



Transporte XXI

Oper. Logísticos
Logista, en el Top 5 de grupos tras adquirir El Mosca
Pág. 10

Carretera
Olano continúa su expansión en España
Pág. 16

Marítimo
Yilport Ferrol prevé duplicar su tráfico este año
Pág. 18



Suplemento CARGA AÉREA
La industria acusa el golpe de la variante ómicron y la guerra en Ucrania

Número 659 | Año XXXI | 01 Julio 2022

www.transportexxi.com

ICP Logística, con vocación internacional

El operador logístico ultima la apertura de una nueva plataforma logística en Reino Unido y retoma su proyecto para asentarse en Alemania e Italia Pág. 8



ICP LOGÍSTICA

ICP Logística apuesta por implantar tecnologías avanzadas, como el multishuttle.

JOSÉ M. TORTAJADA
Director general de HMM en España y Portugal

“Vamos a aumentar nuestra capacidad”



GRUPO SEA & PORTS

El directivo de la naviera surcoreana augura un crecimiento de las operaciones en la Península Ibérica, fortaleciendo a Algeciras como *hub* de carga local con la expansión de servicios y captando nuevos tráficos en Valencia y Barcelona.

Pág. 12

Carretera
Jaque al transporte especial eólico

El transporte especial para el sector eólico, el más habitual dentro de la actividad de carga de proyecto en la actualidad, se está dando de bruces en los últimos meses con una barrera de requisitos burocráticos que amenaza con poner en riesgo su viabilidad.

Pág. 28

B BOLUDA LINES
Daily Canarias
Every day
Península > Canary Islands
For a quality supply
boluda.com.es

Política
España pierde gas en Argelia

La drástica respuesta del Ejecutivo de Argel de suspender el Tratado de Amistad, Buena Vecindad y Cooperación, suscrito entre España y Argelia hace dos décadas, marca una nueva etapa de unos flujos comerciales sustentados, principalmente, en las importaciones de hidrocarburos.

Pág. 34



QUÉ BIEN

La *Efficiency Network*, la marca de calidad del puerto de Barcelona, celebra diez años de existencia ampliando las certificaciones al transporte ferroviario. La incorporación del tren dará más transparencia a esta operativa de forma que el cliente sabrá donde se encuentra la mercancía en todo momento y se establecerán compromisos de eficiencia con el mismo. La dársena catalana, la primera del sistema portuario español en tráfico ferroviario de contenedores, será también la primera en dar garantías concretas de prestación del servicio ferroviario. El objetivo es mejorar la eficiencia y la fiabilidad de las operaciones ferroviarias, lo que permitirá ganar capacidad, la posibilidad de abrirse a nuevos clientes y la atracción de nuevos tráficos. El sello de calidad ha mostrado su utilidad como herramienta de competitividad.



QUÉ MAL

El desplome de un viaducto en la autovía del noroeste A-6, en el límite entre las provincias de Lugo y León, supone otro mazazo a los transportistas que emplean esta ruta que comunica Galicia con la meseta. Las cargas especiales y los puertos de A Coruña y Ferrol se encuentran entre los más afectados por el siniestro. La Xunta de Galicia y el grupo Pérez Torres reclamaron al Gobierno de Pedro Sánchez “que ofrezca alternativas inmediatas que faciliten el tránsito de transportes especiales”. Según el operador, el acceso a Galicia a través de la A-52, la Autovía de las Rías Baixas, “triplica el coste y multiplica exponencialmente el tiempo de viaje”. Pérez Torres recordó que en 7 meses afectados por otras obras en la A-6 se bloquearon más de 100 barcos, que cargaban 3.000 componentes eólicos.

LA FOTO DE LA QUINCENA



VICENTE BOLUDA, CABALLERO DE LA LEGIÓN DE HONOR

El armador y empresario valenciano recibe esta alta distinción, de manos del expresidente de la República Francesa, Nicolas Sarkozy, en reconocimiento a los “notables servicios prestados a Francia” y su trayectoria profesional. Al acto acudieron familiares, así como Felipe González, expresidente del Gobierno.

SE MUEVEN



José María Llusá

Transcoma Shipping, holding marítimo perteneciente a Transcoma Grupo Empresarial, incorpora a José María Llusá como nuevo director comercial.



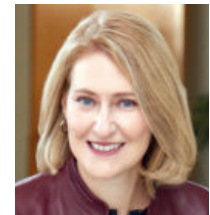
Utz Rachner

Quantron, proveedor de movilidad electrónica para vehículos comerciales, amplía su equipo con UTZ Rachner como nuevo director de Ventas Globales.



Emanuele Grimaldi

El presidente y director general de Grupo Grimaldi toma las riendas de la Cámara Naviera Internacional (ICS), que representa el 80% de la flota mercante.



Brie Carere

FedEx promueve a Carere como directora de Clientes de la compañía. También ha sido nombrada copresidenta y codirectora general de FedEx Services.

Transporte
XXI

Fundador: F. Javier Miranda Ruiz

Todos los derechos reservados.

Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización expresa del editor.

Director General
Javier Miranda Descalzo
javier.miranda@grupoxxi.com

Director
Alfonso Alday
a.alday@grupoxxi.com

Director Técnico: Jose Angel Calvo.
Redacción: Antonio Martínez (Subdirector)
Eva Mármol, Carlos Sánchez, Iñaki Eguia.
Colaboradores: Etayo (Humor), Jesús Cuéllar,
Miguel Rocher, José Manuel Vassallo,
Ramón Valdivia, Jesús Barbadillo, Luis Figaredo,
Francisco Aranda, Juan Manuel Martínez,
Ana González, Jordi Espin Vallbona,
Juanjo Martínez (Fotografía).

