de 3,5 toneladas y no a los turismos, establece una serie de criterios armonizados para calcular los cargos pero, en todo caso, no obliga a los Estados miembros.

En ese sentido, la UE deja a cada país la libertad para decidir si introduce o no este tipo de tasas y en qué carreteras. Blanco ha reiterado en varias ocasiones su compromiso de no introducir durante esta legislatura esta nueva tasa.

## Rechazo unánime por parte del sector

La Confederación Española de Transporte de Mercancías (CETM), a pesar de valorar positivamente el posicionamiento del Gobierno español en contra de la reforma de la Euroviñeta y las mejoras obtenidas, mantiene su firme posición de total oposición a la puesta en marcha de la Euroviñeta porque considera que las empresas de transporte ya cubren sobradamente los costes externos de congestión y contaminación que generan. Además, la CETM señala que la implantación de la Euroviñeta tendría efectos negativos inmediatos en la competitividad de toda la economía española, como consecuencia de su situación periférica. La patronal también considera que las nuevas medidas son tremendamente discriminatorias e injustas pues convierte al sector del transporte en el único responsable económico del mantenimiento de las infraestructuras. La Confederación también se niega a que se produzca una financiación cruzada encaminada a que modos de transporte menos eficientes –refiriéndose al ferrocarril– compitan con la carretera en situación de ventaja.

Por otro lado, la Unión Europea de Transportistas por Carretera (UETR), de la que forma parte FENADISMER se encuentra profundamente decepcionada por el compromiso de la Unión Europea en la aplicación de la Euroviñeta.

La UETR se muestra de acuerdo con el ya consagrado principio según el cual “quien contamina, paga”, por ejemplo, una carga o gravamen dependiendo del nivel de emisiones del vehículo. Pero es inaceptable para las empresas del sector del transporte por carretera que los Estados miembros dispongan de total libertad para de forma unilateral e individual para incrementar las cargas o gravámenes sobre las infraestructuras durante las horas punta. Las empresas ya soportan los costes de la congestión con un mayor consumo de carburante, de tiempo y en materia de seguridad vial.

El sector del transporte por carretera se esfuerza ya constantemente para evitar la congestión. Las horas limitadas de apertura en los lugares de carga y descarga, la regulación severa sobre los tiempos de conducción y descanso, así como otras medidas restrictivas de los Estados hacen que esta profesión encuentra cada vez más y más dificultades para el desarrollo empresarial. La UETR continúa demandando una mayor inversión para aumentar la capacidad de las infraestructuras viarias por ser éste el único escenario realista en el que el esperado crecimiento del transporte de mercancías y viajeros durante los próximos 20 años podrá producirse acompañado de un descenso de la congestión.

Para la UETR es una auténtica discriminación el hecho de que otros modos de transporte una vez más queden al margen de la internalización de los costes externos, al no haberse efectuado por la Comisión Europea ninguna propuesta en esta dirección. La internalización de los costes externos sólo para el transporte de mercancías por carretera es una evidente distorsión de la competencia. No se proporcionan soluciones para el conjunto del sistema de transporte ni en el ámbito

de su ejecución ni en el ámbito de su desarrollo sostenible. Por ello, la internalización debería aplicarse a todos los vehículos de particulares.

Diversos estudios demuestran que la imposición de tarifas más elevadas sólo para camiones durante las horas de congestión, tendría efectos insignificantes sobre ésta. La razón principal es que el transporte de mercancías por carretera no puede permitirse operar en estas horas punta debido a factores tales como tiempos de conducción y horarios de carga o entrega de mercancías. La exención para los vehículos Euro 6 respecto de la contaminación aérea es insustancial, considerando su escaso impacto sobre el medioambiente y su existencia en el conjunto del mercado de la UE.

La internalización de los costes externos plantea inmediatamente la pregunta sobre la doble imposición a las empresas: por un lado los costes ya internalizados (los tiempos de actividad y trabajo perdidos en los momentos de congestión, etc.) y por otro la carga o gravamen propiamente dicho.

El incremento en los costes del transporte difícilmente será asumida por las empresas del transporte: el incremento en sus precios no se aceptará por sus clientes; para algunas clases de mercancías y en muchos países de la UE debido a la ausencia y deficiencia en las infraestructuras viarias, la elección de rutas alternativas u horarios de viajes no es viable; las Pymes del transporte no pueden permitirse la introducción de nuevas y mejoradas tecnologías tal y como desea la Comisión Europea en la visión que presenta del sector en el Libro Blanco como un sector autofinanciable.

Debe cuestionarse el nivel de eficiencia de la co-modalidad en la UE; consecuentemente, las empresas de transporte no pueden confiar en trasvasar una parte de la demanda de transporte a otros modos.

En este sentido, va más allá de cualquier consideración que la internalización incrementará el precio final de los productos, dañando de este modo la economía en su conjunto.

Por último, si no se adopta una decisión clara respecto a la finalidad o destino de los ingresos obtenidos por la tarificación de infraestructuras, los ingresos pueden continuar destinándose a las infraestructuras viarias, en los términos establecidos por la Directiva de la Euroviñeta, pero el objetivo final para los transportistas por carretera es que los ingresos se reinviertan en el sector del transporte por carretera.





# Hacia un nuevo modelo de regulación de la carga y descarga en las grandes urbes

**Cuando se debate sobre movilidad y, en general, sobre el fomento del transporte público de viajeros, especialmente en las zonas urbanas, se acostumbra a omitir la importancia de la distribución de las mercancías, así como de los factores relativos a la fluidez del tráfico.**

Frente a esta omisión, no puede sino ponderarse, como inducida, la importancia que para una movilidad eficiente tiene una racional ordenación de la distribución de las mercancías, que por tratarse de zonas urbanas hace referencia al transporte de mercancías en material móvil no pesado (preferentemente, de tipo furgonetas, etc).

De otro lado, la falta de una ordenación eficiente de esta clase de transporte de mercancías, irroga unos costes muy notorios que, en definitiva, suponen una deseconomía general, así como un incremento de los costes de los productos que dañan la competitividad y las economías domésticas.

No basta, pues, con que las Administraciones locales regulen, con mayor o menor acierto, la carga y descarga, ni con que se vigile el cumplimiento de esta normativa plasmada en Ordenanzas municipales (que, por otra parte, deberían de tender a unificarse, en el sentido de no diferenciarse entre unas y otras poblaciones), sino que se hace preciso ordenar esta necesaria actividad de modo que sea eficiente, tenga el menor coste económico, y a su vez perturbe lo menos posible tanto el medio ambiente como la fluidez del tráfico.

