



# Tecnología y eficiencia

- Gestión eficiente
- Optimización de recursos
- Innovación tecnológica
- Sostenibilidad y respeto medioambiental



#### Terminal de Contenidors de Barcelona, S.L.

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



#### **EDITORIAL**

#### Buenos datos... ¿buenas perspectivas?



Unos dicen que hay signos de recuperación económica... Otros lo ponen en duda, aduciendo que en el conjunto de la sociedad todo continua más o menos igual y que los vasos comunicantes entre cifras macro y micro económicas están obstruidos...

Lo cierto es que en el ámbito de las infraestructuras, el transporte y el comercio exterior, las cifras nos hacen pensar que sí hay una ligera recuperación. Empezando por el presupuesto del Ministerio de Fomento que para el 2015 crece un 6,1% hasta los 17.496 millones de euros, de los que 9.570 van a destinarse a inversiones (5.199 en ferrocarril, 2.194 en carreteras, 961 para puertos y seguridad marítima y 535 en aeropuertos, navegación y seguridad aérea).

Y si miramos las estadísticas de transporte de mercancías, por vía terrestre, marítima y aérea, también puede pensarse que se ha iniciado una senda de crecimiento, sin olvidar que hubo unos contundentes batacazos estadísticos y cifras en rojo durante a partir de 2008 y que han durado unos cuantos años.

Bien, según datos del Ministerio de Fomento, las toneladas transportadas por carretera (nacional e internacional) en 2014 ascendieron a unos 1.184 millones, superándose los 1.124 millones de toneladas del 2013. Los datos del primer trimestre siguen con un signo positivo delante, el aumento total de las mercancías transportadas en el primer trimestre de 2015, comparado con el mismo trimestre del año anterior, ha sido del 6,15%, aunque conviene destacar que el crecimiento se ha producido en el ámbito del transporte nacional (+7,16%) ya que el transporte internacional (import y export) ha descendido un -7,43%.

Las mercancías transportadas por ferrocarril (con datos de Renfe Operadora) también crecieron en 2014, superando los 21,28 millones de toneladas (en 2013 fueron 19,20 millones). Y el acumulado hasta marzo de 2015, respecto al primer trimestre del año anterior, también sigue al alza con un +5,1% En el ámbito del transporte marítimo también hubo crecimientos; en 2014 pasaron por los puertos espa-

ñoles unos 482 millones de toneladas (+5%) y poco más de 14,2 millones de TEUs (+2,15%). Y también hasta marzo de 2015, las toneladas crecen un 2.8%, pero los contenedores decrecen un -1,48%, debido al descenso de los contenedores en tránsito (-4,24%), que los TEUs import/export, con un +1,48%, no consiguen contrarrestar. Finalmente, el transporte aéreo de mercancías también experimentó un aumento en 2014, creciendo un +7,2% y superando las 685.209 toneladas, cifra que sobrepasa el máximo histórico de 2011, cuando por los aeropuertos españoles pasaron algo más de 672.000 toneladas. Las estadísticas, hasta abril de este año, indican que continua el crecimiento, aunque más moderado (+2,2%).

Sin duda alguna estos resultados son fruto del esfuerzo de las empresas y de las personas que en ellas trabajan; han superado obstáculos y dificultades y han emprendido un camino, el de la internacionalización y el de vender en otros países que, se supone, ya no dejarán.

20



#### MONOGRÁFICO

Evolución del sector logístico y transitario

VI Barómetro Círculo Logístico SIL

#### 2 VENTANA JURÍDICA

Garantía de calidad y seguridad en las bolsas de carga





#### **MARÍTIMO**

III Plan Estratégico del Port de Barcelona, hacia el liderazgo en el Mediterráneo

Ley de Navegación Marítima

#### 10 LOGÍSTICA

18

Districenter, inversiones en nuevas instalaciones y automatización

Entrevista a Iban Mas, Director General de DSV Air & Sea España y Portugal





#### **MARÍTIMO**

Almuerzos-coloquio del Propeller Club de Barcelona

#### EJE DE COMUNICACIÓN

Air Cargo Club, 25 años al servicio de la carga aérea

9ª edición del Día del Transitario



n° 220 2015 **Edita:** Got Carga. Felip II, 47,  $4^{\circ}$  -  $2^{a}$  08027 Barcelona Teléfonos: 93 351 61 95 / 657 99 39 26 **www.gotcarga.com Directora**: Judith Contel (judith@gotcarga.com)

Colaboradores: Oriol Batlle, Josep Bertrán, Daniel Casals, Carlos Martínez-Campo, Oriol Tarrats, Enric Ticó,

Cristina Paloma, Jordi Estebanell

Fotografía: Juanjo Martínez (marjj@telefonica.net), Nacho Vaquero

Diseño gráfico y maquetación: Media Circus (www.media-circus.com)
Departamento comercial: prensa@gotcarga.com

Publicidad: Departamento propio Depósito legal: B-19120-2007



# El sector de los operadores logísticos se recupera

En 2014, el aumento de las operaciones de e-commerce, de la subcontratación de operaciones logísticas, y de las exportaciones, conllevaron un aumento del 3,5% en el volumen de negocio de los operadores logísticos.

Según el estudio publicado recientemente por DBK, empresa filial de Informa D&B (Grupo CESCE), el volumen de negocio generado por los operadores logísticos en España en 2014 alcanzó los 3.725 millones de euros, cifra que supuso un incremento del 3,5% respecto al año anterior. Esta cifra incluye los ingresos derivados del almacenaje de mercancías y las operaciones asociadas realizadas sobre las mercancías almacenadas (manipulación, transporte y distribución) y excluye la facturación por servicios no asociados a operaciones de almacenaje.

Así pues, en 2014 continuó la tendencia al alza en volumen de ventas iniciada en 2013, que vino generada por la recuperación de la actividad en los principales sectores clientes y por un aumento del consumo y la producción industrial.

El segmento de alimentación y bebidas, con un 36% de la facturación, se mantuvo como el de mayor importancia, pero otros sectores como los de textil, confección y calzado, y automoción y componentes experimentaron un mayor dinamismo, con tasas de variación superiores al 5%.

Por lo que respecta a la facturación por prestación de servicios de almacenaje y otras operaciones en almacén, ésta aumentó un 5,6%, hasta los 1.700 millones de euros, mientras que la facturación por servicios de transporte y distribución creció un 1,8% gracias a un mayor grado de externalización. El informe de DBK pone de manifiesto que el año pasado se identificaban en el sector alrededor de 165 empresas, cifra que en los últimos años ha experimentado un descenso, tras el cese de actividad de diversas compañías.

El número de instalaciones de almacenaje se mantuvo en torno a 1.000 y, a pesar que hubo cierres de almacenes, también hu-

bo nuevas aperturas, la mayoría de las cuales fueron por parte de los principales operadores del sector. Geográficamente, Catalunya y Madrid son las Comunidades con mayor número de instalaciones logísticas, si bien las principales empresas también cuentan con extensas redes por todo el territorio nacional, así como con una creciente presencia internacional.

La concentración empresarial continua dominando el mercado, dado que los cinco primeros grupos controlan el 40% del volumen de negocio sectorial, participación que sube al 58% si se consideran los 10 primeros operadores.

#### Mejores previsiones para 2015 y 2016

Según DBK, a corto plazo se mantendrá la tendencia de crecimiento moderado del volumen de negocio sectorial, apoyado en las previsiones de aumento de la producción industrial, el gasto de los hogares, la inversión empresarial y los intercambios comerciales con el exterior, así como en el creciente grado de externalización de la logística y el dinamismo del comercio electrónico. Se estima que la facturación sectorial aumentará alrededor de un 4% tanto en 2015 como en 2016, lo que permitirá superar los 4.000 millones de euros en el último año.

# Los operadores de transporte terrestre que más vendieron

Por otro lado, Infocif la Red Social de Empresas, publicó el ranking de ventas 2013 de las empresas españolas de transporte terrestre.





INSTALACIONES DE IDL

El primer lugar lo ocupa Norbert Dentressangle Gerposa (299,6 millones de euros en ventas y un resultado positivo de 5,98 millones de euros), seguido de Compañía Logística Acotral (279,88 millones en ventas y 2,83 millones de resultado positivo).

La tercera posición está en manos de Fashion Logistics Forwarders (271,85 millones en ventas y 487.736 euros de beneficios), mientras que en cuarta posición aparece Trans Sesé (249,60 millones de euros en ventas y un resultado positivo de 3,07 millones).

En quinto lugar se encuentra UPS (241,18 millones vendidos y 2,12 millones de beneficios); en sexta posición Primafrio (ventas por valor de 228,96 millones y resultado positivo de 8,08 millones); en séptimo lugar aparece Seur Geopost (222,12 millones de ventas, pero con un resultado negativo de 11,37 millones de euros).

La octava posición es para Logintegral 2000 –distribuidora del sector editorial– (vendió por valor de 187,56 millones de euros, pero perdió algo más de 155.000 euros).

En noveno lugar se posicionó DHL Express Barcelona Spain (156,79 millones en vetas y 6,84 millones de resultado positivo), seguido, en décima posición, por Transportes J Carrión (vendió por valor de 155,62 millones, aunque el resultado fue negativo con algo más de 180.000 euros).

Las siguientes posiciones del ranking las ocupan: Carreras Grupo Logístico (11°, 152 M€, +4,66 M€); Stef Iberia (12°, 146 M€, +1,78 M€); Geodis Bourgey Montreuil Iberica (13°, 144,97 M€, +0,06 M€); DHL Express Madrid Spain (14ª, 135,78 M€, -0,65 M€); Transportes Ferroviarios Especiales –Transfesa– (15°, 109,59 M€, -0,38 M€); Logesta Gestión de Transporte (16°, 106,84 M€, +1,27 M€); Luis Simoes Logística Integrada (17°, 102,75 M€, -0,45 M€); Transportes Directos Nacionales e Internacionales –Transabadell, que recientemente ha cambiado su identidad por la nueva marca TSB– (18°, 101,26 M€, +0,90 M€); San José López –SJL– (19°, 85,26 M€, +0,47 M€); y Sertrans Catalunya (20°, 82,57 M€, +1,06 M€).

A partir de la posición veinteava, aparecen de mayor a menor volumen de ventas (desde los 80 hasta los 45 millones de euros) empresas de transporte como: Transportes Souto, Truck and Wheel, Sintax Logística, Transportes Calsina Carré, Alfil Logistics, Grupo Mazo, Trasmediterranea Cargo, Lozano

Transportes, Tradisa Logicauto, DHL Freight Spain, Decoexsa, Pañalon, Disfrimur, Agencia Transportes Trota, Transportes El Mosca, Setram, Hermes Logística, Breogan Transporte, Grupo Transaher, Transportes Boyaca, Acaservi, Taisa Logistics, Ceva Logistics, y Transportes y Logística Campillo.

# Ranking en actividades de almacenamiento

Infocif también publicó el ranking de ventas 2013 de empresas españolas del sector del almacenamiento. En el apartado de operadores logísticos, transitarias y consignatarias que realizan este tipo de actividad encontramos en primer lugar a DHL Exel Supply Chain (con ventas por valor de 397,30 M€), seguido por: Gefco España (314,22 M€), Transportes Azkar (297,14 M€), Logiters Logística (227,99 M€), TNT Express Worldwide Spain (174,92 M€), Dronas 2002 -Nacex- (166,75 M€), Marítima del Mediterráneo -Marmedsa- (162,58 M€), Mediterranean Shipping Company España(150,37 M€), Agility Spain (139,31 M€), Salvesen Logística ((134,97 M€), Salvat Logística (92,03 M€), Raminatrans (91,08 M€), CAT España Logística Cargo (88,80 M€), Tiba Internacional (87 M€), UTI Iberia (85,12 M€), Transnatur (82,97 M€), Seur España Operaciones (82,39 M€), Ership (78,78 M€), Universal Global Logistics –Noatum Logistics– (76,61 M€) y E. Erhardt (71,60 M€).

A partir de la veinteava posición del ranking, con unas ventas que van de los 71 millones de euros hasta los 25 millones, y de la posición 21ª hasta la 50ª, se encuentran: Compass Transworld Logistics, Seur Internacional Express, Macandrews, Ibercóndor Barcelona, Groupe Logistics IDL España, Transportes Almacenes Transitarios -Grupo TT-, JSV Logistics, Agunsa Europa, Vapores Suardiaz, Consignaciones Tránsitos y Transportes Internacionales -Cotransa-, ND logistics España -Norbert Dentressangle-, Azkar Grupaje, Moldtrans, Comercial Combalía Sagrera, Consignaciones Toro y Betolaza, Kerry Logistics Spain, Bergé Maritima Bilbao -Bergé Operaciones Portuarias-, Decal España, Next Maritime, Alvargonzalez, Suflenorsa Transitarios, CAT España Fletamentos y Transportes, Algeposa Intermodal, Trasaher, Space Cargo Services, Transportes Alfonso zamorano -Grupo Aza-, BCN Aduanas y Transportes –Bofill & Arnán–, Maersk Spain, Operinter Valencia, Aduanas Pujol Rubió -APR.



INSTALACIONES DE DHL



### El sector transitario aumenta su índice de actividad y su dimensión empresarial

Recientemente, FETEIA-OLTRA dio a conocer los resultados de la "Encuesta el transitario en España 2013" que la entidad ha realizado entre sus asociados para conocer el estado de este sector a nivel nacional.

Según el presidente de la Federación, Enric Ticó, "aunque no todas las empresas transitarias que hay en España están asociadas a FETEIA, por el conocimiento que tenemos del sector podemos decir que son muy pocas las no estén asociadas; es decir, que las 609 transitarias que integran FETEIA representan la práctica totalidad del sector".

Enric Ticó también señala que "seguimos constatando quejas sobre el intrusismo en el sector; sabemos que hay empresas que no tienen la autorización pero que ejercen la profesión como transitarias. Esto, si tiene que preocupar a alguien, es a la Administración, porque la competencia desleal no es deseable en ningún sector".

La encuesta ha sido respondida por aproximadamente el 25% de las empresas asociadas a la Federación, es decir, unas 136. Por lo que respecta al número de ATEIAs, en esta encuesta ya figura la nueva ATEIA-OLTRA Balears. Asimismo, la Federación está trabajando para crear nuevas asociaciones en Navarra y Cantabria.

Respecto a la última encuesta de este tipo realizada por FE-TEIA, hecha en el año 2010, el número de empresas asociadas a la entidad ha disminuido un 7,73%, pasando de las 660 a las 609 actuales. Este descenso, explica Enric Ticó, ha sido debido principalmente "a la negativa situación económica que ha conllevado la desaparición de empresas y que es el caso del 75% de las 51 empresas que ya no figuran en nuestro censo porque han dejado de hacer actividad; el resto es debido a la reestructuración del sector, en el que se han continuado produciendo absorciones, compras y fusiones"

#### Descienden las expediciones pero aumenta la superficie de almacenes

Respecto a la encuesta del año 2010, la facturación en 2013 de las empresas transitarias asociadas a FETEIA-OLTRA dis-



ENRIC TICÓ JUNTO A BLANCA GUITART, DIRECTORA DE FETEIA, Y MANEL M. VICENS SECRETARIO GENERAL Y ASESOR JURÍDICO DE LA FEDERACIÓN

minuyó un 4%, pasado de los 15.353 millones de euros a los 14.700. Para el Presidente de FETEIA, "cabe destacar que en los años anteriores a 2010, concretamente en 2008 y 2009, también se produjeron importantes descensos en la facturación global de las transitarias miembros de la Federación. Esta trayectoria no empezó a cambiar hasta el tercer trimestre de 2012, período a partir del cual se inicia un cambio de tendencia positiva, es decir, que si se compararan datos de facturación del 2012 respecto al 2013, el resultado sería de un crecimiento del orden del 6%. Asimismo, durante los dos primeros trimestres de 2014, los datos de facturación también siguen siendo positivos y con tendencia al alza".

En cuanto al factor humano o número de empleados en las empresas, también se ha producido un descenso del 8% en estos tres años, pasando de 43.718 a 40.200.

También decrecen el número total de expediciones: de las 26.934.690 del 2010 se pasaron a las 24.870.000 en 2013. En cuanto a las superficies de oficinas y almacenes en metros cuadrados, del 2010 al 2103 reflejan evoluciones dispares; por un lado, los metros cuadrados de oficinas ocupadas pasan de los 242.725 a los 218.000, con un decrecimiento del 10%; por el contrario, la superficie de almacenes aumenta un 13%, pasando de los 5.573.500 metros cuadrados de 2010 a los 6.300.000 en 2013. De estos datos se desprende, según Enric Ticó, que "existe la tendencia a ocupar menos espacio dedicado a la administración de la empresa, pero se incrementa el papel del transitario en el ámbito de la logística de almacenaje".

# Más empresas grandes y menos pequeñas y medianas

La encuesta de FETEIA-OLTRA también refleja una serie de cambios en el tamaño de las empresas transitarias asociadas. Por un lado, y debido a fenómenos de concentración y mayor presencia de las grandes multinacionales del sector, así como a la aparición de nuevas transitarias especializadas, las grandes empresas (más de 250 empleados y una cifra de negocio superior a 50 millones de euros) representan el 21% de las transitarias asociadas a FETEIA, cuando en 2010 éstas sólo representaban un 15%.

Por su parte, las medianas empresas (de 51 a 249 empleados y una cifra de negocio de 11 a 49 millones de euros) pasan de representar el 36% en 2010 al 33% en 2013. Y algo similar ocurre con las pequeñas transitarias (menos de 50 empleados y una cifra de negocio inferior a 10 millones) que, en 2013, representaban el 46% del total de asociadas frente al 49% en 2010.

# Aumento de la actividad transitaria y de la representación aduanera

Por lo que respecta a las actividades desarrolladas por las transitarias de FETEIA, la encuesta refleja que del 2010 al 2013,

éstas han incrementando sus actividades estrictamente como transitarias (+2,8%) y de representación aduanera (+2,3%); también crece un 0,2% la actividad de transporte internacional. Estas cifras ponen de manifiesto que en 2013 la actividad como transitario supuso el 63,1% del total de la actividad de las empresas asociadas (en 2010 suponía el 60,3%) y que la actividad como representante aduanero es del 19,8% en las transitarias (en 2010 representaba el 17,5%).

En cambio, hay otro tipo de actividades que decrecen, como por ejemplo la de almacenes (-0,2%), la de consignataria (-2,2%), la de agencia de transporte (-1%) y la de transporte nacional (-1,9%).



## Más transporte marítimo y aéreo y menos terrestre

La encuesta realizada por FETEIA también refleja un importante cambio en la modalidad de transporte utilizada en las operaciones que gestionan las empresas transitarias: el uso del transporte marítimo, incluyendo operaciones de transporte marítimo de corta distancia o short sea shipping, pasa del 41% en 2010 al 56% en 2013, reflejando un aumento del 37%; también el transporte aéreo pasa del 11% al 19%, con una diferencia porcentual positiva del 75%; y, por primera vez, y aunque modestamente, se significa el transporte ferroviario que del 0% pasa al 1,2%. Por el contrario, el transporte terrestre en camión acusa un descenso del 50%; si en 2010 este tipo de transporte representaba el 48% en el total de las operaciones, en 2013 se reduce hasta el 24%.

Estos datos son el reflejo del movimiento de cargas por zonas mundiales de las empresas transitarias asociadas que exportan un 21% a la UE e importan de esta área un 15% (-28%); exportan a Asia un 25% e importan un 50% (+100%); a Centro y Suramérica exportan un 26% e importan un 9% (-64%); con Norteamérica exportan un 12% e importan un 9% (-26%); exportan a África un 15% e importan un 8% (-43%) y a Oceanía exportan un 2% pero importan un9% (+386%).

# Nuevos datos: delegaciones, antigüedad e interés por misiones comerciales

FETEIA-OLTRA ha incluido en su encuesta del 2013 nuevos datos sobre sus empresas asociadas.