Publicidad: Clara Bouza, Angélica Santana
publicidad@grupoxxi.com

Suscripciones: Belén Ruales
suscripciones@grupoxxi.com

Edita: Industria y Comunicación SA
c. Nerbioi, 3 - 5B | 48001 Bilbao
Tel.: 944 400 000 | Fax: 944 400 300
transporte@grupoxxi.com

Depósito Legal: BI-708-92



EDITORIAL

“Palo” al transporte especial

Con el recorte de inversiones en obras públicas en España, el transporte especial sobrevive, en gran medida, gracias a la actividad que genera el sector eólico. En este contexto, no parece muy lógico que desde un despacho de Nuevos Ministerios se tome una decisión burocrática que ponga en peligro la viabilidad de las empresas transportistas y provoque fuertes críticas por parte de la propia industria eólica. Pero la realidad es que es así. La Subdirección de Explotación de la Dirección General de Carreteras del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (Mitma), exige la obligatoriedad de presentar sendos informes de inviabilidad de otros modos (marítimo y ferroviario) e indivisibilidad. Recordemos que hablamos de palas eólicas que alcanzan los 60, 70 y hasta 80 metros de longitud. Moverlas por tren o bar-

co desde fábrica a un paraje perdido en medio de un monte parece poco probable. Trocear esas piezas para volver a montarlas en destino es del todo imposible, según los expertos. Las certificaciones, por tanto, suenan a exigencias huecas. Además, desde los citados despachos del Mitma se aplican criterios “cambiantes” a la hora de valorar esos certificados, según lamentan desde empresas afectadas. España se ha comprometido a duplicar su potencia eólica al final de esta década y pese a que nuestro país cuenta, afortunadamente, con industria para conseguirlo, este requerimiento al transporte especial pone en cuarentena conseguir ese objetivo. Transportistas y fabricantes han pedido ayuda a otros ministerios (Transición Ecológica e Industria). Veremos si los que tienen que dar su brazo a torcer dan marcha atrás. Sería lo deseable.

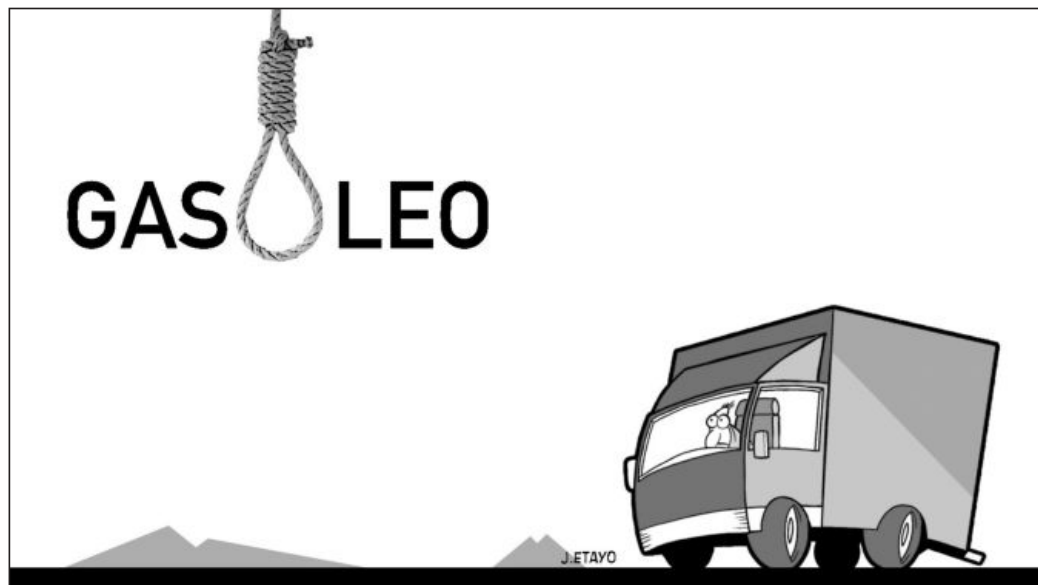
Neutralidad tecnológica

Los profesionales del transporte y la logística, que conocen el negocio de primera mano, lo pueden decir más alto, pero no más claro: lo verde, hoy por hoy, sale caro. Pero los legisladores europeos, que desde sus ‘castillos de cristal’ promueven una más que ambiciosa política climática, parece que no han hecho las cuentas.

La inclusión del transporte por carretera en el mercado europeo de emisiones de CO2 (ETS) significa un nuevo impuesto para un sector que no dispone de alternativas reales a los motores de combustión. El paquete legislativo ‘Fit for 55’, si finalmente sale adelante, supondrá un freno al desarrollo de los ecombustibles, una opción energética más, necesaria para una transición justa e inclusiva, como reclama el sector. Desterrar el motor de combustión obligará al tejido empresarial a

realizar fuertes inversiones para renovar las flotas en un momento de incertidumbre, ante la falta de un marco regulatorio. Y, para más inri, en una coyuntura inflacionista y con los costes energéticos disparados, poniendo en riesgo la supervivencia de las empresas de esta industria estratégica para la economía y la vertebración de Europa.

Todo el mundo, hasta los propios transportistas, que han ejecutado en los últimos años cuantiosas inversiones para reducir las emisiones contaminantes de los camiones, apuesta por la sostenibilidad, pero no a costa de hacer insostenible el transporte, porque eso sería inasumible. Es necesario respetar la neutralidad tecnológica y que no se prohíban alternativas energéticas, si de verdad se quiere avanzar hacia las cero emisiones. La descarbonización no es sinónimo de electrificación.