Carece de todo sentido que la práctica actual y usual sea la de que cualquier comercio de una zona concreta reciba varias veces al día, a horas distintas, a través de diferentes vehículos, las mercaderías que precisa para su actividad, y que además, al mismo tiempo, esto suceda igual respecto de otros comercios o empresas contiguas o de la misma zona, originándose así un ingente número de vehículos de transporte ligero de mercancías circulando por las vías urbanas.

En el momento actual, la tecnología permite, de forma inteligente y eficiente, ordenar todos los pedidos de los distintos comercios, de modo que puedan ser servidos de forma general, no atendiendo cada vehículo a una sola empresa, o a varias pero dentro de la misma clase de artículo, sino a todas ellas para toda clase de productos. De esta forma, se cubriría esta demanda con un número notablemente inferior de vehículos, lo que se considera como beneficioso para el medio ambiente y el tráfico, a la vez que supondría un considerable ahorro de costes.

Es indudable que una ordenación de este alcance de la distribución de las mercaderías en las grandes urbes, produciría ciertas posiciones encontradas, ya que afectaría a las empresas (autónomas y no autónomas) que llevan a cabo el transporte, pero ello no debe de ser obstáculo para que éstas se reagrupen y/o adecuen a una ordenación eficiente de la descarga en las grandes poblaciones.

Lógicamente, la puesta en marcha de este sistema precisaría, en cada urbe, de los previos estudios técnicos, de modo que de conformidad con el contenido de los mismos, se promulguen las pertinentes

Ordenanzas municipales que establezcan esta ordenación. Esta nueva organización conllevaría, también, el establecimiento de empresas de transportes con los medios y tecnologías idóneas, así como de operadores logísticos que desarrollen esta actividad, sean o no a su vez empresas de transportes.

Para finalizar esta breve colaboración, significar que, en la actualidad, algunas ciudades están estudiando la posibilidad de establecer, aunque fuese por fases, una ordenación de la distribución de la carga acorde con la presente exposición, pues carece de sentido que, contándose con los medios tecnológicos y de todo orden para su viabilidad, no se haya modernizado esta materia, con los consiguientes efectos favorables que ello conlleva.

## Fernando José Cascales Moreno (fcajyet@telefonica.net)

- “Asesoría Jurídica y Empresarial del Transporte”
- Abogado
- Académico de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación
- Vicepresidente de la Asociación Española del Transporte
- Consejero Científico de la Cátedra de Derecho y Economía de la Competencia de la Univ. A.Nebrija
- Profesor Investigador Asociado del Instituto Universitario de Estudios Europeos (CEU)
- Consejero de la Cátedra de Seguridad Vial y Movilidad del Instituto Internacional de Ciencias Políticas
- Ex Director General de Ferrocarriles y Transportes por Carretera, y del INTA
- Ex Presidente de INSA y del Consejo Superior de Obras Públicas



# APOYO Logístico a Empresas

## Competir a 360°

Le ayudamos a competir a 360° porque contamos con una asociación de 1.200 profesionales logísticos, la oferta formativa líder en logística, políticas de I+D+i y un Departamento Propio de Apoyo Logístico a Empresas.

Los mejores expertos ICIL a su disposición para darle ahorro en costes y aumento del nivel de servicio.

**Nuestras herramientas son:**

### MISIÓN, VISIÓN, VALORES

#### ► COACHING LOGÍSTICO

Disposición de Comité Directivo especialista a coste variable.

#### ► TRABAJOS DIRIGIDOS

Análisis, Diseño e Implantación logística para mejorar sus procesos con ROI inmediato.

#### ► SOLUCIONES DE OUTSOURCING GLOBAL

Búsqueda de la masa crítica óptima para competir.

#### ► SISTEMAS LOGÍSTICOS INTEGRALES

Reingeniería en Compras, Producción, Distribución Física y Comercio Exterior.

#### ► FULL RENTING

Cubrimos sus necesidades de externalización y proveemos los mejores recursos.

Para cualquier información puede ponerse en contacto mediante el correo [rcatelli@icil.org](mailto:rcatelli@icil.org) o con cualquiera de nuestras sedes:

► BARCELONA: 93 225 61 02   ► BILBAO: 94 400 90 67   ► MADRID: 91 417 65 83   ► ANDALUCIA: 954 95 79 89



# Nacex, tecnología e infraestructuras al servicio de los clientes

Nacex, firma de transporte urgente de paquetería y documentación de Grupo Logista, con 15 años de experiencia en el sector es, hoy día, una de las empresas líderes en el segmento de Courier Express, gracias a la alta calidad de sus servicios y a la utilización de la más avanzada tecnología puesta al servicio de sus clientes, lo que la ha convertido en una de las empresas punteras y un referente en calidad y servicio dentro del sector.



## Nuevos servicios acordes a las necesidades de los clientes



En diciembre de 2009, Nacex puso en marcha el nuevo servicio NACEX EXPRES 12:00H, con el que los clientes reciben su mercancía una hora antes de lo establecido anteriormente con el servicio NACEX 13:00H, y ello sin coste añadido alguno.

Además, la compañía también presentó el nuevo servicio DOC'S 12H, diseñado para transportar un máximo de 1 kilogramo de documentos en un sobre rígido que protege la documentación y se entrega en toda España, Portugal y Andorra, incluyendo Islas Canarias y Baleares, Ceuta y Melilla. Nacex garantiza la entrega en los plazos más ajustados en función de las necesidades del cliente: entrega antes de las 8:30H, antes de las 10:00H, antes de las 12:00H, antes de las 19:00H, etc.

El rápido crecimiento experimentado por Nacex desde su fundación en 1995 está basado en el claro compromiso por ofrecer una amplia gama de servicios y por gestionar las nuevas tecnologías aplicadas a los sistemas de comunicación, tanto a nivel de operaciones como de información puesta a disposición de los clientes en tiempo real, lo que permite estar capacitados para atender las necesidades con la calidad exigida.

En los últimos años, Nacex ha realizado fuertes inversiones en tecnología y estructuras para poder mejorar su actividad y diseñar nuevos productos y servicios, que buscan aportar nuevas soluciones adaptadas a las necesidades de los clientes.

## e-N@cex, especial para ventas on line

La principal novedad de este año 2010 es el nuevo servicio e-N@cex, un producto específico para todas aquellas empresas que tengan tienda online o utilicen Internet como uno de sus canales de venta.

