GOT CARGA

REVISTA INDEPENDIENTE PARA EL SECTOR DE LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE

- **Transporte marítimo y comercio mundial, *in crescendo ma non troppo***
- **El Port de Barcelona estrecha relaciones con los principales puertos de Chile**
- **Grimaldi Lines, números uno en tráficos ro-ro y short sea shipping**

nº 221
2015

Space Cargo

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

902 36 16 28
www.space-cargo.com

¡AVE Cesar!

Si se dedican ustedes a recopilar las notas de prensa del Ministerio de Fomento en las que se informa de las inversiones millonarias en las distintas líneas de alta velocidad (LAV) en España, ya les digo yo que las cifras les van a dejar anonadados y noqueados.

Sin ir más lejos, y sólo en el mes de marzo de 2014, calculadora en mano sumé los millones de euros que Fomento dijo haber aprobado invertir: 912,4, en distintas líneas y conexiones, la mayoría radiales con el epicentro en Madrid. En abril de 2014, volví a sumar: 592,4 millones de euros, también en líneas que van a conectar la capital con la periferia, a excepción de una pequeña inversión en el Corredor Mediterráneo entre Catalunya y Valencia.

Otra pomposa cantidad: entre 2012 y 2016 se habrán destinado al sistema ferroviario unos 25.900 millones de euros… Pero lo paradójico es que en cuatro años, de 2012 a 2015, las obras realizadas y los millones invertidos sólo han permitido la entrada en servicio de 360 kilómetros de líneas de alta velocidad.

Ahora pasemos a otras cifras, la de usuarios del tren en España. En 2015 utilizaron los servicios de Renfe algo más de 465 millones de pasajeros. De estos, unos 403,2 millones viajaron en líneas de Cercanías; 19,4 en líneas de alta velocidad de larga distancia y 11,3 millones en líneas convencionales de larga distancia –poca diferencia, no? También en las medias distancias las cifras son abrumadoras: 23,9 millones optaron por las líneas convencionales frente a tan sólo 6,6 millones que se subieron a un AVE para recorrer una distancia media.

Vamos a la repartición de los millones: en 2016, el Grupo Fomento invertirá en alta velocidad 3.679 millones de euros, 420 en la red convencional y unos raquíticos 287 millones en Cercanías –aquellas líneas que utilizan el 87% de los clientes de Renfe…

Otra ridiculez: el ahorro en los tiempos de viaje en función de si coge un AVE o un tren convencional. A modo de ejemplo, en el Eje Atlántico (entre Ferrol y la frontera con Portugal) se puede ir de Pontevedra a Vigo en 15 minutos… antes de entrar en servicio el AVE el tiempo de viaje en tren era de 36 minutos; a Santiago se llega en 39 minutos, antes en 56; a Coruña en 1 hora y 8 minutos, antes en 1 hora y 34 minutos… Merece la pena que se gasten tal cantidad de nuestro dinero para que nos ahorremos 20 minutos de viaje?

Todas estas "numeroreflexiones" –que por obligación moral tenían que haberse hecho muchas personas hace muchos años– han sido confrontados por dos entidades de peso: la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA), que constata que todas las líneas de alta velocidad presentan una rentabilidad social y financiera negativa y, por tanto, no se tenían que haber construido; y la agencia de calificación Standard & Poor's, que ha advertido al Gobierno español que la construcción de tantos kilómetros de AVE no es viable ni rentable…

MONOGRÁFICO

Misión empresarial del Port de Barcelona en Chile 2

EJE DE COMUNICACIÓN

Almuerzos-Coloquio del Propeller Club Barcelona 42

MARITIMO

Transporte marítimo y comercio mundial in crescendo ma non troppo 24

Buenos resultados de Grimaldi y ampliación de servicios ro-ro y de short sea shipping 36

iContainers fletes en tiempo real 39

EMPRESA Y COMERCIO INTERNACIONAL

Space Cargo cierra 2015 creciendo un 11% 44

Ibercóndor, buenos resultados en mercados exteriores en 2015 46

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

Cómo evitar el transporte de contenedores en vacío 40

Visual Trans. Crecimiento en 2015 y diseño de nuevas herramientas de gestión 41

COMUNIDAD LOGÍSTICA

9ª edición de la Calçotada del Club del Transitario Marítimo 48

GOT CARGA nº 219 2015 2016

Edita: Got Carga. Felip II, 47, 4º - 2ª 08027 Barcelona Teléfono: 657 99 39 26 **www.gotcarga.com**
Directora: Judith Contel (judith@gotcarga.com)
Colaboradores: Oriol Batlle, Josep Bertrán, , Carlos Martínez-Campo, Cristina Paloma, Jordi Estebanell
Fotografía: Juanjo Martínez (marjj@telefonica.net)

Diseño gráfico y maquetación: Media Circus (www.media-circus.com)
Departamento comercial: prensa@gotcarga.com
Publicidad: Departamento propio
Depósito legal: B-19120-2007

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

La misión empresarial del Port de Barcelona en Chile abre las puertas a una mayor colaboración institucional, portuaria y empresarial

El Port de Barcelona organizó del 14 al 19 de noviembre una nueva misión empresarial; en esta ocasión, el destino fue Chile, concretamente Santiago y Valparaíso. 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 14 al 19 de noviembre una misión empresarial en Chile formada por 50 participantes en representación de 35 empresas y diferentes instituciones. El objetivo de la misión, de carácter multisectorial, radicó en reforzar los vínculos empresariales e institucionales entre Chile y Catalunya, además de generar oportunidades de negocio, contribuyendo a la internacionalización de las empresas y a la promoción de la comunidad logística de Barcelona. Asimismo, para el Port de Barcelona, esta misión ha implicado profundizar en su relación con los puertos chilenos, principalmente Valparaíso y San Antonio.

La misión estuvo encabezada por el conseller de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya, Santi Vila, el director general de Transports i Mobilitat, Pere Padrosa, y por el presidente del Port, Sixte Cambra.

Otro dato importante de este viaje comercial fue que coincidió con la misión empresarial del Departamento de Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya que, encabezada por el conseller de Empresa i Ocupació, Felip Puig y bajo el nombre de 'Quatre motors per Europa'(Cuatro motores para Europa), asociación que agrupa las regiones de Catalunya, Rhone Alps, Lombardia y Baden-Wüttemberd, contó con la participación de 21 empresas de los sectores de la automoción, farmacia y moda.

El domingo 15 de noviembre tuvo lugar la primera reunión de trabajo, sesión que contó con la presencia del consejero económico de la Embajada de España en Chile, Rafael Coloma; 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 Rafael Coloma

Rafael Coloma se refirió a Chile como "el mejor país de la región", a pesar del crecimiento experimentado por países vecinos como Perú, Colombia o México, y, por ello, "sigue siendo el mejor país para tener negocios" Por lo que respecta a su situación económica, el consejero económico dijo que Chile "ha cambiado mucho en los últimos dos o tres años, y de crecer un 5,9% en 2012, ahora el país está creciendo algo por encima del 2%". Este dato, bien visto desde una perspectiva española, no lo es para los chilenos que consideran esta situación "autoflagelante y llevan unos meses muy preocupados por el crecimiento económico". Añadió que "es verdad que parte de ese crecimiento inferior al de años anteriores se debe a la bajada de precios de las materias primas", especialmente del cobre que es el principal producto que produce y exporta Chile y que según indicó Rafael Coloma, "supone el 12,5% del PIB y el 50% de las exportaciones" del país andino.

Al problema de la minería se le suman otros, como el precio de la energía "muy alto durante los últimos años", el acceso al agua, y el nivel de productividad en algunas minas, señaló Coloma. Por ello, este año "se espera que Chile tenga un crecimiento de su economía de entre el 2,3% y el 2,6%".

De Chile añadió que "para muchas cosas es un país muy liberal, incluso en términos europeos" y que la intervención del Estado "es muy reducida". Esto hace posible que el empresariado chileno se pueda mover con total libertad y, junto a la estabilidad del país, que las operaciones de inversión extranjera sean seguras.

La presencia de empresas españolas en Chile es "muy importante, estando siempre entre el primer y tercer puesto del ranking anual de inversores extranjeros" y, según indicó el consejero económico "son unas 700 las empresas españolas que trabajan de forma permanente aquí; y son empresas que van desde los casinos, pasando por el aceite o las cebollas". Como ejemplo, Rafael Coloma se refirió a Abertis, Sacyr, Telefónica, Banco Santander, BBVA, OHL, Acciona, Dragados, Agbar, entre otras, y "la imagen de España y sus empresas en Chile es generalmente buena".

En la misión participaron 35 empresas importadoras y exportados y del sector logístico y portuario

Como consejos para hacer negocios con empresas chilenas, Coloma abogó por "aprovechar todos los contactos que se tengan porque entrar a puerta fría es muy difícil y prácticamente imposible", aunque "un chileno no dice que no nunca, están muy apegados a la Ley y al cumplimiento de la legalidad, y lo que no está en un contrato, no existe". Coloma finalizó diciendo que Chile "está entre los 15 primeros países del mundo más transparente por lo que, en muchas cosas, están por delante de nosotros".

Esta primera reunión finalizó con las palabras del conseller Santi Vila que puso de manifiesto que la misión empresarial "es un instrumento útil para los intereses de la comunidad portuaria de Barcelona y de la comunidad logística en general, y más por hacerse en un momento oportuno dado que está muy próxima la finalización de las obras de ampliación del Canal de Panamá, lo que permitirá a Chile, un país que miraba sobre todo al Pacífico, afianzar la posibilidad de jugar un papel más importante de lo que ha jugado hasta ahora en las relaciones marítimas con Europa; y aquí es donde el Port de Barcelona puede jugar también un gran papel".

Barcelona, puerto de acceso a Europa y el Mediterráneo para los productos chilenos

La jornada del Port de Barcelona en Santiago de Chile, que tuvo lugar el lunes 16 de noviembre, congregó a cerca de 200 empresarios chilenos. Esta jornada sirvió para presentar al tejido empresarial del país las soluciones que el Port de Barcelona ofrece a los importadores y exportadores para desarrollar sus negocios.

La jornada en Santiago de Chile congregó a unos 200 empresarios chilenos

En la jornada empresarial intervinieron el Presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra; Edmundo Hermosilla, Vicepresidente de la Cámara de Comercio de Santiago; Gonzalo Pereira Puchy, Director Nacional de Aduanas de la República de Chile; Carlos Robles Fraga, Embajador de España en Chile; Andrés Gómez-Lobo, Ministro de Transporte y Telecomunicaciones de Chile; y Santi Vila, Consejero de Territorio y Sostenibilidad del Gobierno de Catalunya.

Antes de que el Presidente del Port de Barcelona iniciara su exposición se guardó un minuto de silencio en señal de duelo por las víctimas de los atentados terroristas de París del 13 de noviembre.

Tras este momento de recuerdo, Sixte Cambra inició su intervención destacando la importancia de la confluencia de las dos misiones empresariales catalanas en Chile, por reunir entre ambas a más de 50 empresas interesadas en crear sinergias y abrir nuevos mercados con empresarios del país sudamericano. Asimismo, resaltó "el interés mutuo para establecer convenios de colaboración en el ámbito de la competitividad portuaria, de la gestión de los sistemas de calidad, de los sistemas de información y de las plataformas logísticas", que posteriormente se plasmaron en los convenios firmados con los puertos de Valparaíso y San Antonio.

El Presidente del Port de Barcelona señaló que "Catalunya es el principal motor económico de España y una de las regiones más dinámicas de toda Europa ya que, con siete millones de habitantes, representa el 16% de la población de España pero genera el 20% del Producto Interior Bruto del país y más del 25% de sus exportaciones". Con ello, "es uno de los cuatro motores de Europa junto con Baden-Wüttemberd en Alemania, Lombardía en Italia y Rhone Alps en Francia".

Y Barcelona, capital de Catalunya, "es un referente mundial en sectores como la tecnología, la innovación, la cultura, el diseño, el turismo y la logística. En el sector logístico, el liderazgo de Barcelona se sustenta en el puerto, la principal infraestructura de transportes de España y un referente en todo el Mediterráneo". En el entorno más cercano del puerto, en un radio de cinco kilómetros, se concentran una serie de infraestructuras que forman el principal núcleo logístico del sur de Europa, ya que a las 1.300 hectáreas de infraestructuras portuarias y logísticas se suman las del aeropuerto, la zona franca, Mercabarna y otros polígonos logísticos e industriales que, entre todos, superan las 3.600 hectáreas de terreno al servicio de la logística, el transporte y la distribución.

de izquierda a derecha: Edmundo Hermosilla, Carlos Robles, Gonzalo Pereira Puchy, Andrés Gómez-Lobo, Santi Vila y Sixte Cambra

Sixte Cambra durante su intervención

Refiriéndose a la comunidad portuaria de Barcelona, Sixte Cambra señaló que "está integrada por unas 500 empresas que generan unos 35.000 empleos". Y añadió que las asociaciones profesionales que forman parte de esta comunidad (consignatarios, transitarios, agentes de aduanas y empresas estibadoras) "están representadas en esta misión y colaboran desde hace años con el objetivo común de ofrecer unos servicios fiable, ágil y competitivo".

El Port de Barcelona, como principal motor económico del sur de Europa, "canaliza mercancías por valor de más de 54.000 millones de euros anualmente, y tiene un papel decisivo en la gestión de los flujos logísticos y de transporte y en los procesos de importación y exportación de mercancías". Por las instalaciones portuarias "pasan el 71% del comercio exterior marítimo de Catalunya y el 22% del comercio exterior marítimo de España". Por lo que respecta a la carga en contenedor, el puerto "canaliza el 82% del comercio exterior marítimo de Catalunya y el 25% del comercio exterior marítimo español". Estas y otras cifras, hacen que Barcelona sea el primer enclave del sistema portuario español en cuanto a valor de las mercancías, a facturación y en número de líneas marítimas regulares.

Por su posición geoestratégica en el Mediterráneo, el puerto de Barcelona puede consolidarse como el principal hub logístico del sur de Europa y es el mejor nodo para la redistribución en toda Europa de las mercancías procedentes de América Latina y de Asia.

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". Además, la amplia oferta de terminales intermodales en la Península Ibérica y en Francia, sumada a la alta productividad de las terminales marítimas, BEST y TCB, y una amplia oferta de servicios y zonas logísticas hacen que el Port de Barcelona pueda ser la plataforma de distribución de los productos chilenos con destino a Europa y el Mediterráneo.

Por lo que respecta a las relaciones comerciales entre Catalunya y Chile, Sixte Cambra indicó que en 2014 el comercio exterior marítimo entre España y Chile ascendió a más de 1.870 millones de euros y el comercio entre Catalunya y el país andino alcanzó un valor de 250 millones de euros, de los que 165 millones fueron exportaciones catalanas y 85 millones importaciones procedentes de Chile.

En cuanto al Port de Barcelona, es el segundo puerto español de intercambio con Chile por valor de las mercancías y tiene una cuota de negocio del 18% dentro del sistema portuario español. En 2014 desarrolló un intercambio comercial con Chile por valor de 443 millones de euros, de los que 295 eran exportaciones y 148 millones de euros fueron de importaciones. Etas cifras se traducen en que el año pasado el 31% de las exportaciones marítimas españolas a Chile salieron por el puerto catalán y, en sentido contrario, entraron por Barcelona el 6% de las importaciones marítimas procedentes de Chile.

El Port de Barcelona cuenta actualmente con cuatro líneas marítimas regulares de transporte de contenedores con Chile, tres de ellas con frecuencia de salida semanal y una con periodicidad cada 13 días, y operadas por las navieras CMA CGM, HAMBURG SUD, HAPAG-LLOYD y CCNI (Compañía Chilena de Navegación, adquirida por Hamburg Süd) y CSAV (adquirida por Hapag-Lloyd), respectivamente.

Participantes de la misión empresarial en la Viña de Santa Rita

El embajador Carlos Robles junto a Santi Vila y Sixte Cambra

El Port de Barcelona es el segundo puerto español de intercambio con Chile por valor de las mercancías, explicó Sixte Cambra

Sixte Cambra añadió que "Valparaíso y San Antonio son los dos puertos de referencia para Catalunya", dado que "juntos canalizan el 74% de carga contenerizada entre Chile y Catalunya y el 70% de los intercambios en toneladas". Otros puertos chilenos con los que Barcelona mantiene relación comercial son los de Coronel, Antofagasta y Arica. En total, entre el enclave catalán y los puertos chilenos se intercambian anualmente unas 195.000 toneladas de mercancías y cerca de 15.000 contenedores.

Por lo que a tipología de las mercancías se refiere, Sixte Cambra destacó la fruta como uno de los tráficos estratégicos de importación con Chile; en 2014 el puerto de Barcelona recibió casi 16.000 toneladas de productos frutícolas con origen, principalmente, en Valparaíso y San Antonio.

En este sentido, el recinto portuario catalán ofrece a los exportadores chilenos "una posición estratégica para la distribución de sus productos tanto en la Península Ibérica como en el sur de Francia y el Mediterráneo", indicó el Presidente, y añadió que el puerto "dispone de las conexiones más competitivas con los principales mercados de distribución de productos frescos en España, como Mercabarna, Mercazaragoza y Mercamadrid, y con uno de los principales mercados en Europa, el de Saint Charles en Perpignan, a sólo 190 kilómetros del Port de Barcelona".

La oferta de servicios logísticos en el puerto y su entorno más próximo es integral y "con soluciones completas de conectividad, de suministro y de distribución para cubrir las necesidades de los clientes y operadores logísticos especializados en productos frescos. Además de la potente oferta ferroviaria del puerto, destaca su red de servicios de short sea shipping y feeder en el Mediterráneo, tanto con el norte de África como con Italia".

Sixte Cambra finalizó diciendo que "Chile es un mercado estratégico para nosotros y por esta razón estamos aquí, para ofrecerles el puerto de Barcelona como el principal centro de distribución del Mediterráneo para la importación y exportación de los productos chilenos con destino a España y al resto de Europa". Y añadió que "los contactos con los puertos de Chile, con los que compartimos objetivos, hacen que se abran excelentes oportunidades de colaboración, con el fin de crecer de forma conjunta. Nuestra misión es gestionar bien la infraestructura y seguir siendo el principal hub logístico del sur de Europa, pero además tenemos la vocación clara de facilitar la internacionalización de la industria de nuestro país, así como de los países con los que nos unen lazos comerciales fuertes, como es el caso de Chile. En definitiva queremos ser su socio en el Mediterráneo".

Chile, un país exportador diversificado

A continuación intervino Edmundo Hermosilla, Vicepresidente de la Cámara de Comercio de Santiago, que dio a conocer los datos más relevantes de Chile, un país "con un PIB cercano a los 250.000 millones de dólares, con un ingreso per cápita de 14.000 dólares y con un índice de desempleo del 6,6%". La balanza comercial roza los 8.000 millones de dólares y la población es de 18 millones de personas.

En cuanto a la estructura productiva de Chile, la minería supone el 20%, la pesca el 8%, el comercio y la industria el 12% y la energía otro 12%. Actualmente "Chile exporta a 184 países, cifra que en el año 1975 tan sólo era de 50; del país salen hacia el exterior más de 3.500 productos distintos y

el número de exportadores ha pasado de 200 en 1975 a prácticamente 2.000 en la actualidad", indicó Hermosilla.
"Chile es la puerta del Pacífico de Latinoamérica" y tiene su economía centrada en las exportación de materias primas y de productos agrícolas, especialmente. Los principales socios comerciales de Chile son China y Estados Unidos, los dos grandes receptores de las exportaciones chilenas; España ocupa la doceava posición, tanto en las importaciones como en las exportaciones.
Edmundo Hermosilla añadió que el arancel general es del 6% para las importaciones y el IVA está en un 19%, sin embargo hay algunos aranceles diferenciados en función de los tratados de libre comercio que Chile ha implementado desde el año 1990, con la NAFTA, Asia, MERCOSUR y la Unión Europea, entre otros. Así, más del 90% del comercio exterior de Chile se transfiere bajo los 25 acuerdos comerciales en vigor con 64 mercados.

Edmundo Hermosilla indicó que Chile es la puerta del Pacífico de Latinoamérica

El responsable de la Cámara de Comercio se refirió también al sistema de las tasas impositivas, señalando que "para las empresas locales es del 22,5%", pero que durante los próximos años irá creciendo un punto porcentual por año hasta llegar al 27% en 2018. Por lo que respecta a la empresas extranjeras el tipo impositivo es del 35%.
Finalizó mencionando los grandes desafíos que tiene Chile: aumentar la equidad del sistema educacional; elevar la productividad, especialmente en las empresas de menor tamaño; modernizar el mercado laboral: aumentar la tasa de inversión; promover la innovación y la tecnología; mejorar la distribución de ingresos; fomentar la descentralización; modernizar el Estado y agregar mayor valor a los productos y servicios exportados.

Posteriormente tomó la palabra Gonzalo Pereira Puchy, Director Nacional de Aduanas de la República de Chile, el cual indicó que a lo largo de las últimas décadas el comercio internacional de Chile "ha aumentado sostenidamente, se ha diversificado y se ha hecho más complejo con la apertura de nuevos mercados, nuevos productos, nuevos operadores y nuevos riesgos".

Según explicó Pereira, durante el 2014 "el intercambio comercial de Chile alcanzó aproximadamente los 140.000 millones de dólares y se recaudaron 14.000 millones de dólares en operaciones aduaneras, lo cual representa más de un 33% del total de los ingresos tributarios del país". Además, el pasado año se transfirieron a través de las fronteras del Chile más de 116 millones de toneladas de carga, el 96% de las cuales lo hicieron a través de los puertos chilenos.