LA ROSCA

Alfonso Alday



La escalada del combustible, partida que supone entorno al 30% de los costes del transporte por carretera, parece no tener fin

Diálogo

Pintan bastos en el transporte de mercancías por carretera. La escalada del precio del combustible, partida que supone entorno al 30 por ciento de los costes de la actividad, parece no tener fin. Solo en los cinco primeros meses de este año, la subida del gasóleo supera el 35 por ciento, poniendo al sector contra las cuerdas. La bonificación de 20 céntimos por litro, medida activada por el Gobierno de Pedro Sánchez en abril, y que ahora se prorroga hasta finales de año, hace tiempo que ha sido absorbida por el mercado. Una coyuntura realmente complicada, por lo que no es de extrañar que el Comité Nacional, máximo órgano consultivo y de interlocución sectorial, esperase más del nuevo plan anticrisis. Pero no. Se ha quedado corto. Y es que no recoge algunas de sus reivindicaciones, como la de ampliar otros 20 céntimos la bonificación a los transportistas a través de un mecanismo equivalente al de la devolución del gasóleo profesional, incluyendo a los vehículos de hasta 7,5 toneladas, y una ayuda directa de 1.250 euros por camión y 500 euros por furgoneta.

Sin embargo, y es de aplaudir, ha prevalecido el sentido común, que no siempre es el más común de los sentidos. Los transportistas, incluso Plataforma, organización minoritaria convocante del paro de marzo, han decidido dar un voto de confianza al Ministerio de Transportes, que se ha comprometido a poner en marcha un paquete de ayudas específicas para el sector en un plazo de dos semanas.

Sin duda, faltan muchas cosas por mejorar y es muy difícil, por no decir imposible, hacer un traje a medida, porque cada empresa, o autónomo, es de un padre y una madre, por lo que nunca se va a poder contentar a todo el mundo. Pero, la solución ha de venir del diálogo, la negociación y el trabajo. Las prisas no son buenas consejeras y los atajos no son siempre más cortos. Toca seguir rodando y aportando ideas.

EL TÚNEL

Carlos Sánchez



El SAF se sitúa en un precio hasta cinco veces más caro que el del queroseno tradicional de aviación

Escalar la producción

El *Sustainable Aviation Fuel* (SAF) engloba a distintos tipos de combustibles que contribuyen al proceso de descarbonización en el transporte aéreo. Su materia prima está compuesta por productos de economía circular, principalmente residuos agroalimentarios no aptos para el consumo humano, aceites usados, residuos urbanos, etc. Actualmente, este ecocombustible es inyectado a los combustibles fósiles en porcentajes pequeños. No obstante, el objetivo pasa por alcanzar el cien por cien del total del combustible utilizado por un avión en un horizonte no muy lejano. En Airbus prevén que se conseguirá en el año 2030.

El SAF es, hoy por hoy, la única alternativa viable para reducir las emisiones contaminantes en los vuelos. Además, cuenta con una gran ventaja, puesto que se trata de la única tecnología existente que permite su utilización sin necesidad de llevar a cabo ningún tipo de modificación en las aeronaves. Por otra parte, Aena ya ha dejado claro que no habrá ningún problema para suministrar este ecocombustible en toda su red de distribución.

Hasta aquí, todos son buenas noticias. Sin embargo, el gran problema es el precio. El diferencial entre el queroseno tradicional y el SAF es muy importante. Según distintas fuentes del sector, el SAF se sitúa en un entorno de precio hasta cinco veces más caro que el queroseno. El principal motivo por el que esta diferencia de precio es tan abultada se encuentra en que la disponibilidad del producto es limitada. Las previsiones marcan, además, que ese diferencial tan pronunciado en el precio va a seguir a corto o medio plazo. La única solución pasa por escalar la producción de una manera contundente. Entonces ese diferencial se irá reduciendo. Por otro lado, desde el sector aéreo reclaman también ayudas por parte de la Administración para facilitar esta transición tecnológica.

c.sanchez@grupoxxi.com

COMPLEMENTARIOS



La presidenta de Adif, **María Luisa Domínguez**, la presidenta de la Autoridad Portuaria de Cartagena, **María Yolanda Muñoz**, y el presidente de Puertos del Estado, **Álvaro Rodríguez**, firman el Convenio para conectar la dársena de Escombreras con la red ferroviaria.

VICIOS DE TRANSITARIO

Incluso para el gobierno de una superpotencia es muy difícil intervenir el precio de los fletes

Jesús Cuéllar



Joe Biden

Ha tenido que llegar el temido fantasma de la inflación, que llena de preocupación a los gestores económicos y a los ahorradores (votantes) para que EEUU prestara atención a los precios de los fletes marítimos. Para ver a un enfadado Biden decir que las nueve principales navieras durante la pandemia han subido sus tarifas un “indignante” 1.000% y que esa era una de las causas de la inflación, al tiempo que urgía al Congreso a realizar una rápida reforma legislativa para, según él, enviarles un claro mensaje a las navieras: “La estafa se acabó”. Sin duda, muchos importadores y exportadores pensaron que ya era hora que alguien hiciera algo.

La OSRA efectivamente ha conseguido una rápida aprobación. Sin embargo (sorpresa), en el texto no habla nada específico sobre el nivel de precios de los

fletes y donde pone el foco es en reforzar la autoridad de la FMC para evitar que las navieras y operadores portuarios apliquen gastos de demora “no razonables” en los puertos norteamericanos, exigir a las navieras más transparencia e información detallada de sus operaciones y también habilitar a la FMC para investigar las tarifas. ¿Realmente eso va a cambiar las dinámicas del mercado y hacer que bajen los precios? Lo dudo. Según la propia FMC, las altas tarifas de los fletes han sido determinadas por una demanda de consumo sin precedentes.