Se trata de un producto que facilita todas las herramientas necesarias al cliente integrado, para que éste no tenga que dedicar recursos propios, y se pueda dedicar en exclusiva a su actividad.



tal con un mayor control del paquete y una mayor seguridad de las expediciones.

## Embalajes especiales adaptados a la mercancía



## Máxima seguridad en las instalaciones

Las plataformas Nacex están dotadas de sistemas de control y clasificación, cámaras de seguridad y vehículos equipados con GPS y PDA con transmisión on line para garantizar la mejor calidad en la gestión de las expediciones, garantizando los envíos mediante la triple trazabilidad: física, mediante códigos de barra; por peso, realizando el pesaje con las básculas en las cintas; y visual, mediante la grabación del paquete con el circuito cerrado de cámaras de videovigilancia.

## Trazabilidad en los envíos



Nacex ofrece servicios a cualquier punto del mundo con las mismas garantías que el servicio nacional, con tránsito mínimo garantizado, tanto aéreo como terrestre. A través del servicio Internacional Aéreo se realizan envíos puerta a puerta de documentos y paquetería con cobertura mundial.

La empresa se ha ido especializando en distintos tipos de envíos especiales, como por ejemplo ferias y exposiciones, envíos masivos, muestras, etc. Es por ello que Nacex han ido diseñando sus propios embalajes especiales.

Los PROTECs BAG y PACK son embalajes compuestos de una bolsa de material de plástico, reciclable y reutilizable, que se adapta al producto protegiéndolo. Además, reducen en un 90% el material de embalaje convencional, aportando un gran beneficio ecológico y ahorro económico.

También está el PROTECTOR DE BOTELLAS compuesto de la plancha de Estratocell blanca y troquelada, de modo que la botella queda totalmente protegida, gracias a que queda perfectamente ajustada.

Otra de las opciones de embalaje es el PROTECTOR KORVU, compuesto de una plancha de cartón y una lámina de polietileno de alta resistencia cuya flexibilidad hace que el material a transportar quede totalmente inmovilizado y protegido por una cámara de aire que lo separa de las paredes de la caja.

A lo largo del pasado año Nacex equipó a todo el personal de la red dedicado a los envíos con terminales CN3 de Intermec, que permiten que el paquete quede registrado mientras que el sistema realiza el seguimiento desde que el mensajero lo recoge en el cliente hasta el mismo momento en que se entrega al destinatario. Así es como se consigue la trazabilidad to-

Nacex cuenta con una red de más de 310 agencias y 29 plataformas repartidas por el territorio nacional, Portugal y Andorra.





# Lecitrailer, el i+D+i del semirremolque

Lecitrailer es una empresa especializada en la fabricación de remolques y semirremolques que cuenta ya con 20 años de experiencia en este sector. El 1990, año de su creación, Lecitrailer facturó 23 millones de euros; en 2007 la facturación alcanzó los 180 millones de euros. En tan sólo ocho años, Lecitrailer se consolidó como la empresa nacional más importante en este sector, con más de 8.000 vehículos fabricados en 2007.



Lecitrailer inició su actividad en enero de 1990, año en el que la empresa ya facturó 23 millones de euros y que contaba por aquel entonces con 65 empleados. En tan sólo ocho años, Lecitrailer pasó a ser la empresa nacional más importante en este sector productivo tan específico, con 180 millones de facturación en 2007 y más de 8.000 vehículos fabricados. A nivel europeo, Lecitrailer también se cuenta entre las primeras compañías fabricantes de remolques y semirremolques.

En la actualidad, la facturación de Lecitrailer, una empresa familiar de capital cien por cien español, asciende a 185 millones de euros y son más de 500 las personas que trabajan en las distintas instalaciones de Lecitrailer en Zaragoza, Barcelona, Valencia, Madrid y Sevilla.

En Zaragoza, sede principal y origen de la compañía, Lecitrailer ha llevado a cabo una importante ampliación de sus instalaciones, contando con 250.000 metros cuadrados de superficie disponible, de los cuales 40.000 son cubiertos. Las otras bases propias de servicio post-venta de Lecitrailer ubicadas en Zaragoza, Barcelona, Valencia, Sevilla y Madrid suman un total de 336.000 metros cuadrados.

## Crecimiento en ventas internacionales



Actualmente Lecitrailer exporta a distintos países entre un 40% y un 50% de su producción, representando estas exportaciones más del 35% de la factu-

ración de la compañía.

Por países, Lecitrailer vende en Francia, Portugal, Italia, Dinamarca, Bélgica, Alemania, Rusia y, más recientemente, en Argelia e Israel.

Son clientes de Lecitrailer operadores logísticos y empresas de transporte de la relevancia de: Schenker-Joyau Logistics, Norbert Dentressangle, Geodis, Grupo Luis Simoes, Giraud, Sertrans, Transports Graveleau, Ochoa, Seur. Acciona, SJL San José López, Transportes Sesé o Arcotran, por citar algunos.

## Una producción variada



La actividad productiva de Lecitrailer ha ido creciendo con el paso de los años. Así, si durante los primeros años





se fabricaban casi exclusivamente chasis, desde hace bastantes años Lecitrailer produce el semirremolque completo: portacontenedores en todas sus aplicaciones, lonas y semilonas con carrocería propia, frigoríficos, furgones de paquetería, basculantes, vehículos especiales y carrozados de camiones rígidos.

Por otra parte, la filosofía de producción de Lecitrailer se basa en la producción bajo pedido, disponiendo de líneas de producción muy flexibles gracias a la estrecha colaboración con los proveedores y a la integración de éstos en planta.

### **i+D+i, pieza esencial en la producción**



Desde sus orígenes, Lecitrailer siempre ha apostado por la calidad, por la mejora continua de sus productos y servicios, por la atención al cliente y por el incremento de la capacidad productiva de su planta de Zaragoza.

Asimismo, la entrada de los productos de Lecitrailer en los mercados internacionales ha conllevado una continua inversión en I+D+i por parte de la empresa, con el objetivo claro de obtener productos personalizados de alto valor añadido que permitan fidelizar clientes en cualquier parte del mundo.

Así pues, la política de Lecitrailer se asienta en la reinversión de beneficios, realizando la compañía fuertes inversiones en investigación. Ejemplo de ello es la puesta en marcha de una bancada de fatiga, única en España, que permite testar y someter los prototipos de los vehículos a condiciones de desgaste extremas antes de su fabricación en serie.