Gonzalo Pereira afirmó que Chile ha incrementado su comercio exterior durante los últimos años

En este contexto, el rol de la Aduana "es ineludible y nos plantea un doble desafío: por una parte tenemos que ejercer un mandato de control y fiscalización, asegurar la recaudación de tributos, eliminar el contrabando y, por otro, tenemos que efectuar nuestra labor de manera eficiente y no entorpecer las necesidades de la logística".
Por ello, Chile aprobó el año pasado una reforma tributaria que "asignó nuevas responsabilidades y facultades a la Aduana de Chile, como la trazabilidad fiscal del tabaco, el mejoramiento del control de las exportaciones y la nueva figura penal de contrabando de exportación, entre otras cosas". Estos nuevos ámbitos ha obligado a la Aduana a reforzar su estructura con más personal, a actualizar su tecnología y a invertir en infraestructuras. Precisamente, la implementación de tecnología permite que "actualmente más del 95% de las operaciones aduaneras se realicen mediante sistemas desde las agencias de aduanas".
En este marco, el responsable de Aduanas explicó que "uno de los proyectos más relevantes es la interconectividad Aduana-Puerto que busca regularizar la situación de la entrada automática de la mercancía en las zonas portuarias, con el correcto control y fiscalización de las exportaciones". Uno de los principales cambios que esto conlleva es que "el control de las cargas de exportación los tiene que efectuar la Aduana y por ello, ya estamos trabajando con los operadores portuarios para que puedan interconectar sus sistemas con el servicio de la Aduana y lograr así una simplificación y agilización de los procesos gracias a la interoperabilidad de los sistemas".
Gonzalo Pereira también dio a conocer que otro proyecto relevante en el ámbito de la seguridad de la cadena logística es la figura del Operador Económico Autorizado (OEA) que "este año el Servicio Nacional de Aduanas lanzó en una primera eta-

pa como proyecto piloto a implementar con empresas exportadoras y cuyo gran desafío para su plena implementación es la posterior suscripción de los Acuerdos de Reconocimiento Mutuo con nuestros principales socios comerciales".

La siguiente intervención fue la del embajador de España en Chile, Carlos Robles Fraga, que inició su parlamento diciendo que "el Puerto de Barcelona es un gran aliado para Chile", en el sentido que puede ser la entrada a un mercado formado por 500 millones de habitantes con poder adquisitivo. Por ello, y a pesar de "los problemas" que vive la Unión Europea, Carlos Roble afirmó que Europa, "sigue siendo un interlocutor muy importante en el comercio internacional y lo va a seguir siendo porque, poco a poco, estamos haciendo los deberes" en temas como por ejemplo la reforma bancaria. Según el embajador "Europa va a seguir siendo un continente económicamente sólido y los chilenos no pueden dejar pasar la oportunidad de hacer negocios".

Para el embajador Carlos Robles, Chile puede ser un socio estratégico porque es una plataforma para acceder a otros países latinoamericanos

Las 700 empresas españolas que hay en Chile representan "más del 1% del PIB del país y más de 100.000 puestos de trabajo directos"; además "han sido modernizadoras de algunos sectores". Por lo tanto "la presencia de la delegación del Port de Barcelona "es importante" y por ello hay que entender que "Chile puede ser un socio estratégico y sirve de plataforma para otros países de América Latina".

Intervino a continuación el conseller de Territori i Sostenibilitat, Santi Vila, para remarcar que "es el momento de afianzar el papel del Port de Barcelona, de la ciudad de Barcelona y del conjunto de Catalunya como la gran puerta de acceso al Mediterráneo y al conjunto de Europa desde Chile y el resto de países sudamericanos". Para Santi Vila "el siglo XXI se articulará en torno a las grandes megalópolis que vertebran un territorio geográfico que sobrepasa los límites administrativos" y, en este sentido, "hablar de las oportunidades que les brinda el Port de Barcelona tienen que ver con una gran región que se expande como mínimo desde Valencia hasta Zaragoza Toulouse, Lyon y Montpelier; 25 millones de ciudadanos en un radio de apenas dos horas y media en tren o por carretera.

Para el conseller "la ampliación del Canal de Panamá puede ser una gran oportunidad para la actividad económica catalana, para el conjunto de España y del arco mediterráneo y también para ustedes". La finalización de las obras de ampliación en abril de 2016 ayudará a "reforzará las actividades y los lazos entre las economías catalana y chilena".

Santi Vila hizo hincapié en que la ampliación del Canal de Panamá puede contribuir a reforzar los lazos entre Catalunya y Chile

Santi Vila finalizó diciendo que "el potencial del Port de Barcelona, que se asienta en su diversidad de servicios y de actividades, encarna la diversidad de todo un tejido empresarial en Barcelona y en el conjunto de Catalunya". Este tejido empresarial "ha hecho de su diversidad comercial, industrial y turística, y también de su estilo de vida, vinculado a la captación del talento y a la innovación y la tecnología, su gran activo".

La jornada concluyó con la intervención del Ministro de Transportes y Telecomunicaciones, Andrés Gómez-Lobo, quien puso de manifiesto que Chile "tiene 25 acuerdos comerciales con más de 60 países del mundo" lo cual hace que sea "un país muy abierto al comercio internacional". Este importante grado de apertura conlleva que "el desarrollo económico vaya de la mano de la transferencia portuaria que representa el 90% de nuestro comercio exterior" y añadió que el sistema portuario de Chile "es estratégico para el desarrollo del país".

Andrés Gómez-Lobo habló también de "los dos tipos de puertos" que hay en Chile: los públicos, "con 10 empresas portuarias de propiedad pública pero independientes entre ellas y 21 terminales, 11 de ellas concesionadas al sector privado", y los privados, que "pueden estar abiertos al uso público o bien ser utilizados únicamente por sus propietarios, estando ligados generalmente a la actividad minera". En estos puertos privados existen 18 terminales de uso público y 43 terminales de uso privado.

En cuanto a la transferencia de mercancías por los puertos, sólo el 32% del total se hace por los puertos públicos, pero éstas tienen un valor del 58%, con lo que "los puertos públicos siguen siendo los más importantes para el comercio exterior del país".

El ministro de Transportes aseguró que Chile está ampliando y mejorando sus infraestructuras)

Por ello desde el Ministerio de Transportes "nos ocupamos no sólo del desarrollo, mejora y ampliación de las infraestructuras portuarias sino también de las vinculadas a la cadena logística que incluyen actuaciones en transporte terrestre y ferrocarril". Según el Ministro, Chile también ha puesto en marcha un proyecto muy ambicioso que es el de "construir una red logística de gran escala en la zona centro del país". Las dos empresas portuarias de esta zona, Valparaíso y San Antonio, están trabajando para ampliar sus infraestructuras generando una capacidad muy alta de transferencia que es la que estimamos que vamos a necesitar de cara al año 2030 y 2040". Así, el puerto de San Antonio tendrá capacidad para manipular 6 millones de TEUs y el de Valparaíso para 2,5 millones de contenedores".

En referencia a la red logística, y con la generación de centros de intercambio modal, Andrés Gómez-Lobo dijo que están estudiando "cómo vamos a generar la transferencia de las mercancías al ferrocarril, siendo nuestra meta que el 30% de la carga que se genera en los puertos sea transferida a través del tren". Añadió que para ello "también tenemos que pensar en corredores y terminales multimodales" en la triangulación Santiago-San Antonio-Valparaíso y junto al Ministerio de Obras Públicas "estamos viendo cómo vamos a desarrollar las vías y rutas terrestres existentes entre Santiago y Valparaíso y entre Santiago y San Antonio.

Port lo que respecta a la implementación de tecnología en los puertos el ministro explicó que en Valparaíso están probando un "port community system", una experiencia que "esperamos expandir a otros puertos" y con el interés puesto en que las empresas portuarias "tengan sistemas de comunicación interoperables para no generar falsas barreras al comercio y a la competencia entre puertos".

Para finalizar, Andrés Gómez-Lobo se refirió a la relación puerto-ciudad, diciendo que han puesto en marcha diversas iniciativas en San Antonio y en Valparaíso que van a permitir "la apertura de una parte de los puertos a la ciudadanía y que ésta pueda acceder al mar". Para ello, "seguiremos lo que han hecho en Europa pero, particularmente y por su éxito, nos interesa el modelo del Puerto de Barcelona".

La transferencia de mercancías al ferrocarril es otro de los temas que está abordando Chile según dijo Andrés Gómez-Lobo

Carlos Robles, Santi Vila y Sixte Cambra en la rueda de prensa ofrecida a los medios de comunicación chilenos

En la rueda de prensa posterior a la jornada, en la que participaron medios de comunicación de Chile, hubo interés por conocer los posibles intercambios comerciales generados a raíz de la misión empresarial y, en el ámbito portuario, se volvió a insistir en que el modelo de Barcelona puede ser el modelo a seguir en los principales puertos chilenos, especialmente en materia de competitividad, intercambio de información y marca de calidad.
Así, Sixte Cambra señaló que, en el marco de la misión empresarial, el Port de Barcelona "va a firmar dos convenios de colaboración con los puertos de San Antonio y Valparaíso". En la agenda de los temas a tratar con sus máximos responsables "vamos a explorar la colaboración en el ámbito de los sistemas telemáticos de gestión documental. El know how del Port de Barcelona ya se ha exportado a nivel internacional, concretamente con los Emiratos Árabes y el puerto de Abu Dhabi, en el que se está implantando el port community system desarrollado por Portic, la compañía que gestiona la plataforma telemática del Port de Barcelona y su comunidad logística".

Convenios de colaboración de transitarios y agentes de aduanas

Al término de la jornada, el presidente de la Asociación de Transitarios de Barcelona (ATEIA-OLTRA), Lluís Mellado, y el presidente de Colegio de Agentes de Aduanas de Barcelona y del Consejo General de Agentes de Aduanas de España, Antonio Llobet, firmaron sendos convenios de colaboración con sus homólogos chilenos.

Cynthia Perisic, directora ejecutiva de ALOG, y Lluís Mellado, presidente de ATEIA-OLTRA Barcelona

Concretamente, el acuerdo entre las asociaciones de transitarios fue firmado por Cynthia Perisic, directora ejecutiva de ALOG, y Lluís Mellado, presidente de ATEIA-OLTRA Barcelona. Este convenio tiene como finalidad la mutua cooperación entre ambas entidades y de sus miembros asociados, así como el intercambio de información y la promoción de las relaciones comerciales entre sus empresas asociadas.
Por su parte, el acuerdo entre los colectivos de agentes de aduanas fue firmado por Antonio Llobet y Felipe Santibáñez, presidente de la Cámara Aduanera Agentes de Aduanas de Chile. El convenio establece que ambas entidades reforzarán su colaboración a nivel internacional y, además de intercambiar información sobre los sistemas aduaneros de sus respectivos países y conocimiento específico aduanero, también compartirán sus experiencias en lo que a la figura del Operador Económico Autorizado (OEA) se refiere.

Felipe Santibáñez, presidente de la Cámara Aduanera de Chile, y Antonio Llobet, presidente del Colegio de Agentes de Aduanas de Barcelona

Los puertos de San Antonio y Barcelona colaborarán en materia de calidad y nuevas tecnologías

Durante la mañana del lunes también se produjo una reunión entre la delegación del Port de Barcelona y una importante y nutrida representación de los máximos responsables del Puerto de San Antonio.

El Puerto de San Antonio prevé duplicar su capacidad en los próximos años

Este enclave público, que actualmente cuenta con cuatro terminales portuarias concesionadas; dos de contenedores: San Antonio Terminal Internacional (STI) y Puerto Central, y dos de graneles: PANUL y Sitio 9, está impulsando un proyecto para doblar su capacidad de carga (actualmente canaliza el 39% del transporte marítimo del país), pasando de los 1,5 millones de contenedores actuales a los 3 millones en 2018 para llegar a los 6 millones de TEUs en 2025, convirtiéndose así en el principal puerto chileno en este tipo de tráfico. Junto con Valparaíso, se está desarrollando el denominado Puerto Futuro que va a suponer una inversión de 2.000 millones de dólares y que para San Antonio va a suponer doblar las hectáreas portuarias hasta las 180, así como los muelles de atraque, pasando a disponer de casi 3.600 metros lineales nuevos de muelle; también está previsto construir un nuevo dique, con una longitud de 3.700 metros.
Otro objetivo es disponer de una terminal de pasajeros y de una zona puerto-ciudad con la intención de mejorar el entorno portuario para acercarlo a la ciudad y hacerlo accesible a sus habitantes.

El presidente de la Empresa Portuaria San Antonio (EPSA), José Luis Mardones

Los representantes de la delegación ofrecieron su colaboración a los responsables del Puerto de San Antonio

Para poder asegurar este crecimiento, el puerto chileno ve necesario implantar sistemas de calidad y plataformas tecnológicas para la gestión documental, por lo que la experiencia del Port de Barcelona puede considerarse muy relevante.
Por este motivo, y en el marco de esta reunión de trabajo, el presidente de la Empresa Portuaria San Antonio (EPSA), José Luis Mardones, y Sixte Cambra, presidente del Port de Barcelona, firmaron un acuerdo de colaboración que abarca aspectos como las nuevas tecnologías y el port community system (la plataforma telemática Portic), los sistemas de calidad y las relaciones puerto-ciudad.

El presidente de la Empresa Portuaria San Antonio (EPSA), José Luis Mardones, y Sixte Cambra, presidente del Port de Barcelona

En esta reunión, otros representantes de la delegación catalana también ofrecieron su apoyo a los responsables del Puerto de San Antonio, como Jordi Fornós, director del área de Consultoría del ILI, que ofreció servicios de asesoramiento, Blanca Sorigué, directora general del SIL, que abrió las puertas de este Salón logístico a la participación de Chile, o Javier Vidal, presidente de la Asociación de Empresas Estibadoras de Barcelona, que ofreció la experiencia de BEST en temas como la automatización de terminales y la colaboración al puerto de San Antonio en materia de seguridad y prevención en la estiba.

Los Cuatro Motores para Europa y Chile intensifican la cooperación empresarial en innovación, clústers y emprendimiento

El lunes al mediodía tuvo lugar la presentación, durante un almuerzo y bajo el lema «Compartiendo el futuro de nuestro bienestar», de la entidad Quatre Motors per a Europa (Cuatro Motores para Europa) formada por Catalunya –que preside actualmente la entidad–, Baden-Württemberg, Rhône-Alpes y Lombardía.

Catalunya preside la entidad Cuatro Motores para Europa integrada Baden-Württemberg, Rhône-Alpes, Lombardía y Catalunya

En este encuentro estuvieron presentes el conseller de Empresa y Empleo de la Generalitat de Catalunya, Felip Puig; el ministro de Economía, Turismo y Comercio de Chile, Luis Felipe Céspedes; y la alcaldesa de Santiago de Chile, Carolina Tohá, así como los representantes europeos: Bernard Soulage, vicepresidente de Asuntos Europeos y Relaciones Internacional de Rhône-Alpes; Fabrizio Sala, vicepresidente de Lombardía; y Werner Shempp, director de Políticas Europeas, Asuntos internacionales y Protocolo del Ministerio de Asuntos Federales, Europeos e Internacionales de Baden-Württemberg.

El ministro de Economía, Turismo y Comercio de Chile, Luis Felipe Céspedes

Previo a este encuentro, durante la mañana, el secretario de Asuntos Exteriores y de la Unión Europea, Roger Albinyana, acompañado de los representantes institucionales de los Cuatro Motores para Europa, mantuvo dos reuniones con altos cargos del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, concretamente con el director general en funciones de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Pablo Urría y con el director de Energía, Ciencia y Tecnología e Investigación del mismo ministerio, el embajador Gabriel Rodríguez García-Huidobro.
Durante las reuniones se firmó una Declaración de Intenciones entre la red de los Cuatro Motores para Europa y la Corporación de Fomento de la Producción del gobierno chileno (CORFO) en materia de desarrollo sostenible y participativo. Entre otros temas también se trató la prioridad del Gobierno chileno en cuanto a las políticas medioambientales y su apuesta por el Crecimiento Azul, basado en diferentes ámbitos clave de los mares y los océanos, como la promoción sostenible de energía. Finalmente, también se habló de la apuesta de Catalunya y las otras regiones de la red de los Cuatro Motores para desarrollar e implementar estrategias de especialización inteligente y también una política de clusters dinámica.
Posteriormente, el martes 17, el conseller de Empresa y Empleo, Felip Puig, el Ministro de Economía de Chile, Luis Felipe Céspedes, y representantes de los Cuatro Motores para Europa firmaron en Santiago de Chile un acuerdo para intensificar las relaciones comerciales entre estos países y regiones en los ámbitos de la innovación, el emprendimiento, la formación profesional y los clusters.

El conseller de Empresa y Empleo de la Generalitat de Catalunya, Felip Puig

El acuerdo se firmó con el Ministerio de Economía, Fomento y Producción a través de CORFO, la agencia chilena promotora de la innovación y el emprendimiento en el país, con la que la Generalitat, a través de ACCIÓ, ya firmó un memorando de entendimiento el año pasado para promover la cooperación empresarial e impulsar proyectos conjuntos de desarrollo tecnológico e innovación. De hecho, los dos gobiernos han puesto en marcha un programa de ayudas para fomentar proyectos colaborativos entre empresas de ambos países.

De este modo, el acuerdo firmado supone dar un paso más en las relaciones empresariales entre Catalunya y Chile y hacerlas extensivas a las otras tres regiones que conforman la asociación de los Cuatro Motores para Europa. Así, el documento también fue firmado por el vicepresidente de Lombardía, Fabrizio Sala, el vicepresidente de Asuntos Europeos y Relaciones Internacionales de Rhône-Alpes, Bernard Soulage, y el director de Políticas Europeas y Asuntos Internacionales de Baden-Württemberg, Werner Schempp.
El acuerdo contempla que las cuatro regiones europeas y Chile trabajen juntos como socios internacionales para reforzar la visibilidad en el mundo de sus economías, favoreciendo el progreso y el desarrollo de su capital humano. Compartiendo la apuesta estrategia por la innovación, el documento propone acciones en el campo de la transferencia tecnológica y el intercambio de información y conocimiento, estudiando oportunidades en la financiación de proyectos de I+D+i aplicada y utilizando conjuntamente equipos e instalaciones de estos territorios.

Hapag-Lloyd podría aumentar la capacidad de su línea marítima entre Barcelona y Sudamérica

La delegación del Port de Barcelona, encabezada por su presidente, Sixte Cambra, también mantuvo el lunes una reunión de trabajo con directivos de la naviera Hapag-Lloyd en Santiago, concretamente con su vicepresidente en Chile, Christian Seydewitz, y con el director comercial, Arturo Castro. En la reunión también participaron por parte del Port de Barcelona: Rosa Puig, directora comercial; Manuel Galán, jefe de Promoción de la Comunidad Portuaria de Barcelona; Núria Burguera, directora de Comunicación; y Hugo Letjman, representante del Port de Barcelona en Sudamérica.

Christian Seydewitz, y Arturo Castro manifestaron que la línea entre Barcelona y Sudamérica de Hapag-Lloyd es muy importante para la naviera

Durante el encuentro los responsable de Hapag-Lloyd explicaron que en los tráficos de importación y exportación, la naviera, junto con MSC, son líderes en Chile, y también que la integración con CSAV ya se ha completado, aunque Hapag-Lloyd ha decidido mantener la marca CSAV Austral para los servicios de cabotaje en esta zona.

Otra novedad importante es que Hapag-Lloyd ha incrementado el número de puertos de escala en Chile, pasando de dos a once, y que también ya ha finalizado la migración de sus sistemas.

Tras la integración de CSAV, Hapag-Lloyd ha pasado a ser la cuarta naviera del mundo, con lo que su presencia en Sudamérica es muy importante y más a raíz de la nueva partición regional en el continente; si antes Norteamérica y Sudamérica formaban parte de la misma región, ahora Sudamérica es una única región, la cuarta, que tiene su centro en Valparaíso, desde donde se dirigen las áreas de Chile, Bolivia y Cuba.

Según los responsables de Hapag -LLoyd, la línea entre Barcelona y Sudamérica, con escala en los puertos de Valparaíso y San Antonio, es muy importante y fuerte para la naviera, motivo por el cual están estudiando la posibilidad de mejorar su frecuencia y aumentar su capacidad de transporte de contenedores. Dado que en este servicio regular los productos chilenos que más se exportan son el cobre, la fruta, los productos congelados (carne y salmón), la pasta de papel y celulosa y el vino, los representantes del Port de Barcelona se pusieron a disposición de Hapag-Lloyd para ampliar la colaboración en temas comerciales y trabajar conjuntamente para generar más tráficos y aumentar el volumen de las exportaciones chilenas hacia Europa a través del puerto de Barcelona.

De izquierda a derecha: Manel Galán, Núria Burguera, Arturo Castro, Sixte Cambra, Christian Seydewitz, Rosa Puig y Hugo Letjman

Recepción en la Embajada

La jornada del lunes finalizó por la noche con una recepción oficial en la Embajada de España en Santiago de Chile. El anfitrión, el embajador Carlos Robles Fraga, ofreció esta recepción a todos los integrantes de la misión empresarial

Durante la velada destacó la relevancia que este tipo de misiones empresariales tienen para la internacionalización de la economía española y para la potenciación de los intercambios comerciales con Chile.

Por su parte el presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, y el conseller de Territori i Sostenibilitat, Santi Vila, agradecieron al embajador la cooperación recibida de esta institución en la organización de la misión. Sixte Cambra entregó a Carlos Robles una reproducción de la escultura Miraestels, del escultor Robert Llimós, y cuya obra original está ubicada en el puerto de Barcelona.

De izquierda a derecha: Carlos Robles Fraga, Sixte Cambra y Santi Vila

Chile y Barcelona profundizan conocimientos en aduanas y OEA

El martes 17 se inició con el Seminario técnico de Aduanas, que fue inaugurado por el presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, y por el director general de Transportes de la Generalitat de Catalunya, Pere Padrosa.

La delegación en la Embajada de España en Chile

El nuevo Código Aduanero de la UE y la figura del OEA fueron dos de los temas que más interés generaron

Sixte Cambra se refirió al valor de esta jornada que sirve "paras reforzar el conocimiento del funcionamiento de las respectivas Aduanas y de los mecanismos de inspección, tanto de los operadores como de los exportadores e importadores", con la última finalidad de ofrecer cadenas eficientes, ágiles y seguras, gracias a la labor de todos los colectivos y, evidentemente de la Aduana. Y añadió el "papel relevante de las asociaciones empresariales y profesionales, como la de transitarios, agentes de aduanas, consignatarios y empresas estibadoras, y el contacto de éstas con sus homólogos de Chile".
Antes de terminar recordó que la Plan de Calidad del Port de Barcelona, denominado Efficiency Network y en la que "la Aduana de Barcelona tiene un papel fundamental, es la herramienta que ha permitido introducir grandes mejoras en los servicios prestados. Por primera vez, las Administraciones públicas han adquirido el compromiso de calidad junto con las empresas de la comunidad portuaria".
En la actualidad, y según el presidente del Port de Barcelona, más del 70% del comercio exterior que pasa por el puerto cumple los estándares de calidad y los tiempos establecidos por el Sello "Efficiency Network" del Port de Barcelona. Además, "las empresas que cuentan con dicho Sello de calidad han mejorado la agilidad y los tiempos de paso de la mercancía por el puerto en un 30%" y añadió que éste "es un modelo que se ha exportado con éxito a otros puertos, como los de Veracruz y Manzanillo en México.