Quizás no alcanzo a entender la virtualidad de la norma. La primera impresión es que incluso para el gobierno de una superpotencia mundial es muy difícil intervenir los precios de los fletes en un mercado global. Aunque el mercado esté en pocas manos, la FMC no ha encontrado evidencias de prácticas contra la libre competencia.

jesus@cuellar.eu

EL CATALEJO

Antonio Martínez



Si los augurios lanzados por JP Morgan se cumplen, habrá que ver cómo reaccionan las navieras ante una posible recesión global

Tela de araña

En los puertos vivimos meses de congestión. Casi nada viene funcionando como debería desde la pandemia, aunque en España tenemos que sacar pecho de cómo todos los colectivos que gestionan el muelle han sabido conciliar sus intereses para dar salida a ingentes cantidades de mercancías. En todo el mundo, los eslabones que integran la cadena de suministro continúan en una tela de araña. Estamos edificando una nueva logística portuaria que debe mantener el centro del negocio en las personas, pero a su vez, necesita procurar aumentar las eficiencias dando pasos firmes en la digitalización de todas las comunidades portuarias y logísticas, así como de autoridades portuarias, aduanas y servicios de inspección. Aunque, aquello de la ventanilla única, cada día, es más necesario pero más temible, por aquello de quién controla la información.

Estamos viendo como la congestión generalizada ha reducido la capacidad de envío mundial, mientras las navieras ponen en servicio todo lo que flota, al tiempo que la llegada de los megabuques de más de 24.000 TEUs está suponiendo un inmenso dolor de cabeza a los transportistas y a las terminales. No logran cómo trasladar y dónde poner un desorbitado volumen de carga ‘import-export’ o cómo aminorar los costes en los vacíos para reiniciar el ciclo de vida de un contenedor.

Ni que decir tiene que la configuración de las navieras en alianzas ha venido a salvar a la industria de un caos aún mayor. Sin entrar en la política de precios, hay que empezar a pensar cómo puede reaccionar el mercado ante una posible recesión en el último tercio del año si los augurios lanzados por JP Morgan se cumplen, y qué puede pasar con toda esa serie de navieras con barcos gigantes, si la economía se quiebra y quedan atrapadas bajo una coyuntura comercial en la que las bodegas no se puedan llenar. Porque, ¿cómo volver ahora a buques más pequeños?

a.martinez@grupoxxi.com

TRIBUNA LIBRE



Jose Ruiz

Aumentar la capacidad de carga y de transporte, es la asignatura pendiente

El tren, un superviviente ante el caos y la incertidumbre logística

Hace unos años, el sector de la logística no era consciente de la suerte que tenía. Si algo nos identificaba a los *forwarders* que trabajamos con transporte terrestre internacional era la planificación. Como si de un juego de estrategia y posicionamiento se tratara, era casi exacta y la carga de nuestros clientes estaba más que garantizada. Las conversaciones entre cargador y transportista se limitaban a un presupuesto.

La magia estaba en el *tender*. Las competiciones deportivas preparan un sorteo de equipos, pero en logística tenemos los llamados '*tenders*'. Antes de empezar el nuevo año, se licitaban los transportes de los cargadores. Los transportistas hacían su oferta para cubrir las necesidades del cargador. Estos *tenders* eran nuestro mejor aliado. Se analizaban precios, prestaciones y confianza en un sector tan delicado como el logístico. A partir de la segunda o tercera ronda, negociábamos un ajuste económico, nos dábamos la mano. Y entonces sí, comenzaba el ciclo logístico. La capacidad se daba por segura, salvo en contadas ocasiones. Y así, como el ciclo de la vida, se cerraba un ciclo año tras año.

Pero llegó la pandemia... La crisis del coronavirus rompió las cadenas de suministro tal y como las conocíamos. Una industria altamente productiva, que trabaja a volumen, se vio muy afectada. Fallan predicciones, el balance de cargas import/export se desequilibra. La falta de chóferes se empieza a notar más y, por tanto, la capacidad se ve afectada. Y, por si fuera poco, en febrero de 2022, además, entra en vigor el *pack* de movilidad de la Unión Europea. Pocas semanas después, comienza la guerra en Ucrania y los precios de la energía y del combustible se disparan. Casi nada. Dos años en los que la ciudadanía, por fin, es consciente de la importancia de la logística y la cadena de suministro para trabajar,



disfrutar, obtener recursos y, en definitiva, mantener la competitividad de nuestras ciudades y negocios.

Y ahora, ¿qué hacemos con nuestro modelo de *tenders*? Como en un apocalipsis zombi, es posible que no haya ningún *tender* 2022 vigente con los precios que se acordaron hace unos meses. Es incluso bastante probable que se hayan actualizado los precios varias veces. Ahora solo trabajamos por la supervivencia a corto plazo.

El mercado ha pasado a ser *spot* en un porcentaje alto. Los precios de las cargas van cambiando prácticamente a diario, según evoluciona la situación del combustible y la capacidad de carga. Vivimos la tensión de nuestro cliente en nuestra propia empresa. Los días de carga marcados son orientativos y cambian en función de la disponibilidad de camiones. Y como consecuencia de todo esto, los presupuestos de transporte de los cargadores se han disparado. Si ya nos sentíamos acompañantes de nuestros clientes, ahora, aún más. Nos toca remar juntos.

¿Qué pasará en los próximos meses? ¿Qué solución hay? La inestabilidad en los precios del combustible, la falta de transportistas y el desequilibrio entre oferta y demanda, hacen indicar que los próximos meses seguiremos con la misma dinámica. Todo apunta a que tenemos que acostumbrarnos a trabajar en este nuevo contexto de incertidumbre. La alternativa, como suele ocurrir, está en las oportunidades de espacio a las que seguramente, no miráramos con tanto amor.

El tren nos mira con ojos de ilusión y tenemos que ser capaces de aprovechar esta oportunidad a través del conocimiento logístico y de las personas que trabajamos en este sector. Tanto desde la Unión Europea como desde España, existen planes de inversión con objetivos ambiciosos para aumentar

el uso del tren de mercancías. El argumento de la sostenibilidad ambiental está más que comprobado. Aumentar la capacidad de carga y de transporte, es la asignatura pendiente. Y supone un reto: lastramos falta de inversiones pasadas en infraestructuras, el cambio de ancho de vía, o el que más afecta en la actualidad, la subida del precio del combustible y de la electricidad. Pero sobreviviremos, es una de las soluciones que, sin duda, sé que mejorarán el presente del transporte. No dejemos que esta oportunidad pase nuevamente de pasada y perdamos, justamente, este tren.