Por un lado, los referidos a las delegaciones y corresponsalías que ponen de manifiesto que el 27% de las empresas no tiene ninguna delegación nacional y que el 52% de las asociadas tampoco tiene delegación internacional; por el contrario, el 58% tiene entre 1 y 10 delegaciones en territorio español y el 38% alguna delegación en el mundo. En la franja de 11 a 20 delegaciones, sólo el 10% tiene a nivel nacional y el 6% a nivel internacional; de 21 a 49 delegaciones en territorio nacional, sólo un 5% de las transitarias están en esta franja; y, finalmente, con más de 50 delegaciones a nivel internacional sólo se encuentran el 4% de las empresas de FETEIA.

Por otro lado, otra novedad en la encuesta es la referida a la antigüedad de las empresas, siendo la media de éstas de 26,42 años, aunque la más antigua tiene 157 años de historia y las más jóvenes, unas 10 empresas y muy especializadas, llevan un año o menos en activo.

En lo que concierne al interés de las transitarias por destinos (sugeridos por FETEIA) de posibles misiones comerciales, China es el país que encabeza el ranking (19%), seguido por Brasil (18%), México (17%), EEUU (14%), India (13%), Países del Golfo (11%), Corea (4%) y Japón (4%). Las transitarias también muestran interés por llevar a cabo misiones a África, Chile, Perú, Turquía, Colombia, Panamá y Cuba. Y por lo que respecta al tipo de contacto que realizarían en estas misiones, destacan los encuentros con exportadores e importadores (43%), fabricantes (30%) y transitarios (24%) para estudiar alianzas y corresponsalías.



#### La morosidad sigue preocupando

FETEIA-OLTRA tiene disponible para sus asociados desde 1995 su Registro de Morosos. Si en 2011 las empresas adheridas a este registro eran 109, en 2013 éstas se incrementaron hasta las 135 (+24%). Asimismo, las consultas crecieron de las 540 en 2011 a las 890 en 2013, habiéndose realizado un 65% más de consultas.





# El transporte internacional de mercancías español el segundo de mayor volumen en Europa

Si se tiene en cuenta todo el transporte, tanto nacional como internacional, España se sitúa en tercera posición del ranking europeo, sólo por detrás de Alemania y Polonia.

Según el último informe de Eurostat, correspondiente al año 2013 y que incluye a 30 países europeos, España ocupa la segunda posición del ranking europeo en transporte internacional de mercancías por carretera, en cuanto a millones de toneladas por kilómetro (t.km).

Los camiones españoles acumularon un total de 65.600 millones de t.km en transporte internacional. Esta cifra engloba toda la actividad que se ha desarrollado atravesando las fronteras de, al menos, dos estados de la UE.

En base a estos datos de Eurostat, en España el transporte internacional por carretera representa ya el 34% del total del sector; esta cifra pone de manifiesto un marcado carácter internacional de las empresas de transporte españolas, en comparación con la actividad de otros países europeos, como por ejemplo Francia, país en el que el transporte internacional representa el 9% del total, Reino Unido, con un 5%, o Italia, con un 12%.

Si se tiene en cuenta todo el transporte, tanto nacional como internacional, España acumula 192.597 millones de t.km y se sitúa en tercera posición del ranking europeo, sólo por detrás de Alemania y Polonia y por delante de Francia. En este sentido, el transporte de mercancías español representa el 10,9% del peso total de todo el transporte europeo.

Estos datos hacen que desde la Asociación de Transporte Internacional por Carretera (ASTIC), se reclame al Gobierno español que esta actividad "sea declarada como estratégica,



ya que es un motor de la economía española". Actualmente el transporte por carretera en España supone más el 85% del total del transporte de mercancías del país.

# El transporte por carretera empieza a recuperarse

A lo largo del año 2013, el transporte de mercancías por carretera en Europa inició una ligera recuperación y creció un 2%, esencialmente debido al incremento de la actividad en los países del Este, con un aumento medio del 9,3%.

Los nuevos estados miembros (NEM) experimentaron un mayor dinamismo en este sector. Polonia reforzó su posición de liderazgo a nivel internacional, con un crecimiento del 10,5%; mientras que Alemania perdió terreno, con un -6,6% de descenso respecto a los datos del año anterior.

En España, y según ponen de manifiesto desde ASTIC, el sector está experimentando un "significativa mejoría" en 2015 y se "sitúa cerca de los niveles pre-crisis", en cuanto a nivel de actividad.

Un dato que avala esta mejoría es la venta de camiones, que ha aumentado un 35% en el primer trimestre del año, respecto al mismo periodo del año anterior.

La cifra de mercancías transportadas también evoluciona positivamente, con un crecimiento del 5,5% (toneladas-kilómetro) en el primer trimestre, respecto al mismo periodo del año pasado



# **LIBERTSCHI**

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











#### BERTSCHI IBÉRICA S.L.

Polígono Industrial Riu Clar · Carrer de l'or · E-43006 Tarragona Phone: +34 977 54 00 61 · Fax: +34 977 54 06 90 · www.bertschi.com



# VI Barómetro Círculo Logístico SIL

# 794 directores de logística han participado en el VI Barómetro Círculo Logístico SIL 2015, poniendo de manifiesto la importancia de invertir en criterios sostenibles en el ámbito de la logística y el transporte.

La decimoséptima edición del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL 2015) ha realizado el VI Barómetro Círculo Logístico SIL donde analiza en profundidad el sector de la logística. En este estudio ha contado con la colaboración de 794 directores de logística españoles de distintos sectores de la industria que han participando por su condición de miembros del Círculo Logístico del SIL 2015.

La calidad sigue siendo el aspecto más valorado por los directores de logística de las empresas industriales españolas a la hora de subcontratar un servicio logístico con un 78,6%. Sin embargo, esta cifra sufre un descenso bastante acentuado (6,8%) con respecto al estudio realizado en año anterior, donde registraba un 85,4 %. El segundo aspecto más valorado sigue siendo el ahorro con un 63,3%, una cifra muy similar a la del año pasado (63,7%).

Otro aspecto muy valorado entre los cargadores a la hora de subcontratar un servicio logístico es la experiencia y la confianza en el proveedor. Este aspecto se sitúa en tercer lugar – el año pasado era el cuarto- de este ranking con un 53,1%, 5,9 puntos más que en 2014. La flexibilidad del proveedor, a pesar que aumenta un 3,7% respecto al año pasado, pasa a ser el cuarto aspecto más valorado por los cargadores con un 52,7%. El aspecto que más aumenta respecto al Barómetro de 2014 es la rapidez del proveedor con un 21,7%, cifra que supone 8 puntos más que el año pasado.

Otros de los aspectos que valoran los directores de logística a la hora de subcontratar servicios logísticos y que este año han tenido un significativo aumento son la especialización (21%), la optimización empresarial (11,4%) y los RRHH y la formación (7,2%).

# El transporte, la actividad logística más subcontratada

Entre las actividades logísticas más subcontratadas destaca, como ya viene siendo habitual en los anteriores Barómetros del Círculo Logístico, el transporte. Un 92,4% de los 794 directores de logística afirma que subcontrata los servicios del transporte de su empresa. Este porcentaje es un 3,4% inferior al registrado el año pasado aunque es ligeramente superior al obtenido en los años 2013 y 2012. De todas maneras, el transporte es el líder indiscutible de esta categoría ya que se sitúa a gran distancia de la segunda actividad más externalizada que es la distribución con un 47,7%. La distribución es una de las actividades que más aumenta este año con un 4,2% más que en el Barómetro de 2014.

En el tercer lugar de las actividades logísticas más subcontratadas encontramos la gestión de stocks con un porcentaje del 25,2%, un 2,2% más que al año pasado y un 4% más que en 2013. Las actividades que registran un mayor incremento respecto al estudio del año pasado son las dos menos subcontratadas es decir la producción (10,3%) con un incremento del 2,3% y las compras (8,8%) con un aumento del 6%. El envase y el embalaje con un 21,4%, la automatización de sistemas con un 16% y la manutención (16, %) completan este ranking con cifras muy parecidas al año pasado.



# Servicio y calidad, principales preocupaciones de los cargadores

El servicio y la calidad siguen ocupando el primer lugar por lo que a las principales preocupaciones de los cargadores españoles se refiere. Un 21,6% de los directores de logística señalan el servicio y la calidad como principal preocupación, cifra que disminuye un 1,3% respecto al Barómetro de 2014. En segundo lugar encontramos la eficiencia y la optimización de costes y stocks con un 20,1% con una cifra muy similar a la del año anterior.

Otra preocupación logística que crece de forma importante este año son los costes (15,5%) con un aumento de casi 3 puntos. La rapidez, la puntualidad y el compromiso siguen aumentando como una de las mayores preocupaciones de los directores de logística con un15,3 %.

Entre las principales preocupaciones que tienen los directores de logística de las principales empresas industriales españolas también destacan la comunicación y la información (tecnologías de control) con un 6,7%, la planificación (5,7%), la sostenibilidad (3,5%), la innovación (3,3%), la evolución del sector del transporte (3,1%) y la carga y descargas en cascos urbanos (1,9%), entre otros.

En este apartado hay que destacar el importante descenso que sufren las preocupaciones derivadas de la crisis económica como pueden ser la incertidumbre de la situación actual o la morosidad. En este sentido, un 0,3% manifiestan estar pre-

ocupados por la incertidumbre actual (en 2014 eran el 1,5%, en 2013 eran el 1,9% y en 2012 eran el 2'3%). En el caso de la morosidad disminuye un 0,8%, situándose en un 0,1%.

Uno de los aspectos que escala posiciones en este ranking es el de la carga y descarga en cascos urbanos que sube dos posiciones con un 1,9%.

#### Mayor compromiso con la sostenibilidad

Otro aspecto significativo que se desprende del VI Barómetro Círculo Logístico SIL 2015 ha sido el mayor compromiso de las empresas cargadoras con los criterios sostenibles, pues un 78,7% afirma invertir entre muchos y bastantes recursos en criterios sostenibles, un 4,7% más que el año pasado. Sin embargo, también hay que apuntar que si bien el año pasado un 96,4% de las empresas encuestadas afirmaba invertir en prácticas sostenibles, este año esta cifra desciende ligeramente hasta el 95,9%. El número de empresas que afirman invertir bastantes recursos o esfuerzos en criterios sostenibles aumentan en un 9,7% pasando a ser el 39,7,4% Sin embargo, el número de empresas que afirma invertir muchos recursos en criterios sostenibles desciende un 4,5% respecto a la edición de 2014, con un 39%.

De igual modo, las empresas que invierten poco o no invierten nada en criterios sostenibles también descienden, siendo un 17,2% y un 1,9% respectivamente del total. Un 2,2% de los directores de logística que han participado en este estudio no han rebelado ningún dato al respecto.



# Los cargadores son partidarios de las 44 toneladas

Los cargadores españoles son partidarios de la implantación de las 44 toneladas en el transporte de mercancías por carretera. En este sentido, un 68,3% de los directores de logística que han participado en este estudio se muestran partidarios de su implantación. A pesar de ello, esta cifra experimenta un importante descenso (8,4%) con respecto al Barómetro de 2014.

Por el contrario, el 6,1% se muestra en contra de establecer las 44 toneladas de carga máxima en el transporte de mercancías por carretera, cifra que aumenta un 2,9%. El 25,6% de los encuestados se muestran indiferentes ante esta cuestión, cifra que también aumenta un 5,5% respecto al año anterior

**ALGECIRAS ALICANTE** BARCELONA **BILBAO** GIJÓN LA JONQUERA IRÚN MADRID **SEVILLA TARRAGONA VALENCIA** VIGO ZARAGOZA Tel. +34 93 263 89 00 +34 93 263 89 40 Fax. salvat.bcn@salvatlogistica.com www.salvatlogistica.com





# III Plan Estratégico del Port de Barcelona, hacia el liderazgo en el Mediterráneo

El Port de Barcelona presentó en febrero su III Plan Estratégico 2015-2020, documento que define metas específicas en todas las áreas de negocio, como alcanzar 70 millones de toneladas y los 3 millones de TEU, para convertir al enclave en el principal centro de distribución euro-regional del Mediterráneo, en competencia con los puertos del norte de Europa.



El III Plan Estratégico del Port de Barcelona se diferencia del anterior en que contempla todas las áreas de negocio y tiene un horizonte a medio plazo. El primer plan se elaboró en 1998 como documento que fijaba la misión y la visión del Puerto de Barcelona en los años venideros, así como las principales líneas de actuación para cumplirlas, y estaba muy centrado en el contenedor. El segundo plan, editado en 2003, actualizaba el anterior y ponía el énfasis en ampliar el hinterland y abarcaba hasta 2015.

El III Plan Estratégico del Puerto de Barcelona 2015-2020 está estructurado en tres partes. La primera hace un análisis estratégico de la situación de partida, con especial atención a los efectos de la crisis económica y los cambios que conllevan las tendencias actuales en la economía y el comercio internacional; la logística y el transporte; el transporte marítimo y los puertos; y la sostenibilidad. La segunda parte está centrada en la propuesta estratégica y define todos los parámetros que contextualizan el posicionamiento mencionado y especifica los objetivos para alcanzarlos. La tercera está dedicada a la Autoridad Portuaria de Barcelona, como ente público, y alinea su actuación a los objetivos estratégicos globales del Puerto.

# Una infraestructura que genera riqueza económica

El Port de Barcelona es un puerto especializado en mercancías de alto valor, hecho que lo consolida, según datos de 2013, como el primer puerto del Estado en cuanto a la cifra de negocio y valor de la mercancía.

El enclave es una infraestructura clave para Catalunya y su hinterland, ya que facilita la internacionalización de las empresas, actúa como enlace físico entre estas y sus mercados y representa uno de los principales factores de competitividad para la localización de empresas.

Así, el Port de Barcelona, como gran infraestructura de servicios, genera un valor añadido bruto (VAB) de unos 2.300 millones de euros, cifra que supone el 1,4% del VAB de Catalunya y el 0,35% del Estado. Por lo que respecta a la ocupación, el puerto genera unos 32.000 puestos de trabajo.

Pero la aportación del Port de Barcelona al tejido industrial y comercial puede considerarse desde una perspectiva mayor, dado que el aumento de la producción y las ventas de los clientes del puerto, gracias a la propia existencia del Port, genera un efecto propagador en el resto de sectores económicos, que es equivalente al 5,7% del VAB de Catalunya y al 5,4% de la ocupación.



#### Posicionamiento estratégico

El nuevo Plan mantiene inalterable la misión o razón de ser del Port, que es la de «Contribuir a la competitividad de los clientes del Port mediante la prestación de servicios eficientes que respondan a sus necesidades de transporte marítimo, transporte terrestre y servicios logísticos». Y su visión también sigue siendo la de consolidarse como «puerto solución de Europa en el Mediterráneo», que implica convertirse en la principal alternativa para la entrada y salida de mercancías en el sur del continente, especialmente por lo que respecta a los tráficos con Asia y África, y tener una zona de influencia más amplia y bien conectada.

Conseguir este objetivo es una tarea compleja que requiere, entre otras cosas:

- transformar el puerto en un centro de concentración, distribución y tratamiento de cargas, con un hinterland ampliado respecto al actual
- desarrollar un puerto en red, organizando corredores de transporte multimodales y desarrollando terminales marítimas interiores
- potenciar los modelos de transporte alternativos a la carretera, especialmente el transporte ferroviario y las líneas de short sea shipping
- mejorar la operativa portuaria y reducir su coste para ser más competitivos respecto a otras ofertas portuarias
- ofrecer a los cargadores una nueva propuesta de valor con la completa implicación de toda la Comunidad Portuaria

Aunque la situación económica actual y la volatilidad de los mercados hace difícil establecer previsiones fidedignas de tráfico a corto plazo, el Port de Barcelona tiene que alcanzar, a medio y largo plazo, los 70 millones de toneladas en 2020 y los 3 millones de TEUs, de las que cerca de un 70% tiene que



ser carga general (convencional o contenerizada). Y en este plazo, el volumen de contenedores manipulados tiene que superar los 2,3 millones de TEU de hinterland.

Actualmente, más del 75% de la mercancía en contenedor que se manipula en el Port de Barcelona tiene su origen o destino en Catalunya. Incluso considerando un escenario sin crisis económica, el crecimiento del entorno más inmediato no será suficiente para alcanzar estos objeticos de tráfico. Por ello, en el futuro, el 50% de la carga tendrá que tener origen o ir destinada más allá de este hinterland inmediato.

Se trata, pues, de abordar un crecimiento que significará duplicar los tráficos actuales, y que la mitad de la carga se tenga que obtener de fuera de Catalunta obliga a ampliar el hinterland de Barcelona hasta un radio geográfico superior a los 600 kilómetros y que, en algunos casos, llegará hasta los 1.200 kilómetros.



#### Tráficos y mercados estratégicos

El Port de Barcelona es un puerto diversificado y multitráfico, lo cual le otorga una mayor capacidad de resistencia a las fluctuaciones del mercado. Las prioridades estratégicas del Port de Barcelona por lo que respecta a tráficos y mercados son: la priorización de los productos de alto valor, consolidar el foreland estratégico (formado básicamente por el mercado asiático, el mercado africano, América Latina y, en menor medida, el resto de la costa este de América y el Mediterráneo Oriental), ampliar el hinterland estratégico (formado por la península Ibérica, especialmente la mitad norte y centro; y el sur y este de Francia, con posibles extensiones a Suiza y el sur de Alemania; además también se incluye como hinterland estratégico el resto del Mediterráneo occidental y, más concretamente, Italia y el Magreb).

# La propuesta de valor del Port de Barcelona

La propuesta de valor del Port de Barcelona, que identifica los elementos específicos del producto del Port que son más valorados por la demanda, se basa en los siguientes elementos:

- Rutas más cortas hacia Europa para los mercados asiáticos y africanos
- Alternativa a los puertos de la fachada norte en la distribución en el Mediterráneo occidental

- Integración en el principal nodo industrial y logístico del Mediterráneo
- Hinterland económicamente potente
- Red de terminales marítimas interiores
- Infraestructuras adecuadas y adaptadas a les necesidades futuras
- Buena capacidad y explotación portuaria con una cuidada planificación del territorio
- Buenas conexiones con el hinterland
- Productividad de las terminales
- Compromiso con la intermodalidad
- Compromiso con la sostenibilidad y el medio ambiente

Para desarrollar toda esta propuesta de valor hay que tener en cuenta una serie de factores que deben ir implementándose, como por ejemplo, mejorar la competitividad logística a través de una oferta de servicios integrados de calidad; desarrollar el concepto de «puerto en red» con el impulso de corredores ferroviarios y de terminales marítimas interiores; y crear alianzas entre los agentes de la actividad portuaria (terminales, navieras, operadores logísticos, puertos) para conformar cadenas logísticas competitivas.





# Crecimiento, Competitividad y Sostenibilidad, ejes estratégicos

El posicionamiento del Port de Barcelona hasta 2020 se articula a través de tres ejes estratégicos:

**Crecimiento**. Una vez ejecutada la ampliación, el nuevo paso es aumentar la carga manipulada. El crecimiento no es un fin en sí mismo, sino fuente de creación de riqueza en el entorno.

**Competitividad**. Para crecer, hay que captar nuevos tráficos en áreas en las que el Port no es actualmente la primera opción, y por tanto, ser capaces de tener una oferta logística más eficiente, atractiva y competitiva que la existente y que la de los competidores.

**Sostenibilidad**. La actuación del Port debe garantizar la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer sus necesidades, es decir, la sostenibilidad en los ámbitos económico, social y medioambiental. Una de las principales herramientas en este sentido es el fomento de la intermodalidad.

#### Objetivos concretos para 2020

Alrededor de estos tres ejes se plantean 13 objetivos estratégicos que se concretan en metas específicas e indicadores que medirán el grado de consecución de la propuesta estratégica al final del periodo.