Sixte Cambra y Pere Padrosa destacaron el papel de las aduanas en la gestión eficiente de las cadenas logísticas

A continuación intervino Pere Padrosa para señalar que desde el Gobierno de la Generalitat "siempre buscamos facilitar la máxima eficiencia en los tráficos y el comercio internacional a nivel global, así como la máxima flexibilidad para favorecer los intercambios comerciales y, en este sentido, la Aduana juega un papel fundamental porque traspasa las fronteras y ejerce los controles pertinentes en todos los ámbitos".
Respecto a Chile señaló que "es una comunidad de las más abiertas del mundo, como lo demuestra los múltiples tratados de libre comercio que tiene firmados con diferentes países".
También se refirió a dos elementos claves para el éxito de las cadenas logísticas: el tiempo y la implementación de nuevas tecnologías. Por ello, "las aduanas juegan un papel fundamental", en el sentido que deben contribuir a que los tiempos sean los mínimos, así como introducir las tecnologías adecuadas como prioridad.
Se inició a continuación el seminario, contando con la intervención de: Myriam Gutiérrez, Directora Regional de la Aduana de Valparaíso; Josep Carles Llagostera, Administrador de la Aduana de Barcelona; Verónica Echavarri, jefa de la división de Asuntos Internacionales del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) de Chile; Javier León Santibáñez, vicepresidente de la Cámara Aduanera Agentes de Aduana de Chile; y Antonio Llobet, presidente del Colegio de Agentes de Aduana de Barcelona.

La Aduana de Chile, interconectada con los puertos

Myriam Gutiérrez, Directora Regional de la Aduana de Valparaíso, empezó señalando que "desde el Servicio Nacional de Aduanas nos vamos a comprometer con el acuerdo establecido entre los puertos de Valparaíso y Barcelona para que tenga el mayor de los éxitos; daremos todas las facilidades que correspondan desde la perspectiva aduanera" y añadió que "tenemos mucho que aprender del Puerto de Barcelona, de su forma de ver los negocios y de cómo poder colaborar".

Myriam Gutiérrez, Directora Regional de la Aduana de Valparaíso

Por lo que respecta a la organización del Servicio Nacional de Aduanas de Chile explicó que "se está tramitando la ley de modernización de aduanas, para adaptarnos al nuevo contexto que viene marcado por la multiplicidad de normas y regulaciones internacionales, por los nuevos actores del comercio internacional y el aumento del e-commerce y por la globalización de los riesgos y la aparición de nuevas amenazas". A esto hay que sumar "los nuevos desafíos para las administraciones aduaneras, como lo son: el masivo volumen de información, el aumento de la velocidad de las transacciones y la

evolución de los medios de transporte y de los tipos de productos". Por ello, la Aduana "tiene desde el año 1993 totalmente automatizados los procesos a través de la transmisión electrónica de documentos". Y, por otro lado, ha iniciado las pruebas piloto en el ámbito del Operador Económico Autorizado (OEA) en las que, de momento, participan cinco empresas sólo exportadoras.

La Directora Regional de la Aduana de Valparaíso también explicó que Chile tiene 94 pasos fronterizos, 16 direcciones regionales de aduanas y 6 administraciones de aduanas (éstas de carácter provincial y ligadas a una región). Estas organizaciones llevaron a cabo en 2014 el control de 3 millones de vehículos, 116 millones de toneladas de carga, 20 millones de pasajeros y tramitaron unos 5 millones de documentos. Del total de mercancías que se transfirieron por las fronteras, el 96% (de los 116 millones de toneladas) lo hicieron por los puertos. Por este motivo, "la Aduana de Chile, a partir de enero de 2016, pondrá en marcha un sistema de interconexión e interoperabilidad entre la Aduana y los puertos de Valparaíso, San Antonio y Talcahuano, lo que significa que transmitiremos la información de forma segura y en tiempo real, siendo el objetivo principal simplificar y automatizar los controles de entrada de mercancías en los puertos para reducir los tiempos de las cargas de exportación".

La Ventanilla Única Aduanera agilizará procesos y reducirá costes

Siguió la intervención de Josep Carles Llagostera, Administrador de la Aduana de Barcelona, que explicó el proyecto de Ventanilla Única Aduanera y el nuevo Código Aduanero de la Unión (CAU), que entrará en vigor el 1 de mayo de 2016.

Josep Carles Llagostera, Administrador de la Aduana de Barcelona

Llagostera señaló que con la puesta en marcha de la Ventanilla Única Aduanera (VUA) en enero de 2016 se pretende coordinar la intervención de todas las partes que participan en las transacciones comerciales: agentes privados, administraciones fronterizas y otros entes emisores de certificados. Según Llagostera, la VUA va a eliminar los problemas que existen actualmente, como por ejemplo que "los operadores tienen que presentar los mismos documentos ante distintos organismos, que se realizan varios posicionamientos de inspección para una misma mercancía, además de otros problemas de coordinación", siendo el resultado que se producen retrasos en los despachos de las mercancías y aumentan los costes (tasas) por permanencia, movimiento y manipulación". Así, la VUA "va a permitir: un despacho más ágil, adelantando el control y evitando dobles controles en la misma mercancía; una mejora en los análisis de riesgos, al anticiparse la información y centralizarse los filtros; y una reducción de costes logísticos y administrativos para los operadores, así como una reducción de costes en recursos humanos para la Administración, que contará con una base de datos única".

La manera de funcionar de la VUA será la siguiente: el operador solicitará un número de registro de la declaración (MRN), "un pre-DUA que es una declaración con datos mínimos modificables y que se podrá presentar hasta 30 días antes de la llegada efectiva de la mercancía". Una vez obtenido el MRN, el operador ya puede empezar a presentar los documentos necesarios para la expedición de certificados. Esta documentación "será accesible a todos los servicios y agentes implicados en el Despacho y no habrá que aportar la misma documentación a distintos organismos". Si la mercancía está sometida a los controles de los servicios de inspección fronteriza (SIF), se van a presentar estas solicitudes de intervención, utilizándose como documento de cargo el pre-DUA o la Declaración Sumaria de Posicionamiento Temporal (DSDT) una vez ha llegado la mercancía. Con esta información el SIF incorpora al sistema de ventanilla única la necesidad de control de la mercancía y es la propia VUA la que informará al resto de servicios y a la Aduana.

El siguiente paso es la activación de la Declaración Sumaria y la presentación del DUA, que referirá al pre-DUA. A partir de aquí el sistema responderá sobre qué canal va a tener la mercancía: verde, naranja (con control documental), rojo (con reconocimiento físico) y, la novedad que presenta el sistema de ventanilla única es el nuevo canal amarillo, que hace referencia "a aquellas mercancías que están pendientes exclusivamente de la actuación de los servicios de inspección para obtener el Levante".

Una vez posicionada la mercancía, los servicios de inspección y la Aduana procederán al reconocimiento físico de la mercancía y, gracias a la VUA, sólo habrá un único posicionamiento y reconocimiento. El paso siguiente es el Despacho; los SIF remiten el certificado (positivo, no procede o no apto) a la Aduana y se incorpora a la ventanilla única a través de un servicio web. En el caso del circuito amarillo, como se pueden cruzar el DUA y los certificados de los servicios de inspección, la mercancía queda automáticamente despachada.

Teniendo en cuenta que actualmente casi el 90% de la mercancías despachadas tienen circuito verde, Josep Carles Llagostera señaló que "el problema lo tenemos en el 10% de las declaraciones y, dentro de este porcentaje, en aquellas mercancías que son objeto de reconocimiento físico". Por ello, para estos casos en los que actualmente se tarda entre uno y dos días, con la VUA "vamos a conseguir adelantar sustancialmente el período de despacho".

Por lo que respecta a la entrada en vigor el 1 de mayo de 2016 del nuevo Código Aduanero de la Unión (CAU), el responsable de la Aduana de Barcelona dijo que "es una declaración de principios y, por primera vez, se explicita la misión de las aduanas, que se centra en: la supervisión del comercio internacional de la Unión, contribuir al comercio justo y abierto y ejecutar la política comercial de la Unión". A tal efecto, las autoridades aduaneras adoptarán medidas para "proteger los intereses financieros de la Unión, que no debe entenderse como que el objetivo de la Aduana es la recaudación

de impuestos". Además, la aduana "debe proteger a la Unión del comercio desleal e ilegal; garantizar la seguridad y protección de la Unión y sus consumidores; y mantener un equilibrio adecuado entre controles aduaneros y facilitación del comercio legítimo".
Finalizó avanzando que en el nuevo CAU los Operadores Económicos Autorizados van a tener algunas ventajas más de las que ya disfrutan, entre ellas la referida a la autoevaluación, mediante la cual se podrá autorizar a los OEA a que ejecuten algunas formalidades que son competencia de las autoridades aduaneras, previa autorización por parte de éstas. Así, el OEA podrá auto declarar, auto liquidar e ingresar los tributos. Asimismo, cabe la posibilidad de que en un futuro también se otorguen competencias en materia de auto inspección a los OEAs.

Chile protege el desarrollo de su agricultura y su ganadería

La siguiente intervención estuvo a cargo de Verónica Echavarri, jefa de la división de Asuntos Internacionales del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) de Chile, una entidad "que tiene que integrarse con la Aduana y que como organismo oficial se encarga de apoyar y proteger el desarrollo de la agricultura, los bosques y la ganadería". Por ello, también "debe estar coordinado con los servicios de inspección en frontera" para que sea posible la exportación de productos agrícolas y ganaderos.

Verónica Echavarri, jefa de la división de Asuntos Internacionales del Servicio Agrícola y Ganadero

A través del control en frontera, y por vía aérea, marítima o terrestre, este organismo también se encarga de impedir la entrada de productos extranjeros que puedan causar daños a la agricultura chilena. Asimismo, realiza el control de alimentos, productos veterinarios para animales, productos químicos para la agricultura y vinos, entre otros.
El SAG elabora las normas para proteger el sistema productivo nacional agropecuario y, en frontera, efectúa el control de pasajeros y equipajes (que pueden llevar productos de riesgo), de los medios de transporte, de la importación de productos que tengan relación con el Servicio y también de los tránsitos. La finalidad es "impedir la entrada en el país de enfermedades que no tenemos, así como de plagas y especies que para Chile podrían ser invasoras y causar grandes daños ecológicos".
Finalmente, Verónica Echavarri habló de los desafíos a los que se enfrentan como Servicio, destacando que para evitar males "debemos mantener y mejorar las inspecciones en frontera de todo aquello que entra". Pero esta mayor exigencia del SAG también hace que "nuestros productos puedan llegar a muchos más mercados que son muy exigentes en los aspectos fitosanitarios y de bioseguridad"; se trata de velar tanto por "la parte productiva del país como por nuestras exportaciones agropecuarias que representan actualmente un 23% del total de las exportaciones de Chile y generan un 11% del empleo".

La interoperabilidad de ventanillas únicas, una necesidad para los agentes de aduanas chilenos

Intervino seguidamente Javier León Santibáñez, vicepresidente de la Cámara Aduanera Agentes de Aduana de Chile, para explicar la situación de las ventanillas únicas existentes en el país, todas presenciales excepto una que es electrónica, liderada por Aduanas y vinculada al comercio exterior, y que integra a los agentes de aduanas y a la propia Aduana.

Javier León Santibáñez, vicepresidente de la Cámara Aduanera Agentes de Aduana de Chile

Javier León reclamó la necesidad de "avanzar hacia otras fases y hacer que las distintas ventanillas presenciales existentes sean interoperables", abogando por un modelo en el que los actores privados: navieras, puertos, empresas de transporte y depósitos utilicen una Ventanilla Única Portuaria electrónica. Añadió que "también hay que avanzar en este proceso de interconexión para que, en un futuro, las ventanillas puedan inter-operar con otras ventanillas que se necesitan tanto en el comercio exterior como en la cadena logística portuaria". Asimismo, "hay que buscar fórmulas para automatizar los pagos", a través de una ventanilla única de entidades bancarias.
La idea final que reclaman desde la Cámara Aduanera de Chile es que acabe existiendo una ventanilla única electrónica que puedan utilizar los agentes de aduanas del país, la cual estaría conectada con la Ventanilla Única Portuaria y la Ventanilla Única de Comercio Exterior electrónica (que agruparía a los actores públicos: el Gobierno de Chile y su departamento de Tesorería, el SAG y la Aduana, que la lideraría). Estas dos ventanillas, interconectadas entre sí, también se conectarían con la ventanilla bancaria "e-Pago".
El resultado final sería que los agentes de aduanas y los exportadores e importadores podrían utilizar una ventanilla electrónica única para tener una trazabilidad completa de todas las operaciones de comercio exterior, además de mejorar mucho los tiempos y costes de las cadenas logísticas.

El OEA, garantía de una logística rápida y eficiente en Europa

La última intervención fue la de Antonio Llobet, presidente del Colegio de Agentes de Aduana de Barcelona, que habló sobre el Operador Económico Autorizado (OEA), una figura que "en Europa es el futuro para que la logística sea rápida y eficiente".

Para Llobet el OEA "es un operador de confianza dentro de la comunidad para las operaciones aduaneras y que, en consecuencia, puede disfrutar de ventajas en todo el territorio comunitario". Por ello, en Europa y en España –y a diferencia de Chile que ha iniciado pruebas piloto sólo para exportadores– "pueden ser OEA todas aquellas empresas que efectúen actividades profesionales reguladas por la legislación aduanera", es decir, toda aquella empresa que intervenga en la cadena logística; desde un agente de aduanas a un fabricante o exportador; en este aspecto "Europa ha acertado". Llobet añadió que en España, "el 80% de los agentes de aduanas ya son OEA" y añadió que hasta el mes de julio de 2015, en España "hay un total de 643 empresas certificadas OEA".

Antonio Llobet, presidente del Colegio de Agentes de Aduana de Barcelona

Respecto a los tipos de certificaciones OEA que existen, Antonio Llobet explicó que son tres: Certificado de Simplificaciones Aduaneras (AEOC), Certificado de Seguridad y Protección (AEOS) y Certificado de Simplificaciones y Seguridad (AEOF). Y respecto a los principales requisitos que deben cumplir las empresas para obtener el certificado OEA, Llobet destacó, entre otros, tener un historial satisfactorio de cumplimiento de requisitos aduanero, unos sistemas de registros comerciales y, en su caso, de transportes que permitan un control aduanero apropiado, una solvencia financiera acreditada, unos niveles de seguridad adecuados, disponer de información amplia y concreta de lo que es la empresa y acreditar todas las actividades y procedimientos que desarrolla.

El presidente de los agentes de aduanas de Barcelona también habló de las ventajas significativas que tienen los OEA por ser "socios fiables y seguros de la Aduana, como una reducción del importe a garantizar del IVA a la importación, una reducción considerable de los controles aduaneros, prioridad en los posibles controles aduaneros y la posibilidad de proponer el lugar donde realizarlos".

Otras ventajas también destacables según Llobet son que "los OEA gozan de una mayor fluidez en las relaciones con la Administración Aduanera y de una mayor facilidad para acceder a las futuras simplificaciones en los procedimientos aduaneros". Además, "tenemos el reconocimiento nacional y comunitario como operador seguro y fiable, tanto por la Aduana como por el resto de empresas de la cadena de suministro internacional, y también el reconocimiento por terceros país".

Y para Llobet también son relevantes otras ventajas como el hecho de poder realizar las Declaraciones sumarias de entrada y salida con datos reducidos (para AEOS y AEOF), o el Despacho centralizado nacional (AEOC y AEOF).

Para finalizar añadió que el OEA "no sólo puede disfrutar de ventajas en toda la Unión Europea, si no que se está negociando la posibilidad de que todas estas ventajas se amplíen a terceros países, consiguiendo un reconocimiento mutuo". En la actualidad la UE tiene acuerdos de reconocimiento mutuo con Estados Unidos, Japón, China, Noruega, Suiza y Andorra, y está negociando con otros países como Singapur, Nueva Zelanda, Canadá y Sudáfrica.

De izquierda a derecha: Manuel Galán, Josep Carles Llagostera, Myriam Gutiérrez, Antonio Llobet, Verónica Echavarri y Javier León Santibáñez

Barcelona ofrece a los puertos chilenos su conocimiento en tecnología y vertebración de la comunidad portuaria

El martes por la mañana, la delegación del Port de Barcelona mantuvo una reunión de trabajo con la directora de la Unidad de Desarrollo Portuario de Chile del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, Paulina Soriano, que estuvo acompañada por el responsable de Proyectos Especiales y Tecnologías de la Información, Mauricio Casanova, así como de David Medrano, un catalán que es analista del Programa de Desarrollo Logístico integrado en esta Unidad.

Paulina Soriano, directora de la Unidad de Desarrollo Portuario explicó los proyectos del país en materia portuaria

Esta entidad trabaja actualmente en la creación de un Observatorio Logístico enfocado a los costes y en una nueva planificación portuaria, que da especial protagonismo a la intermodalidad y al uso del ferrocarril, y, según Paulina Soriano, "queremos replantear nuestro sistema de puertos para que sea más eficiente". Asimismo, esta Unidad de Desarrollo Portuario también trabaja para concretar y desarrollar un modelo de integración de los puertos con las ciudades, eliminando aquellas barreras físicas que no permiten todavía a los ciudadanos disfrutar del entorno marítimo.

Por ello, los representantes del Port de Barcelona ofrecieron a la Unidad de Desarrollo Portuario de Chile su conocimiento y experiencia en diversos ámbitos en los que el enclave catalán destaca y tiene una práctica de muchos años, como en plataformas tecnológicas y port community system, basadas en el modelo de Portic, en el desarrollo de observatorios logísticos –como el que desarrolla Cimalsa en Catalunya– y en el modelo de vertebración de la comunidad portuaria.

Hamburg Süd prevé aumentar la capacidad de su línea entre el Mediterráneo y Sudamérica

A primera hora de la tarde del martes 17, la delegación del Port de Barcelona encabezada por Sixte Cambra, y acompañado por Rosa Puig, Manuel Galán, Núria Burguera y Hugo Letjman, se reunió con directivos de la naviera Hamburg Süd –que ha adquirido a la naviera CCNI, pero que mantiene la marca para operar en esta zona– concretamente con Felipe Bermúdez, vicepresidente de CCNI, y Nicolás Campino, director de Producto del Caribe y Costa Oeste de Latinoamérica de CCNI.

Felipe Bermúdez (izquierda) y Nicolás Campino explicaron el interés de Hamburg Sud por atender desde el Puerto de Barcelona otros mercados mediterráneos

El Port de Barcelona ofreció su conocimiento y experiencia a la Unidad de Desarrollo Portuario de Chile

De izquierda a derecha: Hugo Letjman, Núria Burguera, Nicolás Campino, Sixte Cambra, Felipe Bermúdez, Rosa Puig y Manuel Galán

Los responsables de la naviera explicaron que desde la sede en Santiago de Chile también se dirige la actividad en Colombia, Argentina, además de la de Chile, y que ahora, con el respaldo de una gran naviera como Hamburg Süd , tienen una mayor capacidad de transporte y un mayor número de portacontenedores. Por ello, ven un gran potencial en los tráficos entre el Mediterráneo y América Latina, especialmente en productos minerales y refrigerados.

Actualmente la línea regular de Hamburg Süd que conecta el Mediterráneo y América Latina está operado por portacontenedores de 1.700 TEUs, pero la naviera está valorando mejorar este servicio poniendo en la ruta buques de mayor capacidad, concretamente de 2.500 TEUs.

Los directivos de Hamburg Süd también mostraron su interés por atender desde el Puerto de Barcelona otros mercados mediterráneos, como Italia, Grecia y Turquía. Para ello, el puerto catalán sería el centro de redistribución de mercancías a través de buques feeder o bien líneas de short sea shipping con estos destinos

Recepción en la Municipalidad de Valparaíso

La jornada del martes finalizó con una recepción en la Municipalidad de Valparaíso. La delegación de la misión empresarial del Port de Barcelona fue recibida por el Alcalde de la ciudad, Jorge Castro Muñoz, que estuvo acompañado por el gerente de la Municipalidad, Pedro Pablo Chadwick.

El Puerto de Valparaíso supone una tercera parte de la actividad económica de la ciudad

Jorge Castro Muñoz explicó a la delegación catalana el que "la actividad portuaria y logística de Valparaíso supone una tercera parte de la economía de la ciudad, siendo las otras dos terceras partes fruto de la actividad vinculada a la formación académica y universitaria, por un lado, y a la actividad cultural –Valparaíso es una ciudad declarada por la UNESCO como patrimonio de la humanidad– y turística, generada ésta por los cruceros. Este año, según explicó el alcalde, Valparaíso va a recibir 42 escalas de cruceros que suponen la llegada al puerto de unos 126.000 pasajeros.

El alcalde también señaló que como buena parte de la actividad logística ligada al puerto "la hemos desplazado a 22 kilómetros hacia las afueras de la ciudad, disponiendo ahora de un área logística ampliada de 400 hectáreas". Además, el traslado de esta zona ha permitido "recuperar 26 hectáreas", que probablemente se dedicarán al uso ciudadano.

Cabe recordar que una delegación de la Municipalidad viajó en el mes de junio a Barcelona para conocer de primera mano cómo estas dos ciudades han desarrollado sus proyectos de integración puerto-ciudad. Por ello, Jorge Castro manifestó que existen "muchas posibilidades de coordinar esfuerzos y colaborar en temas de común interés entre Valparaíso y Barcelona".