MUTATIS MUTANDI



José Manuel Vassallo

El objetivo de la innovación no es cambiar por cambiar, sino hacer la vida mejor a las personas

Global Mobility Call

A mediados del pasado mes de junio se celebró en Madrid el Global Mobility Call, un foro que pretende ser el punto de encuentro de los principales agentes de la movilidad de personas y mercancías en España e incluso en el mundo. Debido a que recibí una invitación, pude asistir una mañana y una tarde.

Del foro me llevé un sabor agríndice. Hay que felicitar a los organizadores por atraer a los principales responsables políticos de España y de Madrid, y por establecer un entorno de debate agradable, moderno y desenfadado. Me llamó la atención la escasa asistencia de público en general, la ausencia de importantes empresas, el poco interés por las mercancías y la excesiva orientación comercial de algunos de los foros.

Los *speakers* internacionales, que en algunos casos hablaban a unos pocos asistentes, eran más profesionales de la oratoria que conocedores de los problemas reales de la movilidad.

El planteamiento del evento se centró mucho en la innovación al estilo de Silicon Valley, como si todo lo nuevo fuera mejor por el hecho de ser nuevo, y todo lo que ya existe fuera malo por el hecho de existir.

Por supuesto, hay que asumir que la revolución digital y energética está transformando la movilidad. Pero esa transformación va a llevar tiempo, y no va a hacer que desaparezcan las infraestructuras y servicios que actualmente dan soporte a la movilidad.

El objetivo de la innovación no es cambiar por cambiar, sino hacer la vida mejor a las personas.

La clave es, por tanto, que las innovaciones, muchas de las cuales morirán en el camino, complementen y mejoren lo que ya existe.

Eso requiere un esfuerzo por parte de los innovadores para pensar más allá de su negocio, y de las empresas de toda la vida por evolucionar.

REVOLERA

Ramón
Valdivia

No debemos dejar en el olvido, como algunos pretenden hacer, lo que se ha logrado en la mesa de negociación

Memoria histórica

Vivimos tiempos convulsos que, me temo, avicinan una tormenta económica mundial. Sin embargo, si nos fijamos en nuestro sector y nuestro país, creo que nadie dejará de reconocer, a pesar del ruido de fondo de las quejas y los lamentos, que en hemos conseguido en estos últimos años los mayores avances que se recuerdan en favor de los transportistas por carretera. Logros conseguidos, fundamentalmente, gracias al trabajo del equipo del Mítma y del propio Comité Nacional del Transporte por Carretera, logros que se han plasmado negro sobre blanco en nuestra normativa. Para empezar, la llamada “acción directa” que protege al transportista efectivo contra los impagados que pudiese sufrir y que no tiene parangón en ningún otro sector, como también sucede con la Ley 13/2021 para luchar contra la morosidad en el sector, multando los pagos a más de 60 días; el RD-Ley 3/2022, entre cuyas medidas destacan la prohibición de la carga y descarga por parte de los conductores profesionales, salvo determinadas excepciones, que entrará en vigor el 2 de septiembre; la obligatoriedad de revisar el precio del transporte, sin posible pacto en contrario, por la variación del precio del gasóleo; o la reducción a un mes del plazo de liquidación del gasóleo profesional y de los tiempos de espera a la mitad. Medidas que dan respuesta a reivindicaciones históricas del sector, un sector cuya memoria, tal vez, sea demasiado cortoplacista.

Desde hace meses la preocupación se centra en los desbocados precios del diésel y el gas natural, que tanto erosionan las cuentas de resultados de las empresas transportistas, pero no debemos dejar en el olvido, como algunos pretenden hacer, lo que se ha logrado en la mesa de negociación, sobre la que aún hay temas en curso. Mejor será no dinamitarla.

rvaldivia@astic.net

SAL GORDA

El sector logístico se consolida como “el mercado de moda para inversores nacionales e internacionales”, según refleja el último informe de Suelo Industrial & Logístico de CBRE España, consultora presidida por **Adolfo Ramírez-Escudero**. Directamente ligado con el aumento de la demanda de suelo logístico, se sitúa el comercio electrónico, “cada vez más reforzado por el continuo cambio en los hábitos de consumo de los clientes y que está absorbiendo gran parte del suelo industrial existente”, apunta la consultora que cuenta con **Alberto Larrazábal** como director Nacional de Industrial y Logística. La demanda de suelo logístico en territorio español, por tanto, sigue en auge. Según datos de CBRE, la zona centro acapara actualmente 2,5 millones de metros cuadrados de suelo finalista disponible. Por lo que respecta al suelo con gestión urbanística pendiente, que está registrando una reactivación en vista de las necesidades actuales del mercado, la zona centro peninsular alcanza los 12 millones de metros cuadrados, según este informe.

TOP LOGÍSTICA

Cada vez más, se está cambiando el concepto de “modelo de servicio” a “socio estratégico para el negocio”



El CIO y el área de IT

No cabe duda de que uno de los temas estrella que están en la agenda de las compañías es la digitalización. Tema que impacta en todas las áreas de negocio y que supone una oportunidad de transformación en los procesos de las compañías. La digitalización implica la introducción de tecnología para mejorar los procesos. En este contexto, cuando pensamos en el CIO (director de Sistemas) y en el área de sistemas, lo hacemos como “prestadores del servicio” de todo lo relacionado con infraestructura, comunicaciones, aplicaciones, ordenadores... Pero el área de IT es mucho más. Cada vez más, se está cambiando el concepto de “modelo de servicio” a “socio estratégico para el negocio”.