La combinación e integración de unas líneas de fabricación automatizadas y constantemente adaptadas a las nuevas tecnologías y de un equipo humano altamente cualificado y en continua formación, dan el mejor resultado: la máxima calidad de las unidades fabricadas por Lecitrailer, avalado ello por la Certificación ISO 9001:2008 y el Certificado de Conformidad de la Producción.

### **Servicio Postventa para clientes y transportistas en general**



El interés por la innovación constante ha llevado a Lecitrailer a crear un servicio pionero y único: las bases de Servicio Postventa, que están al servicio no sólo para los clientes sino para todos los transportistas con remolques y semirremolques que, en algún momento u otro puedan precisar una reparación de calidad de cualquier tipo de chasis o carrocería y cualquier marca.

Este Servicio Postventa funciona con un elevado grado de agilidad, dado que Lecitrailer ofrece en un horario ininterrumpido desde las 6 de la mañana hasta las 10 de la noche.

Por otro lado, Lecitrailer también dispone de un servicio 24 horas de auxilio en carretera para averías de carácter leve que impidan el desplazamiento del vehículo al taller más próximo y que pueda ser realizada por un técnico en el lugar de la avería para continuar la marcha o desplazar el vehículo hasta el taller más próximo.

### **LeciRent, nueva área de negocio**



Desde hace unos tres meses, Lecitrailer ha puesto en marcha una nueva área de negocio: LeciRent, a través de la cual la empresa pone a disposición del mercado semirremolques en alquiler con Servicios Técnicos propios. Estas unidades, que cuentan con todas las garantías, están a disposición en la Red de Servicio de Lecitrailer.

Están a disposición de clientes y transportistas unos 400 vehículos, que pueden ser alquilados a corto plazo o flexible, pasando a un largo plazo. Además, en una operación a largo plazo, el cliente puede pasar del alquiler a la compra, si así lo desea. LeciRent incluye servicios de mantenimiento del vehículo incluso neumáticos, y seguros.





# Port de Barcelona, primer puerto de cruceros de Europa y el Mediterráneo

Durante los últimos años, el Port de Barcelona ha experimentado un crecimiento muy notable en cuanto al volumen de cruceros, transformándose gracias a este incremento en el primer puerto de Europa en este tipo de tráfico y en el cuarto puerto base (punto de inicio o finalización de ruta) de todo el mundo.

El Port de Barcelona es el primer puerto de cruceros de Europa y el cuarto del mundo, sólo precedido por los grandes puertos turísticos del estado norteamericano de Florida, encabezados por Miami, y el puerto mejicano de Cozumel.

Entre los meses de enero a agosto de este año, el Port de Barcelona ha recibido un total de 489 escalas de cruceros y ha registrado un volumen de 1.506.650 pasajeros de crucero, una cifra que supone un aumento del 12,5% respecto al mismo período de 2009.

La seguridad -factor muy valorado por el sector-, la calidad de servicio y el atractivo de la ciudad Condal, en particular, y de Catalunya en general, han propiciado que la práctica totalidad de los cruceros que navegan por el Mediterráneo Occidental tengan el puerto de Barcelona como escala o como puerto base.

---

“Entre los meses de enero y agosto, el Port de Barcelona ha recibido 489 escalas de cruceros, un 12,5% más que en el mismo período de 2009”

---

Además, el Port de Barcelona cuenta con un amplio abanico de empresas especializadas del sector crucerístico que dan servicio a los buques y a los pasajeros.



## 7 terminales de cruceros

Actualmente el Port de Barcelona dispone de 7 terminales marítimas dedicadas exclusivamente a atender el tráfico de cruceros. La suma de estas infraestructuras permite al Port de Barcelona acoger de forma simultánea más de 10 grandes cruceros.



Ante la creciente demanda de atraques y servicios por parte de la industria crucerística, el Port de Barcelona ha llevado a cabo durante los últimos años un proceso de modernización de las terminales existentes, además de desarrollar la construcción de nuevas infraestructuras.

---

“El Port de Barcelona tiene prevista la construcción de una nueva terminal de cruceros, la E, que supondrá una inversión de 15 millones de euros”

---

Cuatro de las más grandes terminales de cruceros: la A, la B, la C y la D, se concentran en el muelle Adossat ocupando 2.000 metros de línea de atraque.

Durante la temporada 2005 entró en servicio la Terminal B que, con una superficie de 6.200 metros cuadrados y 700 metros de línea de atraque, puede recibir cruceros de alta capacidad. Está operada por Creuers del Port de Barcelona.

En 2006 se inició la construcción de la Terminal A, también operada por Creuers del Port de Barcelona y con 6.500 metros cuadrados de superficie y 700 metros de línea de atraque. Entró en funcionamiento en mayo de 2008.

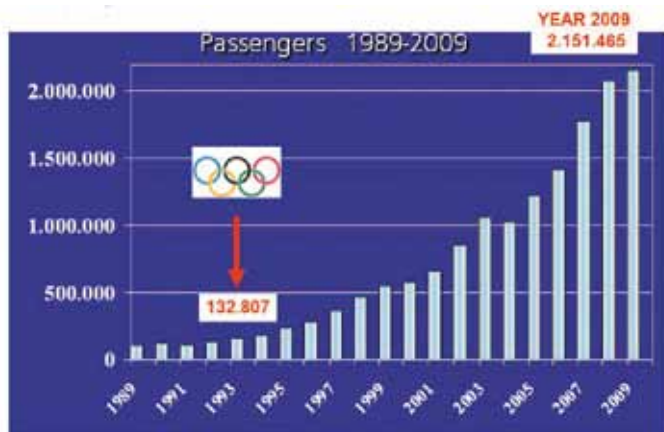
La Terminal C de Creuers del Port de Barcelona, de 4.600 metros cuadrados, está dedicada a operaciones de *turnaround*, es decir, de inicio y/o final de viaje para cruceros de hasta 4.000 pasajeros.

En el muelle Adossat también se ubica la Terminal D, denominada Palacruceros y perteneciente a la compañía Costa Crociere.

Finalmente, en el muelle de Barcelona, situado en el World Trade Center, están las terminales Nord, Sud y Est, operadas por Creuers del Port de Barcelona. Las terminales Nord y

Sud cuentan con 5.000 metros cuadrados de superficie y con 230 y 434 metros de línea de atraque respectivamente, lo que les permite acoger cruceros con capacidad para 800 y 1.400 pasajeros, también respectivamente. La Terminal Est, de 160 metros cuadrados de superficie y 160 metros de línea de atraque, acoge cruceros de 1.500 pasajeros en tránsito. El Port de Barcelona cuenta con otra terminal, ubicada en el muelle de Espanya, de 375 metros cuadrados de superficie y 220 metros de línea de atraque puesta a disposición para pequeños cruceros de unos 200 pasajeros.