El Alcalde de la ciudad, Jorge Castro Muñoz señaló que la actividad portuaria y logística de Valparaíso genera una tercera parte de la economía de la ciudad

Por su parte el presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, mostró su convencimiento en que "el intercambio de iniciativas nos beneficiará a ambos». Y el conseller Santi Vila abogó por la importancia de los lazos económicos, políticos y culturales que existen entre Catalunya y Chile y, con mayor profundidad, entre Barcelona y Valparaíso.

Valparaíso y Barcelona, mucho más cerca

El miércoles 18 por la mañana tuvo lugar en la sede del Puerto de Valparaíso la presentación del Port de Barcelona, que congregó a unos 150 empresarios chilenos. En este encuentro participaron: el alcalde de la Municipalidad, Jorge Castro; el presidente del Puerto de Valaparaíso, Raúl Urzúa; el intendente del Gobierno de Valparaíso, Gabriel Aldoney, además del conseller Santi Vila y del presidente de Port de Barcelona, Sixte Cambra.

De izquierda a derecha: Raúl Urzúa, Santo Vila, Gabriel Aldoney y Sixte Cambra

Durante las intervenciones de bienvenida, el presidente del Puerto de Valparaíso, Raúl Urzúa, destacó que "con el Puerto de Barcelona nos une una amistad de varios años que ha ido creciendo. Ello se va a ver coronado ahora porque vamos a estrechar nuestras relaciones y conocimiento mutuo" y añadió que "con el convenio que vamos a firmar pretendemos materializar esta larga relación entre ambos puertos".

El presidente del Puerto de Valparaíso destacó la amistad que une este enclave con el de Barcelona

Por su parte Gabriel Aldoney, intendente del Gobierno de Valparaíso, puso de manifiesto que la relación con el puerto de Barcelona se inició en el año 2000, cuando, "el ex presidente chileno Ricardo Lagos, en el marco de impulsar proyectos para cambiar las relaciones entre los puertos y las ciudades del país, aconsejó visitar Barcelona".
En este ámbito, Aldonay manifestó que "para Valparaíso y otras ciudades chilenas con puerto, Barcelona ha logrado un sueño: convertir la actividad portuaria y logística en una actividad que genera valor tanto en la cadena del comercio exterior como en la actividad económica de la ciudad". Por tanto, "Barcelona es un puerto moderno y un referente para los puertos chilenos", en el sentido que su modelo "puede ayudarnos a resolver los problemas que tenemos, especialmente en Valparaíso". Por ello, "vamos a colaborar en las iniciativas que surjan para consolidar todavía más la relación entre la región de Valparaíso y Barcelona".

El intendente del Gobierno de Valparaíso, Gabriel Aldoney señaló que Barcelona es un puerto referente para los puertos chilenos

Seguidamente tomó la palabra Sixte Cambra que dio a conocer las principales magnitudes del puerto (zona logística, inversiones, comercio exterior con Chile, líneas marítimas y tráficos), pero en este caso hizo una mayor referencia a los tres ámbitos de interés para la ciudad de Valparaíso: el puerto logístico, el puerto-ciudad y los cruceros.
Como puerto logístico, Barcelona ha sido pionero en la creación de la Zona de Actividades Logísticas (ZAL), un área de 212 hectáreas ocupadas al 98% en la que se ubican unas 130 empresas que dan empleo a más de 5.000 personas. «Tenemos proyectos de ampliación de esta zona y, por ello, es el emplazamiento perfecto para operadores logísticos nacionales e internacionales y para grandes multinacionales que tienen en la ZAL su hub de referencia para la distribución del sur de Europa".
Respecto al puerto-ciudad, se refirió al Port Vell, una zona portuaria de 70 hectáreas, con áreas de negocios, cultural, comercial y de ocio, y un área para la actividad deportiva y marítima y de náutica, que recibe 17 millones de visitantes al año y que a lo largo de los últimos 15 años ha generado una inversión pública y privada que suma 1.356 millones de dólares. El presidente destacó que el modelo de integración puerto-ciudad de Barcelona también "lo hemos compartido" con otras ciudades como Buenos Aires (Puerto Madero), Almería, Castellón, Alicante, Santa Cruz de Tenerife y Gijón, en España, y también con La Habana Vieja, que nos ha solicitado asesoramiento.

Sixte Cambra brindó toda la experiencia de Barcelona al Puerto de Valparaíso

Y como puerto de cruceros, Sixte Cambra destacó las principales magnitudes de un enclave que es el primero de Europa y el Mediterráneo y el cuarto puerto base del mundo en este tráfico. Anualmente "atendemos a 2,5 millones de cruceristas, de los que el 52% son de turnaround, y 740 escalas. El impacto económico de los cruceros en el puerto es de 800 millones de euros de facturación, con una contribución al PIB de 413 millones de euros y genera 7.000 empleos. Por ello, brindó el asesoramiento del puerto catalán en materia de integración puerto-ciudad y de cruceros a los máximos responsables de la ciudad y el puerto de Valparaíso.
Finalizó diciendo que "desde el Port de Barcelona les ofrecemos el principal centro de distribución del Mediterráneo para la importación y la exportación de sus productos a España y el resto de Europa".

Unas 150 personas asistieron a la jornada empresarial en la sede del Puerto de Valparaíso

Tomo la palabra seguidamente el alcalde de la Municipalidad de Valparaíso, Jorge Castro, para volver a recalcar que "siempre hemos tenido la colaboración del Puerto de Barcelona en diversos ámbitos y las puertas abiertas para trabajar".
Por su parte, el conseller de Territorio i Sostenibilidad, Santi Vila, destacó que "el Port de Barcelona representa la mejor carta de presentación del progreso de Catalunya en los últimos veinte años" por su modernización, progreso y equidad social, al igual que lo ha hecho el país.
Añadió que existen "similitudes entre la capital catalana y Valparaíso, dos urbes que comparten el gran desafío de las ciudades portuarias de integrar plenamente el puerto en la ciudad". Por ello, manifestó que "tenemos que ser capaces de tejer complicidades para culminar los desafíos de las ciudades portuarias" que pasan especialmente "por superar las cargas de las infraestructuras y los servicios" que llevan aparejadas estas infraestructuras.
Para Santi Vila, una ciudad como Barcelona, con su puerto al frente de la actividad económica, es "epicentro del arco mediterráneo y encarna la nueva característica del mundo en el que vivimos, en el que son las ciudades y las regiones a su alrededor las que acaban vertebrando el crecimiento económico". Por este motivo "encuentros como este nos dan la oportunidad de reforzar los lazos económicos, pero también atender a unas sociedades claramente en transformación".

Santi Vila puso de manifiesto las similitudes existentes entre Barcelona y Valparaíso

Representantes de la Comunidad Portuaria y del Port de Barcelona con los máximos representantes del Puerto de Valparaíso

Estrecha cooperación entre Valparaíso y Barcelona

Tras la finalización de las intervenciones el presidente del Puerto de Valparaíso, Raúl Urzúa, y el presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, rubricaron el convenio de colaboración. Este acuerdo establece que ambos enclaves compartirán conocimientos en diferentes ámbitos para mejorar su competitividad. Las líneas de trabajo de la cooperación se basan en aspectos como la implementación de las nuevas tecnologías, el desarrollo de cadenas logísticas competitivas y en la integración puerto-ciudad.

Según Sixte Cambra "es un convenio marco que nos permitirá abordar temas concretos en beneficio de ambos puertos" y añadió que también "vamos a trabajar en aspectos de sistemas de calidad, de port community system y de formación". Y en el ámbito de la integración puerto-ciudad "vamos a ofrecer a Valparaíso toda nuestra colaboración, información y experiencia para favorecer la transformación que ha iniciado el puerto de Valparaíso".

Los puertos de Barcelona y Valparaíso colaborarán en temas de integración ciudad-puerto, entre otros ámbitos

Y Raúl Urzúa destacó que "queremos que esta relación, que es muy buena para ambos puertos, dé frutos". Por ello, "vamos a establecer una agenda de puntos sobre los cuales vamos a trabajar". De éstos "destacaría varios: el primero, interiorizar el exitoso trabajo que ha hecho Barcelona en lo que es la relación ciudad-puerto; el segundo, profundizar en el tema de la sostenibilidad; y el tercero se situaría en el ámbito del modelo logístico". Raúl Urzúa añadió que otro aspecto en el que se puede colaborar es en "avanzar en los modelos de negocio", dado que el puerto de Barcelona "tiene a su alrededor otras actividades relacionadas", como por ejemplo el transporte intermodal, y "lo que nosotros queremos aquí es aumentar la carga que se pueda transferir al modo ferroviario y su conexión con el hinterland al cual el puerto sirve".

Una misión que puede dar muchos frutos a nivel institucional

Al término de este encuentro, Joan Colldecarrera, adjunto a la presidencia del Port de Barcelona, explicó que a nivel institucional se han mantenido otras reuniones con diferentes organismos públicos vinculados a diferentes Ministerios, relacionados estos con la planificación logística de Chile.. Por ello, han sido tratados temas de otros ámbitos que pueden generar "colaboraciones interesantes", como son "los relacionados con la implantación de procesos de calidad y de planificación estratégica, en los que entidades como Cilsa, que gestiona la Zona de Actividades Logísticas de Barcelona, y el Instituto de Logística Internacional (ILI) ofrecen un valioso know how y han generado el interés de estos organismos públicos chilenos", concretó Joan Colldecarrera. Es el caso del ILI, que ha concretado con el Centro de Capacitación y Desarrollo de la Cámara Aduanera de Chile desarrollar un máster online sobre logística.

El adjunto a la presidencia también se refirió a las reuniones llevadas a cabo en Chile por el conseller Santi Vila y el director general de Transports de la Generalitat de Catalunya, Pere Padrosa, con instituciones chilenas, como por ejemplo la mantenida con Transantiago, la autoridad del transporte que aglutina a 52 municipios y que integra a nivel físico y tarifario el metro de Santiago y la red de autobuses, que está concesionada a siete empresas distintas. En esta reunión se comentaron aspectos relacionados con los sistemas de gestión del metro y de las líneas de autobús de esta área metropolitana.

Por otro lado, también se reunieron con el subsecretario de Medio Ambiente de Chile, Marcelo Mena, para tratar temas de gestión del ciclo del agua, calidad del aire y gestión de residuos. Mena se mostró muy interesado por el anteproyecto de ley de Cambio Climático de Catalunya que ha redactado el departamento de Territorio y Sostenibilidad, con la finalidad de reducir en un 25% las emisiones de gases con efecto invernadero producidas en Catalunya para el año 2020 y del 80% o más en 2050.

La delegación del Port de Barcelona también visitó las instalaciones portuarias de Valparaíso

Finalmente, también se reunieron con los responsables de Abertis en Chile, que participa en la gestión de 700 kilómetros de autopistas en el país andino, para buscar fórmulas que permitan mejorar los sistemas de pago en los peajes de estas vías de alta capacidad.

Proyectos del Port de Barcelona en Brasil y Chile

Parte de los frutos de las misiones comerciales llegan a largo plazo, tal como puso de manifiesto el responsable de Desarrollo de la Marca de Calidad del Port de Barcelona, Ramon Rull. Es así como a raíz de los contactos establecidos durante la misión comercial de Brasil en el año 2012, el Port de Barcelona opta a desarrollar en el puerto de Imbituba (Estado de Santa Caterina) un modelo de negocio que integre las ventajas de una plataforma tecnológica, la vertebración de la Comunidad portuaria y un plan de calidad y eficiencia.

El puerto de Imbituba está implementando un nuevo modelo de negocio portuario que contempla un cambio en la forma de gestionar las infraestructuras y la construcción de una zona de actividades logísticas. También, para este puerto se ha diseñado una nueva planificación que contempla aspectos de infraestructuras, conectividad y servicios. La intención del Puerto de Imbituba es hacerse acompañar por la experiencia de un puerto europeo que tenga un modelo de negocio definido e implementado y que les ayude a vertebrar todo lo referido a la comunidad portuaria de servicios, como por ejemplo la creación de un port community system, estructuración de la comunidad portuaria y de la propia autoridad portuaria, etc.

Es en este aspecto que el Port de Barcelona ha entrado en escena, dado que es el Puerto de Imbituba quien quiere ir acompañado de la Marca Port de Barcelona en este proceso de puesta en marcha del nuevo modelo de negocio. El proyecto ha sido presentado y se está a la espera de la toma de decisión final que podría ser antes de que finalice el año, para iniciar el proceso a principios de 2016.

Por lo que respecta a Chile, el Gobierno está muy interesado en modernizar sus infraestructuras tecnológicas, así como estructurar sus comunidades logísticas y su conectividad.

Es por ello que los convenios que ha firmado el Port de Barcelona con los puertos de San Antonio y Valparaíso hacen referencia, precisamente, a estos aspectos de implementación de modelos de eficiencia y competitividad, de estructuración de comunidades logísticas, y de sistemas de información.

A ello se suma el hecho de que el Ministerio de Transportes chileno, conjuntamente con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) han sacado un concurso para definir los estándares de los Port Community System (PCS) en el país. A esta licitación, se presenta Portic

Contactos empresariales exitosos

En el marco de la misión comercial en Chile, se llevaron a cabo alrededor de 300 contactos bilaterales, en Santiago y Valparaíso, entre empresas catalanas y chilenas, según informó Manel Galan, responsable de Promoción de la Comunidad Portuaria.

Una parte de estas reuniones dieron su fruto en el marco de la misión: "cinco empresas han cerrado cargas: tres de Chile a Barcelona y dos en sentido inverso, con volúmenes importantes, una de ellas de hasta 50 contenedores", destacó Galan, añadiendo que "además cuatro empresas tienen proyectos que se pueden cerrar en las próximas semanas o meses". También señaló que todos los contactos bilaterales han destacado por "la profesionalidad de las empresas chilenas" y, sobre todo, por lo que a posibles intercambios de carga se refiere, "se han producido muchos contactos en los sectores hortofrutícola, químico, vitivinícola y de transferencia de konw how en tecnología aplicada a la logística y en formación". Por todo ello, "los objetivos de la misión se han alcanzado".

Las empresas que llevaron a cabo reuniones y contactos bilaterales con empresas chilenas durante la misión fueron: Alfil Logistics, Cargo Flores, Challenge International, Consorci ZF Internacional (SIL), Forwarding Condal, Globelink Uniexco, Gremi d'Àrids de Catalunya, Grup Joan Martorell, Indukern, Intecsa-Inarsa, LeoProex, Nadal Forwarding, QL Solutions, y Sparber.

Panamá y Cubra, destinos de la misión del Port en 2016

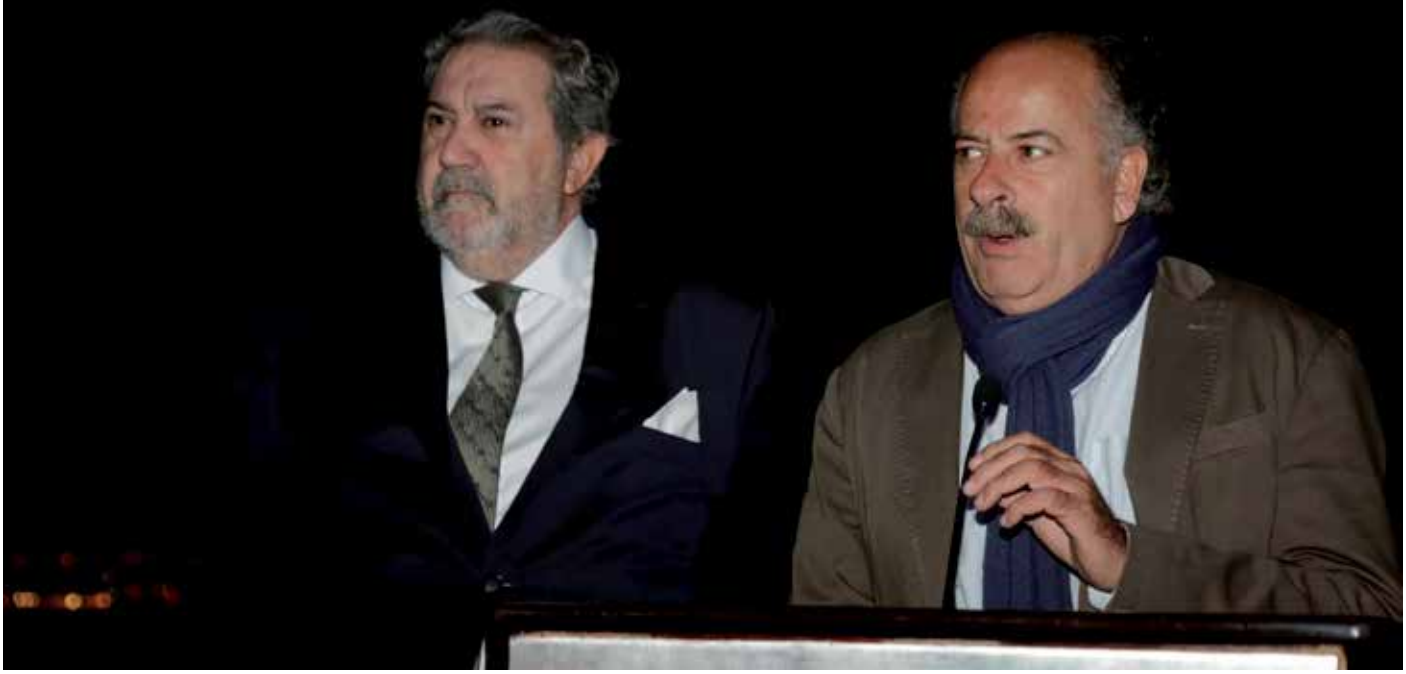
La misión del Port de Barcelona en Chile finalizó con una cena de clausura en la que Joan Colldecarrera anunció que la próxima misión comercial tendrá como destino Panamá y Cuba.

La comunidad portuaria de Barcelona quiere aprovechar las oportunidades que se abrirán con la puesta en servicio de la ampliación del Canal de Panamá, prevista para el mes de abril de 2016.

Con una inversión de más de 4.200 millones de euros, las obras del canal triplicarán su capacidad, ya que permitirán la navegación de grandes buques portacontenedores de hasta 14.000 TEUs (actualmente sólo pueden navegar buques de 5.000 contenedores).

Además, el grupo Hutchison Port Holdings, propietario de la terminal BEST del Port de Barcelona, cuenta con dos terminales de contenedores en Panamá.

Por lo que respecta a Cuba, es un país que presenta nuevas perspectivas de crecimiento en los próximos años, en buena parte gracias a la normalización de relaciones con Estados Unidos. El Port de Barcelona ya está asesorando a la capital de la isla en el desarrollo del puerto-ciudad Habana Vieja, que aprovechará la experiencia del Port Vell. El país también tiene el objetivo de avanzar en la planificación portuaria y estrategia logística, ámbitos en los que el puerto catalán también puede aportar su conocimiento.



Joan Colldecarrera, acompañado por Javier Vidal, anunció que la próxima misión del Port de Barcelona será a Panamá y Cuba

Transporte marítimo y comercio mundial

in crescendo ma non troppo

El comercio mundial en general y el transporte marítimo de mercancías en particular han experimentado crecimientos durante los últimos años, aunque moderados. Estos resultados, inferiores a los pronosticados, se deben fundamentalmente a la ralentización en el crecimiento de las economías emergentes y al estancamiento de las economías de los países más desarrollados.

El comercio mundial crece, pero al ralentí

La UNCTAD, en su informe sobre Transporte Marítimo 2015, ofrece las principales magnitudes vinculadas al comercio mundial, especialmente por vía marítima, a lo largo del año 2014. Según esta institución, la economía general se recuperó ligeramente, aumentando un 2,5% el producto interior bruto (PIB) mundial (en 2013, el crecimiento fue del 2,4%), pero produciéndose un crecimiento desigual en las economías desarrolladas y una desaceleración en los países en desarrollo y economías en transición.

Por lo que respecta al comercio mundial de mercancías, en 2014 este aumentó un 2,5% (en 2013 lo había hecho en un 2,6%, en

Volumen del comercio de mercancías y PIB real a los tipos de cambio del mercado, 2010-2014 (Variación porcentual anual)

	2010	2011	2012	2013	2014
Volumen del comercio de mercancías	13,9	5,3	2,2	2,5	2,5
Exportaciones					
Economías desarrolladas	13,4	5,1	1,1	2,2	2,0
Economías en desarrollo y emergentes[a]	15,2	5,9	3,7	3,8	3,1
América del Norte	14,9	6,6	4,4	2,7	4,2
América del Sur y Central	4,5	6,4	0,9	1,9	-1,3
Europa	11,5	5,5	0,8	2,4	1,6
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	6,3	1,6	0,8	1,1	0,0
África	6,5	-7,3	6,6	-2,0	-3,3
Oriente Medio	5,3	7,9	4,8	1,7	0,7
Asia	22,8	6,4	2,7	5,0	4,7
Importaciones					
Economías desarrolladas	10,9	3,4	0,0	-0,1	2,9
Economías en desarrollo y emergentes[a]	18,2	7,7	4,9	5,2	1,8
América del Norte	15,8	4,3	3,2	1,2	4,6
América del Sur y Central	21,8	12,1	2,3	3,4	-2,4
Europa	9,9	3,2	-1,8	-0,2	2,3
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	18,2	16,9	6,5	-1,2	-9,8
África	8,0	4,0	13,3	5,0	4,2
Oriente Medio	8,4	4,4	9,9	7,4	1,8
Asia	18,3	6,5	3,7	4,8	3,4
PIB real a los tipos de cambio del mercado	4,1	2,9	2,3	2,3	2,5
Economías desarrolladas	2,6	1,5	1,1	1,2	1,7
Economías en desarrollo y emergentes[a]	7,5	5,9	4,7	4,6	4,2
América del Norte	2,7	1,9	2,4	2,2	2,4
América del Sur y Central	6,3	5,1	2,8	3,3	1,0
Europa	2,3	2,0	-0,2	0,3	1,4
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	4,6	4,9	3,5	2,1	0,6
África	5,4	1,1	5,3	3,6	3,4
Oriente Medio	5,2	6,4	3,2	2,8	3,1
Asia	7,2	4,2	4,4	4,5	4,0

[a] Comprende todas las economías no clasificadas como desarrolladas.