- 1. Aumentar los tráficos estratégicos. Objetivos: 70 millones de toneladas, 3 millones de TEUs (de los que 2,3 millones sean del hinterlan), 1,2 millones de vehñiculos nuevos, 150.000 UTIs transportadas mediante las autopistas del mar (tráfico ro-ro no doméstico), 14 millones de toneladas de hidrocarburos y 3 millones de cruceristas.
- 2. Ampliar el hinterland. Objetivos: 80% de la cuota de mercado en Catalunya, 50% de la carga contenerizada con origen o destino fuera de Catalunya, 55% de la cuota de mercado en el nordeste interior (Aragón-La Rioja-Navarra), 20% del mercado de Madrid, 15% del mercado del sur de Francia (Toulouse, Burdeos, Lyon, Perpignan), y 300.000 TEUs generados por las terminales interiores del Port de Barcelona.
- Mejorar la conectividad con el foreland. Objetivos: 130 líneas regulares y 5 países del foreland con representación comercial del Port.
- 4. Completar la gran ampliación del Port de Barcelona. Objetivos: 2017 finalización de la ampliación de la terminal BEST, disponer en 2017 de la nueva terminal E de cruceros, ampliar el muelle de la Energía, completar los accesos ferroviarios y viarios y construir la terminal intermodal en el antiguo cauce del río Llobregat.
- 5. Mejorar la eficiencia y calidad de los servicios del

- **Port.** Objetivos: 90% de las inspecciones físicas de la aduana en menos de 17 horas, evolucionar hacia el puerto 24/7, flexibilizar la organización del trabajo de la estiba y mantener el liderazgo en el Mediterráneo en productividad de las terminales de contenedores.
- 6. Reducir los costes logísticos del paso de la mercancía. Objetivos: 25% de reducción por metro cuadrado de los costes portuarios de ocupación respecto al año 2012 y 25% de reducción en los costes de manipulación asociados a un contenedor también respecto a 2012.
- Crear nuevos servicios y potenciar los servicios diferenciados existentes. Objetivos: 90% de los trámites documentales del Port de Barcelona realizados por vía telemática y 110 empresas adheridas a la marca de calidad Efficiency Network.
- 8. Promover la innovación en servicios y procesos portuarios. Objetivos: 4 proyectos europeos anuales con participación de empresas del Port de Barcelona, extender el port community system de Barcelona a lo largo de la cadena logística y promover la automatización y la sensorización del puerto (smart port).
- 9. **Mejorar la accesibilidad y la movilidad.** Objetivos: acceso ferroviario sur del puerto finalizado en 2018, acceso viario sur del puerto finalizado en 2018, tercer hilo

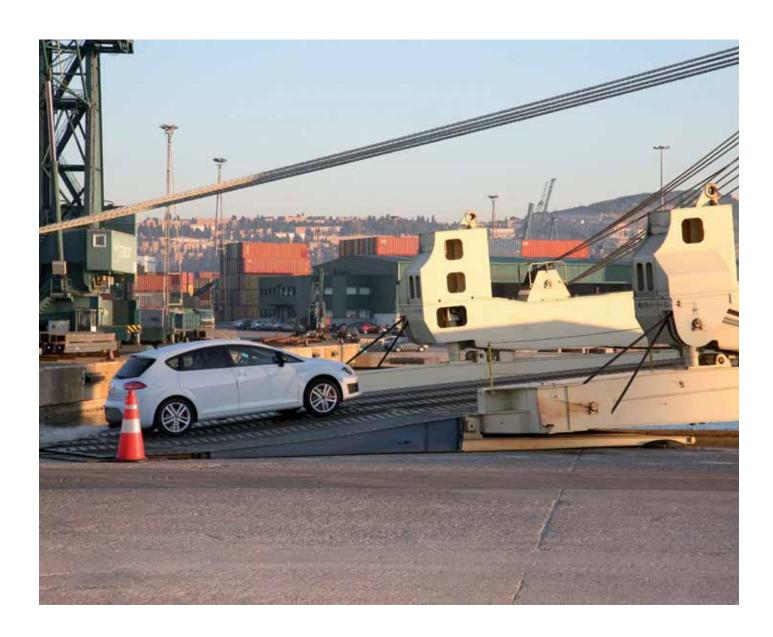


hasta Portbou en funcionamiento en 2020 y apoartaderos ferroviarios de 750 metros hacia el centro ibérico en el, 2018.

- 10. Potenciar la intermodalidad. Objetivos: 20% de cuota feroviaria en contenddores, 40% de cuota ferroviaria en vehículos nuevos, 150.000 UTIs transportadas mediante autopistas del mar (tráfico ro-ro no doméstico) y una terminal de ferroutage operativa en el puerto o en un entorno cercano.
- 11. Crecer de forma sostenible. Objetivos: aumentar al 2% la aportación del Port de Barcelona al VAB catalán, 150 millones de euros de ahorro anual en externalidades, reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y promover el uso de fuentes de energía alternativa, especialmente el gas natural licuado (LNG).
- 12. **Mejorar la integración entre el Port y la ciudad.** Objetivos: 20 millones de visitantes en el Port Vell.
- 13. Ser uno de los principales polos de la industria náutica en el Mediterráneo. Objetivos: 100 millones de cifra de negocio vinculados a la industria náutica en el Port de Barcelona, más de 950 amarres para yates y más de 80 amarres para mega-yates.

Todos estos planteamientos y objetivos se sostienen en la premisa de que el Port de Barcelona y la Comunidad Portuaria de Barcelona están preparados y alineados para lograr a medio plazo retos de este alcance.







# Ley de Navegación Marítima = reciclaje normativo en la cadena marítima-logística

Desde la entrada en vigor de la Ley 14/2014 de 24 de julio, la nueva Ley de Navegación Marítima, el 25 de septiembre de 2014, numerosas han sido las sesiones informativas sobre esta nueva legislación que viene a sustituir el conjunto de disposiciones relativas a la navegación marítima que figuraban en el Código de Comercio de 1885.

Esta nueva Ley de Navegación Marítima implica la unificación de la dispersa normativa relativa al derecho marítimo y su adecuación a los tratados internacionales y a la práctica actual del transporte marítimo. Entre una multitud de aspectos regula, por ejemplo, la responsabilidad de los distintos intervinientes en el transporte marítimo, los contratos de utilización del buque y los contratos accesorios, los accidentes de la navegación, el seguro marítimo, los embargos y ventas forzosas, así como los nuevos expedientes de derecho marítimo tramitados ante notario.

#### Punto de vista de los transitarios

En ATEIA-OLTRA Barcelona, José M. Vicens, secretario y asesor jurídico de la asociación de Transitarios, fue el encargado de dilucidar sobre diversos aspectos concretos de esta nueva norma que interesan más a este colectivo profesional. Aunque en la Ley no consta la definición de Transitario, sí que esta figura queda algo más esclarecida dado que se acotan las funciones de otras figuras como el armador, el naviero, el consignatario y el gestor naval –nueva denominación de lo que anteriormente era una agencia marítima y que ahora queda acotado a las funciones de lo que sería un agente comercial.

#### Definición de figuras

El Artículo 145 de la Ley define al armador como "el que tiene la posesión del barco y lo hace navegar" y puede ser el propietario del buque o no; el naviero "es la persona que explota el barco y lo usa comercialmente", con lo que se puede dar la circunstancia de que haya armadores-navieros, pero puede haber armadores-no navieros. El consignatario es la persona



que "por cuenta del armador o naviero se ocupa de las gestiones materiales y jurídicas necesarias para el despacho y demás atenciones al buque en puerto". Si el consignatario actuara de forma distinta a la definida, se le considerará transitario, es decir, que "si factura y vende transporte, se le considerará transitario y responderá en los mismos términos". Asimismo, si el consignatario se ocupa de la manipulación de las mercancías (estiba y desestiba en una terminal portuaria), también responderá como un manipulador de mercancías.

Por tanto, desde este punto de vista, la figura del transitario, aunque no esté definida como tal, se clarifica y aparece en el Artículo 278 que habla del porteador contractual y el porteador efectivo cuya responsabilidad "alcanza solidariamente tanto a quien se compromete a realizar el transporte como a quien lo realiza efectivamente con sus propios medios", con lo que la Ley convierte al transitario en "un auténtico porteador frente al cargador", apareciendo aquí dos contratos diferenciados; por un lado el contrato entre el cargador y el porteador contractual y, por otro, un contrato entre el cargador contractual y el porteador efectivo. En el primer caso están comprendidos los "comisionistas de transportes, los transitarios y demás personas que se comprometan con el cargador a realizar el transporte por medio de otros", es decir que el transitario es un cargador contractual.

#### El conocimiento de embarque

Otro aspecto abordado fue el referido a la documentación, regulándose en la nueva Ley: el conocimiento de embarque (Artículo 246 y siguientes); el conocimiento de embarque electrónico, aunque se limita esta posibilidad a que el porteador y el cargador lo hayan acordado por escrito antes de la carga de las mercancías a bordo; el documento de transporte multimodal (Artículo 267), aunque la Ley es una norma sólo aplicable al transporte nacional y no afecta al FBL (FIATA Multimodal Transport Bill of Lading) creado para el transporte internacional; la carta de porte marítima, que tiene que ser igual al conocimiento de embarque y no es negociable, por lo que no se ve claramente qué utilidad puede tener respecto a un conocimiento de embarque no negociable; y el conocimiento de embarque 'house' (Artículo 207) que, aunque no se lo denomina así, determina que "el fletador por tiempo o por viaje podrá celebrar en su propio nombre contratos de fletamento para el transporte de mercancías determinadas en régimen de conocimiento de embarque", por lo que el transitario podrá utilizar si lo desea este tipo de documento por ser un fletador por viaje.

Respecto al tradicional *Bill of Lading* o Conocimiento de Embarque, en la nueva Ley ya no se centra en el barco sino en las personas que contratan el transporte. Así, tienen que constar el nombre y apellidos o la denominación social y domicilio principal del porteador y lo mismo del que actúe como cargador y si el B/L es nominativo, tienen que constar los datos del destinatario.

Otras singularidades del "nuevo" conocimiento de embarque son que éste lo puede firmar una agente del armador en nombre suyo. También, el Artículo 251 que habla de la eficacia traslativa del conocimiento de embarque, pone de manifiesto que junto al B/L se transmite todos los derechos que conlleva ese documento, pero con una excepción: "no se transmiten las obligaciones relativas a jurisdicción y arbitraje", por tanto, al aceptarse el B/L ya no se está obligado a aceptar el sometimiento a una jurisdicción concreta o arbitraje determinado. En relación al derecho de entrega de las mercancías, el Artículo 252 determina que si existen varios B/L, con presentar uno es suficiente para obtener la entrega de la mercancía, por lo que hay que ir con cuidado en el número de B/L que se generen para un embarque. Asimismo, la Ley dice expresamente que cuando se entrega la mercancía sin el conocimiento de embarque, "se paga hasta el último céntimo de la mercancía", sin límite de responsabilidad.

Por otro lado, el Artículo 255 establece el derecho del porteador a retener las mercancías o no entregarlas al destinatario mientras éste no pague el flete y demoras, pero para que ello pueda ser así, tiene que establecerse específicamente en el conocimiento de embarque.

#### Mercancía averiada o perdida

El Artículo 234 de la Ley hace referencia a la obligación de que puede existir, o no, de pagar el flete en el caso de que las mercancías transportadas no lleguen a su destino o lleguen averiadas o inservibles. El articulado establece un régimen particular pero claro y definido al decir que, salvo pacto en contrario, "no devengarán flete las mercancías perdidas durante el viaje", interpretándose que estas mercancías son las que no lleguen a destino. Pero en cambio, si devengan flete las mercancías que lleguen averiadas o en mal estado, también salvo pacto en contrario. Además, las mercancías averiadas no pueden abandonarse al porteador como forma de pago. Es por ello que conviene hacer una revisión de la letra de los conocimientos de embarque, con la puntualización de que esta norma será de aplicación, siempre y cuando el contrato esté sometido a la Ley española, circunstancia que según José M. Vicens "no siempre es así, particularmente en las relaciones entre transitarios y navieras".

En el caso del flete a pagar en destino (Artículo 235) la Ley dice que "el destinatario está obligado a pagar si acepta la mercancía y, si no la acepta, es decir, que la abandona, no está obligado a pagar". En este caso, deberán pagar en origen y, aquí, la Ley habla del contratante. En una cadena en la que intervinieran cliente en origen, transitario y destinatario, éste último puede no aceptar la mercancía a flete debido —y no pagar— con lo que al transitario le deberá pagar el cliente que ha puesto la mercancía a flete debido, es decir, el contratante en origen.

Por otro lado, en el Artículo 237 se habla sobre el derecho de retención y de costo; "el porteador tendrá derecho a retener en su poder las mercancías transportadas mientras no perciba el flete, las demoras y demás gastos por su transporte". Pero, "no podrá ejercitarse este derecho contra el destinatario que no sea el fletador". Por lo tanto, solamente se puede ejercer la retención frente al destinatario fletador, a no ser que en el B/L conste que el flete es pagadero en destino; es decir, se puede retener mercancía frente aquel que contrata y que debe un dinero.

En definitiva, para los transitarios, y como indica Manuel M.

Vicens, secretario general y asesor jurídico de FETEIA-OL-TRA, "esta Ley, con todo y no ser plenamente satisfactoria, contiene algunos preceptos que van a favorecer la resolución de conflictos que vienen produciéndose en el transporte nacional e internacional por vía marítima, especialmente los relativos a la jurisdicción y arbitraje".

#### Punto de vista de los consignatarios

La Asociación de Agentes Consignatarios de Barcelona también organizó una jornada sobre la nueva Ley de Navegación Marítima en la que participaron los abogados Beatriz Pérez del Molino, especialista en derecho marítimo y de transportes y asesora legal de la asociación, y Javier Expósito, director gerente de Anesco.

Hasta la entrada en vigor de la Ley de Navegación, y por el hecho de aplicarse el Código de Comercio, los consignatarios acababan asumiendo la responsabilidad sobre la mercancías y, según Javier Expósito, "aunque naviero y consignatario no eran lo mismo, se los acababa equiparando". Con la nueva Ley "los consignatarios hemos conseguido algunas cosas, pero en otros aspectos se ha quedado corta". Un elemento positivo es que ahora "al estar definidas las distintas figuras, ya no se nos compara ni asimila ni con el armador ni con el naviero", aunque para Expósito, "la figura del consignatario no está salvaguardada con la nueva Ley en aspectos como el de daños a la mercancía cuando ésta ya está en depósito en el muelle o almacén".

Por su parte, Beatriz Pérez del Molino analizó detalles controvertidos de la nueva Ley, como por ejemplo el referido al pago del flete; "en la Ley de Navegación el contratante es quien paga el flete, pero éste también puede ser el receptor o destinatario". Por lo tanto, "puede ocurrir que si el receptor rehúsa la mercancía, y si el consignatario figura como contratante, sea éste a quien se le reclame el pago del flete". Por ello, en el conocimiento de embarque emitido por el consignatario en nombre del armador, es importante que figure bien claro el nombre y dirección de la naviera, así como quien es el contratante del transporte.

Por todo ello, según los abogados, "habrá que esperar a ver que pasará con los primeros juicios y sentencias"



El Propeller Club de Barcelona, que en noviembre pasado celebró su XX aniversario, continua con los almuerzos-coloquio, en los que han participado importantes personalidades y profesionales del sector.

#### Víctor Grifols, Presidente y Consejero Delegado de Grifols

Víctor Grifols explicó que la compañía farmacéutica que preside cerró el ejercicio 2014 con una facturación de 3.500 millones de euros. El principal cliente de la compañía en España es la sanidad pública porque sus productos no se venden en farmacias. Ello hizo que Grifols buscara entrar en otros mercados internacionales, fijándose en Estados Unidos. Actualmente, sólo el 4% de las ventas de Grifols se producen en España, el resto es fruto de la actividad en otros países.

Víctor Grifols también habló de la Unión Europea, poniendo de manifiesto que la gran variedad de países que la integran hacen difícil verla como un mercado único de 400 millones de habitantes, como sí que lo es Estados Unidos, país en el que Grifols tiene una planta de fraccionamiento de plasma en Clayton (Carolina del Norte), en la que ha invertido 260 millones de euros. Además de esta planta, Grifols tiene dos más, una en Los Ángeles y la otra en la localidad catalana de Parets del Vallés. Entre las tres plantas, la compañía produce 9,6 millones de litros de plasma al año, que serán más de 12 cuando las nuevas plantas estén plenamente operativas, en el año 2016.

Grifols, con sede en Barcelona y que está presente en más de 100 países, invertirá 600 millones de euros en el período 2014–2016, destinando buena parte a la nueva planta en Parets del Vallés y a las instalaciones en Los Ángeles y Clayton.



# José Llorca, Presidente de Puertos del Estado

José Llorca dijo que el modelo portuario español, es "altamente complicado desde el punto de vista institucional", pero aún así "es un sistema de éxito". Respecto a los tráficos, mencionó que el ritmo de crecimiento desde el año 2010 ha sido del 4% o 5% anual, por lo que los tráficos en 2015 podrían alcanzar los 500 millones de toneladas. Y habló de la pérdida de los tráficos de transbordo en algunos puertos españoles, que ahora se

canalizan por enclaves como Tanger Med, Sinnes u otros de África occidental. Para Llorca, las bonificaciones sobre las tasas portuarias pueden contribuir a recuperar este tráfico, aunque ello suponga una reducción de los ingresos de los puertos. En cuanto a la financiación de las infraestructuras portuarias explicó que los Fondos Europeos han supuesto más de 2.000 millones en los dos últimos programas; con ello "la capacidad instalada de los puertos españoles es de unos 1.000 millones de toneladas y, por tanto, "no son previsibles inversiones públicas en el lado mar de los puertos". Llorca abogó por que "haya más inversión privada", a la que hay que ofrecer "mayor rentabilidad", a través, por ejemplo, de la ampliación de los plazos de las concesiones.

En cuanto a la conectividad de los puertos en el lado tierra, Llorca dijo que hacen falta unos 1.500 millones para que todos tengan conexiones viarias y ferroviarias. Por ello se ha creado el Fondo de Accesibilidad Terrestre Portuaria, "para que los puertos inviertan en su conectividad y, si no lo hacen, una parte de sus beneficios sirva para financiar, a través de préstamos, la conectividad de otros". Finalmente se refirió a las asignaturas pendientes, como los controles en frontera, que deberían estar "mejor coordinados e integrados", y a la estiba, que tiene que ser "un modelo más abierto y acorde a los nuevos tiempos, como nos exige Europa".



#### Rafael Aznar, Presidente de la Autoridad Portuaria de Valencia

Rafael Aznar reflexionó sobre los retos y estrategias de los puertos, refiriéndose a dos elementos clave: volumen y eficiencia. "Las navieras, agrupadas en alianzas, seleccionan menos puertos en sus rutas y, los que continuemos siendo elegidos, tendremos que hacer esfuerzos de concentración de volumen y de eficiencia". En el ámbito de la eficiencia "tenemos el reto de la

productividad y de los costes, vinculados a la estiba, que "debemos saber afrontar con inteligencia, manteniendo la estabilidad social y abriendo para ello vías de diálogo y consenso y no de confrontación".

Aznar también resaltó que los enclaves tienen que abrirse a la parte terrestre, requiriendo para ello de "infraestructuras de conectividad y de formulaciones de comunidad portuaria para atender la demanda". Y en referencia al desequilibrio existente entre los puertos europeos del norte y del sur, señaló que "debemos intentar generar complementariedad" y los puertos – Barcelona y Valencia— "unirnos en una estrategia para lograr reducir esta distancia (75/25) en los volúmenes de tráfico".