## Evolución histórica del volumen de pasajeros



### 2008: los cruceros crecen un 17,5%

En 2007 el Port de Barcelona recibió 1.765.838 cruceristas, un 25% más que en 2006.

El balance del ejercicio 2008 también estuvo marcado por un notable aumento de pasajeros, que fue del 12,4%, a pesar de que a finales de año ya se empezó a notar los efectos de la crisis mundial.

Así, en 2008 una total de 3.236.976 personas llegaron o salieron del Port de Barcelona a bordo de ferrys de línea regular y de cruceros. Pero el crecimiento más relevante fue el experimentado por el sector de los cruceros turísticos, que consiguieron la cifra record de transportar un total de 2.074.554 personas a lo largo de 2008, con un incremento del 17,5%

respecto a 2007.

Gracias a este resultado el Port de Barcelona alcanzó un nuevo récord en el ámbito de cruceros y consolidó su liderazgo en el Mediterráneo, además de avanzar posiciones en el ranking mundial de puertos de cruceros, situándose en la quinta posición del mundo.

Cabe destacar que del volumen total de cruceristas del Port de Barcelona, el 55,5% son pasajeros de *turnaround* (inician o acaban el crucero en Barcelona y por tanto el enclave acoge las operativas de embarque y desembarque de un elevado número de personas). Esta proporción resulta especialmente significativa si se considera que los pasajeros de esta categoría son los que aportan más riqueza a la economía local, ya que pasan más tiempo en la ciudad.

### 2009, un 4% más de cruceristas que en 2008

El año pasado el tráfico de pasajeros, con 3.201.696 personas que viajaron por vía marítica desde el Port de Barcelona, se mantuvo prácticamente estable. Del total de pasajeros, 2.151.465 llegaron o salieron del puerto en buques de crucero; 799 fueron las escalas de este tipo de barcos. La cifra de cruceristas superó en un 4% la cantidad lograda en 2008, crecimiento que vino impulsado por la llegada de nuevos buques durante los meses de invierno, lo cual contribuyó a romper la estacionalidad vinculada a este sector turístico y a alargar la temporada de cruceros durante todo el año.

### 2010, nuevo record en tan sólo seis meses

Entre los meses de enero y junio de 2010, el Port de Barcelona ha experimentado un aumento del volumen de cruceristas del 14%, una tendencia que se mantuvo también en los meses de julio y agosto. Así, en conjunto, el Port de Barcelona ha contabilizado 2.371.018 pasajeros entre enero y agosto, cifra que supone 10 puntos de incremento respecto a los ocho primeros meses de 2009 en cuanto a pasajeros. El volumen de viajeros de ferrys de línea regular (864.468 personas) ha crecido un 5%, mientras que los cruceristas (1,5 millones de personas) lo han hecho a un ritmo del 9%.

Otro dato importante de 2010 es la escala en el Port de Barcelona de un total de 112 cruceros a lo largo del mes de octubre.





## Previsiones de crecimiento también para los próximos años

La positiva evolución del sector de los cruceros en el Port de Barcelona a lo largo de los últimos años hace pensar que este ritmo de crecimiento se mantendrá durante los próximos años. La Autoridad Portuaria de Barcelona prevé que el mercado español todavía cuenta con un importante potencial, así como otros países europeos que han registrado incrementos sostenidos en la última década.

## Una cincuentena de operadores de cruceros



En el Port de Barcelona operan un total de 50 operadores de cruceros. Entre estos destacan, por el gran volumen de pasajeros que transportan, las compañías: Royal Caribbean Cruises, Costa Crociere, MSC Crociere, Norwegian Cruise Line y Pullmantur.

También son importantes, por el papel que desarrollan de asistencia al buque y a los pasajeros, las empresas consignatarias de los cruceros. En Barcelona, los que copan la mayor parte de actividad son: Mediterranean Shipping, Intercruises, Agencias Marítimas P&B, Balears Consignatarios, Transcoma Cruise & Travel y Agencia Marítima Condeminas

## Creuers del Port de Barcelona: 64 millones de euros de inversión

Creuers del Port de Barcelona, sociedad que gestiona 5 terminales de cruceros en el enclave portuario barcelonés, ha invertido desde el año 1999 un total de 64 millones de euros en la construcción de instalaciones crucerísticas en el Port de Barcelona.

Recientemente la empresa ha adquirido una pasarela de 500 metros que conecta las terminales A y B, lo cual permite a la

compañía operar simultáneamente el crucero más grande del mercado, un buque de 365 metros de eslora y con capacidad para transportar 6.000 pasajeros.

## Costa Crociere, apuesta por una terminal propia

La compañía Costa Crociere, perteneciente al Grupo Carnival, apostó decididamente por Barcelona y, en la primavera de 2007, puso en servicio la terminal Palacruceros, que se corresponde con la Terminal D. Construida por la propia compañía, Palacruceros es una amplia terminal de 10.000 metros cuadrados de superficie que le otorgan capacidad suficiente como para atender a los mayores cruceros que actualmente navegan por los mares.

A lo largo de estos tres años de funcionamiento en el Port de Barcelona, la terminal Palacruceros ha alcanzado importantes resultados de tráfico. En 2009, la terminal atendió a más de medio millón de cruceristas, mientras que en el primer semestre de 2010 ha acogido un total de 232.313 pasajeros, un 18% más que en el mismo período del año anterior.

## 75 millones de euros de inversión en infraestructuras

La suma de las inversiones que el Port de Barcelona, Creuers del Port de Barcelona y Carnival Group han materializado en infraestructuras de cruceros en los últimos cinco años alcanza los 49,2 millones de euros.

Dado que a largo plazo está previsto ampliar la infraestructura crucerística con la construcción de una nueva terminal, la E, la inversión total habrá sido, una vez materializada, de 74,9 millones de euros.

Works	End	Investment	Investor
Terminal A	April 2006 New terminal: April 2009	5 millions € 15 millions €	Creuers
Terminal B	April 2005	9,5 millions €	Creuers
Terminal C	April 2005 April 2007 April 2010	3,5 millions € 1,2 millions € 3 millions €	Creuers APB
Terminal D	October 2006	12 millions €	Carnival Group
Terminal E	Future	15 millions €	
Adossat Pier		10,7 millions €	APB



La Terminal E se desarrollará en la parte sur del muelle Adosat, contigua a las terminales A, B, C y D. Actualmente este espacio está ocupado por la terminal polivalente Port Nou, que se trasladará al final del mismo muelle una vez finalicen las obras de ampliación de esta instalación.