El CIO tiene la oportunidad de ser figura clave en

los procesos de transformación, ya que por un lado conoce y entiende las necesidades del negocio, y por otro, conoce las diferentes soluciones tecnológicas de mercado. Uniendo ambos mundos, será capaz de ser ese asesor estratégico que necesitan las organizaciones. Para lograrlo, deberá: entender y alinearse con la estrategia de la compañía; seleccionar las tecnologías que más se adecuen a su organización; evangelizar a todos los niveles de la organización de las ventajas de aplicar tecnología como palanca para conseguir los objetivos de negocio; definir la estrategia de externalización del área IT; no olvidarse de la innovación y la sostenibilidad; medir sus resultados y comunicarlos.

En resumen, la digitalización es una gran oportunidad para el área de sistemas, para cambiar el modelo de relación con otras áreas y mejorar su posicionamiento dentro de las organizaciones.

Blog: forodecaleruega.com

TRANSPORTE 4.0

Juanma
Martínez

Había ganas de fiesta, y allí estábamos en el SIL miles de personas, batiendo récords de lentitud para avanzar por los pasillos

Pospandemia

Los que peinamos canas recordamos un juego habitual hace años, cuando no había móviles, redes sociales y esas cosas malvadas. Consistía en atar una tela de color en el medio de una cuerda larga, situar el punto medio de la cuerda con la tela atada, encima de una marca en el suelo y a los dos equipos tirando de cada lado. Ganaba el que conseguía arrastrar al contrario hasta rebasar la línea.

A veces ocurría que accidentalmente, o no, uno de los equipos soltaba la cuerda, y el otro se iba al suelo.

Con esta secuencia, asociada a lo que nos está pasando en estos tiempos pos-COVID, me desperté hoy. Pondré un ejemplo reciente. El SIL celebrado en Barcelona a principios de junio después de dos años sin la feria-congreso más importante del sector en España. Había ganas de fiesta, y allí estábamos miles de personas, batiendo récords de lentitud para avanzar por los pasillos. En algunos momentos me recordaba a las aglomeraciones tan habituales en discotecas y conciertos. Consecuencias, la semana siguiente muchos tuvimos que mantener una prudente estancia en casa teletrabajando.

En positivo, los reencuentros, las conversaciones cara a cara, o como solemos decir, en tres dimensiones, después de todo este tiempo pandémico en dos.

Lo mismo pasa (lo de la cuerda) con la digitalización. Después de mucho tiempo de resistencia numantina a acometerla, viene la pandemia y rompe la cuerda. Todos al suelo. Ahora toca correr. También en esto, el SIL cambió la tendencia. Se vio cómo el espacio de exposición dedicado a tecnologías digitales aumentaba. También la dedicación de tiempo en el congreso a conferencias y debates sobre la transformación digital.

Potenciarlo aún más en las siguientes ediciones y subir el nivel es lo deseable.

jmmartinezmourin@gmail.com

EL ASCENSOR DEL TRANSPORTE



Gerardo Landaluze
Ptde. del Puerto de Algeciras

El Puerto de Bahía de Algeciras ha recibido el Premio Dirigentes a la excelencia empresarial 2021 en la categoría de "Estrategia Empresarial". El galardón ha resaltado la actividad del enclave español y su papel logístico como referente internacional.



Rafael Lusarreta
Cons. delegado ICP Logística

ICP Logística celebra en estas fechas su primer cuarto de siglo de vida manteniendo intacto y vigente el objetivo fundacional de su consejero delegado, Rafael Lusarreta, que no era otro que convertir a la logística en un sector más tecnológico.



Alfonso Barrenechea
Exgerente de Ttes. Oteiza

El antiguo gerente de Transportes Oteiza, Alfonso Barrenechea, ha sido reconocido por la patronal navarra Anet, que ha valorado "su gran labor" en la asociación y en CETM, así como en el sector del transporte y la logística en sus 43 años de trayectoria profesional.



Javier Herrero
Dir. general de Carreteras

La Dirección General de Carreteras ha intensificado su exigencia al transporte especial de unos requisitos que lastran especialmente el movimiento de equipos y palas del sector eólico, según denuncian transportistas y fabricantes de aerogeneradores.

PICOS DE ORO

No va a venir nadie a subir las tarifas en nuestras empresas

Carmelo González
Presidente del CNTC

La movilidad eléctrica no es válida actualmente para el transporte pesado de larga distancia

Francisco Aranda
Presidente de UNO

No sé si un sector tan fundamental como el transporte puede subsistir a base de parches

Carlos Prades
Presidente de FVET

Los acuerdos históricos no han podido traducirse en una mejora de la situación, porque la subida del gasoil es de tal magnitud, que estamos peor que en primavera, y eso es incomprensible

Manuel Pérezcarro
Secretario general de Froet

Seguimos esperando que se desarrolle el aumento de la masa máxima de los camiones

Bernardo Velázquez
Presidente de Unesid

HORIZONTE

Las tensiones en la cadena de suministro están en el foco de la actual presión de los precios.