Fuente: Secretaría de la OMC.

2012 el incremento fue del 2% y en 2011 del 5,2%). Asimismo, y según datos de la Organización Mundial de Comercio (WTO por sus siglas en inglés), en 2014, las exportaciones crecieron con más rapidez en las economías en desarrollo y emergentes que en los países desarrollados, a un ritmo del 3,1% en las primeras y del 2% en los segundos. Al mismo tiempo, la expansión de las importaciones fue más lenta en los países en desarrollo (1,8%) que en las economías desarrolladas (2,9%).

En referencia al primer trimestre de 2015, el volumen del comercio mundial fue positivo, a un ritmo de crecimiento del 0,7%, que si se extrapola en términos anuales (a falta de datos del cierre del 2015) supone un aumento del 2,9%.

También a lo largo de los tres primeros meses del 2015 la demanda de importaciones disminuyó en términos de volumen en las economías en desarrollo, mientras que el crecimiento de las importaciones se mantuvo constante en los países desarrollados. En cuanto a las exportaciones, los envíos se redujeron en las economías desarrolladas y aumentaron en los países en desarrollo. En conjunto, el crecimiento del comercio mundial se ralentizó, al pasar del 1,8% en el cuarto trimestre de 2014 al 0,7% en el primer trimestre de 2015, aunque siguió siendo positivo. En parte, la desaceleración tuvo su origen en Asia, donde el crecimiento de las importaciones pasó del 2,1% en el cuarto trimestre al 0,3% en el primer trimestre, pero la demanda de importaciones disminuyó también en América del Norte y otras regiones.

Otros factores que contribuyeron a la atonía y al crecimiento moderado del comercio en 2014 y en el primer semestre de 2015, fueron, entre otros, la desaceleración del crecimiento del PIB en las economías emergentes, la desigual recuperación económica en los países desarrollados y el aumento de las tensiones geopolíticas.

Crecimiento moderado del transporte marítimo mundial

Habida cuenta de que más del 80% del volumen del comercio mundial de mercancías se transporta por mar, el transporte marítimo sigue siendo el eje del comercio internacional, afirma el informe de la UNCTAD. Así, de los datos globales, la UNCTAD estima que en 2014 el tráfico marítimo mundial creció un 3,4%, es decir, a un ritmo similar al registrado en 2013, registrándose un movimiento total de mercancías de 9.840 millones de toneladas.

En 2014 también se produjo un aumento de la distancia media de las operaciones de transporte, por lo que se estima que la demanda de transporte medida en toneladas/milla creció un 4,4% (un 3,1% en 2013), según datos ofrecidos por Clarkson.

En cuanto al transporte de mercancías en contenedor, se estima que su volumen creció un 5,6%, hasta alcanzar los 1.630 millones de toneladas; en número de contenedores el incre-

Principales exportadores e importadores de mercancías, excluido el comercio interno de la UE (28), 2014 (Miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

Puesto	Exportadores	Valor	Porcentaje	Variación porcentual anual
1	China	2'342	15,6	6
2	Exportaciones exteriores de la UE(28)	2'262	15,1	-2
3	Estados Unidos	1'621	10,8	3
4	Japón	684	4,5	-4
5	Corea, República de	573	3,8	2
6	Hong Kong, China	524	3,5	-2
	– exportaciones nacionales	16	0,1	-20
	– reexportaciones	508	3,4	-1
7	Federación de Rusia	498	3,3	-5
8	Canadá	475	3,2	4
9	Singapur	410	2,7	0
	– exportaciones nacionales	216	2,9	-1
	– reexportaciones	194	1,3	1
10	México	398	2,6	5
11	Emiratos Árabes Unidos[c]	360	2,4	-5
12	Reino de la Arabia Saudita[c]	354	2,4	-6
13	India	322	2,1	2
14	Taipei Chino	314	2,1	3
15	Australia	241	1,6	-5

Puesto	Importadores	Valor	Porcentaje	Variación porcentual anual
1	Estados Unidos	2'413	16,0	4
2	Importaciones exteriores de la UE(28)	2'232	14,8	0
3	China	1'959	13,0	0
4	Japón	822	5,4	-1
5	Hong Kong, China	601	4,0	-3
	– importaciones definitivas	151	1,0	6
6	Corea, República de	526	3,5	2
7	Canadá[a]	475	3,1	0
8	India	463	3,1	-1
9	México	412	2,7	5
10	Singapur	366	2,4	-2
	– importaciones definitivas[b]	173	1,1	-5
11	Federación de Rusia[a]	308	2,0	-10
12	Taipei Chino	274	1,8	2
13	Emiratos Árabes Unidos[c]	262	1,7	4
14	Turquía	242	1,6	-4
15	Brasil	239	1,6	-5
16	Australia[c]	237	1,6	-2
17	Tailandia	228	1,5	-9

mento fue de un 5,1%, superando ligeramente los 684 millones de TEUs (651 millones en 2013). Aunque de este global, el número de contenedores llenos que se transportan por vía marítima a nivel mundial en 2014 fue de unos 182 millones; sin embargo el rendimiento estimado en los puertos es dos veces y media superior a esta cifra, lo que significa que se produce una gran cantidad de reposicionamientos de contenedores vacíos.

La consultora y bróker Clarkson también ofrece datos provisionales de 2015, indicando que se transportaron por mar un total de 10.745 millones de toneladas de mercancías, con un aumento de un 2,% respecto a 2014.

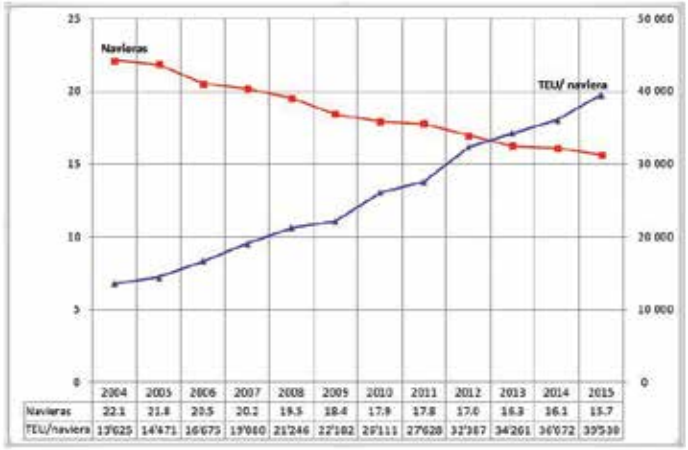
A diferencia de los años anteriores, el mayor aumento de la demanda de transporte se concentró en los tráficos de crudo y productos del petróleo, que crecieron un 4,8%, sumando 2.926 millones de toneladas. El tráfico de contenedores aumentó un 3,1%, hasta 1.691 millones de toneladas y el de gases licuados un 2,2%, sumando 327 millones de toneladas. Por el contrario, el tonelaje transportado en los tráficos de graneles sólidos, que había experimentado fuertes crecimientos en los años anteriores, se redujo un 0,3%, totalizando 4.681 millones de toneladas.

Más capacidad de transporte de contenedores, pero menos navieras

Si hablamos de la flota mercante mundial, ésta creció un 3,5%, hasta los 89.464 buques, lo cual representa la tasa de crecimiento anual más baja de los últimos diez años. Del total de buques, un 16% están en manos de navieras griegas, seguidas por compañías de Japón, China, Alemania y Singapur. Cinco de los diez primeros países de origen de los armadores están en Asia, cuatro en Europa y uno en Estados Unidos de América.

Para la UNCTAD, los datos relativos a los buques puestos en servicio ilustran el proceso de concentración que se viene produciendo en el transporte marítimo de contenedores. Entre 2004 y 2015, la capacidad de transporte de contenedores por naviera se triplicó en todos los países, pero el número medio de navieras que operan en los puertos de cada país disminuyó un 29%. Es decir, cada vez más las navieras utilizan portacontenedores más grandes para obtener economías de escala, pero por el contrario se va reduciendo el número de navieras.

Portacontenedores en servicio, 2004-2015
(Promedio por país)



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Navieras	22.1	21.8	20.5	20.2	19.5	18.4	17.9	17.8	17.0	16.3	16.1	15.7
TEU/naviera	13'625	14'471	16'675	19'060	21'246	22'182	25'111	27'628	32'387	34'261	36'072	39'530

Nota: TEU = unidad equivalente a 20 pies.
Fuente: El Transporte Marítimo 2015 (UNCTAD).

El informe también pone de manifiesto que, a principios de 2015 las 10 navieras principales controlaban más del 61% de la flota mundial de portacontenedores y las 20 principales sumaban el 83% de la capacidad mundial de transporte de contenedores. Las tres primeras navieras controlan cerca del 35% del total mundial.

Todas las compañías que amplían su flota invierten en buques más grandes, siendo la última tendencia encargar la construcción de portacontenedores con capacidad para transportar 18.000 TEUs o más, los denominados Triple E.

La puesta en funcionamiento de buques más grandes ha conllevado que, al cierre de 2015, la flota de portacontenedores global alcanzase una capacidad de 19,94 millones de TEUs, un 8,5% más que en 2014, según Alphaliner. Además, en 2015 las navieras incorporaron a su flota un total de 214 nuevos mercantes con capacidad para transportar ellos solos 1,72 millones de TEUs. Asimismo, en 2015, fueron 255 los nuevos pedidos de construcción de portacontenedores; ello supondrá que cuando estén navegando podrán transportar 2,34 millones de TEUs, cifra que representa un incremento del 113% de la capacidad de la cartera de pedidos.

Alphaliner ofrece datos actualizados: a mediados de enero de 2016 los portacontenedores activos son 6.086, con una capacidad de transporte de 20.404.424 TEUs.

Puede decirse que con la puesta en marcha de estos mega-buques, la oferta de transporte está creciendo muy por encima del aumento real de la demanda del mercado, motivo por el cual, y según la consultora Drewry, las navieras están incrementando el amarre de buques (entre octubre y noviembre de 2015 los portacontenedores parados suponían unos 900.000 TEUs, cifra que supone el 4,6% de la flota mundial, aunque el record se registró en 2009, con un 11% de la flota parada y 1,4 millones de TEUs inactivos). Por otro lado, en 2015 sólo se prescindió de unos 200.000 TEUs fruto del desguace, accidente o conversiones de portacontenedores.

La capacidad media de los nuevos buques encargados por las principales 15 navieras del mundo es superior a los 10.000 TEUs (de 20 pies), esto es, el doble del tamaño medio actual de los buques que constituyen la flota de cada una de esas empresas.

Alphaliner también destaca que este crecimiento es insostenible, dado que existe ya una capacidad inutilizada de 1,36 millones de TEUs cifra que frente a los 230.000 TEUs inutilizados a principios de 2015 supone un incremento del 500%.

Fusiones de navieras y posibles variaciones en las alianzas

Durante los últimos años el transporte mundial de contenedores ha experimentado un importante proceso de concentración empresarial, liderado por los principales operadores marítimos, en función de sus objetivos a medio plazo. Así, en 2014 y 2015 se han llevado a cabo adquisiciones, fusiones y alianzas estratégicas entre las grandes navieras del mundo, que van a tener repercusiones a lo largo de 2016.

Hapag Lloyd se ha fusionado con la Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV) para crear la que actualmente es la quinta compañía más grande del mundo si atendemos al número de buques y a la capacidad de transporte de contenedores.

La alemana Hamburg-Süd, que ha adquirido a la Compañía Chilena de Navegación Interoceánica (CCNI), es ahora la octava compañía a nivel mundial en capacidad.

También en 2015 se anunció la fusión de las dos grandes na-

vieras chinas: COSCO y CSCL; una vez integradas la compañía resultante –que parece que llevará por nombre China Cosco Shipping Group– será el cuarto operador de contenedores del mundo (ahora, COSCO es la sexta naviera y China Shipping Container Lines la séptima).

Por otro lado, CMA CGM anunció la disposición de comprar a la naviera Neptune Orient Lines (NOL), la división de transporte marítimo de APL (la 13ª naviera), con lo que reforzaría su tercera posición en el ranking mundial.

RANKING 2015	OPERADOR	Capacidad contenedores	Nº de buques	Cuota de mercado (TEU)	Nº buques encargados	Nº TEUs buques encargadors
1	Maersk Line	3.012.633	590	14,8%	31	405.910
2	Mediterranean Shipping Co.	2.672.309	485	13,1%	43	572.720
3	CMA CGM Group	1.816.862	459	8,9%	25	261.938
4	Evergreen Line	931.842	192	4,6%	41	395.770
5	Hapag-Lloyd	931.092	172	4,6%	5	52.500
6	COSCO Container Lines	862.025	166	4,2%	21	322.560
7	China Shipping (CSCL)	698.695	126	3,4%	14	233.928
8	Hamburg Sud	646.219	134	3,2%	9	39.430
9	Hanjin Shipping	626.217	102	3,1%	2	18.060
10	OOCL	561.522	104	2,8%	6	126.600
11	MOL (Mitsui OSK Lines)	559.321	96	2,7%	8	140.920
12	Yang Ming Marine Transport	536.510	101	2,6%	10	140.400
13	APL	535.007	85	2,6%		
14	UASC	523.841	57	2,6%	7	109.828
15	NYK Line	491.103	98	2,4%	10	140.000
16	K' Line	380.273	66	1,9%	5	69.350
17	Hyundai M.M.	379.392	55	1,9%	6	60.330
18	ZIM	360.329	82	1,8%		
19	Pacific International Line (PIL)	359.597	146	1,8%	12	141.600
20	Wan Hai Lines	223.358	90	1,1%		

Fuente: Alphaliner (a 20 enero 2016)

El MSC Kalina operando en la terminal BEST del puerto de Barcelona. (foto Juanjo Martínez)

Portacontenedores de MSC en el puerto de Barcelona (foto Juanjo Martínez)

Actualmente existen cuatro grandes alianzas marítimas: la G-6, formada por APL, Hapag-Lloyd, Hyundai Merchant Marine, MOL, NYK y OOCL; la 2 M integrada por Maersk y MSC; la Ocean Three formada por CMA CGM, UASC y CSCL; y la CKYHE en la que están COSCO, K Line, Yang Ming, Hanjin y Evergreen.

Con las recientes fusiones y adquisiciones, la composición de estas alianzas puede llegar a cambiar, en algunos casos sustancialmente.

La fusión de COSCO y CSCL, que están en alianzas distintas, plantea diversos escenarios posibles. Por un lado, una refundición de Ocean Three y CKHYE, pero se generaría entonces una alianza con cerca del 40% del mercado de transporte, que difícilmente sería aceptada por las autoridades de la competencia. Por otro, la salida de ambas navieras de sus respectivas alianzas, lo cual restaría a éstas un 25% de su capacidad de transporte de contenedores en los tráficos Este-Oeste. También es factible que la Ocean Three pierda a CSCL; en este caso la alianza podría rehacerse dado que CMA CGM y UASC. Y, finalmente, en función de qué alianza pierda o gane a COSCO o a China Shipping, se prevé que Ocean Three y CKYHE pueden o bien perder un 13% de cuota de mercado o bien ganar un 28%.

Por otro lado, de llegarse a producir la compra de NOL por parte de CMA CGM, sería posible que APL pasara de la alianza G-6 a la Ocean Three, aunque según han informado desde la alianza, a lo largo de 2016 la G-6 mantendrá su estructura y servicios. También se habla de la posible creación de una nueva alianza marítima que estaría formada por: CMA CGM (miembro de la O3), China Cosco (resultado de la fusión de COSCO y China Shipping), Evergreen (miembro de CKYHE) y OOCL (miembro de la G6).

En definitiva, y según apunta Drewry, parece que no se va a producir un nuevo periodo de concentración empresarial, ya que las últimas actuaciones han generado que más del 50% del mercado esté en manos de cinco grandes operadores, lo cual a su vez ha originado consecuencias en el resto de navieras más pequeñas.

Esta consultora también augura que a raíz de lo que ha venido sucediendo en el mercado del transporte marítimo, en el que predomina una elevada oferta frente a una demanda moderada, las navieras van a sufrir importantes pérdidas, de unos 5.000 millones de dólares en 2016, aunque éstas no van a ser tan elevadas como las registradas en 2009, que ascendieron a unos 19.000 millones de dólares.

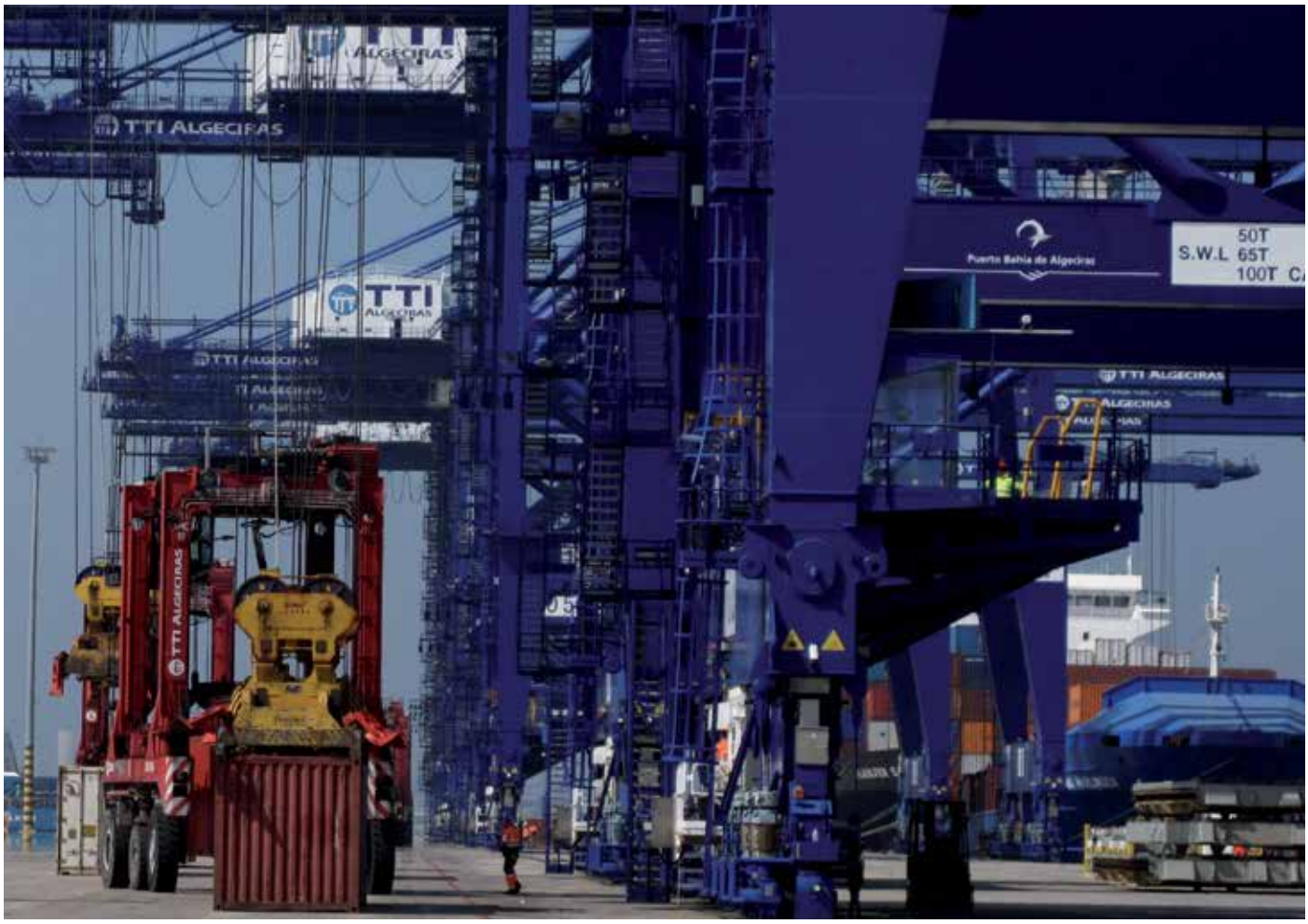
Estas pérdidas va a ser consecuencia del exceso de capacidad de transporte existente, que no se ha sabido solventar, y del precio bajo de los fletes. La cifra podría ser superior de no haberse producido un descenso en los precios del combustible.

Si en 2014 algunos fletes mostraron cierta mejoría respecto al año anterior (por ejemplo, los precios Extremo Oriente/Norte de Europa, con un promedio de 1.161 dólares, crecieron un 7%, y un flete Shanghai/Costa Este de EEUU aumentó un 13%, aunque otras rutas, como un Shanghai/Costa Oeste de EEUU, bajó un 3%), en 2015 los precios han sufrido una caída del 9%, descenso generado en parte por la caída del precio del combustible.

Para Drewry, las navieras deben eliminar más portacontenedores y reestructurar más rutas comerciales a través de nuevos acuerdos operativos, porque el hecho de tener en servicio grandes buques ya no garantiza la rentabilidad de las compañías.

Además, la reducción del número de navieras o la anulación de servicios y escalas (en 2015 se suprimieron 6 servicios Este-Oeste y se cancelaron 32 viajes en noviembre y 21 más en diciembre) no es garantía de que se obtenga rentabilidad o que se reduzca la sobrecapacidad del sector.

Las iniciativas de aumento general de fletes aplicadas a finales de 2015 tampoco han funcionado para muchos de los servicios y aunque los fletes spot han protagonizado una recuperación desde el inicio de año, Drewry considera que esta tendencia será de corta duración.



Terminal de Hanjin Shipping (TTI) en el puerto de Algeciras

Los operadores de terminales manipulan más contenedores

Según el informe Global Container Terminal Operators de la consultora marítima Drewry, en 2014 la cuota anual de los tres principales operadores de terminales descendió, pero sin embargo creció para los operadores que ocupan la cuarta y quinta posición.

Desde la consultora también ponen de manifiesto que en 2014 los operadores de terminales de contenedores manipularon unos 677,9 millones de TEUs, cifra que representó un crecimiento del 5,5% respecto al año anterior. Y el pronóstico es que la demanda mundial supere los 700 millones de TEUs en 2016 y llegue a más de 800 millones de TEUs en el año 2018, creciendo anualmente alrededor del 4,5% o 5%.