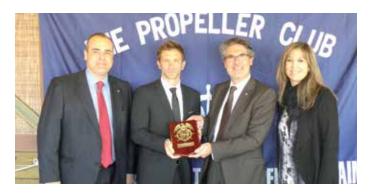
# Alfonso Martínez, Director General de CILSA-ZAL Port de Barcelona

Alfonso Martínez destacó que Cilsa es una "sociedad públicoprivada, con un accionista privado que invirtió hace casi 14 años", aunque "seguimos siendo un organismo público porque el accionista mayoritario es el Port de Barcelona, pero no hay que olvidar que casi el 33% de la compañía es privada" por lo que esta parte "espera un retorno de su inversión".

Respecto a la composición de Cilsa, Alfonso Martínez manifestó que "no sólo tenemos naves que alquilamos, sino que también tenemos lo que denominamos 'enclaves', que son empresas que ya tenían sus propias instalaciones cuando se empezó a desarrollar la ZAL, y cuyo suelo ocupado no es del puerto. También tenemos inversores privados que han construido sus propias naves y que, a nivel inmologístico, compiten con nosotros". Y respecto a las naves propias de Cilsa, Martínez dijo que suman unos 400.000 m2 de techo logístico y "son las que ponemos en alquiler, contando con unas 115 empresas nacionales e internacionales". Por tanto, la composición de la ZAL, con unas 220 hectáreas, "es variopinta". Estos diferentes tipos de desarrollo hacen que la ZAL tenga "unos 600.000 m2 de techo construido y unos 180.000 más por desarrollar, además de los 276.000 de enclaves", indicó el director de Cilsa.

En cuanto al tipo de clientes, en la ZAL un 38% son operadores logísticos, un 42% distribuidores y fabricantes, un 17% transitarios y el resto, empresas de e-commerce.

El responsable de Cilsa terminó diciendo que la ocupación de la ZAL ha pasado del 79% en 2014 al 95% en 2015 y que "el 90% del crecimiento nuevo ha sido gracias a clientes ya implantados en la ZAL", añadiendo que la Cilsa facturó 38 millones de euros en 2014.



# Roberto Pascual, Director General de DHL Supply Chain Iberia

Roberto Pascual explicó que la facturación en España de todas las divisiones de la compañía es de 1.100 millones de euros y que cuenta con algo más de 6.000 empleados. Asimismo, la división de Logística "pesa aproximadamente el 45% en la facturación y el 65% en el número de empleados".

Centrándose en el mercado de Supply Chain, el responsable de DHL puso de manifiesto que en España las grandes empresas tan sólo tienen un 9% de su logística externalizada, mientras que en Inglaterra este porcentaje alcanza el 40%, motivo que hace que "nuestro modelo empresarial sea un modelo de yo me lo hago todo", y añadió que "esta no es la solución más efectiva en costes". Por ello, el reto principal es que "los profesionales que estamos dentro del sector seamos capaces de demostrar al mercado que le podemos dar una solución óptima en costes y en servicio".

Habló también sobre el nivel de competencia que "está muy fragmentada"; DHL es el primer operador en España, con 450 millones de facturación, mientras que "el siguiente competidor factura 180".

Respecto a la estrategia, indicó que DHL es un excelente integrador pero "nunca va a tener el expertise en determinados sectores, nichos y zonas geográficas" por lo que "no pienso que en el futro sólo vayan a existir 4 o 5 grandes operadores", vaticinando que las pymes de logística siempre existirán. Lo que sí hará DHL es "buscar colaboradores estratégicos, no proveedores, con los que trabajaremos para combinar la fuerza local con la potencia de la multinacional".

Roberto Pascual también se refirió a la "logística crítica" de DHL que, bajo el nombre GoHelp, es la que despliega en catástrofes naturales como en el reciente terremoto ocurrido en Nepal.





# Garantía de calidad y seguridad en las bolsas de carga

La Ley 34/2002 de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico (LSSICE) establece un régimen de responsabilidad de los prestadores de servicios de la sociedad de la información.

Las bolsas de carga se han convertido en una herramienta importante dentro del sistema del transporte terrestre contribuyendo a la planificación del mismo y a su eficiencia al solventar la problemática de las cargas de retorno, ofreciendo la posibilidad de rentabilizar el transporte de vuelta y optimizar el coste de la gestión. En España contamos con plataformas online o e-Marketplace, buscadores de cargas internacionales, de agencias de transporte y transportistas, que facilitan el contacto contrastado con directorios de datos para concluir las transacciones comerciales de forma segura.

Sin embargo, los protocolos seguidos en los procesos de adhesión de los clientes en ocasiones pueden resultar insuficientes para garantizar la calidad y seguridad del servicio ofertado, especialmente cuando falsas empresas o trabajadores y usurpadores de identidades intervienen con la finalidad de apropiarse de la mercancía a transportar, afectando gravemente a la imagen comercial de la parte perjudicada y ocasionándole importantes daños económicos.

Los proveedores de tecnología de la información para el trans-

porte y almacenaje al garantizar la seguridad de las transacciones deben verificar los datos, la información y documentación empresarial facilitada por sus clientes, como la licencia comunitaria, tarjeta de transporte, matrícula de vehículos, seguros, información mercantil y solvencia así como, deben exigir una actualización periódica de dicha información como condicionante a la permanencia de la sociedad en los directorios. En este punto, surgen dudas acerca del régimen de responsabilidad bajo el cual deben subsumirse los prestadores del servicio, ante incidencias como el robo de la mercancía acometido por falsos transportistas. Especialmente, cuando el proveedor proclama que su servicio es garantía de seguridad, fiabilidad y confianza al verificar los datos de sus clientes empresas cargadoras y transportistas.

La Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico (LSSICE), que traspone la Directiva 2000/31/CE al ordenamiento jurídico español, establece un régimen de responsabilidad de los prestadores de servicios de la sociedad de la información que res-





tringe los casos de responsabilidad de aquellos operadores que albergan contenidos siempre que no tengan conocimiento efectivo de que la actividad o la información almacenada es ilícita o de que lesiona bienes o derechos de un tercero susceptibles de indemnización o, si lo tienen, actúen con diligencia para retirar los datos o hacer imposible el acceso a ellos.

Sin embargo, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, por su parte, se pronunció al respecto determinando la responsabilidad de los prestadores de servicios de la información según la posición que adopten en el tratamiento de los datos que almacenan. En relación con la interpretación del artículo 14 de la Directiva, traspuesto a nuestro ordenamiento jurídico en el artículo 16 de la LSSICE, en las sentencias del TJUE de 11.07.2011 L'Óreal v eBay asunto C-324/09 y de 23.03.2010 Google France y Google asuntos acumulados C-236708 a C-238/08, el Tribunal estimó que en el supuesto de que el operador del mercado electrónico haya desempeñado un papel activo que le permita adquirir conocimiento o control de los datos almacenados, el operador no podrá acogerse a la exención de responsabilidad prevista en el artículo 14, apartado 1 de la Directiva 2000/31. La clave está en determinar si el prestador del servicio realiza un simple tratamiento técnico y automático de los datos facilitados por sus clientes, es decir, un papel neutro o desempeña un papel activo que le permite adquirir conocimiento o control de tales datos.

Si el proveedor del servicio se involucra en verificar la información facilitada por sus clientes garantizando una red fiable y transacciones seguras adquiere el conocimiento o control de los datos facilitados pudiendo ser responsable de posibles ilícitos.

Habitualmente las cláusulas generales exoneran a los prestadores del servicio de bolsa de cargas de las responsabilidades derivadas de la inexactitud de las informaciones de las que pueda derivarse un fraude o estafa. En dicho orden de cosas, deberá tenerse en cuenta que la Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación establece que no se entenderán aceptadas e incorporadas al contrato de suscripción cuando no se haya informado expresamente al adherente acerca de su existencia y no le haya facilitado un ejemplar de las mismas. Del mismo modo, deberá tenerse nula la condición general que contradiga en perjuicio del adherente lo dispuesta en la Ley General de la Contratación o en cualquier otra norma imperativa o prohibitiva.

Paralelamente, en la contratación del transporte entraría en juego la diligencia que razonablemente resulta exigible al profesional del transporte o al cargador habitual al perfeccionar el contrato. No puede exigirse a la parte contratante de un transporte que lleve a cabo una actuación inspectora extrema más allá de la toma de medidas y cautelas razonables y sensatas en el sector de la actividad que tratamos y con el sacrificio de tiempo preciso. Todo ello, sin perjuicio de que la diligencia exigible es variable en cada caso



Derecho Marítimo, Transporte y Logística Comercio Internacional

> CRISTINA PALOMA MARTÍ cpaloma@imbgrup.com



# Districenter

inversiones en nuevas instalaciones y automatización

Districenter participa un año más en el Salón Internacional de la Logística y la Manutención, SIL 2015. La compañía, perteneciente al Holding M. Condeminas, ha ampliado la gama de servicios logísticos especializados, gracias a unas elevadas inversiones en instalaciones y alta tecnología de automatización.

Fundado en 1994, Districenter es operador logístico que pertenece íntegramente a Ergransa, los Silos Condeminas ubicados en el Puerto de Barcelona, que a su vez forma parte del Holding M. Condeminas.

Durante los últimos años, la actividad logística de Districenter ha venido creciendo y, por ello, ha llevado a cabo una ampliación de sus instalaciones ubicadas en la ZAL Prat del Port de Barcelona.

Los 10.000 metros cuadrados adicionales de superficie que ahora tiene Districenter le permiten ampliar y mejorar su gama de servicios logísticos, aportando valor añadido a la gran variedad de clientes de sectores como el editorial, el textil, el bancario, el farmacéutico o el de la Administración pública. Para todos estos sectores, Districenter lleva a cabo servicios clásicos de transporte, recepción y almacenaje, pero también efectúa procesos de clasificación de productos, preparación de pedidos, logística inversa, gestión de marketing y promociones, gestión documental y digitalización de datos e imágenes, o servicios de call center.



Otro sector al que Districenter ofrece soluciones logísticas integrales, y que viene creciendo exponencialmente, es el del e-commerce y la distribución domiciliaria de envíos, para lo cual la compañía ha invertido en equipos de clasificación de última generación y tecnología en sistemas de la información. Así, en las nuevas instalaciones de la ZAL, Districenter ha incorporado un sorter que permite clasificar más de 7.000 productos/hora y preparar hasta 180 pedidos de forma simultánea, con lo que pueden alcanzarse entre 10.000 y 15.000 pedidos por día.

Este equipamiento está orientado a potenciar los servicios de sus clientes de sectores como el retail, textil y calzado, como es el caso de Mango, Desigual o Descente, así como para reforzar la capacidad operativa de Districenter para el canal de e-commerce.



Otras magnitudes importantes que confirman la capacidad de Districenter es que este operador logístico manipula más de 800 m3 diarios de material, almacena más 35.000 palets y gestiona y controla más de 50.000 referencias distintas. Asimismo, prepara más de 22.000 envíos al día y realiza un movimiento de más de 250.000 productos por día entre clasificados, manipulados y digitalizados.

Actualmente la compañía cuenta con plataformas logísticas en la Zona Franca de Barcelona (dos centros que suman 14.000 metros cuadrados), en la ZAL del Puerto de Barcelona (10.200 metros cuadrados), en Sabadell (24.000 metros cuadrados), en la localidad madrileña de Coslada (2.500 metros cuadrados) y en Las Palmas de Gran Canaria (1.000 metros cuadrados).

En todas estas instalaciones Districenter ha invertido más de seis millones de euros a lo largo de los últimos cinco años

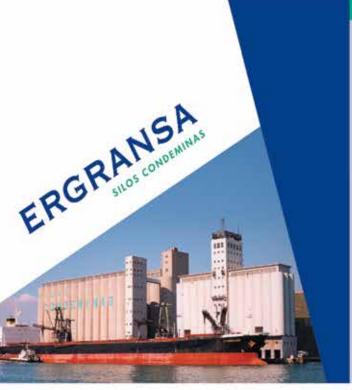




#### PRESIDENCIA Y DIRECCIÓN GENERAL

Moll de Barcelona, s/n WTCB Edificio Este, 5° planta 08039 Barcelona Tel. 93 295 45 80 gerencia@engransa.es

#### SERVICIOS E INFRAESTRUCTURA



- · Muelle propio:241 mts/l.
- · Muelle calado: 41 pies (12,5 mts).
- · Silos verticales (productos agroalimentarios no fluyentes) capacidad 30.000 tons.
- · Descarga neumática
- · Descarga / carga camión y ferrocarril.
- · Pesaje y servicios complementarios.
- · Trazabilidad e identidad preservada.
- · Políticas:

Calidad ISO 9001:2000

Medioambiental ISO 14001 y EMAS
Seguridad alimentaria ISO 22000

Prevención de Riesgos OSHAS 18001



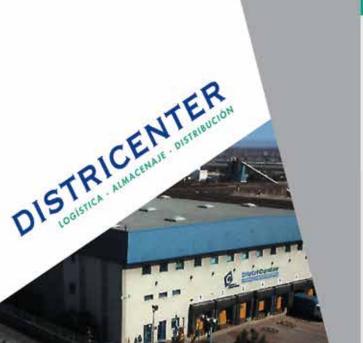


#### ERGRANSA Silos Condeminas

Muelle Contradique s/n 08039 Barcelona Tel. 93 443 37 16 Fax: 93 442 20 28 www.engransa.es



#### SERVICIOS E INFRAESTRUCTURA



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

Calidad ISO 9001:2000 Medioambiental ISO 14001 Seguridad de la Información ISO 27000

#### DISTRICENTER Logística, almacenaje y distribución

#### DISTRICENTER-BARCELONA

Pol. Ind Zona Franca, Sector B, calle B, nº 7 08040 Barcelona

#### DISTRICENTER-SABADELL

C/ Joanot Martorell nº 96 Pol. Ind. Algevasa 08023 Sabadell

#### DISTRICENTER-MADRID

Avda. Fuentemar nº 21 28823 Coslada

#### **DISTRICENTER-CANARIAS**

C/ Santiago Betancor Brito 3 Urb. Industrial El Goro 35219 Telde - Gran Canaria







# **Iban Mas**Director General de DSV Air & Sea España y Portugal

Iban Mas ha estado ligado desde el inicio de su carrera profesional a la logística y el transporte. En 1999 se incorporó al equipo de ABX Logistics y en 2008 fue nombrado Director General de DSV Air & Sea en España. Posteriormente, en julio de 2013, se hizo cargo también de DSV Air & Sea en Portugal, centrando desde entonces su responsabilidad en la gestión de la división Aérea, Marítima, Aduanas, Ferias y Proyectos Industriales en ambos países. El grupo DSV está organizado a nivel mundial en tres divisiones: DSV Air & Sea para las operaciones aéreas y marítimas, DSV Road para el transporte terrestre, y DSV Solutions para operaciones de manipulación y almacenaje de mercancías

En 2013, DSV Air & Sea en España y Portugal creció un 13%, cuando las previsiones apuntaban a un crecimiento de sólo el 6%. ¿A qué fue debido este buen comportamiento?

Básicamente fue debido a los tan nombrados "brotes verdes"; las empresas transitarias somos un termómetro de la economía y, por tanto, de las primeras en notar los cambios, positivos o negativos, que se producen a nivel macroeconómico y en los mercados.

Fue a partir del segundo trimestre del año pasado que en DSV Air & Sea empezamos a registrar crecimientos mensuales continuados, que se transformaron en tendencia al alza, y por ello facturamos entre España y Portugal 90 millones de euros, un 14% más que en el ejercicio anterior.

#### Y qué cifras manejan en DSV Air & Sea en España y Portugal al cierre del 2014

Desde enero de 2014, y mes a mes, también hemos experimentado aumentos significativos por lo que hemos cerrado el año con un crecimiento del 18% y unas ventas de 106 millones de euros.

#### ¿Qué estrategia ha seguido la compañía para crecer?

En DSV Air & Sea somos ambiciosos, en el sentido que trabajamos duramente para que la compañía vaya creciendo, tanto en España como en Portugal.

Nos dimos cuenta que la masa principal de clientes de DSV eran pequeñas y medianas empresas, que son las que más han notado la crisis ya que, las que no han cerrado, han sufrido bajadas en su actividad del 30% y el 40% en muchos casos. Y, aunque es importante disponer de una buena base de pymes entre los clientes, hay que acabar haciendo esfuerzos titánicos para conseguir compensar estos volúmenes perdidos que procedían de las pymes. Fue a partir de esta constatación que en DSV Air & Sea, una de las empresas más grandes del mundo, tomamos la decisión de trabajar para llegar a tener entre nuestros clientes a las grandes cuentas. Y lo conseguimos, aprovechando, por un lado, la propia base de clientes del grupo y, por otro, saliendo a buscar a las grandes empresas españolas. Conseguir estos nuevos clientes de gran dimensión ha contribuido también a que hayamos crecido más de lo previsto.

### El hecho de que Catalunya y España hayan aumentado sus exportaciones ha influido también en el crecimiento de DSV Air & Sea?

La respuesta fácil sería decir que sí, pero no debemos perder de vista que el aumento de las exportaciones, tan en boca de todo el mundo, no han llegado a compensar la brutal caída de las importaciones. El aumento de las ventas al exterior sólo han servido para compensar, y no del todo, la enorme bajada del consumo interno.

Con el añadido, y esto es una peculiaridad de nuestro sector, que las ganancias de los expedientes de importación son el doble de los de exportación, esencialmente porque de por medio hay servicios aduaneros. A modo de ejemplo, en DSV Air & Sea hemos pasado personal del departamento de importación al de exportación.

"El aumento de las exportaciones, tan en boca de todo el mundo, no han llegado a compensar la brutal caída de las importaciones"



### ¿Del total de la actividad de DSV Air & Sea en España, qué parte corresponde al volumen generado en Catalunya?

El negocio de DSV Air & Sea generado en Catalunya siempre ha sido importante, especialmente debido al peso que tiene el consumo vinculado al turismo y, también, al sector industrial, aunque ésta haya experimentado una bajada importante, y a la entrada de grandes cuentas de esta zona en la compañía. Por ello, Catalunya y Barcelona representan para DSV Air & Sea alrededor del 40% del total de nuestra actividad.

#### Y le siguen...

Después de Catalunya, la mayor actividad de DSV Air & Sea se concentra en el País Vasco, con un 20%, especialmente el área de Bilbao que se ha posicionado firmemente gracias a que tiene una industria muy abocada a la exportación y a la manufactura.

El 40% restante del negocio de DSV Air & Sea se reparte, por orden de mayor a menor volumen, en Zaragoza, Vigo, Valencia, Madrid, Alicante y Sevilla.

### Por lo que respecta a las instalaciones y almacenes de DSV Air & Sea en España, ¿también van a incrementar metros cuadrados?

Tenemos los almacenes llenos y funcionando a su máximo rendimiento y capacidad, por lo que estamos mirando nuevas ubicaciones, tanto en Barcelona como en Madrid. En estos momentos hay muchas naves logísticas disponibles, pero en DSV Air & Sea buscamos un tipo de instalación que se adapte a nuestras necesidades operativas en materia de espacio, muelles y rampas y proximidad con los clientes.

"Tenemos los almacenes llenos y funcionando a su máximo rendimiento y capacidad, por lo que estamos mirando nuevas ubicaciones, tanto en Barcelona como en Madrid"

### El mercado portugués, ¿cómo se ha desarrollado desde que asumió la dirección de DSV Air & Sea en este país?

En la estructura de DSV Portugal tenía mucho peso el camión y poco las operaciones marítimas o aéreas. Al constatar esta realidad, y viendo cómo avanzaba cada país por separado, la sede central de DSV decidió integrar sus divisiones en ambos países, volviendo al modelo que tenía ABX Logistics antes de ser absorbida por DSV, que había demostrado que funcionaba bien.

El tamaño de DSV Air & Sea en España es grande y tenemos mucha credibilidad, lo cual sirve de apoyo a la estructura que tenemos en Lisboa y en Oporto, sedes que hemos alineado a nuestra manera de trabajar. También hemos llevado a cabo una organización interna, focalizándonos en potenciar el transporte aéreo y el marítimo. Desde la integración, a mediados del año pasado, estamos obteniendo buenos resultados y seguimos creciendo por encima de lo previsto.