Iñaki Eguia



Inflación

El fuerte encarecimiento global de los precios tras la pandemia se ha convertido en uno de los mayores retos de los gobiernos centrados en mantener la competitividad de sus economías y protegerlas de la recesión. El incremento de los costes de la energía y las tensiones en la cadena de suministro se han posicionado entre las principales causas de una inflación con niveles récord en las últimas décadas. Joe Biden ha vuelto a responsabilizar, recientemente, a la fuerte concentración naviera encargada de llevar las mercancías de Asia a Estados Unidos por haber disparado sus tasas hasta un 1.000 por ciento. La denuncia del mandatario de la Casa Blanca es que los nueve mayores armadores, agrupados en tres alianzas, controlan más del 90 por ciento de los servicios entre oriente y occidente. Para

intentar contrarrestar los disparados costes, Biden aprobó recientemente una legislación de reforma del transporte marítimo. Ocean Shipping Reform Act proporcionará a la Comisión Marítima Federal (FMC) facultades para la investigación de las tasas de retraso que cobran los armadores, así como la prohibición a las navieras y terminales para que puedan negarse a llenar el espacio de carga disponible. La inflación es un tema muy complejo que atañe a muchos más factores que a los anteriormente mencionados, siendo la invasión de Rusia a Ucrania uno de sus mayores detonantes en la actualidad. Sin embargo, la libertad de mercado, el control de los oligopolios, la transparencia y la eficiencia se sitúan entre los imprescindibles para que no se desboque. Evitar la espiral inflacionaria nos interesa a todos. La historia revela que cuanto más se retrasa su control mayor daño produce.

i.eguaia@grupoxxi.com

AGENDA

7 de julio de 2022
Foro del Transporte de Aecoc
Conferencia
Madrid
www.aecoc.es

21 de septiembre de 2022
Green Gas Mobility Summit
Conferencia y Exhibición
Madrid
www.greengasmobilitysummit.com/

29 de sep. al 2 de oct. de 2022
XII Congreso de Feteia
Conferencia
Algeciras
www.feteia.org

4 al 6 de octubre de 2022
Fruit Attraction
Conferencia y Exhibición
Madrid
www.ifema.es/en/fruit-attraction

13 al 15 de octubre de 2022
Foro Aduanero
Conferencia
Santa Cruz de Tenerife
www.foroaduanero.representantesaduaneros.com

18-20 de octubre de 2022
TOC Americas
Conferencia y Exhibición
Lima (Perú)
www.tocevents-americas.com

8-10 de febrero de 2023
Fruit Logística
Conferencia y Exhibición
Berlín
www.fruitlogistica.com/es/



ICP LOGÍSTICA

Operadores Logísticos

ICP Logística, con vocación internacional

El operador logístico ultima la apertura de una nueva plataforma logística en Reino Unido y retoma su proyecto para asentarse en Alemania e Italia, pospuesto como consecuencia de la pandemia

Carlos Sánchez | Madrid Información Control y Planificación (ICP Logística), compañía con sede central en Meco (Madrid), mantiene su apuesta por incrementar su presencia internacional. El operador logístico, ya presente en los mercados de Francia, Portugal y Reino Unido, ultimaba al cierre de esta edición la apertura de una nueva plataforma logística en el país británico.

“Una de las líneas de crecimiento de ICP Logística se basa en la búsqueda de mercados internacionales”, confirman responsables de la compañía a

Transporte XXI. En esta línea, “nos hemos marcado el objetivo de seguir ampliando nuestra presencia internacional, buscando nuevas localizaciones estratégicas para estar más cerca de nuestros clientes”, corroboran.

Entre esas nuevas localizaciones se encuentran Alemania e Italia, países en el punto de mira del operador logístico y cuyos respectivos proyectos de implantación se han retomado. “Debido a la situa-

ción de pandemia, tuvimos que posponer la apertura de las plataformas en Alemania e Italia. Ahora que parece que ya estamos volviendo a la normalidad, retomaremos estos proyectos para que sean una realidad lo antes posible”, confirman desde la compañía.

Por otro lado, ICP mantiene también vivo el análisis y la búsqueda de nuevas localizaciones en el mercado doméstico, que “nos permitan estar más cerca de nuestros clientes”. En esa línea, la compañía estudia nuevas zonas estratégicas para ampliar su presencia en el territorio español. Actualmente, “estamos haciendo prospección en Canarias, donde tenemos pensado ampliar nuestras instalaciones”, avanzan.

El plan de crecimiento de ICP Logística “siempre va ligado a nuestros clientes”, insisten los responsables de la compañía. El operador busca siempre nuevos sectores “en los que creemos

que podemos aportar un valor diferencial”. Para lograrlo, la firma mantiene una inversión constante en nuevas tecnologías y nue-

ICP Logística apuesta por implantar tecnologías avanzadas, como el *multishuttle*.

vos automatismos, gracias a lo cual “podemos ofrecer nuevas soluciones adaptadas a las particularidades de cada negocio”, afirman.

Inversión

Precisamente, en esta búsqueda de las tecnologías más avanzadas aplicadas a la cadena de suministro, con el fin de ofrecer una operativa logística integral, se enmarca la reciente instalación de un *multishuttle* de última generación en la plataforma de ‘Meco 2’.

Se trata de “un automatismo que nos permite gestionar el almacenamiento multireferencia y la preparación de pedidos en un tiempo récord, algo muy necesario, sobre todo, para nuestros clientes *ecommerce*”, matizan.

Al mismo tiempo, ICP Logística trabaja también en la puesta en marcha de otro *multishuttle* de alto rendimiento en su plataforma de Guadalajara, “que nos permitirá ampliar la capacidad de almacenamiento y dar respuesta a un mayor número de clientes”, afirman. Además, en esta misma plataforma logística, el operador tiene previsto instalar en los próximos meses un *sorter* para la clasificación automática de paquetes para asignar los

ICP proyecta ampliar sus instalaciones en Canarias



Bodas de plata

ICP Logística cumple en 2022 su 25 aniversario. La compañía nació en 1997 gracias al impulso de su consejero delegado, Rafael Lusarreta. El objetivo de Lusarreta era “transformar una industria que se había quedado obsoleta y convertir la logística en un sector más tecnológico”. Esta visión ha acompañado a la compañía a lo largo de este primer cuarto de siglo de vida.

El operador logístico ha diversificado mucho su negocio en este tiempo, llegando a dar servicio a un gran número de sectores. “Si bien es cierto que nuestros inicios estuvieron ligados a la automoción, enseguida nos dimos cuenta de que tenía muchas sinergias con otros sectores que podían beneficiarse de nuestro *know-how*”, afirman desde la compañía.