## Premios internacionales para el Port de Barcelona



En marzo del año pasado, en el marco de la feria Sea Trade Cruise Shipping de Miami, la principal convención de la industria de cruceros del mundo, el Port de Barcelona recibió cuatro de los 15 premios internacionales que otorga anualmente la prestigiosa publicación Dream World Cruise Destinations, con sede en Londres.

El Port de Barcelona se impuso al resto de puertos en las categorías como “Puerto más eficiente”, “Mejor Puerto de *turnaround*”, “Mejor Destinación”, y “Mejor Destinación de *turnaround*”.

En la categoría de Puerto más eficiente, que valora la rapidez de respuesta y las soluciones que el puerto da a los retos y necesidades de los operadores de cruceros, Barcelona ganó el primer premio entre los candidatos de todo el mundo.

El galardón de Mejor Puerto de *turnaround*, apartado en que Barcelona se hizo con el primer premio de Europa, valora los

mejores servicios, conexiones, capacidad logística, calidad de las terminales de pasajeros y servicios de suministro a los barcos de crucero.

Barcelona también se situó en la primera posición de toda Europa en las categorías de Mejor Destinación y Mejor Destinación de *turnaround*, que destacan el atractivo turístico, la oferta cultural y lúdica, la calidad hotelera, las combinaciones de transporte y las conexiones aeroportuarias.

Los premios de Dream World Cruise Destinations se adjudican a partir de una exhaustiva encuesta que se realiza entre operadores y directivos de la industria de cruceros de los cinco continentes.

Asimismo, en la II Edición de los Premios Excellence celebrado en Málaga en febrero de 2009, el Port de Barcelona recogió el galardón como “Mejor Puerto de España” otorgado por Crucero10.com & Cruises News. Estos premios están clasificados en catorce categorías que hacen referencia a navieras, barcos, animación, puertas de embarque y destinos y son el resultado de las valoraciones de 4.000 votantes, entre usuarios de los portales web [www.crucero10.com](http://www.crucero10.com), [www.forodecruceros.com](http://www.forodecruceros.com), agencias de viaje y pasajeros de diferentes barcos de cruceros.

## Barcelona, puerto cofundador de Medcruise

El Port de Barcelona es cofundador y miembro de Medcruise, la Asociación de Puertos de Cruceros del Mediterráneo.

Creada en junio de 1996, MedCruise tiene como principal misión promover la industria crucerística en el Mediterráneo. Actualmente la asociación cuenta con 55 miembros que representan a 78 puertos del área mediterránea, incluyen el Mar Negro y el Mar Rojo y áreas del Atlántico más próximas, más otros 20 socios que representan a distintas asociaciones relacionadas con el turismo y las agencias marítimas.





## EL INCOTERM **ex works** y su uso en el comercio internacional

**Los Incoterms son los términos comerciales internacionales que fijan entre exportador e importador las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, por lo que una correcta elección del término a usar descartará futuros conflictos que inevitablemente comportarán el fracaso de la relación comercial.**

Al suscribir un contrato de compraventa internacional las partes contratantes deberían señalar de forma clara y precisa los términos y condiciones de la operación y con ello el Incoterm que debe utilizarse. En muchas ocasiones los usos de los términos de los Incoterms no son los más apropiados surgiendo en la práctica comercial problemas que finalmente han de dirimirse ante los Tribunales.

En este sentido, el uso del Incoterm Ex Works plantea cuestiones de diversa índole a pesar de ser el término que contiene menos obligaciones para el vendedor. Y muy especialmente, cuando los operadores comerciales se enfrentan en un litigio en la reclamación de los daños o pérdida de una mercancía al diferir en la interpretación dada al término Ex Works cuando no ha sido convenientemente concretado en atención a la naturaleza y características de la compraventa a perfeccionar.

El término Ex Works significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del com-

prador en su establecimiento o en otro lugar convenido, sea fábrica, almacén, taller, etc., de modo que el vendedor no interviene en el transporte, ni en la operación de carga o estiba de la mercancía. El vendedor solo tiene la obligación de dejar la mercancía en el tiempo y lugar convenido y en condiciones para ser transportada. Por lo que es el comprador quien asume los costes y riesgos inherentes a la recepción de la mercancía en el establecimiento del vendedor.

El vendedor entiende siempre que los riesgos corren a cargo del comprador desde que la mercancía es puesta a su disposición en el establecimiento del vendedor, por lo que será el comprador quien deba soportar los daños sufridos por la mercancía siendo, además, el comprador quien contrata el servicio de transporte.

El problema surge cuando el vendedor ha intervenido en el embalaje de la mercancía según su propio y específico sistema o método de embalaje para un tipo de mercancía, así como, en su colocación y anclaje en el contenedor y el transportista se ha limitado a transportarlo, y la mercancía llega a destino dañada. Determinar en tal supuesto la responsabilidad de los intervinientes resulta comprometedor para las partes a quienes les vincula una relación comercial que en muchas ocasiones no les conviene perjudicar o en el peor de los casos romper.

Por ello, y a fin de evitar conflictos deberá especificarse en la contratación si el vendedor en una compraventa internacional Ex Works se adjudica la obligación de cargar la mercancía mediante el término EXW cargado, así como, mención expresa a que junto a los costes de carga asume el riesgo de la pérdida o daño fortuito en el proceso de carga o estiba. De este modo si puede constatarse que la causa de la pérdida o del daño sufrido por la mercancía es consecuencia de un defectuoso embalaje, o de una incorrecta carga o estiba responderá el vendedor. En ausencia de mención será responsabilidad del comprador, ello justificará no pagar el precio de la compraventa al vendedor.

La situación planteada puede resultar verdaderamente injusta para el vendedor cuando el daño o la pérdida se produzca durante el transporte y por causas imputables al transportista. En tal supuesto, el vendedor no estará legitimado para accionar contra el transportista por ser un tercero ajeno en el contrato de transporte y sin embargo, no cobrará la mercancía transportada.

En el mejor de los casos la acción que podría disponer el vendedor frente al transportista pende de la buena voluntad del





comprador de cederle su derecho de reclamación frente al transportista legitimándole para ejercitar la acción de responsabilidad correspondiente.