#### ¿Qué parte del negocio mundial de DSV Air & Sea supone el mercado de la Península Ibérica?

Si hablamos de operaciones marítimas, DSV Air & Sea Iberia está en noveno lugar, es decir, que somos el noveno país más grande en volumen de los 75 en los que DSV Air & Sea tiene presencia a nivel mundial. Y en operaciones de transporte aéreo estamos en el onceavo puesto.

Este comportamiento, siendo España un país tan tocado por la crisis durante los últimos años, hace que DSV Air & Sea en España y Portugal sea muy importante para el grupo DSV.

### Qué mercados exteriores son los que más han crecido en el cómputo global de las operaciones de DSV Air & Sea en España

Gracias al acuerdo de colaboración entre DSV y Equatorial Coca Cola Bottling Company una joint venture entre la española Cobega y Coca Cola Company para embotellar y aprovisionar los productos de Coca Cola en 13 territorios africanos, el mercado que más preponderancia tiene actualmente en las operaciones globales de DSV Air & Sea en España, y que estamos expandiendo, es África.

Por otro lado, también está aumentando bastante el mercado de Sudamérica y, relacionado con el aumento del consumo interno español, estamos experimentando un incremento de las importaciones de China, que empiezan a arrojar cifras similares a las de antes de la crisis.

"El mercado que más preponderancia tiene actualmente en las operaciones globales de DSV Air & Sea en España, y que estamos expandiendo, es África"

Por lo que respecta a transporte aéreo, las principales operaciones de DSV Air & Sea se concentran en el mercado asiático, Sudamérica y Estados Unidos, que está creciendo bastante y que es el primer mercado del grupo DSV a nivel mundial. Otros mercados relevantes de DSV Air & Sea son Italia y Alemania, prácticamente al mismo nivel, seguidos de China, Hong Kong y Dinamarca.

### ¿Qué otro tipo de operaciones están creciendo dentro de la actividad de DSV Air & Sea?

En DSV Air & Sea estamos detectando un aumento del cross trade, es decir, operaciones en las que las mercancías no pasan por puertos o aeropuertos españoles. La operación está facturada en España porque el cliente es de aquí, pero se trata de mercancías que se fabrican y venden directamente en otros países. En DSV Air & Sea gestionamos el transporte y tramitamos toda la documentación vinculada

Por otro lado, también estamos experimentando un incremento de las operaciones de project cargo, segmento en el que tenemos una experiencia de hace años y que supone para DSV Air & Sea en España entre un 8% y un 10% de nuestro volumen de actividad, incluso puede alcanzar el 15% si nos entra un proyecto grande.

"En DSV Air & Sea estamos detectando un aumento del cross trade, operaciones en las que las mercancías no pasan por puertos o aeropuertos españoles"

#### Y por lo que respecta a la intermodalidad, ¿cuál la apuesta de DSV Air & Sea?

Si hablamos del transporte ferroviario, creo que es una opción que quizás sea viable a medio y largo plazo, porque tardaremos entre diez y quince años en disponer de una red de vías y de terminales equipadas que permitan mover mercancías con destino a otros países europeos de una forma ágil.



Considero que es un tema muy politizado y, en vez de hablar tanto del ferrocarril, deberíamos pensar más en utilizar otra alternativa que ya existe y es una realidad: el short sea shipping.

Pero no me estoy refiriendo al sort sea shipping que utiliza las líneas de ferry ya existentes, es decir, subir el camión al barco, sino que deberíamos promocionar y utilizar el short sea shipping de las líneas feeder de portacontenedores. Todas las navieras escalan en sus puertos hub, en donde transbordan las mercancías para ser de nuevo embarcadas en buques feeder con destino a otros puertos europeos o del norte de África, por ejemplo. Y éste es el tipo de transporte que deberíamos fomentar: el poder utilizar servicios feeder como líneas de short sea shipping; con ello sacaríamos muchos camiones de las carreteras, contaminaríamos menos y, seguramente, reduciríamos algunos costes.

«Deberíamos promocionar y utilizar el short sea shipping de las líneas feeder de portacontenedores"

España tiene mucho tráfico terrestre con otros países europeos, a los que se puede llegar por vía marítima; lo único que se requiere es una mayor previsión y una mejor planificación por parte del cliente, al ser un tipo de transporte con un transit time más largo. En Portugal, cuya ubicación geográfica hace que los trayectos terrestre con Europa sean más largos, ya lo están haciendo... Mercancías con destino a países del norte de Europa viajan por mar y no en camión.

En DSV Air & Sea apostamos por la intermodalidad y especialmente por este tipo de short sea shipping. Damos a conocer esta opción a nuestros clientes, que la desconocen o no la han probado nunca, y les pedimos que de, por ejemplo, veinte camiones a la semana, nos den dos contenedores para hacer el mismo trayecto en buque feeder. Y cuando lo prueban,

quedan contentos y repiten. Lo único que tienen que hacer es planificar de forma distinta su producción y sus ventas.

Y la viabilidad de esta opción queda reflejada por los número; partiendo de cero, en DSV Air & Sea hemos crecido un 10%, es decir, que el 10% de nuestro volumen marítimo lo movemos a través de este tipo de líneas, siendo los destinos más habituales: Inglaterra, los países del Magreb y también Rusia.

En 2013 DSV llevó a cabo diversas adquisiciones, como la de SBS Worldwide y la de Airmar cargo. ¿Esta política sigue estando vigente en DSV?

Sí, la política de DSV a nivel mundial es continuar creciendo en cuota de mercado y tener una mayor presencia en ciertos mercados a través de las adquisiciones, ya sea en Europa, en España o en el resto del mundo.

El hecho de que DSV cotice en Bolsa conlleva que tengamos un férreo control de los asuntos económicos. Esto, sumado a que tenemos una cartera de clientes seguros, hace que DSV tenga capacidad para seguir creciendo vía adquisiciones. Seguimos abiertos y, en cuanto se detecta una oportunidad interesante a nivel local o global, estudiamos una posible compra. De hecho, en España hemos tenido y continuamos teniendo ofertas de empresas transitarias interesadas en ser adquiridas por DSV.

"La política de DSV a nivel mundial es continuar creciendo en cuota de mercado y tener una mayor presencia en ciertos mercados a través de las adquisiciones"



# Avanzamos juntos

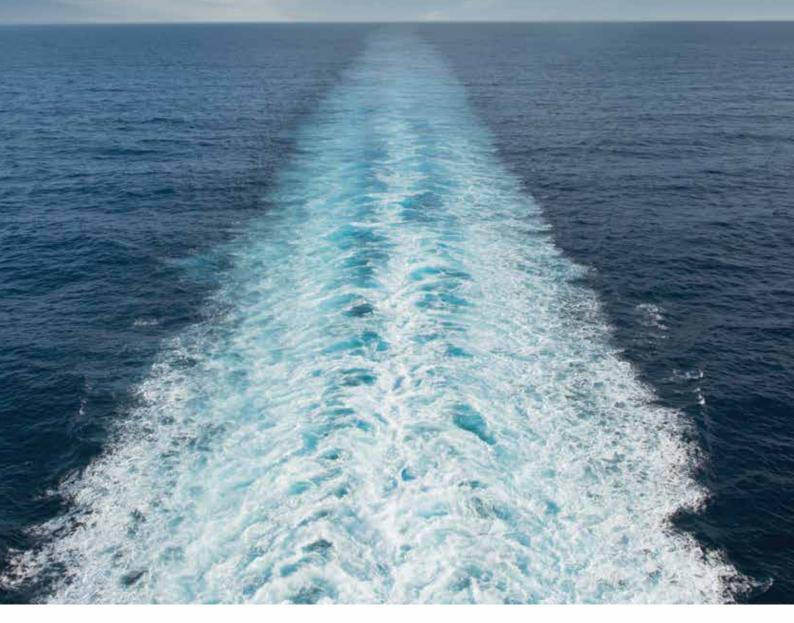
El Port de Barcelona pone a tu alcance la red logística y de servicios más avanzada. Porque cuenta con cerca de 100 líneas regulares que lo conectan con 300 puertos de los 5 continentes, 30 terminales de mercancías especializadas, terminales marítimas interiores repartidas por la península ibérica y el sur de Francia y conexión ferroviaria con Europa con ancho de vía internacional.

Todo esto, sumado al sello de calidad Efficiency Network o a la última ampliación para llegar a una capacidad de movimiento de 5 millones de contenedores anuales, hace del puerto un hub que no para de crecer y que nos hace avanzar juntos.

Port de Barcelona, el primer hub logístico del sur de Europa.



Port de Barcelona









# La misión empresarial

del Port de Barcelona a México afianza las relaciones comerciales entre Catalunya y México

El Port de Barcelona organizó una nueva misión empresarial; en esta ocasión, el destino fue México, concretamente DF y Veracruz. En la misión participaron un total de 35 empresas, tanto de la comunidad logística-portuaria de Barcelona como del sector *import/export*.

El Port de Barcelona organizó del 6 al 11 de octubre una misión empresarial a México formada por 51 participantes en representación de 35 empresas y diferentes instituciones. El objetivo de la misión: impulsar el comercio exterior entre Catalunya y México, promover nuevas oportunidades de negocio entre los dos países y profundizar en la relación entre el Port de Barcelona y los puertos mexicanos.

El domingo 5 de octubre por la tarde se inició propiamente la misión con la reunión de bienvenida y entrega de documentación y agendas. En este primer encuentro participaron: el consejero económico de la Embajada de España en México, Jorge Mariné; Joana Torrents, de la Cámara de Comercio Española en México, así como el conseller de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya, Santi Vila, y el presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra.



SIXTE CAMBRA, SANTI VILA Y JORGE MARINÉ

Joana Torrents dio algunos consejos a los empresarios de la misión, diciéndoles que "en México se valora positivamente el hecho de que las empresas visiten el país a menudo, con la intención de reforzar los lazos comerciales, ya que el mercado mexicano demanda sentir el apoyo de sus socios españoles" y animó a los empresarios a tener paciencia con, por ejemplo, la Aduana, de la que dijo que "es complicada".

Por su parte, Jorge Mariné destacó que México cuenta con "una posición geográfica extraordinaria, con acceso a los dos océanos principales del comercio mundial y con una frontera muy grande con Estados Unidos". También se refirió al PIB mexicano, que es prácticamente igual al español, y a la población del país, que es de unos 100 millones de habitantes, 2,7

veces la población española. Por lo que respecta a la situación macro-económica de México, Jorge Mariné dijo que el país tiene "los equilibrios ajustados; la inflación, el déficit, tanto fiscal como comercial, y el paro están más o menos controlados. Ahora bien –añadió–, el crecimiento no es todo lo alto que cabría esperar, dado que en 2013 el crecimiento fue del 1,3% y este año estamos en un crecimiento del 1,6% interanual, aunque se calcula que, una vez terminado 2014, México va a crecer un 2,7%, que no es mucho". La economía de México "es muy abierta", indicó Mariné, ya

La economía de México "es muy abierta", indicó Mariné, ya que "la suma de sus exportaciones y de sus importaciones son el 70% de su PIB y, además, es muy competitiva porque el 80% de su comercio exterior lo lleva a cabo con Estados Unidos, mercado muy exigente en cuanto a competitividad".

En lo que a acuerdos bilaterales se refiere, México tiene firmados convenios con los principales bloques económicos, como la NAFTA (Estados Unidos y Canadá) y la Unión Europea y "ahora no hay que perder de vista al acuerdo del Pacífico, con Colombia Chile y Perú", indicó Mariné.

Respecto a las relaciones bilaterales, España exporta a México por valor de 3.200 millones y México exporta a España por valor de 5.500 millones. México es el segundo cliente latinoamericano de España, por detrás de Brasil, y es el séptimo mercado más importante fuera de Europa. Para México, España es el tercer mercado, sólo por detrás de Estados Unidos y Canadá. Asimismo, España es el tercer país inversor en México, con más de 5.100 empresas instaladas en todos los sectores, especialmente el bancario, el hotelero y el de la producción de energía, "aunque diría que es el segundo país inversor, dado que muchas inversiones españoles se hacen a través de los Países Bajos", insistió Mariné. Pero ahora también se está produciendo un incremento de la inversión mexicana en España, entrando capital de este país en empresas o entidades como Prisa, Banc de Sabadell, Banco Popular o Campofrío. Según Jorge Mariné, "las empresas españolas ven a México como una plataforma exportadora importante, por el grado de apertura que tiene y como hub para acceder a mercados colindantes", gracias, entre otros elementos a los 117 puertos que tiene México, "71 de ellos federales que están concesionados a 25 Administraciones Portuarias Integrales (APIs)". Los cuatro puertos estratégicos son: Altamira, Veracruz, Manzanillo y Lázaro Cárdenas, "en los que está siendo destacable el incremento de la carga y cuyas infraestructuras están al límite de su capacidad", dijo Mariné. Y añadió que el momento "es óptimo porque los transitarios mexicanos están empezando a mirar hacia Europa" para incrementar sus índices de exportación.

Finalmente destacó que el "Plan Nacional de Infraestructuras de México prevé una inversión pública y privada que superará los 600.000 millones de dólares, de la que una parte importante se destinará a infraestructuras portuarias en 24 proyectos estratégicos. El PNI pretende conseguir que México sea una plataforma logística para el continente con infraestructuras importantes de transporte multimodal".

A continuación intervino el conseller de Territori i Sostenibilitat, Santi Vila, que puso de manifiesto que esta misión "es una misión importante para el Gobierno de la Generalitat, comprometida con la recuperación económica" y se mostró convencido que "los puertos de Barcelona y Tarragona forman parte del sistema estratégico de internacionalización de la economía y de la apertura de nuestras empresas al mundo". Para Santi Vila, "el ambicioso Plan Nacional de Infraestructuras de México confiamos que permita a muchas empresas participar en los concursos nacionales e internacionales".

#### Barcelona, el mejor hub de entrada a Europa para las exportaciones mexicanas

La jornada del Port de Barcelona en México DF, que tuvo lugar el lunes 6 de octubre, congregó a más de 200 empresarios mexicanos. Esta jornada sirvió para presentar al tejido empresarial mexicano las soluciones que el Port de Barcelona ofrece a los importadores y exportadores.



LA JORNADA EN DF CONGREGÓ A MÁS DE 200 EMPRESARIOS MEXICANOS

En la jornada empresarial intervinieron el Presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra; Valentín Díez Morodo, Presidente del Comité Empresarial México-España de COMCE; Alejandro Chacón, Director Administrador General de Aduanas de la República de México; Luis Fernández-Cid de las Alas Pumariño, Embajador de España en México; Fernando Gamboa Rosas, Director General de Fomento y Administración Portuaria de México; y Santi Vila, Conseller –en México equiparado al cargo de Secretario— de Territorio y Sostenibilidad del Gobierno de Catalunya.

El Embajador de España en México, Luis Fernández-Cid de las Alas Pumariño, se refirió "al interés mutuo que tanto España como México se profesan; incluso en los momentos más duros de la crisis, los intercambios y la colaboración al máximo nivel siguen siendo una constante entre estos dos países". Y también resaltó que «México se encuentra en un buen momento porque tiene importantes proyectos en materia de infraestructuras que requieren grandes inversiones. Las empresas españolas están muy bien posicionadas para aportar conocimiento en este proceso reformista".

Para el Embajador, "un desarrollo del sector logístico eficaz, rápido y capaz de dar respuesta a las nuevas necesidades que

el mundo globalizado demanda, es una condición necesaria en la que basar el crecimiento de un país" y añadió que "en los últimos años España ha hecho un gran esfuerzo por convertirse en una gran plataforma logística" y que "los puertos se han convertido en nodos logísticos de los que nuestro sector exportador se beneficia; y Barcelona es un estandarte en esta materia".



Luis Fernández-Cid de las Alas Pumariño destacó que es un buen momento para invertir en México

Las primeras palabras de Sixte Cambra fueron para referirse a las dos misiones de empresarios catalanes que en estas fechas coincidieron en México; por un lado, la organizada por el Port de Barcelona con el apoyo del Departamento de Territorio y Sostenibilidad, de la que formaron parte 35 empresas de la comunidad logística-portuaria de Barcelona y del sector import/export; y por otro lado, la misión multisectorial organizada por la Consellería de Empresa y Ocupación, integrada por empresas del sector automóvil, farmacéutico y moda.

El Presidente del puerto puso de manifiesto ante los asistentes que "Catalunya es el principal motor económico de España y una de las regiones más dinámicas de Europa, siendo uno de los cuatro motores económicos de la Unión Europea sólo por detrás de la región alemana de Wattenberg, Lombardía en Italia y Rhone-Alp en Francia".

En el sector logístico, la posición de liderazgo de Barcelona "se sustenta en el puerto; un referente en el Mediterráneo" porque "canaliza el 27% del comercio exterior español y el 77% del comercio exterior de Catalunya"; las mercancías que el Port de Barcelona canaliza tienen un valor superior a los 52.000 millones de euros anuales.

También se refirió a la Comunidad Portuaria de Barcelona, integrada por unas 500 empresas y cuyas cuatro principales asociaciones (consignatarios, transitarios, agentes de aduanas y empresas estibadoras) "están representadas en esta misión y colaboran desde hace años en el objetivo común de ofrecer unos servicios fiables, ágiles y competitivos".

Asimismo mencionó la diversificación de los tráficos del puerto catalán, "que responde a la naturaleza del tejido productivo al que el Port da servicio: grandes corporaciones pero también un extenso número de medianas y pequeñas empresas muy dinámicas y muy abiertas al mercado exterior". Esta diversificación ha conllevado que el puerto disponga actualmente de 30 terminales, cada una de ellas especializada en algún tipo de tráfico. Para Sixte Cambra, "Barcelona es cinco puertos en uno: el puerto ciudadano, el de cruceros, el comercial, el puerto de la energía, y el logístico.



SIXTE CAMBRA PUSO DE MANIFIESTO QUE MÉXICO ES UN MERCADO ESTRATÉGICO PARA EL PORT DE BARCELONA

Por lo que respecta a las relaciones comerciales, Sixte Cambra indicó que en 2013 el comercio marítimo entre España y México ascendió a 3.042 millones de euros y que Catalunya es, de España, el principal socio comercial de México, con una cuota de mercado del 34%. También en 2013, el comercio marítimo entre México y Catalunya alcanzó un valor de 1.027 millones de euros; el valor de las exportaciones de Catalunya a México ascendió a 893 millones de euros, mientras que el valor de las importaciones procedentes de México tuvieron un valor de 134 millones de euros.

En exportaciones marítimas españolas, Catalunya absorbe una cuota de mercado del 35% y en las importaciones marítimas, su cuota se sitúa en el 28%. En este entorno, y en función del valor de las mercancías, Barcelona es el primer puerto de intercambio con México, con 980 millones de euros en 2013. En comercio exterior marítimo con México, el Port de Barcelona tiene una cuota de negocio del 32% respecto a todo el sistema portuario español y en el valor de las mercancías.

Todos estos datos vienen refrendados por el hecho de que actualmente México es uno de los diez primeros socios comerciales del Port de Barcelona; el enclave cuenta con siete líneas regulares de contenedores, operados por siete navieras.

Sixte Cambra se refirió a los puertos mexicanos, indicando que Veracruz es el más importante por el volumen de tráfico que intercambia con Barcelona, con el 70% del total; sin embargo, también hay intercambios con otros puertos como Altamira y Tuxpan.