Según datos ofrecidos por los propios operadores, en 2014 HPH manipuló 82,90 millones de TEUs, PSA, 65,44 millones de TEUs y 64,10 en 2015 (un 2% menos que en 2014); Cosco Pacific, 67,32 y un aproximado de 68,64 en 2015; DP World, 60 (tiene 65 terminales en 31 países y en 2020 espera manipular 100 millones de TEUs); China Merchants Holdings, 39,25 y 41,35 millones de TEUs en 2015; APM, 38,30 (tiene 62 terminales en 38 países); y Shanghai International Port, 35,28 millones de TEUs. De Terminal Investment Limited (TIL), cuyo principal cliente es MSC y que cuenta con 29 terminales en 21 países, no se han podido obtener datos. Y de ICTSI, que cuenta con 30 terminales en 20 países, los datos de enero a septiembre indican que pasó de los 5,4 millones de TEUs en 2014 a los 5,8 en 2015.

La situación actual del mercado, caracterizada por el despliegue de mega portacontenedores y por la consolidación de grandes alianzas de navieras, va a conllevar que los operadores portuarios incrementen sus inversiones con la finalidad de disponer de mayor capacidad para atender el aumento de la demanda prevista, que Drewry sitúa a un ritmo de crecimiento anual del 4,5% hasta el año 2019; es decir, unos 168 millones de TEUs de incremento de tráfico portuario, de los que un 60% se van a producir en puertos asiáticos.

Por ello, la mayoría de terminalistas que Drewry considera operadores globales van a invertir en la ampliación de sus infraestructuras y equipamiento a lo largo de los próximos años. Así, se espera que en 2019 PSA International aumente su capacidad hasta los 24 millones de TEUs, APM Terminals lo haga hasta los 17 millones, DP World y Hutchison sobre los 14 millones y Cosco Pacific en unos 9 millones de TEUs. Otros operadores, como CMA CGM, TIL (Terminal Investment Limited) e ICTSI estarían entre los 7 y 5 millones de TEUs.

Por lo que respecta al aumento en número de terminales controladas por cada uno de estos grandes operadores y a la concentración de infraestructuras bajo un mismo paraguas, APM Terminals y DP World son los que tienen en cartera un mayor volumen de nuevos proyectos, y PSA International está agregando mucha capacidad en su terminal en el puerto de Singapur. También Hutchison, CMA CGM, TIL e ICTSI tiene en cartera planes de crecimiento que supondrían poder ampliar su capacidad en un 40%.

Los operadores han puesto su punto de mira para expandirse en adquirir nuevas instalaciones en mercados emergentes. Otros operadores como Ports America, Yilport, Gulftainer y Shanghai International Ports Group también tienen prevista su expansión internacional.

APM Terminals adquiere las 11 terminales de Grup TCB

Sin ir más lejos, en septiembre de 2015, APM Terminals adquirió a Grup Maritim TCB, con sede en el puerto de Barcelona, y su cartera de terminales de contenedores en Europa y América Latina. Este transacción supone para APM sumar a su negocio 11 terminales de contenedores con una capacidad de producción anual de 4,3 millones de TEUs y un volumen de contenedores anual estimado en 3,5 millones de TEUs.

En España, Grup Maritim TCB tiene concesiones de terminales de contenedores en Barcelona, Valencia, Castellón, Gijón y en las Islas Canarias (Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas).

A nivel internacional, las operaciones de terminales de Grup Maritim TCB que pasan a manos de APM Terminals se ubican en los puertos de Esmirna (Turquía), Yucatán (México), Quetzal (Guatemala, que está en construcción y que se inaugura en 2016), Buenaventura (Colombia) y en Paranaguá (Brasil).

Los puertos asiáticos continúan dominando el tráfico de contenedores

En 2015, el puerto de Shanghai encabezó el ranking mundial en movimiento de contenedores, con un crecimiento superior al 3% respecto al año anterior. Le siguió Singapur, puerto que respecto al tráfico de 2014 (33,86 millones de TEUs) registró un descenso del 8,7% ya que manipuló 30,92 millones de TEUs. También el puerto de Hong Kong, cuarto del ranking, experimentó una caída del 9,5%, al pasar de los 22,22 millones de TEUs en 2014 a los 20,11 millones de TEUs en 2015.

El tercer puerto del ranking en 2014 fue Shenzhen, con 24,04 millones de TEUs (no se han podido obtener datos de 2015). El puerto chino de Ningbo (el 5ª) también creció en 2015, concretamente un 6,1% al conseguir 20,62 millones de TEUs (19,45 millones de TEUs en 2014).

Los puertos de Busan (6º), Guangzhou (7º), Qingdao (8º), Dubai (9º) y Tianjin (10º) crecieron todos en 2014 respecto al año anterior. En 2015 el puerto de Tianjin, a falta de datos finales del año, registró hasta el mes de noviembre 12,8 millones de TEUs. Tampoco se ha podido encontrar datos de 2015 de los puertos de Port Keelang, Kaohsiung, Dalian, Xiamen y Tanjung Pelepas (aunque este esperaba cerrar año 2015 con 9,2 millones de TEUs).

El primer puerto europeo del ranking es Rotterdam, que ocupó en 2014 la 11ª posición con 12,23 millones de TEUs, pero que en 2015 experimentó una ligera bajada del 0,5% al registrar un tráficos de 12,23 millones de TEUs.

En cambio, el puerto de Amberes, el 16º y que en 2014 consiguió los 8,97 millones de TEUs creció en 2015 un 7,5% tras alcanzar los 9,65 millones de TEUs.

En Estados Unidos también se han producido altibajos según los puertos; así, Los Ángeles (el 19º) pasó de los 8,34 millones de TEUs en 2014 a los 8,16% en 2015, cifra que ha supuesto un descenso del 2,1%. En cambio, el puerto de Long Beach (el 20º), con 6,82 millones de TEUs en 2014, subió en tráficos de contenedores en 2015 hasta los 7,19 millones de TEUs.

La primacía de los puertos de China es evidente, entre los 20 primeros puertos del ranking mundial, nueve son chinos; y si se clasifican por pertenecer al continente asiático, la cifra se eleva a 14 puertos. En este ranking, sólo aparecen tres puertos europeos, dos norteamericano y uno de Oriente Medio.

Así pues, Asia domina claramente el transporte global de contenedores, dado que aproximadamente dos tercios del volumen global de transporte de contenedores se realizan en rutas con origen o destino en esta zona. Por el contrario, solo el 9% del volumen global se ubica en las rutas de y hacia América Latina, el 6% en el transporte de y hacia África y el 5% en la rutas transatlánticas

El MSC Oscar en el puerto de Algeciras

RANKING 2014	PUERTO	2014 (millones TEU)	2015 (millones TEU)
1	Shanghai	35,29	36,54
2	Singapur	33,86	30,92
3	Shenzhen	24,04	
4	Hong Kong	22,22	20,08
5	Ningbo	19,45	20,62
6	Busan	18,67	19,45
7	Guangzhou	16,61	
8	Qingdao	16,58	
9	Dubai	15,20	
10	Tianjin	14,06	12,8 (noviembre)
11	Rotterdam	12,29	12,23
12	Port Keelung	10,94	
13	Kaohsiung	10,59	10,26
14	Dalian	10,13	8,8 (noviembre)
15	Hamburgo	9,72	8,80
16	Amberes	8,97	9,65
17	Xiamen	8,57	
18	Tanjung Pelepas	8,50	9,10
19	Los Ángeles	8,34	8,16
20	Long Beach	6,82	7,19

Fuente: UNCTAD, Alphaliner y elaboración propia (datos 2015

En cuanto a puertos españoles, y en el ranking de 2014, Algeciras se indexó en el puesto 31, con 4,55 millones de TEUs; Valencia en el 34, con 4,44 millones de TEUs; y Barcelona en el 78, con 1,89 millones de TEUs.

Cabe decir que de los algo más de 542millones de contenedores (llenos y vacíos) que se movieron en los 100 primeros puertos del mundo en 2014, 14,71 millones de TEUs pasaron por los puertos españoles.

Ligeros descensos y aumentos de TEUs en los puertos europeos en 2015

Si hablamos exclusivamente de los puertos europeos, y basándonos en los datos publicados hasta el tercer trimestres de 2015 por la European Sea Ports Organisation (ESPO), pueden apreciarse algunos cambios de posición: Amberes ha pasado del tercer lugar en 2014 al segundo en 2015, mientras que Hamburgo ha descendido una posición y en 2015 ocupó la tercera posición.

También en España, en 2015, Valencia arrebató a Algeciras la quinta posición, mientras que Barcelona, décimo en 2014, es el noveno puerto europeo en 2015 –con 2 millones de TEUs– al haber experimentado el puerto de Zeebrugge un descenso de casi el 24% en el número de contenedores manipulados en 2015 respecto a los 2,04 millones de TEUs registrados en 2014.

Cabe destacar que en otros índices estadísticos de 2014 aparecen en la séptima y octava posición de Europa los puertos de Duisburg y Gioia Tauro, pero en los registros de 2015 de la ESPO estos dos puertos ya no aparecen en el listado.

Asimismo, del puerto de Pireo, que manipuló algo más de 0,59 millones de TEUs, ocupando la posición 19 en el año 2014, la ESPO sólo publica datos del primer y segundo trimestre; este puerto registró algo más de 153.000 TEUs hasta junio de 2015.

El Maersk McKinney en el puerto de Algeciras

RANKING 2015	PUERTO	2014 (millones TEU)	2015 (millones TEU)
1	Rotterdam	12,29	12,23
2	Amberes	8,97	9,65
3	Hamburgo	9,72	8,80
4	Bremen	5,79	5,54
5	Valencia	4,44	4,61
6	Algeciras	4,55	4,51
7	Felixtowe		3,98
8	Pireo		3,28
9	Marsaxlokk	2,86	3,10
10	Le Havre	2,55	2,56
11	Gioia Tauro	2,96	2,55
12	Genova	2,17	2,24
13	Southampton	2,00	2,10
14	Barcelona	1,89	2,00
15	Zeebrugge	2,04	1,55
16	Sines	1,22	
17	La Spezia	1,30	
18	Marsella	1,17	1,22
19	Gdansk	1,21	1,09
20	Las Palmas	0,97	0,89

Fuente: ESPO y elaboración propia

A falta de datos del ejercicio 2015 cerrado definitivamente, y basándonos en cifras hasta el mes de septiembre, comparativamente con el mismo mes del 2014, suben una posición en el ranking los puertos de Sines, Marsella, Londres (sube dos posiciones), y Livorno (sube dos). Y bajan una posición los puertos de: La Spezia, Gdansk (baja dos), Las Palmas, Leixoes y Bilbao (que puede ser que pierda dos posiciones si se compara con el puerto de Dublín, dado que éste cerró el 2015 con más de 0,61 millones de TEUs, mientras que el puerto de Bilbao manipuló hasta el mes de noviembre 0,56 millones de TEUs).

Si se comparan los datos de enero a septiembre de 2014 con el mismo período de 2015, los tráficos de contenedores descendieron en los puertos de: Rotterdam, Hamburgo, Bremen, Algeciras, Le Havre, Gdansk, Las Palmas, Goteborg y Leixoes.

Por el contrario, aumentaron los contenedores en los puertos de: Amberes, Valencia, Génova, Barcelona, Sines, Marsella, Londres, Constanza y Dublín.

Los puertos españoles aumentan los tráficos import/export

TRÁFICOS (Toneladas)	2014 (hasta noviembre)	2015 (hasta noviembre)	% 2015-2014
Graneles liquidos	146.811.250	154.040.691	4,92%
Graneles sólidos	81.735.445	87.289.976	6,80%
Mercancía general	200.097.798	205.666.044	2,78%
Mercancía en tránsito	106.187.837	108.813.915	2,47%
Contenedores (TEU)	13.061.557	13.084.660	0,18%
TEU import/export	4.531.276	4.650.634	2,63%
TEU tránsito	7.020.651	6.858.892	–2,30%
Tráfico ro-ro	44.379.745	46.966.904	5,83%
Tráfico portuario	441.442.873	459.228.802	4,03%

Fuente: Puertos del Estado

Infografia de la Terminal Quetzal en Guatemala del Grup TCB ahora en manos de APM Terminals

Si analizamos la evolución de los tráficos de enero a noviembre de los puertos españoles entre 2014 y 2015, se observa que el total de toneladas (convencional, en contenedor y mercancía general), creció un 4,28%, pasando de los 428.644.493 millones de toneladas en 2014, a los 446.996.711 en 2015. Si se tiene en cuenta el avituallamiento y el tráfico interior, tráficos que sumados descendieron un 4,42%, el tráfico portuario total aumentó un 4,03, pasando de los 441.442.873 millones de toneladas en 2014 a los 459.228.802 millones de toneladas en 2015.

En el apartado de contenedores, el tráfico total creció de enero a noviembre un 0,18%, pasando de los 13.061.556 millones de TEUs en 2014 a los 13.084.65 millones de TEUs en 2015.

De este tráfico total, los contenedores exportados e importados aumentaron un 2,63%, al pasar de los 4.531276 TEUs en 2014 a los 4.650.634 TEUs en 2015. Por el contrario, los contenedores en tránsito bajaron un 2,30%, de los 7.020.651 a los 6.858.892.

El ranking de los puertos españoles con mayor actividad lo encabezó en 2014 Algeciras, pero en 2015 (hasta el mes de noviembre) Valencia pasó a la primera posición, seguido de Algeciras (2º), Barcelona (3º), Las Palmas (4º), Bilbao (5º), Santa Cruz de Tenerife (6º). Estos seis principales puertos españoles registraron comportamientos dispares; así creció la manipulación de contenedores en Valencia, Barcelona y Santa Cruz de Tenerife y, por el contrario, bajó en los puertos de Algeciras, Las Palmas y Bilbao.

El resto de puertos registraron tráficos de contenedores por debajo de los 200.000 TEUs, hasta el mes de noviembre, ocupando la séptima posición Castellón, la octava Vigo, la novena Sevilla y la décima Alicante. A partor de la 11ª posición, el tráfico de contenedores ya es inferior a los cien mil TEUs.

RANKING 2015	PUERTO	2014 (nº de TEUs)	2015 (nº de TEUs)	% 2015-2014 (nº de TEUs)
26	A Coruña	1.969	3	–99,85%
10	Alicante	129.432	117.780	–9%
22	Almería	5.835	5.603	–3,98%
28	Avilés	0	0	0,00%
2	Bahía de Algeciras	4.221.01	4.119.651	–2,40%
14	Bahía de Cádiz	79.166	62.311	–21,29%
13	Baleares	64.332	81.242	26,29%
3	Barcelona	1.738.437	1.786.092	2,74%
5	Bilbao	570.037	568.652	–0,2%
11	Cartagena	83.969	85.344	1,64%
7	Castellón	191.214	197.517	3,30%
20	Ceuta	18.068	16.649	–7,8%
25	Ferrol-San Cibrao	752	835	11,04%
15	Gijón	49.456	54.815	10,84%
21	Huelva	4.968	6.675	34,36%
4	Las Palmas	899.730	829.495	–7,81%
17	Málaga	85.258	32.396	–62%
16	Marín y Pontevedra	26.559	37.544	41,36%
18	Melilla	32.655	31.835	–2,51%
27	Motril	1.717	0	–100%
23	Pasaia	0	2.901	0,00%
6	Santa Cruz Tenerife	296.869	312.896	5,40%
24	Santander	703	1.084	54,20%
9	Sevilla	147.907	148.927	0,69%
12	Tarragona	140.568	82.716	–41,16%
1	Valencia	4.053.377	4.293.155	5,92%
8	Vigo	186.541	180.235	–3,38%
19	Villagarcía	31.023	28.307	–8,75
28 puertos	TOTAL	13.061.557	13.084.660	0,18%

Fuente: Puertos del Estado (datos hasta noviembre)

Si nos fijamos en los contenedores en régimen de importación y exportación, también pueden verse comportamientos dispares entre los 15 principales puertos, siendo más los puertos en los que desciende este tráfico que en los puertos en los que sube. Así, crecieron en importación y exportación los puertos de Valencia (1º), Barcelona (2º), Castellón (5º), Las Palmas (7º), Gijón (9º), Marín (11º) y Santa Cruz de Tenerife (12º); mientras que descendieron los tráficos import/export en contenedor en los puertos de Bilbao (3º), Algeciras (4º), Vigo (6º), Cartagena (8º), Tarragona (10º), Cádiz (13º), Málaga (14º) y Alicante (15º).

RANKING IMP/EXP 2015	PUERTO	2014 TEU import/export	2015 TEU import/export	% 2015-2014 (nº de TEUs)
15	Alicante	22.265	16.112	–27,64%
4	Bahía de Algeciras	380.311	327.604	–13,86%
13	Bahía de Cádiz	52.281	33.568	–35,79%
2	Barcelona	1.384.829	1.462.778	5,63%
3	Bilbao	558.484	552.680	–1,04%
8	Cartagena	62.321	61.295	–1,65%
5	Castellón	189.309	194.412	2,70%
9	Gijón	46.122	55.326	19,96%
7	Las Palmas	68.489	68.568	0,12%
14	Málaga	22.374	20.527	–8,26%
11	Marín	17.623	37.072	110,36%
12	Santa Cruz Tenerife	32.960	36.346	10,27%
10	Tarragona	76.567	54.356	–29,01%
1	Valencia	1.822.683	1.945.876	6,76%
6	Vigo	171.222	162.014	–5,38%
	TOTAL (15 puertos)	4.949.693	5.063.044	2,29%

Fuente: Puertos del Estado

Barcelona, un puerto claramente exportador

El Puerto de Barcelona finalizó el año 2015 con resultados positivos en los principales indicadores de tráfico y con cifras récord en cuanto al comercio exterior y a segmentos de carga estratégicos, como los vehículos o las autopistas del mar. En el apartado de contenedores, la infraestructura catalana ha registrado 2 millones de TEUs, un 4% más que el año anterior. Este crecimiento ha sido superior si se tiene en cuenta sólo el comercio exterior, dado que los contenedores de exportación crecieron un 6,5% y los de importación aumentaron un 9% respecto a 2014.

Estos resultados también indican que en 2015 los contenedores de exportación del Puerto de Barcelona superaron en un 52% las cifras máximas alcanzadas durante el periodo de precrisis (2008). Además de acelerar el ritmo de crecimiento, las cifras evidencian un importante cambio con respecto a la composición del comercio exterior que vehicula la infraestructura catalana. Si en el año 2008 las importaciones representaban el 54% del comercio internacional y las exportaciones suponían el 46%, hoy en día esta relación se ha invertido, ya que el 58% de los contenedores son de exportación y el 42% de importación .

Respecto al tráfico total el enclave ha gestionado más de 47 millones de toneladas de mercancías durante 2015, un 1,5% más que el año anterior, cuando se registró un volumen total de 46,3 millones de toneladas.

Otro tráfico que ha experimentado un crecimiento espectacular es el de vehículos, con un incremento del 18% respecto a 2014, alcanzando los 881.893 automóviles transportados, una cifra récord que hace que el puerto supere en más de 80.000 unidades el máximo histórico de 2007, cuando se alcanzaron un volumen de 801.400 vehículos.

En este tráfico, el impulso del comercio exterior ha sido el responsable de estos buenos resultados: se exportaron 453.357 vehículos a diferentes destinos de todo el mundo (+ 5%) y se importaron 172.143 unidades (+41% gracias a la recuperación del mercado interno).

Finalmente otro tráfico que registró un récord histórico fue el de las mercancías transportadas mediante las autopistas del mar, es decir, las líneas de transporte marítimo de corta distancia (o short sea shipping) que conectan la capital catalana

con varios destinos de Italia y del Norte de África. Así, durante el año 2015 las autopistas del mar del Port de Barcelona canalizaron 136.659 UTIs, cifra que supone un incremento del 21,5%.
El dinamismo experimentado por el tráfico con Italia (Civitavecchia, Livorno, Génova, Savona y Porto Torres) explica esta excelente evolución, que se traduce en cerca de 137.000 camiones desviados de las carreteras al modo marítimo. El Puerto de Barcelona se consolida así como líder de la Península Ibérica en tráfico de short sea shipping.

Tarragona, productos petroquímicos y agroalimentarios al alza e innovación en otros tráficos

El Puerto de Tarragona también registró en 2015 un aumento de sus tráficos; según la previsión de cierre alcanzaron los 33,14 millones de toneladas, lo que supone un aumento del 4,3% respecto al año anterior.
Los datos provisionales indican que los productos petroquímicos, con unos 22,38 millones de toneladas, crecieron un 15,4%, mientras que la carga general no contenerizada creció un 21,5% aproximadamente.
A lo largo de los diez primeros meses de 2015, el puerto de Tarragona también incrementó la exportación de mercancías a destinos internacionales en un 21,9% respecto al mismo período de 2014, mientras que la descarga de mercancías procedentes de países internacionales también creció hasta los 18,8 millones de toneladas, un 5,4% más.
Otro tráfico que evolucionó al alza en 2015 fue el tráfico de automóviles, que de enero a octubre aumentó un 90,7%, manipulándose un total de 95.817 unidades, un 90,7% más que de enero a octubre de 2014; crecieron tanto las importaciones como las exportaciones.
Por lo que a productos agroalimentarios se refiere, éstos aumentaron en torno al 5%, con 4,60 millones de toneladas en el 2015, cifra que sitúa a Tarragona como uno de los primeros puertos del Mediterráneo y el primero en España en tráfico de cereales, harinas, piensos y forrajes; por Tarragona pasa anualmente más del 60% de las materias primas para elaborar piensos para la ganadería catalana.
Pero en 2015 el Puerto de Tarragona ha destacado también por innovar en otros tipos de tráficos: el transporte de ganado y el project cargo; ambos han evolucionado al alza a lo largo del 2015.
Así el tráfico de ganado supuso para el enclave hasta el mes de septiembre un movimiento de 229.800 cabezas de ganado bovino y ovino que fueron exportados a países del norte de África, Argelia, Libia y Líbano. Estas cifras significan que el transporte de animales vivos en Tarragona creció alrededor del 60% comparándolo con el mismo período del año anterior.
Por otro lado, Tarragona es también uno de los mejores puertos del Mediterráneo para la operativa de project cargo, dado que el enclave ofrece unas infraestructuras especializadas, de unos 280.000 metros cuadrados, con amplias áreas operacionales en los muelles, rampas ro-ro y una buena accesibilidad vía terrestre y ferroviaria. A ello, y frente a los puertos del norte de Europa, se suma la favorable climatología que permite llevar a cabo operativas de cargas especiales al aire libre durante todo el año.
Por ello, el tráfico de project cargo es una de las líneas de trabajo en el marco de la apuesta estratégica por la diversificación e incremento de tráficos que está desarrollando el Puerto de Tarragona.