Por otra parte, si el vendedor tan sólo estuviera legitimado para interponer una acción de responsabilidad extracontractual contra el transportista tiene la carga de probar que la pérdida o el daño en la mercancía es consecuencia de una actuación ilícita del transportista, en tanto si acción fuera contractual la responsabilidad del transportista se presume siempre salvo que pruebe que el daño o la pérdida de la mercancía se debía a un supuesto de caso fortuito o fuerza mayor.

También, cuando la compraventa de mercancías requiere de un transporte terrestre internacional la aplicación del término Ex Works plantea una clara contradicción con la literalidad el Convenio CMR por cuanto la obligación de contratar el transporte, así como, la de cargar la mercancía es del comprador, de modo que el transportista que ha contratado el comprador se ocupará de cargar la mercancía. Sin embargo, el Convenio CMR dispone que la obligación de cargar la mercancía es del vendedor.

Por último destacar, que en una compraventa Ex Works el vendedor no asume el despacho de aduanas de exportación, por ser obligación del comprador. Ello comportará que a priori el vendedor exportador no disponga en su poder de la documentación que acredite la salida de la mercancía de su país a otro país fuera de la UE y sin embargo, debe poder demostrar frente a la Administración que la mercancía ha salido del territorio comunitario. En el supuesto de que la mercancía no hubiera salido del territorio comunitario no se dan las condiciones para la plena eficacia de la exención del IVA, siendo el sujeto pasivo del IVA el vendedor.



Cristina Paloma  
Abogada





# Alejandro Arola

## Presidente de la Fundación Aduanera para la Difusión del Conocimiento y el Derecho Aduanero

### ¿Qué es la Fundación Aduanera y qué objetivos tiene?

La *Fundación Aduanera para la Difusión del Conocimiento y el Derecho Aduanero* – este es su nombre completo – es una entidad cuyo objetivo es agrupar, canalizar y difundir todo el conocimiento existente en materia de Aduanas y comercio exterior. Pensamos que hay grandes expertos en estas materias, personas conocedoras de la temática aduanera, con gran experiencia y amplios conocimientos, pero creímos que quizás era necesario un ente que pudiese reunir todo este conocimiento sobre legislación aduanera y comunicarlo a cuantos lo precisen.

### ¿Realmente hay tantos cambios en la normativa aduanera?

Uno de los más prestigiosos Representantes Aduaneros comenta que estamos, en el ámbito aduanero, ante un *tsunami* normativo. Creo que no le falta razón. Los cambios legislativos producidos y los previstos para el futuro refrendan esta acertada opinión. No solo el EORI, la Representación Fiscal o las responsabilidades fiscales están siendo temas de actualidad. Los cambios que se producen con los nuevos Incoterms, que entran en vigor en enero del 2011 para los siguientes diez años, el ENS, las próximas modificaciones en la reglamentación del Sistema de Preferencias Generalizadas o el Código Aduanero Modernizado, son algunas de las cuestiones que forman parte de este *tsunami*. Como puede comprobarse, hay muchos e importantes cambios que afectan de forma directa a todas las empresas que operan en comercio exterior.

### La Fundación, ¿ya ha realizado actividades desde su constitución?

La Fundación fue presentada en abril con motivo del Foro Internacional OEA que se celebraba en aquellas fechas en Barcelona. En el Foro participaban, además de representantes del Departamento de Aduanas e II.EE y de ACC10 de la Generalitat de Catalunya, delegados del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo, así como representantes del sector privado. En los últimos seis meses, la Fundación ha organizado un Curso de formación para los Responsables OEA, un seminario de Incoterms y otro de cánones y royalties en el Valor en Aduana. Para este mes de noviembre está ya programado un Seminario de Seguridad OEA, además de otros Talleres.

### ¿Cuál es el ámbito de actuación de la Fundación?

La Fundación tiene previsto desarrollar sus actividades en todo el territorio español de forma global, tratando de anticiparse a los cambios normativos que se producen y procurando que la información llegue a todas las partes implicadas. Sin embargo, hay que considerar que en muchas ocasiones hay particularidades locales que también deben tenerse en cuenta. Así, por ejemplo, los cambios que se producen con el ENS tienen una mayor incidencia en aduanas como la de

Algeciras y quizás una incidencia menor en la de Barcelona.

### ¿Quién integra la Fundación Aduanera?

La Fundación esta formada, tal como establece la normativa de Fundaciones, por un Patronato que dirige estas primeras actuaciones. Lógicamente su estructura se irá ampliando y adaptando en la medida en que el desarrollo de actividades lo requiera.

### Hay varios colectivos, asociaciones e incluso empresas que están en el ámbito de la Representación Aduanera y del comercio exterior. ¿Qué les puede decir desde la Fundación?

Que, naturalmente, el Patronato está abierto a todos para colaborar, aunar esfuerzos y agrupar ese conocimiento y experiencia que anteriormente indicaba.

De hecho, algunos de estos colectivos y empresas ya han contactado con la Fundación, mostrando su interés en participar en el proyecto. Para el Patronato será un privilegio que se sumen a esta iniciativa.





# Joan Mestre

## Becario de la Fundación Aduanera para la Difusión del Conocimiento y el Derecho Aduanero

### ¿Qué estudios o formación has desarrollado más recientemente?

En junio de este año, terminé la carrera de Economía en la Universidad de Barcelona, complementándola con el Programa EUS (Escuela, Universidad y Sociedad), que consiste en cursar el segundo ciclo de la carrera de forma intensiva y con ocho meses de prácticas. El Director del Programa es el Dr. Francesc Granell.

Aparte, he realizado cursos relacionados con las técnicas de búsqueda de trabajo, de gestión medioambiental en la empresa, además de otro curso sobre el funcionamiento de las empresas desarrollado con mayor profundidad.

También complemento mis estudios universitarios con el inglés. Y en noviembre comienzo un postgrado de dirección financiera en la Universidad Pompeu Fabra.

### ¿Cuál es tu interés por el comercio internacional y el transporte y la logística asociada?

Mi interés por el comercio internacional se despertó antes de comenzar la carrera; y creo que fue éste uno de los motivos por el cual escogí la carrera de economía.

Es sorprendente el intercambio de bienes y servicios que realizan las empresas de los diferentes países, con todo lo que ello comporta: cambio de divisas, barreras arancelarias, situaciones políticas y económicas distintas, las aduanas, la globalización...