Las principales mercancías que llegan a Barcelona procedentes de México, son: el café, el carbón, los productos químicos y los alimentarios, mientras que en sentido inverso son los productos químicos, vinos y bebidas alcohólicas, maquinaria, frutas y hortalizas, automóviles y piezas de automoción. El Presidente del Port terminó haciendo especial hincapié en que para el Port de Barcelona, "México es un mercado estratégico; por esta razón estamos aquí, para ofrecerles el mejor hub de entrada para sus productos de exportación con destino a la península Ibérica y a Europa", y añadió que "Barcelona es el puerto de origen más competitivo para sus importaciones procedentes de Europa y el puerto con mayor productividad, tecnológicamente más avanzado, con mejor calidad de servicio y plataforma de numerosos centros de distribución de grandes corporaciones. Estamos en disposición para seguir avanzando en el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre los puertos mexicanos y Barcelona" y, por todo ello, Sixte Cambra aseveró que "queremos ser su socio en el Mediterráneo".

A continuación intervino Valentín Díez Morodo, Presidente del Comité Empresarial México-España de COMCE, quien puso de manifiesto que "España es el país con el cual tenemos una mayor identificación" y, en este contexto y "en materia de intercambios comerciales, las facilidades ofrecidas por el Puerto de Barcelona han sido determinantes, pues es un punto estratégico para el acceso de los productos mexicanos a España y al resto de Europa".



VALENTÍN DÍEZ MORODO ASEGURÓ QUE EL PUERTO DE BARCELONA ES UN PUNTO ESTRATÉGICO PARA LA ENTRADA DE PRODUCTOS MEXICANOS A EUROPA

También quiso dejar constancia de que "la presencia de empresas catalanas en México es muy importante, y prueba de ello es que las encontramos en sectores diversos de la economía mexicana como en el sector del gas natural, el financiero, textil y confección, bebidas, alimentos o maquinaria para el envasado", entre otros, y añadió que empresas de estos sectores no sólo abastecen al mercado doméstico, sino que, a través de los Tratados de Libre Comercio que tiene firmados México, el país es una plataforma que actúa como "puerta de entrada a otros muchos países latinoamericanos".

Las últimas palabras de su intervención fueron para referirse al Puerto de Veracruz y a la participación de empresas consignatarias, transitarias, operadores de terminales y agentes de aduanas en la misión, destacando que de este encuentro y también del contacto con importadores y exportadores "seguro que se traducirán en una mejor relación para la facilitación de las operaciones de comercio internacional" porque "en México hay grandes oportunidades y perspectivas".

Le siguió la intervención de Alejandro Chacón, Director Administrador General de Aduanas de la República de México que, en primer lugar, quiso hacer referencia a la estrecha colaboración en materia de calidad que existe desde hace años entre los puertos de Barcelona y los mexicanos de Veracruz y Manzanillo. Para Chacón, "la Marca de Calidad de Barcelona fue de gran utilidad para poner a trabajar de forma conjunta a las distintas autoridades que participan dentro del puerto, como agricultura, aduanas, migración, así como a los distintos agentes del sector privado que prestan servicios; lo cual contribuyó a mejorar la eficiencia y la productividad" También puso de manifiesto que "el Puerto de Veracruz ha trabajado para tener unas infraestructuras de conexión por carretera y ferroviarias, ahora parcialmente ya construidas, para evitar el paso por la ciudad de las mercancías". Veracruz, explicó Chacón, "también tiene una ZAL prácticamente aca-

bada, con todos los servicios instalados".

México tiene 49 Aduanas, 17 de las cuales son marítimas, 21 son fronterizas, y 11 interiores en aeropuertos o estaciones de ferrocarril. Las Aduanas de México llevan a cabo unas 45.000 operaciones de comercio exterior diariamente.



ALEJANDRO CHACÓN DIO DETALLES DEL PLAN DE MODERNIZACIÓN ADUANERO DE MEXICO

Alejandro Chacón también explicó el Plan de Modernización Aduanero, que se está desplegando desde el 2013 y hasta el 2018 y que está ligado al Plan de Desarrollo del país. Se van a acometer 56 proyectos, entre ellos las Aduanas marítimas y que, para el caso de Veracruz, "está considerada la construcción de una nueva Aduana, que va de la mano con la ampliación del puerto, para dar servicio a las empresas importadoras y exportadoras de la región".

El Plan también ha supuesto incorporar una serie de cambios en la Ley Aduanera para hacer más ágiles los despachos aduaneros y ahorrar tiempo y dinero en los procedimientos; a modo de ejemplo, uno de los cambios es que se permiten hacer operaciones de comercio exterior en sitios distintos a los autorizados.

El Director General de Aduanas se refirió a la figura del NEEC (Nuevo Esquema de Empresa Certificada), muy similar al Operador Económico Autorizado, diciendo que actualmente en México hay unas 400 empresas certificadas que gozan de beneficios en el ámbito de las inspecciones aduaneras. A continuación fue Fernando Gamboa Rosas, Director General de Fomento y Administración Portuaria de México, también destacó el firme impulso que está recibiendo el sistema portuario del país, cuyos tráficos crecieron un 7% en 2013 y, con las reformas emprendidas, aspiran a un aumento del 10%. El Programa Nacional de Infraestructura 2014-2018 contempla la construcción de 4 nuevos puertos, entre los que se encuentra Veracruz, y la ampliación de otros 5, entre los que se encuentran Altamira, Progreso y Mazatlan.



FERNANDO GAMBOA EXPLICÓ LOS PROYECTOS DE AMPLIACIÓN DE LOS PUERTOS MEXICANOS

Con las nuevas infraestructuras y la ampliación, el sistema portuario mexicano pasará de los 280 millones de toneladas del 2013 a los 500 millones de toneladas en 2018, explicó Gamboa.

Los principales puerto de México son Manzanillo, el número uno en contenedores con un tráfico total en 2013 de casi 2 millones de TEUs; Lázaro Cárdenas, el primero en graneles minerales; Veracruz, que triplicará su superficie con la ampliación y que será el primer puerto en tráficos de graneles agrícolas y mercancía general suelta, además de un importante volumen de contenedores cercano al millón de TEUs; y el puerto de Altamira, el más importante en cuanto a graneles líquidos

Para Fernando Gamboa, "los puertos mexicanos somos líderes en América Latina y lo seguiremos siendo".

Cerró la jornada empresarial el Conseller de Territori i Sostenibilidad, Santi Vila, recordando los fuertes lazos sentimentales y económicos existentes entre México y Catalunya; "nuestra relación histórica y cultural ha sido muy intensa y ahora nos encontramos en un momento muy oportuno para potenciar nuestros vínculos comerciales".



SANTI VILA HIZO HINCAPIÉ EN LAS RELACIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS ENTRE CATALUNYA Y MÉXICO

Santi Vila también destacó que México es un país con "una economía de carácter abierto, que es una de las características que más valoramos en Catalunya". Y finalizó diciendo que actualmente hay instaladas en México unas 340 empresas catalanas y, a la inversa, unas 20 empresas mexicanas están asentadas en Catalunya.

En la rueda de prensa posterior a la jornada, en la que participaron numerosos medios de comunicación de México, hubo interés por conocer las posibles inversiones generadas a raíz de la misión empresarial del Port de Barcelona y, en el ámbito portuario, se volvió a insistir en que el modelo del Port de Barcelona es el modelo a seguir por la mayoría de puertos mexicanos, especialmente en los ámbitos de la marca de calidad y la gestión documental.

Sixte Cambra señaló que "actualmente las cifras de tráfico entre Barcelona y los puertos mexicanos son bajas", por lo que tienen margen para crecer sustancialmente dado que las dos economías, la catalana y la mexicana, "están en crecimiento y en un proceso fuerte de internacionalización" y añadió

# Reunión con la Coordinación de Puertos y Marina Mercante

Después de la jornada hubo una reunión de los participantes en la misión del Port con representantes de la Coordinación General de Puertos y Marina Mercante, encabezados por el Director General de Fomento y Administración Portuaria de México, Fernado Gamboa, con el Director de Análisis Económico y con otros directivos del Puerto de Manzanillo para explorar oportunidades de colaboración y negocio.

En este encuentro participaron: Sixte Cambra, Joan Colldecarrera y Manel Galan, del Port de Barcelona; Eduard Rodés, de la Escola Europea de Short Sea Shipping; Javier Vidal, de la Asociación de Empresas Estibadoras de Barcelona; Antonio Llobet, del Colegio de Agentes de Aduanas de Barcelona; Joan Basora, del Port de Tarragona; Lluís Mellado, de la Asociación de Transitarios de Barcelona; Víctor Ros, del Salón Internacional de la Logística; Jordi Fornós, del ILI; el responsable de Garrigues en México; José Jesús Ribera, de IDOM; Alfonso Martínez, de Cilsa-ZAL; Álvaro Baró, de la Aduana de Barcelona; y Leandro Martínez-Zurita, de Archbeacon. Todos ellos transmitieron al Director General de Puertos las iniciativas a desarrollar en el mercado mexicano.

Durante la reunión, Fernando Gamboa señaló que México es un país muy abierto en términos comerciales y, en este ámbito, con España es más fácil desarrollar negocios por la existencia de afinidad cultural.

Para Gamboa, el Port de Barcelona "es el prototipo de eficiencia y de modelo a seguir", motivo por el cual "la Dirección General de Puertos tendrá la máxima implicación con las empresas de la misión del Port de Barcelona", facilitando los contactos bilaterales para que cada uno de los participantes pueda avanzar en sus objetivos, tanto durante la misión como en el futuro.

# Colaboración entre consignatarios de Barcelona y México

El presidente de la Asociación de Agentes de Buques de Barcelona, Ángel Montesinos, y el vicepresidente de la Asociación Mexicana de Agentes Navieros (AMANAC), Sergio Mármol –también managing director de APL México—, firmaron un convenio de colaboración a través del cual ambas asociaciones quieren apoyar el comercio exterior entre Catalunya y México, dado que el transporte marítimo es la "espina dorsal del comercio", indicó Sergio Mármol.

El vicepresidente de AMANAC también indicó que las dos entidades colaborarán con la intención de "fortalecer las relaciones entre los dos países y generar encuentros e inversiones tanto de empresas españolas en México como viceversa, ya que México es un país que está en crecimiento y presenta grandes oportunidades para empresas españolas que quieran invertir".

El convenio también pretende fomentar el intercambio de experiencias a través de la participación cruzada de las dos asociaciones en encuentros y congresos que se celebren tanto en Barcelona como en México, además de facilitar el intercambio de información y el contacto, como destacó Ángel Montesinos, todo ello para apoyar las relaciones a nivel internacional de las empresas asociadas de Barcelona y desarrollar buenas prácticas comerciales entre los miembros de ambas asociaciones.

AMANAC, que cuenta con más de 100 empresas asociadas, está integrada en FONASBA (Federation of National Associations of Shipbrokers and Agents) y ha desarrollado acuerdos similares al firmado con Barcelona con otras asociaciones de navieros de todos los países latinoamericanos.



SERGIO MÁRMOL Y ÁNGEL MONTESINOS DURANTE LA FIRMA DEL CONVENIO

#### Agentes de Aduanas y Transitarios de Barcelona también refuerzan relaciones con sus homólogos mexicanos

El presidente del Colegio de Agentes de Aduanas de Barcelona, Antonio Llobet, y el tesorero de Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), José Antonio Vidales, firmaron un convenio que contribuye a afianzar las relaciones entre los colectivos de profesionales de ambos países.



JOSÉ ANTONIO VIDALES Y ANTONIO LLOBET FIRMANDO EL ACUERDO DE COLABORACIÓN



REUNIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LA MISIÓN CON FERNANDO GAMBOA Y DIRECTIVOS DEL PUERTO DE MANZANILLO

También estaba previsto que el presidente de la Asociación de Transitarios de Barcelona, Lluís Mellado, firmara otro convenio de colaboración con el vicepresidente de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga (AMACARGA), Ernesto Arévalo –aunque la firma física no se llegó a producir dado que el representante mexicano finalmente no pudo asistir a la rúbrica del acuerdo, pero sí que se firmó en fechas posteriores a la misión.

Ambos convenios pretenden promover y facilitar el intercambio de información sobre las normas y reglamentos relacionados con el transporte internacional y la logística, el desarrollo de la infraestructura portuaria y aeroportuaria y los trámites aduaneros de cada país a fin de promocionar el desarrollo de las entidades.

Los acuerdos también estipulan que las asociaciones, cada una en su ámbito de actividad profesional, se consultarán e intercambiarán experiencias y recursos, además de promover el respeto de las buenas prácticas comerciales entre sus miembros. Finalmente, los convenios refrendados van a permitir que las asociaciones conozcan a sus respectivos asociados y colegiados con mayor profundidad, lo cual contribuirá a mejorar los servicios para sus miembros en la utilización de los servicios profesionales ofrecidos por cada institución.

# Cemex seguirá apostando por la planta de Alcanar

El conseller Santi Vila, acompañado por el director general de Transportes y Movilidad, Pere Padrosa, y el presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, mantuvo el lunes 6 de octubre una reunión de trabajo con los responsables internacionales de la empresa cementera Cemex, en la sede central de esta empresa en México DF.

El encuentro sirvió para reafirmar el compromiso que tiene la compañía mexicana con la consolidación de la planta de Alcanar, en Tarragona, que es el primer productor exportador de cemento de España.



REUNIÓN CON LOS MÁXIMOS RESPONSABLES DE CEMEX

Durante el encuentro se evaluó el funcionamiento del acuerdo al que llegaron Ports de la Generalitat y Cemex a comienzos de año, según el cual la cementera mexicana se comprometía a mantener la operativa industrial de la fábrica y de las instalaciones portuarias en el puerto de Alcanar durante los próximos 10 años, a cambio de que la Generalitat dragara el canal de entrada del puerto – obra ya finalizada en la que se han invertido 4,5 millones de euros— para permitir la llegada de barcos de gran tonelaje y, en consecuencia, la apertura de la empresa a nuevos mercados de exportación. El 87% de la producción de Cemex en Alcanar se destina a exportación, principalmente con países del norte de África, Reino Unido y Brasil. En Alcanar, Cemex va a producir más de un millón de toneladas en 2014.

Los responsables de la empresa mostraron su intención de abrir nuevos mercados, como por ejemplo con Estados Unidos, lo cual conllevará que la planta de Alcanar tenga un alto potencial de crecimiento.

Por otra parte, los responsables de Cemex presentaron dos estudios sobre la eficiencia del hormigón como material para pavimentar carreteras elaborados por el Massachusetts Institute of Technology (MIT) y la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Estos estudios revelan los beneficios a largo plazo de utilizar hormigón en sustitución del asfalto en algunos tramos de la red viaria catalana. En este sentido, Cemex y la Generalitat acordaron estudiar la realización de una prueba piloto que permita comprobar los beneficios del uso de este material en las carreteras.

# Aeroméxico podría recuperar el vuelo directo con Barcelona

También el lunes 6 por la tarde, el conseller Santi Vila, acompañado por Pere Padrosa y Sixte Cambra, mantuvo una reunión con los máximos responsables de la compañía aérea Aeroméxico, encabezados por su presidente Andrés Conesa, con el objetivo de recuperar el vuelo directo con Barcelona. Aeroméxico ya operó esta ruta entre los años 2007 y 2012, transportando más de 160.000 viajeros; la ruta ser canceló por razones operativas de la compañía.

Según comentó Santi Vila "estamos ante la oportunidad de recuperar esta ruta ya que Aeroméxico, que pertenece a la alianza SkyTeam, está inmersa en un proceso de crecimiento, incorporando nuevos aviones, y Barcelona cuenta actualmente con más de 80.000 pasajeros indirectos con México, lo cual es un potencial para la compañía". Los responsables de Aeroméxico confirmaron que tomarían una decisión a este respecto antes de finalizar el año para, quizás poner en servicio el vuelo directo entre Barcelona y México DF antes del verano de 2015.

El primer día de la misión finalizó con un acto organizado por el Orfeó Català en México, al que asistieron unas 200 personas. En este encuentro, Santi Vila coincidió con el conseller de Empresa y Ocupación, Felip Puig, que también estaba llevando a cabo una misión empresarial, acompañando a 22 empresas catalanas del sector automoción y 12 compañías del sector de la moda.



FELIP PUIG, CONSELLER DE EMPRESA Y OCUPACIÓN



SANTI VILA, CONSELLER DE TERRITORIO Y SOSTENIBILIDAD

#### México moderniza sus Aduanas

El martes 7 de octubre se inició con el Seminario técnico de Aduanas, dirigido a los miembros de ambas comunidades logísticas portuarias, en la que intervinieron: Dina Alicia Madrid, adjunta al Administrador de la Aduana de México; Andrés Palazuelos, vicepresidente de CAAAREM; Álvaro Baró, administrador de la Aduana de Barcelona; y Antonio Llobet, presidente del Colegio de Agentes de Aduanas de Barcelona. La sesión fue inaugurada por Pere Padrosa, director general de Transportes y Movilidad; y Sixte Cambra, presidente del Port de Barcelona.

Pere Padrosa se refirió a la movilidad de las mercancías y

las personas, alegando que "sin agilidad en el movimiento y transporte, no se crea riqueza", añadiendo que "a la Aduana no hay que verla como un obstáculo, sino como una garantía para la seguridad física y fiscal en las cadenas logísticas". Dina Alicia Madrid, adjunta al Administrador de la Aduana de México, explicó que México inició en 2013 el Plan de Modernización de Aduanas, proceso que terminará en el año 2018. Este ambicioso Plan prevé la modernización de 56 de las instalaciones aduaneras del país, que supondrán invertir 9.323 millones de pesos mexicanos (unos 550 millones de euros) para hacer más los procedimientos vinculados al comercio exterior. En México también se ha llevado a cabo una reforma de la Ley Aduanera, que entró en vigor a finales de 2013, con la intención de hacer posible un sistema aduanero electrónico y de despacho automatizado que vele por la seguridad nacional, implantando medidas como por ejemplo los rayos X para la inspección de mercancías, pero sin la descarga de éstas.

Según Dina Alicia Madrid, México está avanzando hacia la implantación de la Aduana sin papeles para reducir significativamente los tiempos de inspección y los costes para los operadores, pero sin perder de vista la seguridad del país y la lucha contra la corrupción y las malas prácticas. Para ello, México se va a apoyar en la figura del NEEC, similar al del Operador Económico Autorizado (OEA), que supone "una alianza estratégica entre el sector privado y la Administración y reconoce a los operadores como socios comerciales certificados". En México se está trabajando también hacia el reconocimiento mutuo de esta figura con distintos países.

A continuación intervino Álvaro Baró, administrador de la Aduana de Barcelona, que, tras explicar el funcionamiento de las Aduanas españolas, puso de manifiesto que en nuestro país también se persigue el objetivo de agilizar las operaciones de comercio exterior para que las empresas puedan ser más competitivas el paso de las mercancías.

Baró confirmó que en España "se ha eliminado casi la totalidad del papel gracias a la facilitación del acceso electrónico para los operadores en la Aduana".

También se refirió al proyecto de la ventanilla única, que se implementará a partir de 2015, y cuyo objetivo es que "todos los organismos afectados conozcan a priori cuáles son las distintas decisiones de control y que puedan coordinar los mismos, además de compartir la información con el fin de reducir el riesgo, reducir los tiempos de despacho y los costes de las actuaciones".

Asimismo explicó el despacho centralizado nacional que permite al operador presentar la declaración aduanera en una Aduana distinta a la que ha entrado la mercancía. Esta actuación está ligada al despacho centralizado europeo que entrará en vigor en la Unión Europea no más allá del 1 de junio de 2016 y que supone que "se podrá despachar una mercancía desde cualquier Aduana europea", a lo cual se añadirá que las mercancías pasarán por un único posicionamiento y reconocimiento.

Finalmente Álvaro Baró se refirió a la utilidad de la marca de calidad del Port de Barcelona, la Efficiency Network, en la que la Aduana se compromete con unos estándares de servicio y de compromiso respecto a los tiempos de inspección. Uno de ellos es que el tiempo máximo de despacho aduanero no sea superior a las 17 horas si hay reconocimiento físico de la mercancía, y de ocho si no hay reconocimiento; en caso de que intervenga otros organismos como Sanidad Exterior, Sanidad Animal, Agricultura o el Soivre, el plazo no es superior a las 25 horas.