Buenos resultados
de Grimaldi y ampliación de servicios ro-ro y de short sea shipping

La naviera italiana pone en marcha una nueva conexión entre el Mediterráneo y cinco puertos de América del Norte y amplía su línea con Cerdeña y West África.

El 21 de diciembre, Mario Massarotti, consejero delegado de Grimaldi Logística España, y Lorenzo Bandini, director de Pasaje de Grimaldi en España, dieron a conocer los principales resultados de la naviera, así como las novedades más relevantes para el año 2016.

Grimaldi Lines cerró el ejercicio 2015 con un incremento del volumen de carga de aproximadamente el 10% en sus líneas que enlazan Barcelona y Valencia con distintos destinos de Italia y Marruecos. Este crecimiento ha venido dado en parte por el buen comportamiento de la línea de Savona, explicó Massarotti, y añadió que el mercado del norte de Italia ofrece todavía muchas posibilidades de crecimiento.

Otra línea que ha contribuido a los buenos resultados ha sido la que enlaza Barcelona con Porto Torres, en Cerdeña; por este motivo Grimaldi ha decidido mejorarla ampliándola a todo el año y ofreciendo unas frecuencias de salida que van de dos veces por semana (de diciembre a marzo, los martes y sábados) hasta las cinco por semana en la temporada de verano.

Por otro lado, la naviera italiana ha puesto en marcha una nueva conexión entre los puertos de Barcelona y Valencia y cinco puertos de Norteamérica: Halifax, New York, Baltimore, Jacksonville y Galveston. La nueva línea, dedicada a la carga rodada, tiene cinco salidas mensuales. Este servicio da cobertura a las necesidades de transporte de Fiat para este mercado, contrato que fue ganado por Grimaldi.

De las cinco salidas mensuales desde Barcelona y Valencia, una línea hace escala dos veces por semana en los puertos de Gemlik, Civitavecchia, Savona, Halifax, New York y Baltimore y la segunda línea conecta los puertos de Civitavecchia, Baltimore, Jacksonville y Galveston tres veces por semana.

El consejero delegado de Grimaldi Logística España destacó que la puesta en marcha de esta servicio supone consolidar a

Mario Massarotti, consejero delegado de Grimaldi Logística España, y Lorenzo Bandini, director de Pasaje de Grimaldi en España (izquierda)

la naviera italiana "como número uno en tráficos ro-ro tanto en el norte de Europa como en el Mediterráneo". Esta línea, además de transportar de vehículos,, "también acepta todo tipo de carga rodada y Project cargo", gracias a la versatilidad de la flota de barcos de Grimaldi.

Otra novedad importante es la ampliación de la línea West África de Grimaldi; ahora se ha incorporado una nueva escala en Nouackout, Mauritania. El servicio tiene salidas desde Barcelona y Valencia cada 10 días y acepta carga rodada, contenedores y project cargo.

Finalmente, el Grupo Grimaldi potenciará el servicio de carga rodada y de project cargo desde el Mediterráneo hasta Sudamérica. Gracias a esta decisión, cada 10 días saldrán desde Barcelona o Valencia los buques con destino a Brasil (Río de Janeiro, Vitoria, Santos y Paranaguá), Argentina (Zarate), Uruguay (Montevideo) y Paraguay (Asunción).

EuroMed Convention de Grimaldi en Barcelona

El 30 de octubre Grimaldi organizó en Barcelona la 19 edición de la EuroMed Convention, en la que se abordaron dos temas: cómo estimular el transporte de mercancías en líneas de short sea shipping en el Mediterráneo y las nuevas regulaciones medioambientales relacionadas con las zonas SECA. La convención congregó a unos 500 participantes.

Emanuele Grimaldi, Managing director general de Grimaldi Group, explicó las inversiones que la naviera está realizando en su flota; unos 200 millones de euros en nuevas tecnologías para conseguir que sus buques reduzcan las emisiones contaminantes en torno a un 43%. Además, Grimaldi ha llevado a cabo mejoras en los espacios de carga de sus barcos que, sumado a una reducción en el consumo de combustible, ha permitido a la naviera mantener los precios de transporte y no aumentarlos.

Beneficios medioambientales del short sea shipping

Sobre el papel que juega el transporte marítimo y su factible contribución a la sostenibilidad del comercio mundial, también dieron su opinión los presidentes de los puertos de Barcelona, Sixte Cambra, y Valencia, Aurelio Martínez.

Para el primero, los servicios de short sea shipping puestos en marcha en Barcelona han contribuido sustancialmente a la reducción de emisiones de CO2; sin ir más lejos las líneas que conectan el enclave catalán con Italia han conseguido quitar de las carreteras europeas cerca de 137.000. Por ello, desde este puerto se continuará potenciando el transporte marítimo de corta distancia para que crezca en número de destinos y en volumen de mercancías transportadas.

Para el máximo responsable del Puerto de Valencia, el short sea shipping genera beneficios medioambientales y economías de escala, motivo por el cual debe incentivarse. Así en el enclave levantino se han puesto en marcha medidas como la facilitación de los procedimientos o la reducción de los costes de escala. Para Aurelio Martínez, la clave está en la demanda, ya que la oferta se adapta a ésta. Por ello, el short sea shipping ha tenido más éxito en el Mediterráneo, en donde se ha incentivado la demanda, que no en el Atlántico, en donde se ha optado más por incentivar la oferta.

También el presidente de Flota Suardíaz, Juan Riva, abogó por no distorsionar la competencia en aquellos mercados de short sea con una oferta consolidada porque ya se ha generado la demanda, como ocurre en el Mediterráneo. En este caso, y sólo para incentivar su crecimiento, podría establecerse una reducción de ciertos costes portuarios, como por ejemplo los relacionados con el practicaje o la estiba o bien de la T3, que grava la mercancía.

Cómo incentivar el transporte marítimo de corta distancia

Manuel Carlier, secretario general de la Asociación de Navieros Españoles, ANAVE, que moderó el debate, introdujo el tema de las ayudas al short sea shipping, señalando que existen dos fórmulas para incentivarlo: estableciendo medidas facilitadoras del negocio por parte de las administraciones o determinando ayudas directas de Europa a las líneas.

En este ámbito de establecer o no medidas facilitadoras o ayudas al short sea shipping, el director general del Port de Barcelona, José Alberto Carbonell, abogó por medidas como el Ecobono, que incentiva la demanda y por ello no distorsiona la competencia en la oferta y añadió que debe ser la Unión Europea quien defina y coordine iniciativas de apoyo al transporte marítimo de corta distancia para que éstas sean transparentes e igualitarias.

Por su parte, Antonio Cancián, presidente de Rete Autostrade Mediterranee, dijo que las medidas facilitadoras, tanto en

el ámbito económico como medioambiental, deben asentarse en favorecer la intermodalidad, la interconectividad y la integración de los proyectos de transporte. Por ello, hay que diferenciar un incentivo de una financiación y, refiriéndose al Ecobono que se implantó en Italia desde 2007 a 2010, indicó que consiguió sacar de la carretera a más de medio millón de camiones que utilizaron para sus desplazamientos los buques ro-ro.

José Anselmo, administrador principal de la Comisión Europea para las autopistas de mar, se mostró contrario a las subvenciones o ayudas directas al transporte marítimo porque ello distorsionaría el mercado.

Por su parte, Juan Riva, presidente de Flota Suardíaz, se mostró favorable a que las navieras, que son la pieza clave en las líneas de short sea, reciban apoyo desde las instancias comunitarias.

Pero fue Emanuele Grimaldi quien introdujo un punto de inflexión en el debate aportando un dato a tener en cuenta: si los Estados están pagando infraestructuras en otros modos de transporte, por ejemplo en carreteras y ferrocarril, por qué no puede hacerse lo mismo en lo que a transporte marítimo de corta distancia se refiere?

El presidente de Puertos del Estado, José Llorca, reconoció en su intervención que los costes para los tráficos ro-ro son altos; mover un plataforma en un puerto español oscila entre los 73 y los 140 euros, o una media de 110 euros, cifras que no son competitivas, y declaró que debería trabajarse en fórmulas para que bajen, como por ejemplo reducir tasas como la T3 y conseguir que los servicios portuarios sean más económicos. Otra fórmula con la que estaría de acuerdo Llorca es la introducción de una Ecobono a escala europea. A este respecto dio a conocer el principio de acuerdo alcanzado entre España, Portugal, Francia e Italia para apoyar a las líneas de short sea shipping basándose en ayudar a la oferta, en el ámbito de los fletes, y no a la demanda.

Implicaciones de la entrada en vigor de la zona SECA en el Mediterráneo

Las nuevas regulaciones relativas a las zona SECA (Sulphur Emission Control Area), que ya se aplican en el norte de Europa, entrarán en vigor en el Mediterráneo en el año 2020. Esta regulación obliga a las navieras a utilizar combustibles menos contaminantes, es decir, las emisiones de azufre del combustible están limitadas a un 0,5% (el combustible bajo en azufre tiene un precio más alto). Es por ello, que las navieras no pierden de vista el poder utilizar el Gas Natural Licuado (GNL) para hacer navegar a sus buques por ser menos contaminante, aunque a nivel de costes no se diferencia mucho del combustible normal.

Alfons Guinier, anterior secretario general de la Asociación de Armadores de la Comunidad Europea (ECSA), que moderó este debate, dijo que pocas navieras utilizan el GNL porque es difícil repostar en los puertos. Esto fue constatado por Emanuele Grimaldi, quien hizo hincapié en que el GNL no es todavía una alternativa clara para los armadores ya que muchos puertos todavía no están en condiciones de facilitar este combustible. Además, el GNL ocupa en el buque más volumen que el combustible tradicional, lo que supone perder espacio para la carga. Y Ugo Salerno, presidente de RINA, destacó que a pesar de las nuevas normativas, el sector del transporte marítimo sólo es responsable del 2,2% de las emisiones contaminantes a nivel global.

Patrik Verhoeven, secretario general de la ECSA, dijo que a pesar de las dudas iniciales, en el área SECA de la zona norte se está cumpliendo bastante con esta legislación y ello a pesar que en un principio se temía que se produjera una repercusión en los precios. Aún así, las navieras tienen todavía grandes dudas porque la normativa no es suficientemente explícita en algunos aspectos.

También intervino Santiago García-Milà, presidente de la Organización Europea de Puertos (ESPO), quien indicó que desde esta organización no hay todavía una posición respecto a la regulación de las áreas SECA, por existir diferencias de aplicación entre el Norte de Europa y el Mediterráneo. Pero García-Milà añadió que deben seguirse las pautas que formule la Organización Marítima Internacional (IMO por sus siglas en inglés) respecto a estos temas ya que lo que se persigue es la mejora medioambiental. Según el presidente de la ESPO, la situación real del sector marítimo-portuario debería abordarse de forma seria con las instancias políticas; por tratarse de un sector avanzado a nivel tecnológico, los puertos tienen que poder mostrar su opinión en los diversos temas que les afectan, añadió.

Y en esto coincidió Brian Simpson, coordinador europeo de las autopistas del mar, quien se quejó de la lentitud de ciertas organizaciones marítimas a la hora de tomar decisiones. Por ello, se mostró a favor de que el sector del transporte marítimo sea unánime en sus reivindicaciones ante las instancias políticas europeas.

iContainers fletes en tiempo real

iContainers, la plataforma online que permite gestionar las operaciones de transporte puerta a puerta, está llevando a cabo el análisis de los precios del transporte marítimo con los destinos y orígenes más representativos del comercio exterior.

Según se desprende de su último informe de precios del transporte marítimo internacional correspondiente a enero de 2016, los fletes están experimentando un descenso, a diferencia de lo que ocurrió en el primer trimestre de 2015, período en el que sufrieron un encarecimiento notable.

Estados Unidos

Al cierre del 2015, la media del flete de un contenedor de 20 pies desde Barcelona, Valencia o Madrid a los puertos de Chicago, Houston, Baltimore, Everglades y Nueva York se situaba en la horquilla de 1.010/1.100 dólares; en enero de 2016 esta cifra está por debajo de los mil dólares, cotizándose incluso por 950 dólares, indican desde iContainers. Por el contrario, los precios a la costa Oeste registraron una tendencia muy ligeramente al alza, pasando de un flete, hasta el puerto de Long Beach, de unos 2.300 al cierre del 2015, a un precio de 2.311 dólares.

En cuanto a los fletes de importación desde Estados Unidos, iContainers señala su estabilidad desde el mes noviembre, si bien subraya la diferencia del 100% que existe entre importar un contenedor desde el puerto de Long Beach (California) hasta Valencia o Abroñigal, en Madrid, que se sitúa en torno a los 1.966 euros, o hacerlo desde Nueva York a los mismos destinos en España, que supone 810 dólares de media.

Brasil

Si finales de 2015 supuso un claro abaratamiento de los precios de los fletes, el inicio del 2016 ha traído estabilidad, alcanzándose una media en torno a los 460 dólares para un contenedor desde Barcelona o Valencia a Itajai, Santos o Rio de Janeiro, señalan desde iContainers, añdiendo que ello es debido al encarecimiento del dólar frente al real brasileño.

China

Exportar un contenedor a China, ya sea a los puertos de Ningbo, Quingdao, Shanghai, Shenzen o Tianjin, con salidas desde los puertos de Algeciras, Barcelona, Valencia y Madrid, supone pagar una media situada en la frontera de los 90 dólares, lo que equivale a decir que en un año ha perdido más de un 50% de su cotización.

No ocurre lo mismo en los tráficos de importación, ya que según indican desde iContainers, ya que desde principios de 2016 existen problemas de saturación debido a la celebración del año chino en febrero que, sumado a otras cosas, conlleva la aplicación de un aumento general de tarifas (General Rate Increase, GRI por sus siglas en inglés) y por tanto de los fletes que ha supuesto de media una subida de un 90% sobre el precio del flete respecto al mes anterior. Actualmente el precio de un contenedor de 20 pies oscila entre los 1.030 dólares y los 1.160 dólares en función del puerto de origen y de destino.

Marruecos

Por lo que respecta a los envíos a Marruecos, destaca la competitividad de los precios desde Barcelona al puerto de Casablanca. El precio de un contenedor de 20 pies se sitúa, en enero de 2016, en unos 250 euros, precio que es 10 euros más barato que en el mes anterior.

Transparencia en precios de transporte

iContainers diseñó un plan para extender la capacidad y funcionalidad de la economía digital, fundamentada en el análisis masivo de datos en tiempo real, al mundo de la logística, el transporte y el comercio internacional. La compañía, pionera en el mundo en ofrecer a las empresas importadores y exportadoras cotizaciones online de los servicios de transporte de mercancías desde España a cualquier destino del mundo y viceversa, decidió poner en manos de asociaciones, instituciones y empresas con presencia en este sector su aplicación de análisis y búsqueda de precios.

iContainers está empeñada en fomentar la transparencia en el mercado del transporte de mercancías mediante la publicación de los precios de los servicios de transporte en todo el mundo. Su plataforma alberga más de 150.000 tarifas correspondientes a otras tantas rutas marítimas y aéreas, que pueden ser consultadas en tiempo real.

iContainers comenzó a operar en España en 2008, siendo fundada en Barcelona por Iván Tintoré y Carlos Hernández. En 2013, abrió en Estados Unidos su primera oficina internacional. El crecimiento de la empresa ha sido constante, hasta lograr en 2015 más de 18.000 envíos, consolidar una base de 2.000 clientes, tener sedes en Barcelona, Florida (Estados Unidos), y Ahmedabab (India) y facturar cerca de 10 millones de euros

avantida reUse

Cómo evitar el transporte de contenedores en vacío

Avantida ha lanzado en España la aplicación web "ReUse" para la reutilización de contenedores. Se trata de una innovadora aplicación que pueden utilizar los transportistas de contenedores para evitar viajes en vacío con sus camiones, con el consiguiente ahorro de costes y tiempo.

El esquema operativo tradicional que realiza un transportista es el de recoger en puerto un contenedor lleno de importación para, una vez entregado al cliente, devolverlo vacío al mismo puerto o a un depósito. Y en sentido contrario ocurre algo similar; el transportista recoge un contenedor vacío en puerto, lo traslada hasta las instalaciones del exportador para, de nuevo, volver al puerto con el contenedor lleno.

Para agilizar esta forma de operar y conseguir ahorros en tiempo y costes, Avantida ha puesto en marcha en España la plataforma ReUse. Se trata de una solución que ofrecen las navieras y que permite al resto de eslabones de la cadena logística (terminales portuarias, transportistas, transitarios y clientes finales) coordinar de manera eficiente la logística de los contenedores llenos y vacíos.

La aplicación ReUse de Avantida está especialmente pensada y diseñada para que la utilicen las empresas de transporte y los operadores logísticos. A través de ReUse, los transportistas pueden reutilizar los contenedores sin carga (de importación) para nuevas solicitudes de carga (de exportación), evitando así viajes en vacío hacia las terminales, depósitos y almacenes.

ReUse es de fácil acceso y manejo a través de Internet y mediante cualquier dispositivo, y sin costes de instalación ni mantenimiento. A través de https://reuse.avantida.com, el transportista accede a la plataforma y, una vez registrado, puede gestionar la reutilización de los contenedores. El usuario sólo tiene que introducir en el sistema la información del contenedor vacío disponible y solicitar un nuevo servicio para el mismo contenedor. A continuación, la aplicación comprueba automáticamente qué operaciones están disponibles y son posibles realizar (por ubicación, tipo de contenedor, tiempo previsto de recogida, etc.) y da una nueva autorización al transportista para que reutilice el contenedor en un nuevo servicio.

Desde Avantida destacan que "en la actualidad, y tras su lanzamiento y puesta en marcha a mediados de 2013, la plataforma ReUse está siendo utilizada en Europa por más de 1.750 empresas de transporte y operadores logísticos. En España, por el elevado movimiento de contenedores en sus puertos y por su positiva evolución en cuanto a exportación e importación de contenedores, la aplicación ReUse aporta un sustancial valor añadido a todas las operaciones que realizan los distintos colectivos de su amplia comunidad logístico-portuaria". Y añaden que, a partir de ahora, "con las principales navieras internacionales ofreciendo sus contenedores para que sean reutilizados a través de la plataforma ReUse, los transportistas españoles tienen una magnífica oportunidad para reducir los costes asociados al transporte de contenedores, ahorrando combustible y realizando menos kilómetros en vacío".

Además, utilizar la plataforma ReUse contribuye a la sostenibilidad ambiental dado que, al evitarse el transporte de contenedores vacíos, se reducen tanto las emisiones de CO2 como la congestión en carreteras, terminales, depósitos y almacenes. Desde Avantida estiman que los usuarios de ReUse pueden ahorrarse anualmente recorrer más de 7 millones de kilómetros en viajes innecesarios con contenedores vacíos.

Con sede central en Amberes, Avantida es una empresa con visión global e implantada ya en Bélgica Holanda, Alemania, Francia y España. El desarrollo de innovadoras aplicaciones en la nube, como la plataforma ReUse, ha contribuido a la rápida expansión de la compañía y a que cada vez sea mayor el número de navieras y operadores que confían en sus soluciones.

Actualmente, las 15 navieras más importantes a nivel mundial están gestionando sus equipos a través de ReUse y se espera también que próximamente se incorporen otras compañías. Asimismo, más de 1.750 empresas de transporte europeas están registradas en esta plataforma web de reutilización de contenedores; todas ellas ya se están beneficiando de las múltiples ventajas económicas y medioambientales que brinda la utilización de la aplicación ReUse.

Los responsables de Avantida (de izquierda a derecha): Patrick De Deken, Co-founder and Member of the Board; Luc De Cleck, Chief Executive Officer; y Mark De Keyser, Chief Operations Officer

Visual Trans

crecimiento en 2015 y diseño de nuevas herramientas de gestión

2015 ha sido un buen año para Visual Trans. La empresa cuenta con nuevos clientes y sigue en la línea de innovar poniendo a disposición del mercado nuevas herramientas tecnológicas de gestión y control de procesos.

Según explica el coordinador del departamento comercial y marketing, Cecilio Labrada, Visual Trans ha superado en 2015 los objetivos de crecimiento de ventas previstos y ha mejorado su posición en el mercado; todo ello fruto del trabajo y esfuerzo del equipo humano de la compañía especializada en el diseño e implementación de software para todo el sector logístico (consignatarios, transitarios, agentes de aduanas y operadores logísticos integrales).

Cecilio Labrada, coordinador del departamento comercial y marketing de Visual Trans

Como novedad principal, en Visual Trans han diseñado un nuevo departamento enfocado a conseguir que los usuarios del sistema obtengan el máximo partido de todas las prestaciones de la Suite Visual Trans. Para ello se han organizado programas de formación y se han realizado consultorías de procesos que han permitido mostrar a los clientes las múltiples opciones disponibles en la funcionalidad del sistema, incrementando el contacto directo y personal.

En el ámbito tecnológico, Visual Trans ha avanzado en la integración de su solución con otras plataformas, herramientas y entidades, poniendo en marcha varias experiencias exitosas con OneRate, Qlikview, Webcargo, Seacargo, Edicom, Inttra y e-freight, entre las más importantes.

Desde Visual Trans detectan una mejoría de la situación económica, ligada a la recuperación del comercio y de las exportaciones e importaciones, motivo por el cual sus clientes han recuperado paulatinamente unos índices positivos. Esta circunstancia les ha llevado también a mejorar su capacidad de servicio utilizando para ello potentes herramientas de gestión como lo es la Suite de Visual Trans que contribuye a poder realizar más volumen de trabajo con más calidad y rentabilidad pero con un menor esfuerzo administrativo.

A lo largo de 2016, Visual Trans continuará manteniendo la tendencia asentada de los últimos años de crecimiento a nivel económico y como empresa de referencia en el mercado, apoyándose en las personas, en el diseño e innovación tecnológica y en obtener la máxima rentabilidad.