Es gratificante enlazar todos los elementos de la cadena que forman el comercio internacional para establecer buenos servicios entre empresas. Es aquí donde toman importancia el transporte y la logística porque son una parte fundamental del proceso y, consecuentemente, importantes para mi concepto de comercio.

### ¿Qué te ha llevado a realizar el 5º curso Responsable OEA?

Gracias a que he estudiado Economía juntamente con el Programa EUS, he de llevar a cabo prácticas en empresas para que me den el título. Actualmente, soy becario del Consell de Cambres de Catalunya en el departamento de Internacional, y desde aquí me propusieron realizar el curso de Responsable OEA. Decidí aventurarme y solicité la beca de la Fundación Aduanera para efectuar el curso.

### ¿Cómo valoras el hecho de ser alumno con beca de la Fundación Aduanera?

La beca es un hecho muy significativo; primero porque soy el primer becario de la Fundación Aduanera, lo cual es una señal de confianza, y después porque sin la beca no podría realizar un curso que se fundamente en las buenas prácticas de los agentes en el comercio.

Bajo mi punto de vista es esencial que me enseñen a hacer las cosas bien hechas desde el primer día. Sin la beca quizás hubiera adquirido la misma experiencia que el resto de compa-

ñeros del curso, pero para mí tiene un valor añadido muy importante: el hecho de que realice el curso con la perspectiva de mi futura inserción laboral. Además, me permite conocer empresarios que trabajan en grandes compañías y escuchar y aprender de sus experiencias.

### ¿En qué conocimientos espera profundizar a través del curso?

Espero profundizar en todos los aspectos que abrazan el comercio internacional y el ámbito de las aduanas que me son desconocidos; desde la responsabilidad civil hasta los gravámenes que se aplican a las mercancías y al comercio, pasando por la nomenclatura de los procesos y los materiales y la legislación asociada a la importación y exportación.

### ¿Qué labor profesional te interesaría desarrollar y en qué sector o ámbito empresarial?

De aquí a unos años me veo dirigiendo un departamento de comercio internacional de una empresa o bien un departamento logístico, es decir, una profesión relacionada con el comercio exterior, por supuesto.





## La Asociación de Consignatarios de Barcelona celebra 90 años de historia

La Asociación de Consignatarios de Buques de Barcelona, actualmente denominada *Associació d'Agents Consignataris de Vaixells de Barcelona*, celebró sus 90 años de historia el pasado 21 de octubre en el Hotel Fira Palace de Barcelona, en un cena que reunió a los agentes consignatarios de la ciudad Condal, así como a miembros de su comunidad portuaria.

Antes de que el Presidente de la Asociación, Ángel Montesinos, dirigiera unas palabras a los asistentes, intervino Jordi Valls, Presidente del Port de Barcelona, que señaló que a lo largo de estos 90 años el sector en general ha vivido “momentos de expansión y momentos más complicados”. Para Valls, el colectivo consignatario está “absolutamente valorado por el puerto dado que es el que aporta datos reales sobre el comercio y la actividad de las navieras”, además de ser “los que han impulsado e impulsan la carga”. El presidente del Port manifestó que ahora hay que tener la capacidad “para trabajar conjuntamente y hacerlo de forma correcta”. El reto es, según Valls, no solamente “gestionar bien la infraestructura” por parte del puerto sino que los consignatarios “defiendan sus intereses y también los del puerto”, al igual que el resto de colectivos de la comunidad portuaria. Asimismo “la Autoridad Portuaria de Barcelona tiene que defender a aquellos que generan riqueza, y estos son los clientes porque son quienes llevan y traen la carga”. En este contexto, en el que las grandes inversiones ya se han terminado, “los consignatarios tienen que continuar jugando un gran papel, porque los intereses de un colectivo se defienden si se defienden los intereses de todos”.



A continuación Ángel Montesinos manifestó que la Asociación y los consignatarios “haremos lo que haga falta aquí y

fuera de aquí para impulsar el puerto; estamos totalmente implicados en el desarrollo de nuestra comunidad y nuestro puerto”.

Montesinos señaló que los 90 años de historia de la Asociación “demuestran la fortaleza de nuestra actividad y de nuestra asociación porque somos un factor de importancia para la comunidad portuaria”. El presidente de la Asociación de Consignatarios también se refirió a otros temas que están sobre la mesa, como el referido a la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) sobre el que dijo esperar que “se cierre pronto”. En opinión de Montesinos, la CNC tendría que tener claro que “la Comunidad Portuaria se une con el objetivo de mejorar la oferta y ofrecer unos mejores servicios a los clientes porque cada colectivo es sólo una parte de la cadena logística” y si no hay unión no puede hacerse frente a la “elevada competencia que existe”. Para Montesinos “es tarea de todos que el puerto sea competitivo”.

Ángel Montesinos terminó diciendo que “el futuro se presenta menos duro del presente que ahora dejamos, y añadió que “nos necesitamos unos a los otros” y es por ello que “el diálogo debe ser permanente y sin reservas para mejorar y superar los retos que se nos presentan. La Asociación de Consignatarios está para “ayudar y escuchar, lo que sumado a nuestra profesionalidad nos permitirá afrontar los interesantes tiempos, aunque complejos, que se nos presentan”.



PARA SU EMPRESA EL MEJOR ENGRANAJE ES  
EL ELEMENTO HUMANO



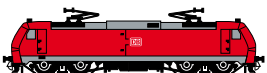
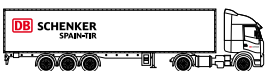
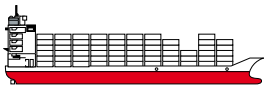
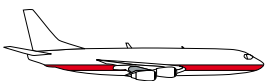
MARTÍNEZ-CAMPO ATLAS

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: atlas @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 – Róterdam – Wien

# We go **global**



DB Schenker, como gran organización mundial, y Spain-Tir, con su extensa red en España, completan su proceso de integración.

Un solo operador, un solo equipo para garantizar un compromiso: ofrecer soluciones a medida y el servicio más completo de transporte y logística en cualquier parte del mundo.

DB Schenker Spain-Tir, la fuerza de dos líderes.

[www.dbschenker.com/es](http://www.dbschenker.com/es)

**Corporate Office**  
Calle 4, nº 57-61 - Sector C  
Zona Franca - 08040 Barcelona  
Tel. 93 404 26 26  
Fax 93 336 32 10  
[spaintir@spaintir.es](mailto:spaintir@spaintir.es)  
[www.dbschenker.com/es](http://www.dbschenker.com/es)