La tercera de las intervenciones fue la de Andrés Palazuelos, vicepresidente de CAAAREM, que señaló que en México hay unas 38 asociaciones de agentes aduanales, una figura que es "responsable solidario con el importador y el exportador" y que por ello "debemos saber quiénes son nuestros clientes y verificar toda la cadena logística".

En México, según Palazuelos, los agentes aduanales "tenemos un código de ética y de conducta para que las autoridades tengan la certeza que somos profesionales que contribuimos a la seguridad en las cadenas logísticas y a la legalidad de las importaciones y las exportaciones".

El seminario se cerró con la intervención de Antonio Llobet que indicó que en España hay 28 colegios profesionales que suman un total de 491 entre agentes de aduanas y representantes aduaneros.

Para Llobet, la figura del agente de aduanas "es una pieza clave en las operaciones de comercio internacional" y por tanto "la formación y el reciclaje es permanente para nosotros". También hizo referencia a la figura del Operador Económico Autorizado, reconocida en todos los países de la Unión Europea

# Las navieras Hapag Lloyd y MSC apuestan por aumentar el tráfico de productos refrigerados entre México y Barcelona

El martes 6 de octubre la delegación del Port de Barcelona, encabezada por su presidente Sixte Cambra, mantuvo sendas reuniones de trabajo con representantes de las navieras Hapag Lloyd y Mediterranean Shipping Company (MSC). En las reuniones también participaron: Núria Burguera, directora de Comunicación del Port de Barcelona; Manel Galan, jefe de Promoción de la Comunidad Portuaria; y Lluís París, commercial manager.

Tanto los directivos de Hapag Lloyd como de MSC mostraron su apuesta por el puerto de Barcelona en el ámbito del transporte marítimo de mercancías refrigeradas, dada su proximidad a la plataforma y hub alimentario que es Mercabarna, además de por los servicios ferroviarios que el Port tiene con el principal nodo de abastecimiento de Europa en frutas y hortalizas, que es el Saint Charles en Perpignan.

En el encuentro con Hapag Lloyd, que es la principal naviera de México, estuvieron presentes Miguel E. García, direc-



tor general de Hapag Lloyd en México; Eugenia Ramírez, directora de Ventas; y los responsables de exportación, importación y productos refrigerados.

Durante el encuentro se repasó el estado de los principales tráficos existentes entre Catalunya y México y los representantes del Port de Barcelona dieron a conocer su vocación de ser la plataforma para toda Europa de muchos tráficos, especialmente para los productos frescos en los que Hapag está experimentando crecimientos, gracias a instalaciones como el PIF y a los servicios ferroviarios que conectan el enclave catalán con el mercado francés de Saint Charles, que es el principal nodo de entrada de frutas y hortalizas hacia Europa, y otros destinos como Selgüa en Zaragoza. Barcelona puede ofrecer proximidad a grandes mercados con unos servicios ágiles y económicos.

Por la tarde, la reunión tuvo lugar con directivos de MSC en México DF, en la que estuvieron presentes: Alonso Sopeña, director de MSC en México; Ciro Aiello, subdirector; Carlos Tello, responsable de importaciones y exportaciones, y Sara Gomezortizaga, directora de Cruceros.



ASISTENTES A LA REUNIÓN ENTRE MSC Y EL PORT DE BARCELONA

MSC, que tiene oficinas en todos los grandes puertos mexicanos, controla desde esta oficina los tráficos de otros países como Nicaragua, Honduras, Ecuador y Guatemala. Para el Port de Barcelona, MSC es la principal naviera ya que controla el 38% del mercado que con origen en México tienen como destino el Port de Barcelona. Entre las mercancías que suponen un mayor volumen, y que según MSC se están incrementando, están las cargas refrigeradas, además de otros productos como los químicos y la cerveza.

Actualmente MSC cuenta con dos líneas directas con Barcelona; por un lado, y con un transit times de 22 días, el servicio que enlaza México con Barcelona y, por otro lado, el servicio entre Barcelona y México, con un transit time de 19 días.

#### Almuerzo con el Club Català de Negocis

También el martes día 6, la delegación del Port de Barcelona y su Comunidad Portuaria, asistieron a un almuerzo con el Club Català de Negocis en México, en la que coincidieron con el conseller de Empresa de la Generalitat Felip Puig. Este Club de negocios, presidido por Josep Palau, reúne en su seno a 108 empresas catalanas instaladas en México y a 150 ejecutivos, catalanes y alguno español, que una vez al mes se encuentran para debatir sobre diversos temas, como la vincu-



EN EL SEMINARIO DE ADUANAS SE EXPLICARON LAS PRINCIPALES INNOVACIONES EN ESTE

lación económica entre Catalunya y México. En este Club están grandes empresas como Bimbo, Henkel, La Caixa o Chupa Chups y, entre otras actividades, desarrollan programas de formación y seminarios y encuentros de networking.

#### Ecom Trading podría utilizar el puerto de Barcelona como hub de distribución de café para Europa del sur y el norte de África

El consejero delegado de Empresas Masiques, José Miguel Masiques, junto con el presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, el jefe de promoción de la Comunidad Portuaria, Manuel Galán, el director comercial, Lluís París y la directora de Comunicación, Núria Burguera, mantuvieron una reunión de trabajo con los máximos responsables de la compañía Ecom Trading: Teddy Esteve, director de la división de Café y Cacao, y Jorge Esteve, director de Agroindustrias Unidas de México (AMSA), división mexicana de Ecom Trading.



ASISTENTES A LA REUNIÓN CON ECOM TRADING

Tras la reunión, José Miguel Masiques explicó que la visita a Ecom Trading respondía a que esta compañía "es uno de los traders más importantes que hay en el mundo, estando en DF una de sus oficinas principales, aunque la central está en Suiza. Además, también es uno de los clientes más relevantes de Barcelona International Terminal (BIT), perteneciente a Empresas Masiques".

Ecom Trading, trader especializado en café, cacao, algodón y azúcar, está en proceso de expansión y, recientemente, adqui-

rió a uno de sus principales competidores, la compañía Armajaro, dedicada básicamente al cacao.

Según José Miguel Masiques, "México es productor de café, pero no de los más importantes; lo que produce es para el consumo interno y sus exportaciones van esencialmente a Estados Unidos".

Hasta la fecha, Ecom Trading está ubicando en el puerto de Amberes todo el café no vendido. En la reunión mantenida con los responsables del trader se valoró la posibilidad de que parte de este café, que está en Amberes a la espera de destino final, pase a almacenarse en las instalaciones de BIT y que, desde aquí, se distribuya hacia el sur de Europa y el norte de África; es decir que el puerto de Barcelona, a través de los servicios de Masiques, pueda ser un hub de distribución de café para estas áreas geográficas.

José Miguel Masiques también explicó que el tráfico que Ecom Trading tiene con el puerto de Barcelona a través de BIT, único operador con el que trabaja en el enclave catalán, es importante pero algo irregular, porque depende de los contratos que el trader consigue en España. Pero a lo largo de este año "en BIT hemos manipulado unas 8.000 toneladas de café procedentes de México –aunque no en su totalidad de Ecom Trading–, una cifra muy superior a la que veníamos recibiendo que no llegaba a las mil toneladas". Del total del café que llega a BIT, entre un 5% y un 6% es mexicano.

Cabe destacar que Empresas Masiques ha llevado a cabo una importante inversión, de un millón de euros, para ampliar y mejorar las instalaciones y servicios de BIT. Así, ha incrementado la superficie en 20.000 metros cuadrados y ha incorporado nueva maquinaria; todo ello le permite duplicar su capacidad y ofrecer a los traders la posibilidad de utilizar el puerto de Barcelona en vez de Amberes.

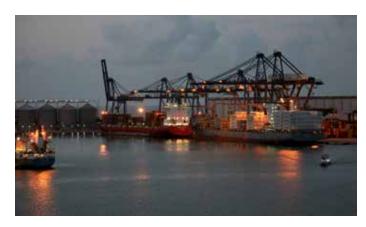
Para el responsable de promoción de la Comunidad Portuaria de Barcelona, Manuel Galán, de producirse esta posibilidad, "el Port de Barcelona consolidaría su posición de liderazgo en este tipo de tráfico". Actualmente más del 90% del café que entra en la Península Ibérica, lo hace por el puerto de Barcelona. Además, según Galan, el tráfico de café procedentes de México ayudaría a consolidar las líneas marítimas que tenemos con este país".

# El puerto de Veracruz multiplicará por cinco su capacidad operativa

El miércoles día 8, los participantes en la misión empresarial se desplazaron a Veracruz, en donde visitaron las instalaciones portuarias de esta ciudad.

El Puerto de Veracruz es el más importante del Atlántico, moviendo el 30% de las mercancías del sistema portuario mexicano, y el que tiene el mayor tráfico marítimo con Europa. Actualmente, está inmerso en un proceso de ampliación, que se inició hace cinco años, que multiplicará por tres su superficie y por cinco su capacidad operativa. Para ello se invertirán 1.500 millones de euros, con la intención de que Veracruz sea el puerto más grande del país e, incluso, de Latinoamérica. La primera fase de ampliación, que finalizará en 2018, incluye

La primera fase de ampliación, que finalizará en 2018, incluye obras como pasar del calado actual de 14 metros de profundidad a los 18 metros en una primera fase y hasta los 20 en una segunda, construir nuevos muelles que permitirán pasar de las 18 posiciones de atraque a 35 y, posteriormente, hasta las 50, y disponer de una nueva terminal de contenedores —la actual está operador por Hutchison Ports Holdins (HPH).



TERMINAL DE CONTENEDORES DEL PUERTO DE VERACRUZ

El tráfico del puerto de Veracruz en 2014 va a ser de unos 23 millones de toneladas, un millón más que en 2013, y de 810.000 vehículos, cifra que sobrepasa las 750.000 unidades movidas el año anterior.

En el puerto de Veracruz trabajan 10.000 personas directamente y unas 30.000 de forma indirecta. Asimismo, diariamente entran en el recinto portuario unos 2.500 camiones que, antes de ingresar, pasan por el Centro de Atención Logística al autotransporte (CAL), con capacidad para 750 camiones, en donde tanto el vehículo como el transportista pasan un control de seguridad documental. El camión no entra en la terminal hasta que la empresa estibadora indica que la mercancía está ubicada y lista para ser recogida. Todas las mercancías también pasan por controles físicos realizados a través de rayos X y rayos gamma.

El puerto de Veracruz también está ampliando sus conexiones ferroviarias, que entrarán en servicio durante el primer semestre de 2015 y que conectarán el enclave con su Zona de Actividades Logísticas (ZAL), con su zona de ampliación y con las terminales portuarias, sin pasar por la ciudad.

La ZAL, con un total de 300 hectáreas, de las que se comercializarán 135, contará con una zona libre fiscal, o zona franca aduanera. Las parcelas de la ZAL, comercializadas por la sociedad anónima de la API que gestiona el recinto portuario, serán en arrendamiento y las primeras parcelas ya solicitadas se entregarán durante el primer trimestre de 2015.

# Barcelona, puerto de referencia y modelo para Veracruz

El jueves 9 de octubre el Port de Barcelona llevó a cabo la jornada empresarial en Veracruz, cita que reunió a más de 250 empresarios y que contó con un elevado perfil institucional.



Asistentes a la jornada empresarial del Port de Barcelona en Veracruz

En la sesión participaron: el Gobernador del estados de Veracruz, Javier Duarte de Ochoa; el presidente de la Municipalidad de Veracruz, Ramón Poo Gil; la presidenta de la Mesa Directiva de la Legislatura del Estado, Anilú Ingram Vallines; el subsecretario de Promoción y Desarrollo Empresarial, Baruch Barrera; la administradora de la Aduana Marítima de Veracruz, Leonor Pérez Saldaña; el director de la API de Veracruz, Juan Ignacio Fernández Carbajal; el capitán del Puerto de Veracruz, Enrique Casarrubias García; el conseller de Territori i Sostenibilitat, Santi Vila; y el presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra.



LA JORNADA EMPRESARIAL CONTÓ CON UN AMPLIO APOYO INSTITUCIONAL DE VERACRUZ

El director general de la API de Veracruz, Juan Ignacio Fernández Carbajal, puso de manifiesto la "estrecha relación que a lo largo de los últimos años han mantenido el puerto de Barcelona y el de Veracruz en diferentes puntos", siendo uno de los principales "los convenios firmados en materia de calidad logística y que han sido base para alcanzar uno de los grandes logros de Veracruz: la obtención de la Marca de Calidad".

El primer convenio en materia de calidad fue firmado entre ambas autoridades portuarias en el año 2002 y "podemos considerar que ha sido un verdadero éxito", indicó Fernández Carbajal. También se refirió al modelo de crecimiento y ampliación que

está siguiendo el puerto de Veracruz, "basado también en la hermandad que tenemos con el puerto de Barcelona".



JUAN IGNACIO FERNÁNDEZ CARBAJAL DESTACÓ LO IMPORTANTE QUE HA SIDO PARA VERACRUZ IMPLANTAR EL MODELO DE CALIDAD DE BARCELONA

A continuación habló Sixte Cambra, quien destacó la cálida acogida de las autoridades y empresarios del país y reiteró la oferta de continuar asesorando al Puerto de Veracruz en materia de calidad. Fue en el año 2012 cuando el puerto de Veracruz impulsó su marca de calidad, Quality Point Veracruz Port, siguiendo el modelo del enclave Port de Barcelona Efficiency Network.



Sixte Cambra puso de manifiesto las similitudes existentes entre los puertos de Barcelona y Veracruz



Cambra también indicó que el Port de Barcelona puede ser para Veracruz "el mejor hub de entrada para los productos mexicanos exportados y con destino a la Península Ibérica y Europa, y también queremos ser su socio principal en el Mediterráneo", aprovechando que en la actualidad el 70% de los tráficos de exportación que salen de Barcelona con destino a México entran por el puerto de Veracruz".

Por su parte el conseller Santi Vila se refirió a las empresas catalanas instaladas en México y destacó que el 34% de las exportaciones españolas a México son de origen catalán. Y también tuvo palabras de agradecimiento destacando los profundos lazos históricos y culturales que unen Catalunya y México, alegando que "nos une la pasión por la modernidad.



SANTI VILA DESTACÓ QUE CATALUNYA QUIERE REFORZAR LOS LAZOS CON MÉXICO

En cuanto al ambicioso Plan de Infraestructuras que tiene en marcha México, así como al potencial de crecimiento del puerto de Veracruz, el conseller dijo que "el Gobierno de Catalunya quiere acompañar a México en el proceso reformista que está impulsando y que en Catalunya encontrarán al aliado y al cómplice para reforzar estos lazos que nos unen".

Cerró el turno de intervenciones el Gobernador del Estado de Veracruz, Javier Duarte de Ochoa, que empezó diciendo que "este encuentro entre Barcelona y Veracruz es muy oportuno" básicamente por las reformas estructurales que está acometiendo el país y que van a permitir a Veracruz consolidar su crecimiento económico y la atracción de inversiones privadas".

Para Duarte de Ochoa, el puerto de Veracruz está destinado a crecer en tráficos energéticos y ya existen empresas interesadas en éste ámbito gracias a la ampliación del puerto y a la nueva ley energética". Además, actualmente canaliza el 30% de todo el tráfico del sistema portuario de México.



JAVIER DUARTE DE OCHOA DESTACÓ QUE VERACRUZ VA A SER UNO DE LOS PRINCIPALES NODOS ECONÓMICOS Y LOGÍSTICOS DE MÉXICO GRACIAS AL PLAN DE INFRAESTRUCTURAS

El Estado de Veracruz es la tercera economía del país y uno de los estados más grandes con 74.000 kilómetros cuadrados y con tres puertos, Veracruz, Tuxpan y Coatzacoalcos. Asimismo habló de la ampliación del puerto de Veracruz y a las inversiones en él previstas, que van a ser de 1.500 millones de euros en una primera etapa. Javier Duarte también hizo referencia a que el Puerto de Veracruz ha tomado al Port de Barcelona como referente en tres ámbitos claves para su desarrollo: el impulso del Plan de Calidad, la Zona de Actividades Logísticas y el proceso de integración puerto-ciudad con la reforma del muelle 1 del enclave que quedará integrado en el centro histórico de la ciudad.

Finalizó respondiendo a las palabras del conseller Santi Vila, asegurando que "les invitamos a invertir en Veracruz y que apuesten por nuestro crecimiento económico; queremos que sean empresarios exitosos en nuestra tierra"

# El Puerto de Veracruz renueva el sello de calidad

Antes de finalizar la jornada empresarial, Santi Vila y Sixte Cambra entregaron el certificado de renovación de la Marca de Calidad del Puerto de Veracruz al Gobernador del Estado de Veracruz, Javier Duarte de Ochoa, y al director general de la API de Veracruz, Juan Ignacio Fernández Carbajal. Además de renovar esta certificación por un período de dos años, e inicialmente centrada en el tráfico de contenedores, el Puerto de Veracruz va a extender la marca de calidad al segmento de vehículos.





Juan Ignacio Fernández Carbajal, director de la API de Veracruz, recibió la RENOVACIÓN DE LA MARCA DE CALIDAD

En Veracruz también se llevó a cabo una rueda de prensa en la que el director general de Transportes de la Generalitat de Catalunya, Pere Padrosa, y el director de la API de Veracruz, Juan Ignacio Fernández Carbajal, acompañaron a Sixte Cambra, que se refirió a la Marca de Calidad del puerto de Veracruz, destacando que, una vez ampliado el puerto, la marca también contribuirá al incremento del tráfico de vehículos, situándose las previsiones en alcanzar los 1,2 millones de unidades.



SIXTE CAMBRA, ACOMPAÑADO DE PERE PADROSA Y JUAN IGNACIO FERNÁNDEZ CARBAJAL

#### Los agentes de aduanas de Barcelona cooperarán con sus homólogos de Veracruz

El presidente del Colegio de Agentes de Aduanas de Barcelona, Antonio Llobet, y su homólogo en Veracruz, el presidente de la Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Veracruz, Arturo Aníbal Reyes Rosas, firmaron un convenio de colaboración que se traduce en el intercambio de información, estrechar relaciones y homogeneizar procesos



ANTONIO LLOBET Y ARTURO ANÍBAL REYES DURANTE LA FIRMA DEL CONVENIO

#### Visita institucional a la Municipalidad de Veracruz

El jueves 9 por la tarde, todos los integrantes de la misión empresarial se desplazaron a las dependencias de la Municipalidad de Veracruz, en donde fueron recibidos por su presidente Ramón Poo Gil.



LOS REPRESENTANTES MUNICIPALES DE VERACRUZ RECIBIERON A LA DELEGACIÓN DE BARCELONA

#### Las empresas estibadoras de Barcelona compartirán conocimiento con sus homólogas de Veracruz

El presidente de la Asociación de Empresas Estibadoras de Barcelona, Javier Vidal, y su gerente, Ester Villaseca, mantuvieron una reunión de trabajo con sus homólogos en la Asociación de Terminales y Empresas Portuarias de Veracruz, Carlos Javier Oropeza y Guadalupe Esbeidy Pulido. En el encuentro, los responsables de ambas entidades acordaron compartir información y conocimientos en el ámbito de la formación y, especialmente, en prevención de riesgos laborales.

La Asociación de Veracruz, que está integrada por 15 empresas estibadoras, mostró especial interés por las acciones formativas llevadas a cabo en Barcelona con la finalidad de evitar accidentes y disponer de personal de estiba mejor formado en materia de seguridad.