Clientes que confían en Visual Trans

A lo largo del año 2015, Visual Trans ha crecido con nuevos clientes. Así, han implantado la Suite de Visual Trans empresas transitarias y operadores logísticos repartidos por toda la geografía española como: Iberoforwarders International Freight Forwarders, Aserpor (Aduanas y Servicios Portuarios, empresa de reciente creación especializada en el tráficos de productos del mar), Tamex Catalunya, Ibertransit Worldwide Logistics, Dalse (Depósito Aduanero y Logístico Sur de Europa) o From To.

Casos de éxito: Weco Marítima y Nisa Marítima

A lo largo de 2015, Visual Trans también ha conseguido otros objetivos, como por ejemplo la integración con terminales marítimas de mercancías convencional y terminales marítimas de contenedores; este es el caso de Weco Marítima y Nisa Marítima, respectivamente.

Junto a Weco Marítima, cliente desde 2007, Visual Trans ha diseñado un proyecto pionero en España para la integración de sus procesos con terminales de mercancía convencional. El desarrollo permite a Weco integrar los procesos de Admítase/Entréguese de la mercancía para importación y exportación, así como listas de carga y descarga y dispone de trazabilidad de movimientos de su mercancía, historial del contenedor, control del stock y disponibilidad por cada naviera con las que opera.

Con Nisa Marítima, Visual Trans ha trabajado para conseguir la integración de información con las terminales marítimas y depósitos. Nisa Marítima, que utiliza desde 2009 la suite de Visual Trans, decidió implantar la solución para el control y seguimiento de sus contenedores y ahora se crean automáticamente en su sistema los movimientos de los contenedores, tanto de carga y descarga como de salida y entrada con notificaciones de estado (lleno/vacío). El acceso a esta información es instantáneo y supone ahorrar tiempo, reducir costes, eliminar posibles errores, conocer en tiempo real la disponibilidad de los elementos y optimizar el parque de contenedores.

THE PROPELLER CLUB BARCELONA

El Propeller Club de Barcelona ha organizado durante el segundo semestre del año una serie de almuerzos-coloquio protagonizados por diversos empresarios y profesionales del sector. Además, en diciembre, el Club hizo entrega del II Premio Propeller Barcelona al CEO de la compañía Puig, Marc Puig.

Blanca Sorigué, Directora General del SIL

Blanca Sorigué hizo balance del SIL 2015 que "ha experiemntado un refuerzo comercial bastante interesante»; el SIL «ha tenido éxito y gracias a éste ya tenemos empresas confirmadas de cara a la edición del próximo año». Y añadió que estos datos avalan el hecho de que «en el SIL se genera negocio y las empresas que participan obtienen rentabilidad económica».

De cara al SIL 2016, Blanca Sorigué destacó una interesante novedad interesante y es que se va a celebrar el 33º Congreso de ALACAT, la Federación de Asociaciones Nacionales de Agentes de Carga y Operadores Logísticos Internacionales de América Latina y el Caribe.

Teresa Pallarès, Directora General de la Asociación Empresarial Química de Tarragona (AEQT) y Vocal de ChemMed

Teresa Pallarès explicó que la industria química inició su implantación en Tarragona en la década de los años sesenta, culminando en 1976 con la puesta en marcha de la refinería de Repsol. La AEQT se creó al año siguiente siendo su misión trabajar en temas de medio ambiente, seguridad y planeamiento del territorio, entre otros.

Actualmente, la producción química en Tarragona representa un 25% de la producción total española y el 50% de la de Catalunya, representando el sector químico español el 12,8% del PIB industrial del país. La AEQT está integrada por 33 empresas, todas ellas muy competitivas "y lo han de continuar siendo en el territorio en el que están implantadas", por ello, "trabajan estrechamente con el Port de Tarragona". Esta fue una de las razones que llevó a la AEQT y al Port de Tarragona a crear, en marzo de 2014, el Cluster ChemMed, Chemical Mediterranean, que implica un posicionamiento conjunto puerto/industria como polo químico y logístico más importante del Mediterráneo. ChemMed ha elaborado su Plan Estratégico basado en dos ejes de actuación: impulsar la competitividad del sector y acoger nuevas inversiones para incrementar la actividad y la importancia del sector.

Pablo de Lastres, Consejero Delegado de Iberpotash

Pablo de Lastres explicó que el Grupo ICL está desarrollando el Proyecto Phoenix, una herramienta medioambiental que "nos va a permitir fabricar más y de una forma mucho más sostenible" porque se basa en reducir: los productos residuales, las emisiones de dióxido de carbono, el consumo de agua y de energía, además de trabajar con energías renovables y materiales biodegradables.
Iberpotash mueve unos dos millones de toneladas al año (sal y potasa, principalmente), pero según las previsiones de la compañía, en 2018 producirá 3,6 millones de toneladas de productos, por lo que se ha pensado en la potenciación logística. A través de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC), Iberpotash, que exporta el 80% de su producción, transportará sus productos hasta el Port de Barcelona, desde donde se expedirán hacia mercados como Brasil, India, China, Malasia e Indonesia.
En el Port de Barcelona, Iberpotash va a disponer de una terminal en concesión en el muelle Álvarez de la Campa, que ocupará unos 85.000 m2 y que ha sido diseñada por la consultora IDP. Constará de dos naves, una para sal y otra para potasa, con capacidad para almacenar 270.000 toneladas; cuatro vías férreas para descargar 7 trenes diarios; y dos puentes de carga. El calado, de 14 metros, permitirá el atraque de buques panamax de 70.000 toneladas. Todo ello conllevará que Iberpotash pueda tener unos costes logísticos "tremendamente baratos frente a la competencia, con lo que podremos colocar la sal en países como Estados Unidos, Arabia Saudita, el Norte de Europa, Escandinavia y en cualquier otra parte del mundo". Iberpotash invertirá 100 millones de euros y la terminal empezará a funcionar en 2016.

Helena Borbón, Directora General de la Fundación Cares

Helena Borbón explicó que la Fundación Cares es una entidad dedicada a la externalización de servicios y procesos, pero "lo que nos diferencia de otras empresas dedicadas a lo mismo es que Cares trabajamos con personas con discapacidad o en riesgo de exclusión".
La directora de Cares indicó que la actividad de la Fundación es "básicamente la gestión de almacenes" y, dentro de esta área de actividad, "descargamos y ubicamos mercancía, manipulamos y etiquetamos productos, también hacemos packaging, y preparamos pedidos y los expedimos". A modo de ejemplo, dio el nombre de algunas empresas que contratan a personas de la Fundación, como Alfil Logistics o Mango. La plantilla de la Fundación Cares está formada por 500 personas y "no sólo estamos en Barcelona, sino también en Madrid, Sevilla y Valencia".
La Fundación ha puesto en marcha un plan estratégico para el período 2016-2018, a través del cual la va a reforzar el trabajo en red con otras entidades e incrementará su promoción hacia el exterior para aumentar su actividad. Otro eje a consolidar es el de la comunicación para darse a conocer entre otros colectivos, con el fin de que más empresas incrementen la contratación de personal discapacitado o en riesgo de exclusión social.

Marc Puig, CEO de Puig

En el encuentro de diciembre, el Propeller Club de Barcelona hizo entrega del II Premio Propeller. En esta ocasión, la empresa ganadora fue Puig; su CEO, Marc Puig, recogió personalmente el galardón.
Marc Puig explicó algunas anécdotas de esta empresa fundada en 1914 y que en 2014 alcanzó unas ventas de 1.500 millones de euros, de los que el 12% fueron en el mercado español. Puig exporta el 78% de su producción y sus productos se distribuyen en más de 140 países de todo el mundo, estando presente con subsidiarias o filiales en 22 de estos países. Del total de ventas, el 45% se realizan en Europa, teniendo Puig dos centros de producción, una en España, que produce las dos terceras partes de los productos, y la otra en Francia. Toda la exportación se lleva a cabo desde Barcelona, en donde Puig tiene su sede central.
Puig es una empresa familiar que se ha transformado en una multinacional del sector de la perfumería y la moda y que opera bajo las marcas propias: Carolina Herrera, Nina Ricci, Paco Rabanne, Jean Paul Gaultier, Penhaligon's y L'Artisan Parfumeur. Asimismo opera licencias como Prada, Valentino, Comme des Garçons, y fragancias Celebrities.
Según explicó Marc Puig este año la compañía espera tener un crecimiento de un 10%, y en los próximos tres años, "a pesar de los retos y riesgos, nuestra voluntad es crecer un 33% y alcanzar unas ventas de 2.000 millones de euros". Finalmente, Marc Puig agradeció al Propeller Club de Barcelona el premio concedido en reconocimiento de la labor de esta empresa centenaria.

Space Cargo cierra 2015 creciendo un 11%

El pasado 3 de diciembre, Space Cargo celebró el tradicional encuentro navideño que reunió a clientes, proveedores y colaboradores de la empresa transitaria.

Durante la velada, Alfonso Valenzuela, CEO de Space Cargo Services, destacó la positiva evolución de la compañía en 2015, cuya facturación creció un 11% respecto al ejercicio anterior, con lo que "2015 es el mejor año en la historia de Space Cargo Services". Y es resultado "del esfuerzo y del trabajo bien hecho de todo el equipo Space". El crecimiento de la transitaria conlleva que su facturación en 2015 esté alrededor de los 118 millones de euros.

Este crecimiento, según Valenzuela, "es generalizado en todo el grupo" y añadió que "la marca Space Cargo se consolida por todo el mundo y ya tenemos presencia directa en cuatro continentes"; Space Cargo ha ido abriendo oficinas propias en México, Colombia, Hong Kong y Guinea Ecuatorial y cuenta además con una amplia red de agentes en más de 150 países.

Space Cargo se ha consolidado en la última década con crecimientos en todos los ámbitos: la facturación ha pasado de 78 a 118 millones de euros; el número de expediciones de 50.000 en 2005 las 60.000 en 2015; el equipo humano ha pasado de 128 a 156 personas; y el número de oficinas ha crecido de 8 a 11.

Alfonso Valenzuela finalizó diciendo que "seguimos con nuestra política de Responsabilidad Social Corporativa y nuestra mayor apuesta es con la Fundación Talita", motivo por el cual la compañía volvió a regalar los calendarios de esta entidad social de ayuda a discapacitados.

A continuación tomó la palabra Mercè Abelló, Branch Manager de Space Cargo Services, para decir que la compañía está "en un momento dulce" porque a pesar del los años de crisis la empresa ha venido presentando buenos resultados. Para Abelló la única manera de mantener este crecimiento es "estar atentos" y, entre otros aspectos "mejorar nuestras compras y nuestras ventas, especializar aún más a nuestro personal y, sobre todo, ser muy flexibles con nuestros clientes, adaptándonos a las empresas tanto a las grandes como a las pequeñas" porque "nuestra apuesta es el trato personalizado". También se refirió a los valores que rigen al equipo humano de Space Cargo "fidelidad, lealtad y profesionalidad"; de los 70 profesionales de la sede de Barcelona, más del 65% ya lleva más de 15 años en la compañía.

Por lo que respeta a los proyectos de futuro, Mercè Abelló destacó algunos que ya han sido puestos en marcha en Space Cargo a lo largo de los últimos meses, como "la actualización del sistema operativo de la compañía, la innovación y automatismos en los procesos internos, especialmente en herramientas de compra y venta", es decir, una apuesta firme por la innovación tecnológica y la formación de los profesionales de Space Cargo.

Alfonso Valenzuela destacó el crecimiento de la transitaria a pesar de los años de crisis

Mercè Abelló explicó la innovación en la gestión diaria de los procesos que ha implantado Space Cargo

La velada continuó con unas palabra del Presidente de Space Cargo, Óscar Sevilla, que quiso destacar la labor "de las nuevas personas que hay al frente de la compañía" y de todo el equipo que ha contribuido al crecimiento de la compañía y a implementar mejoras informáticas y nuevos sistemas. Pero quiso remarcar que "lo que somos ahora y lo que seremos en el futuro no se entenderá si olvidamos de dónde venimos" y por ello animó a los asistentes a "no perder la esencia de una compañía que cuida a sus clientes, cuida el servicio y que pone ilusión en todo lo que hace; debemos seguir haciendo las cosas con la misma ilusión con la que Manuel Valenzuela hizo el primer conocimiento aéreo o el primer conocimiento de embarque en una máquina de escribir", finalizó diciendo.

Óscar Sevilla abogó por no olvidar los orígenes de Space Cargo hace ahora 26 años

Equipo directivo de Space Cargo (de izquierda a derecha): Xavier Bernal, Manuel Valenzuela, Óscar Sevilla, Mercè Abelló, Jordi Pellicé y Alfonso Valenzuela

22ª edición de los Premios logísticos Space Cargo

Durante el evento se entregaron los premios Space Cargo que distinguen la profesionalidad, el trabajo y el carácter humano de un hombre y una mujer del sector logístico. En esta 22ª edición, los galardonados fueron Georgina Urbiola, responsable de Ventas de la naviera Orient Overseas Container Lines (OOCL) en Barcelona y Jaume Planas, responsable de logística en la terminal del operador de handling WFS en el Aeropuerto de Barcelona-El Prat.

Óscar Sevilla entregando el premio a Georgina Urbiola de OOCL

Óscar Sevilla entregando el premio a Jaume Planas de WFS

Ibercóndor, buenos resultados en mercados exteriores en 2015

La transitaria continua apostando firmemente por la Responsabilidad Social Corporativa llevando a cabo nuevos proyectos. En el ámbito empresarial, en 2015 la compañía ha crecido en número de operaciones, especialmente con mercados internacionales como Cuba, Colombia y México.

El pasado 18 de diciembre Ibercóndor celebró el tradicional encuentro navideño que, encabezado por el presidente de la compañía, Lluís Miquel Sala, y por el director general, Antonio de la Ossa, reunió a un centenar de personas, entre trabajadores y colaboradores.
Un breve mensaje de Lluís Miquel Sala estuvo dirigido a las esferas políticas, tanto a nivel local como mundial, y pidió que en éstas reine "la cordialidad, amistad, sabiduría e inteligencia para que haya paz", con la objetivo de "hacer entre todos un mundo mejor y más justo".

Lluís Miquel Sala puso de manifiesto la apuesta firme de Ibercóndor por la RSC

Por su parte, Antonio de la Ossa quiso destacar que el éxito de Ibercóndor y los buenos resultados obtenidos han sido posibles gracias a "todos nosotros, que tenemos un sueño y que es el de seguir haciendo que, día a día, la compañía crezca, también en valores. Me siento orgulloso de decir que somos diferentes", añadió, "y lo somos gracias a cada uno de vosotros".

Antonio de la Ossa hizo hincapié en los valores del equipo humano de Ibercóndor, sin los cuales la compañía no hubiera evolucionado positivamente

Firme apoyo a entidades sociales y ONGs

Ibercóndor es una empresa muy comprometida con la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) como herramienta para contribuir a la construcción de una sociedad mejor y más justa. En este contexto Lluís Miquel Sala es fundador de Integrity in Motion, una marca desde la que Ibercóndor quiere fomentar y divulgar otra forma de hacer negocios, una cultura empresarial comprometida con la mejora social y el bienestar integral de las personas.
Asimismo, todas las actividades de la empresa están reguladas por la ISO 26000, una acreditación que certifica que la sostenibilidad del negocio se asienta en la satisfacción del cliente pero sin poner en peligro el medio ambiente y trabajando de una manera socialmente responsable.
Otra actuación importante de Ibercóndor en RSC es el hecho de ser una empresa firmante del Pacto Mundial de ONU, la mayor iniciativa mundial en Responsabilidad Social Corporativa que cuenta con más de 10.000 adscritos en más de 150 países.
Ibercóndor también colabora con iniciativas de diferentes entidades como la Fundación Engrunes, la Fundación Aura, la Fundación Genefa, los Specials Olympics, la Fundación

Quatre Vents, la Asociación Mujeres Burkina, la Asociación Betania de Murcia, la Fundación DISA-Sagrada Familia, o la Asociación Bick.

Buenos resultados en mercados exteriores

Por lo que respecta a las principales magnitudes fruto de la actividad a lo largo del año 2015, Ibercóndor ha registrado un incremento de las operaciones de un 9%, que ha ido acompañado también de un aumento del margen de beneficio. Asimismo, la transitaria ha crecido en número de clientes nuevos y, como dato también positivo, ha conseguido reducir el índice de morosidad en los cobros. Otros datos buenos del ejercicio 2015 son el aumento del 15% de las operaciones a través de las corresponsalías de la transitaria; así, los negocios con Cuba se han incrementado un 22%, con Colombia un 18%, con México un 15%, con las Islas Canarias un 5%.
La compañía también ha seguido trabajando para hacer crecer las nuevas áreas de negocio puestas en marcha el año pasado, como el de consultoría en legislación aduanera y comercio internacional para sus clientes y el departamento de Formación InCompany para empresas, los cuales han crecido un cien por cien.
Por lo que respecta a las tecnologías, Ibercóndor está implantando un nuevo ERP de la mano de la compañía VisualTrans.

Comprometidos con la logística farmacéutica aérea

Otro reto importante para Ibercóndor, iniciado en 2015 pero que se implementará en 2016, es la obtención de la certificación CEIV Pharma impulsada por la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA) junto con la asociación Barcelona-Catalunya Centre Logístic (BCL) y el Aeropuerto de Barcelona-El Prat.
Ibercóndor será una de las tres empresas transitarias del aeropuerto de Barcelona que se ha comprometido a obtener este sello que ha sido creado recientemente con el objetivo de convertirse en un estándar de máxima calidad en la manipulación de productos farmacéuticos en la cadena logística aérea.
El proyecto Center of Excellence for Independent Validators on Pharmaceutical Handling de IATA (CEIV Pharma) tiene como objetivo validar las empresas que conforman la cadena logística, entre las que se encuentra Ibercóndor, acreditándolas internacionalmente para la manipulación, gestión y envío de medicamentos de uso humano según los estándares mundiales de distribución farmacéutica.
Esta iniciativa cuenta con el apoyo de relevantes empresas farmacéuticas catalanas, interesadas en contar con agentes certificados internacionalmente para el transporte de medicamentos que garanticen el cumplimiento de las exigentes normativas de buenas prácticas europeas y de los países más avanzados, que estipulan estrictos controles de temperatura y embalaje, entre otros.

Mar Rojo, Sales & Marketing de Ibercóndor, durante la presentación del proyecto CEIV Pharma en el Aeropuerto de Barcelona

El equipo humano de Ibercóndor colabora en múltiples iniciativas con entidades sociales y ONGs

9ª edición
de la Calçotada del Club del Transitario Marítimo

Por noveno 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 profesionales que integran la diversa comunidad logística barcelonesa, el Presidente del Club, Emili Sanz, anunció que deja la presidencia del Club debido a su reciente nombramiento, en enero, como presidente de la Asociación de Transitarios, ATEIA-OLTRA Barcelona.

Destacó también que el invitado especial de este encuentro "es de nuevo el Port de Barcelona" y, sin querer extenderse en los éxitos alcanzados por el enclave en 2015, sí que quiso resaltar "los aumentos en todos los segmentos de tráfico y, especialmente, los records históricos obtenidos en el tráfico de vehículos, en mercancías exportadas y en las autopistas del mar, así como los positivos resultados económicos, que convierten a la infraestructura catalana en el puerto que genera más recursos del sistema portuario nacional".

También se refirió a otros aspectos más generales, poniendo de manifiesto que "la economía requiere tranquilidad y estabilidad en todos los ámbitos, y no parece que éstas sean las condiciones en estos dos meses que llevamos de año. Confiamos, pues, en la cordura y en el buen hacer de los políticos para propiciar la atmósfera adecuada que nos permita desarrollar nuestro trabajo con normalidad y sin sobresaltos".

Emili Sanz finalizó con unas palabras para explicar qué es el Club del Transitario Marítimo, un club formado por 25 socios "a título personal y dedicados a la profesión de transitario", y añadió que "somos un grupo de personas en el que, aún siendo competidores, prevalece la amistad y la confraternización".

Destacó también que "el Club del Transitario Marítimo no es, bajo ningún concepto, una entidad paralela o competidora de ATEIA Barcelona; si acaso, un complemento totalmente exento de rivalidad". Sanz explicó que en el seno del Club se debaten temas de actualidad, como por ejemplo la normativa sobre el pesaje de contenedores, la ventanilla única o el nuevo Código Aduanero de la Unión Europea. "Pero cualquier iniciativa que comporte una acción ante las autoridades se deriva hacia ATEIA-OLTRA para que, en representación de todo el colectivo, haga las gestiones oportunas".

Como en anteriores ediciones, la Calçotada, celebrada en la Masía Can Portell de Molins de Rei, contó con la presencia del presidente del Port de Barcelona, Sixte Cambra, el director general de Transports i Mobilitat de la Generalitat de Catalunya, Pere Padrosa, y los presidentes de las asociaciones de la comunidad portuaria.

¡Muchas gracias!

El Club del Transitario Marítimo quiere agradecer a los patrocinadores de la 9ª **Calçotada** su valiosa contribución al éxito de esta edición

ctm

Club del Transitario Marítimo

Patrocinadores:

Port de Barcelona	GRUPO ROMEU	W&W WALLENIUS WILHELMSEN LOGISTICS	WECO MARITIMA
msc for the real world	OEA consultores / JUMA CONSULTING	GLOBELINK UNIEXCO International Cargo Wholesalers (NVOCC)	Jori Armengol & Associats Corredoria d'Assegurances S.A.
SC TRADE TECHNOLOGIES ganando ventajas competitivas	BROSA Abogados y Economistas	Grupo Mestre Logística integrada marítimo portuaria	"K" LINE "K" LINE ESPAÑA SERVICIOS MARITIMOS, S.A.
marmedsa NOATUM MARITIME	COSCO COSCO IBERIA	ACC Air Cargo Club	bytemaster
ifs	BEST Barcelona Europe South Terminal	ZIM GLOBAL REACH LOCAL TOUCH Integrated Shipping Services Ltd	VANGUARD logistics services

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

www.portdebarcelona.cat

EFFICIENCY NETWORK
Port de Barcelona