Según comentó Ester Villaseca, las empresas portuarias de Veracruz trabajan con un sistema similar al de Barcelona, contratando personal de un pool mixto (formado por trabajadores habituales y esporádicos) de unos 4.000 estibadores, además de contratar a personal a través de empresas de trabajo temporal. La asociación veracruzana desarrolla formación, pero básicamente para los responsables de las terminales, motivo por el cual su interés radica en hacer llegar también la formación al resto de trabajadores portuarios que, por otro lado, tienen un elevado nivel de absentismo. Así pues, el know how en prevención de riesgos laborales de la Asociación de Empresas Estibadoras de Barcelona, y especialmente el funcionamiento de Prevestiba puesto en marcha hace diez años, servirá a las empresas portuarias de Veracruz para iniciar acciones encaminadas a contar con una mayor seguridad en las terminales.



JAWIER VIDAL Y ESTER VILLASECA EXPLICARON A LAS EMPRESAS PORTUARIAS DE VERACRUZ SU MODELO DE PREVENCIÓN

#### La experiencia de la ZAL de Barcelona podría servir de modelo a Veracruz



ALFONSO MARTÍNEZ EXPLICÓ A LOS RESPONSABLES DE LA ZAL DE VERACRUZ EL MODELO SEGUIDO EN LA ZAL DE BARCELONA

Alfonso Martínez, director general de Cilsa, empresa que gestiona la ZAL del puerto de Barcelona, se reunió con responsables del Puerto de Veracruz para comentar y explicar el modelo de desarrollo de la Zona de Actividades Logística de Barcelona.

Según Alfonso Martínez, en Veracruz valoran en know how de Cilsa, motivo por el cual la entidad podría ser que estudiara la posibilidad de iniciar una línea de negocio vinculada a la consultoría, aprovechando la experiencia de un modelo que ha sido muy exitoso y seguido en otros puertos.

Así pues, Cilsa, que hasta la fecha no ha llevado a cabo acciones de consultoría, va a explorar una posible fórmula de asesoramiento para la ZAL de Veracruz, un área que está ya casi totalmente urbanizada pero cuyos responsables tienen dudas sobre la fórmula a seguir para comercializarla y sobre el modelo de negocio que imprima las líneas de qué hacer y cómo hacerlo.

Alfonso Martínez destacó que la ZAL de Veracruz es similar en ubicación a la de Barcelona, por estar contigua al recinto portuario, y también se desarrollará para dar servicios al hinterland.

#### 300 contactos bilaterales

Además de la perspectiva institucional, la misión del Port de Barcelona a México estuvo marcada por otro aspecto si cabe más importante: los contactos bilaterales que llevaron a cabo las empresas participantes, tanto en DF como en Veracruz, que alcanzaron la cifra de 300.



Xavi Casas, de Cargo Flores



JOAN NÚÑEZ CAMPRUBÍ, DE IXNET



Josep Pareja, de LeoProex



José Miguel Masiques, de Empresas Masiques



Enrique Salvat y Andreu Conesa, de Salvat Logística



ALFONSO MARTÍNEZ, DE CILSA



Xavier Guillanon, de QL Solutions, y Antonio Martínez de Nadal Forwarding

Las agendas de encuentros bilaterales entre empresas mexicanas y las que integraban la misión estuvieron organizadas por la Cámara Española de Comercio en México (CA-MESCOM) y la Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Veracruz, en colaboración con la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM).

Algunas de las empresas participantes explicaron el motivo de su participación en la misión.

Así, Leandro Martínez-Zurita, de Archbeacon, mantuvo diversas reuniones con la finalidad de presentar a los puertos mexicanos sus innovadoras balizas de señalización portuaria. El principal objetivo de Xavi Casas, director de Cargo Flores en México fue iniciar la colaboración con otros agentes internacionales de carga, además de aumentar sus operaciones en el país y promocionar sus servicios entre importadores y exportadores mexicanos.

Ixnet Solutions, al frente de la cual estuvo Joan Núñez, pudo evaluar a través de los contactos en qué situación están las terminales portuarias del país en lo que a software se refiere. La transitaria LeoProex, al frente de la cual estuvo Josep Pareja, participó en la misión para fortalecer las relaciones con clientes mexicanos y para reforzar su apuesta por el mercado latinoamericano.

La misión sirvió para que Víctor Ros, de Meeting y Salones, invitara formalmente a México a ser el país invitado del SIL 2015.

Nadal Forwarding, representada en la misión por Gemma Nadal y Antonio Martínez, estuvieron en México para internacionalizar el negocio de la transitaria en Latinoamérica, afianzar las relaciones con su agente en el país y potenciar los tráficos marítimos y aéreos.

QL Solutions, representada en la misión por Xavier Guillamon, Johannes Broos y Félix Metsch, llevó a cabo diversas reuniones con la intención de ampliar su presencia en Latinoamérica (ya está presente en Argentina, Brasil y Colombia) y expandir su negocio en México.

Los contactos llevados a cabo por los responsables de Salvat Logística, Enrique Salvat y Andreu Conesa, con cargadores y operadores logísticos tenían la finalidad de contribuir a que la transitaria pueda aumentar su volumen de negocio con México.



JAVIER VIDAL (EMPRESAS ESTIBADORAS), LLUÍS MELLADO, (ASOCIACIÓN DE TRANSITARIOS), ANTONIO LLOBET (COLEGIO DE AGENTES DE ADUANAS), Y ÁNGEL MONTESINOS (ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS).



El objetivo de Peusek, con Albert Deltell al frente, fue el de abrir nuevos canales de distribución en México.

Lluís Esquerra de J&A Garrigues aprovechó la misión para afianzar las relaciones con las sedes que el despacho tiene en México, además de Perú y Colombia.

También fue relevante la participación de las asociaciones vinculadas a la comunidad logística-portuaria de Barcelona: la Asociación de Agentes Consignatarios de Buques de Barcelona, la Asociación de Empresas Estibadoras Portuarias de Barcelona, la Asociación de Transitarios Internacionales de Barcelona y el Colegio de Agentes de Aduanas de Barcelona, así como de la Escola Europea de Short Sea Shipping, que aprovechó el viaje para visitar dos Universidades del país, en las que su director, Eduard Rodés, impartió sendas clases. En la misión también fue relevante la presencia y participación de la prensa especializada del sector.

## Chile, destino de la misión del Port de Barcelona en 2015

La misión empresarial del Port de Barcelona el próximo año, en 2015, tendrá como destino Chile; concretamente, la capital, Santiago y la ciudad portuaria de Valparaíso. Así lo reveló el presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, durante la cena de clausura de la misión.

Sixte Cambra destacó también "la mucha complicidad que ha habido con la Administración Integral Portuaria (API) de Veracruz" y, respecto a los 300 contactos bilaterales, señaló que "se han cumplido muy satisfactoriamente", por lo que el resultado de la misión puede valorarse de "muy positivo". En palabras del presidente, "en México hemos tenido una importante agenda institucional que esperamos acabe fructificando en acuerdos tangibles".

En la cena de clausura, el anfitrión y presidente de la API de Veracruz, Juan Ignacio Fernández Carbajal, puso de manifiesto que "la misión del Port de Barcelona a nuestro país ha sido un gran ejemplo" y también quiso dejar constancia del éxito de los contactos con las instituciones y empresas integrantes de la misión.



SIXTE CAMBRA ANUNCIÓ QUE LA MISIÓN DEL 2015 SERÁ A CHILE





### Air Cargo Club 25 años al servicio de la carga aérea

Fundado el 23 de febrero de 1989, el Air Cargo Club cumple 25 años de actividad, trabajando desde un principio en dar el máximo apoyo al sector aeroportuario, así como a la mejora de toda la logística asociada a la carga aérea.

El Air Cargo Club nació con un objetivo muy concreto: ser un foro de debate y opinión de sector del transporte y de carga aérea en su más amplio contexto, además de promocionar y consolidar todas las infraestructuras relacionadas y los servicios y tráficos de esta actividad logística vinculada al sector aéreo.

Ahora, tras este cuarto de siglo y con lo objetivos plenamente cumplidos, el Air Cargo Club trabaja en aras a poner en valor al colectivo aeroportuario y visibilizar su importante papel económico y de servicio a la sociedad.

Como entidad abierta al diálogo y al debate, por el Air cargo Club han pasado relevantes personalidades, tanto de las Administraciones Públicas y Organismos Oficiales como de las más importantes compañías aéreas, que han permitido al Club dar a conocer sus distintas reivindicaciones a los largo de estos 25 años.

El Air Cargo Club ha sido la entidad que ha promocionado el Aeropuerto de Barcelona-El Prat, así como otros aeropuertos de Catalunya, y ha contribuido a su desarrollo y crecimiento para convertir la infraestructura en un nodo importante para



AITOR AGE



Antoni Juarez



AVELINO TORRADO



DAVID SOLE



ALBERT GINJAUME



ANTONI JUAREZ



CARLOS MARTINEZ CAMPO



DIANA SANCHEZ



AMADEU OUTEIRO



ANTONIO LI OBET



DANIEL PASABO



ERNANDO GONZALO

la importación y la exportación de mercancías por vía aérea. El Club ha estado presidido desde su puesta en marcha por: Francisco Pascual, Jordi Solé, Lluís M. Sala, Jaume Porta, Enric Mas, Juan Marin, Fernando Gonzalo, José M. Martínez, Manuel Cardona y, desde el año 2008, de nuevo por Fernando Gonzalo que, actualmente está acompañado en la Junta Directa de la entidad por: José Manuel Fernández, Vicepresidente; Joaquim Pueyo, Tesorero; Juan Marín, Secretario; y José Viaño, Vocal.

Actualmente, el Club cuenta con 27 socios: Aitor Agea, Jaume Altisent, Ricardo Bagen, Ana Betes, Raimundo Daunis, José Manuel Fernández, Paco Ferrer, Albert Ginjaume, Francesc Gómez, Fernando Gonzalo, Antoni Juárez, Antonio Llobet, Joan Marin, Lluís Albert Martínez, Carlos Martínez-Campo, Lluís Mellado, Amadeu Outeiro, Montse Paradell, Daniel Pasaro, Joaquim Pueyo, Jesús Revilla, Rafael Rodríguez, Lluís Miquel Sala, Diana Sánchez, David Soler, Avelino Torrado y Pepe Viaño.

#### Crecimiento en socios y actividades

Por otro lado, durante los últimos años, el Club ha venido incorporando nuevos socios, especialmente gente joven del sec-

tor aeroportuario y relacionado con la carga aérea, reforzando así el papel de lobby del Air Cargo, dado que es una entidad sin ánimo de lucro formada por empresarios y directivos de las principales empresas transitarias, agencias de carga aérea y de aduanas, logística, compañías aéreas, así como representantes de Instituciones y Organismos públicos y privados. Otra actividad que ha reforzado el papel aglutinador del Air Cargo Club es el encuentro anual del sector. Así, en julio de este 2015, el Air Cargo Club volverá a organizar el IV Encuentro de la Comunidad Aeroportuaria, que se ha convertido en una clara muestra de la cohesión existente en este sector, dado que el evento reúne a una amplia representación del sector de la carga aérea y la logística asociada, como responsables de compañías aéreas y de handling, transitarias, agentes de aduanas y de empresas de servicios vinculados al sector, además de representantes institucionales del Puerto y el Aeropuerto.

La trayectoria del Air Cargo Club continuará en esta línea, la seguir debatiendo temas importantes entre los profesionales de la carga aérea, y apoyar al máximo el crecimiento de la comunidad aeroportuaria, así como de los servicios y tráficos de carga aérea a nivel nacional e internacional





# 9<sup>a</sup> edición del Día del Transitario

El 7 de mayo, tuvo lugar la 9<sup>a</sup> edición del "Día del Transitario" en El Born Centre Cultural, evento que, organizado por ATEIA-OLTRA Barcelona, reunió a más de 200 personas del sector y la comunidad logística-portuaria. Esta cita institucional también sirvió para celebrar los 38 años de la puesta en marcha de la Asociación, que fue el 25 de abril de 1977.

El Presidente de ATEIA-OLTRA Barcelona, Lluís Mellado, tuvo unas palabras de agradecimiento para las personas que a lo largo de los 38 años de historia de la Asociación le precedieron en el cargo: Alfredo Molinas, Jordi Mallol, Lluís Gay, José María Sánchez, Francisco Ferrer, Jordi Nadal y Mariano Fernández. También agradeció el trabajo realizado por todos aquellos que han participado en las distintas comisiones de trabajo y por el equipo de profesionales de la entidad.



Por lo que respecta al colectivo profesional, señaló que "con su trabajo, los transitarios contribuyen a que las empresas exportadoras e importadoras superen esta larga y dura crisis", pero "tenemos que continuar trabajando". Finalizó su intervención con un deseo: "queremos que temas tan apremiantes y urgentes como los accesos viarios y ferroviarios del puerto de Barcelona sean una realidad; no desfalleceremos en reclamarlo tantas veces como haga falta. Los accesos facilitarán dar un paso de calidad al resto de infraestructuras con el fin de dar respuesta a las necesidades de internacionalización de las empresas, sin olvidar los servicios de todo tipo: aduaneros, de inspección, handling, etc., que tienen que adaptarse a los requerimientos de la demanda".



LLUIS MELLADO

A continuación intervino la Directora del Aeropuerto de Barcelona-El Prat, Sonia Corrochano, que señaló que el transporte de mercancías "es una actividad esencial para el aeropuerto de Barcelona y, hasta marzo, hemos registrado un incremento de la carga del 8,2% respecto al año anterior; es una cifra que confirma el buen momento que vive el sector gracias a todos los que forman parte de la cadena logística". Añadió que "el Día del Transitario es una buena ocasión para poner en valor el trabajo que hacéis en el proceso de exportación e importación", y destacó que el colectivo transitario "es una pieza clave en todo el engranaje".



SONIA CORROCHANO

Posteriormente tomó la palabra el Presidente del Port de Tarragona, Josep Andreu, que puso de manifiesto que desde el Port de Tarragona "estamos haciendo esfuerzos para mejorar nuestras infraestructuras y, aunque nuestros problemas no son tan graves como los que tiene el Port de Barcelona, sí que tenemos infraestructuras pendientes como lo son la conexión ferroviaria de ancho europeo, que es fundamental para nuestro crecimiento".



JOSEP ANDREU

Siguió la intervención del Presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, que destacó que "un elemento clave para que todos, de forma conjunta, podamos cumplir con los objetivos que tenemos marcados, es la unidad, la cohesión y el alineamiento de toda la comunidad portuaria de Barcelona; y el Día del Transitario contribuye a ello".

Se refirió también al III Plan Estratégico del Port de Barcelona, poniendo de manifiesto que "es un Plan ambicioso que ha de ser creíble; y uno de los motivos que lo hacen creíble es precisamente este buen momento de unidad y cohesión que hay en toda la Comunidad Portuaria de Barcelona hacia los objetivos marcados en el Pla". Finalizó diciendo que "la situación coyuntural, aunque lentamente, está mejorando" y añadió que "conseguiremos el objetivo de situar Barcelona y Catalunya como el gran polo logístico del sur de Europa".



SIXTE CAMBRA

A continuación se entregaron las distinciones de ATEIA-OLTRA Barcelona a las empresas transitarias que están asociadas y vinculadas a la entidad desde hace 10, 20 y 30 años.

Las empresas transitarias galardonadas por sus 10 años de estar asociados fueron: Federal Logistics Services Europe – recogió el galardón Joaquim Martínez– e International Forwarding SL –recogió la distinción Pablo Auger.



FEDEX



IFS

Hitachi Transport System, MPG Tránsito y Promoción y Exportación Servicios, fueron las empresas galardonas por sus 20 años de formar parte de Ateia. Recogieron los galardones, respectivamente, Higinio Laín, Marc López y Josep Pareja.





MPG



PROEX

La distinción para la transitaria que cumple 30 años asociada fue para Transitainer, recogiendo el premio Javier Bueno.



TRANSITAINER

También se entregaron las insignias de Oro y Plata. La de Plata fue para Conchita Zayas, profesional de la Secretaría de la Asociación, con motivo de sus 25 años en la entidad y en reconocimiento y agradecimiento a su compromiso, dedicación e implicación a lo largo de estos años. Y la insignia de Oro se concedió a Josep Pagés, en reconocimiento a su constante e inestimable aportación a la Asociación, habiendo asumido diferentes responsabilidades como vocal del Comité Ejecutivo bajo los mandatos de los presidentes Alfredo Molinas, Jordi Nadal y Mariano Fernández.



INSIGNIA PLATA



INSIGNIA ORO

El evento fue clausurado por Ricard Font, Secretari de Territori i Mobilitat, que también asistió acompañado por el Director General de Transports, Pere Padrosa. Ricard Font reivindicó "la importancia de los accesos viarios y ferroviarios del Port de Barcelona y del tercer hilo y los accesos del Port de Tarragona" que son "infraestructuras rentables económicamente y que cada euro que invirtamos en ellas repercutirá directamente en la economía".



RICARD FONT

La 9<sup>a</sup> edición del "Día del Transitario", que contó con la colaboración y el apoyo de distintas personas de la Fundación Cares, estuvo patrocinada por: Aena, Port de Barcelona y Port de Tarragona, y contó con la colaboración de: IFS, Logipoint, Romeu, SGS v WCS. En este evento también participaron: Weco Marítima, Club del Transitario Marítimo, ZAL, Escola Europea de Short Sea Shipping, Simtec, Bytemaster, Juma, Wallenius Wilhelmsen Logistics, BEST, TCB, SIL, MSC, Grimaldi Group, Portic, Fundación Cares, además de contar con el apoyo institucional de la Cambra de Comerç de Barcelona y Foment del Treball Nacional





### 8<sup>a</sup> edición de la Calçotada del Club del Transitario Marítimo

El 27 de febrero, el Club del Transitario Marítimo celebró la 8ª edición de la Calçotada, evento que reunió a numerosos profesionales del sector de la logística.



Por octavo año consecutivo, el Club del Transitario Marítimo reunió en la tradicional Calçotada a cerca de 200 profesionales del sector logístico de Catalunya.

Durante el encuentro, que contribuye a fortalecer los lazos entre los diferentes integrantes de la comunidad logística portuaria, el Presidente del Club, Emili Sanz, señaló que en esta ocasión la Calçotada "la dedicamos al Port de Barcelona, en reconocimiento por los buenos resultados obtenidos a lo largo del año pasado, y también a todos los colectivos y a cada uno de los profesionales que integran la comunidad portuaria".



El Presidente del Club también se refirió a la necesidad de que se aceleren las obras de los accesos viarios y ferroviarios del Puerto de Barcelona; "pocas veces una infraestructura de tan pocos kilómetros ha sido tan reivindicada".

Finalmente, Emili Sanz también recordó a Paco Ferrer, fallecido el pasado año, "y al que todos recordamos".

Por su parte, el Presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, agradeció este reconocimiento del Club al puerto y su comunidad y también hizo referencia a que todos los resultados positivos que se están obteniendo "son logros de la comunidad portuaria en su conjunto y de los profesionales de los dirtintos colectivos".

La 8ª Calçotada de CTM estuvo patrocinada por: el Port de Barcelona, el Air Cargo Club, Brosa Abogados y Economistas, Barcelona South Europe Terminal (BEST), Bytemaster, Cosco Iberia, Globelink Uniexco, Grupo Mestre, Grupo Romeu, IFS International Forwarding, Jori Armengol & Associats, OEA Consultores, K Line España Servicios Marítimos, Marmedsa Noatum Maritime, Mediterranean Shipping Company, Software Catalunya, Wallenius Wilhelmsen Logistcis y Weco Marítima







# Mimamos cada envío

Alicante - Barcelona - Bilbao - Las Palmas - Madrid - Valencia Bata Litoral (Equatorial Guinea) - Hong Kong (Hong Kong) - Mexico D.F. (Mexico) - Bogotá (Colombia)







Transporte *aéreo* Servicios de almacenaje

Transporte marítimo Trámites aduaneros

Transporte *terrestre* Proyectos *especiales* 

902 36 16 28 www.space-cargo.com





Para más información puede contactar con nosostros:

Hutchison Logistics Spain Tel. +34 (0) 93 508 44 43

E-mail: info@hutchisonlogistics.es Web: www.hutchisonlogistics.com/en