Otro factor que ha influido en buena medida en este proceso de diversificación de ICP Logística desde sus orígenes hasta la actualidad ha sido el crecimiento del comercio electrónico. “El desarrollo de tiendas *online* ha propiciado que pequeños negocios locales se abran al mundo y hayan tenido que recurrir a grandes operadores logísticos para dar respuesta a las nuevas necesidades que el *ecommerce* lleva asociadas, como la inmediatez en las entregas, la logística inversa o la atención al cliente, entre otras”, apostillan desde el operador logístico.

pedidos al transporte correspondiente “de manera ágil y sin error”, añaden.

En el capítulo de sostenibilidad, la compañía lleva a cabo diversos proyectos en el marco de su política estratégica anual, que hace extensible a empleados, colaboradores y *partners*. Entre sus objetivos está la reducción de la huella de carbono, del consumo de plástico, cartón y agua y la concienciación en torno a un reciclaje responsable de todos los recursos.

Sumará un nuevo *multishuttle* en Guadalajara

ICP Logística superó en 2020 los 100 millones de euros en ventas, acumulando un incremento por encima del 50 por ciento desde 2016. La firma dispone de más de 170.000 metros cuadrados de superficie de almacenaje, con instalaciones logísticas en Meco, Aranjuez y Alcalá de Henares (Madrid), Guadalajara, Las Palmas, Milton Keynes (Reino Unido), Oporto (Portugal) y Survilliers (Francia).

Nunca un motor había conseguido un funcionamiento tan optimizado

Conviertes un líquido en energía y movimiento y ves cómo todo fluye dentro de un ritmo sincronizado. El mejor motor funciona con la mayor eficiencia. El Puerto de Algeciras es el motor para que tu producto llegue en las mejores condiciones a tu cliente final. Un motor que cuenta con las mejores piezas: una Comunidad Portuaria altamente especializada con una oferta logística global, PIF operativo 24/7 y conexión directa con más de 200 puertos de 75 países.

Queremos formar parte de tu estrategia: comercial@apba.es

www.apba.es

Puerto de Algeciras

Operadores Logísticos

Logista, en el Top 5 de grupos

El operador logístico da un paso de gigante en España tras el acuerdo alcanzado para la adquisición del 60% de Transportes El Mosca, por un importe máximo de 106 millones, y del 40% restante en los próximos tres años



A. Martínez | Valencia
Logista ha dado un paso de gigante tras hacerse con el control de la empresa familiar Transportes El Mosca, con sede en Molina de Segura (Murcia), referente en el transporte frigorífico por carretera. Con esta adquisición, el operador logístico entra en el Top 5 de grupos empresariales de transporte en España, solo por detrás de Correos, XPO Logistics, Seur y Deutsche Post, con unas ventas agregadas de 700 millones de euros en 2020, según los datos recogidos en la Edición 2022 del 'Quién manda en el transporte y la logística en España', que elabora Transporte XXI.

El acuerdo alcanzado contempla la compra del 60 por ciento del capital de la compañía murciana, que se pagará con caja, por un precio máximo de 106 millones de euros, en función de objetivos, y la adquisición del 40 por ciento restante en los próximos tres años. La deuda financiera neta a finales de 2021 asciende aproximadamente a 23 millones de euros, según informan desde Logis-

ta, que espera cerrar la transacción en septiembre u octubre, una vez de hayan recibido el visto bueno por parte de las autoridades nacionales y de la UE.

Con la operación, Logista consigue una posición destacada en transporte de carga completa a temperatura controlada en España, al tiempo que se introduce

Base central de El Mosca en Molina del Segura (Murcia).

en el negocio complementario del transporte marítimo y amplía su oferta de servicios, añadiendo la logística de valor añadido para el sector hortofrutícola. La compañía valora que "en un momento de creciente dificultad de acceso a nueva capacidad de flota, esta transacción transforma la oferta de servicios de Logista", con la que espera obtener sinergias mediante la combinación con sus diferentes negocios.

En fase de crecimiento

En la actualidad, tras haber realizado la integración de sus redes de Nacex e Integra2, Logista se ha reestructurado en dos grandes compañías: Logista Freight, especializada en el transporte de largo recorrido, y Logista Parcel, que actúa como red de transporte capilar a temperatura controlada para los sectores farmacéutico y de alimentación en España y Portugal. Entre ambas controla una flota de 3.100 vehículos.

Junto a estas dos compañías, el grupo avanza en dimensión con Transportes El Mosca, que dispone de

DOBLE VÍA: CRECIMIENTO ORGÁNICO Y ADQUISICIONES

Desde su creación en 1999, Logista ha compatibilizado una estrategia de crecimiento orgánico con la diversificación, una apuesta reforzada con adquisiciones para afianzar su rentabilidad.

	2020	%20/19	%20/16	2019	2018
1 Grupo Correos	1.953,0	-13%	+11%	2.242,1	2.023,6
2 Grupo XPO Logistics	787,9	0%	+30%	787,7	738,4
3 Grupo Seur	778,4	+21%	+34%	645,6	657,5
4 Grupo Deutsche Post	772,8	-28%	-38%	1.077,7	1.057,2
5 GRUPO LOGISTA + EL MOSCA	696,8	0%	+29%	693,4	613,1
GRUPO LOGISTA	453,7	+2%	+19%	446,9	412,3
Dronas 2002 SL	222,2	-1%	+22%	224,0	209,0
Logista Gestión de Transporte SA	112,2	-2%	+6%	114,1	105,7
Logista Pharma SA	111,1	+9%	+34%	101,8	91,1
La Mancha 2000 SA	4,9	+26%	+50%	3,9	3,4
Logista Pharma Canarias SA	3,3	+1%	-52%	3,2	3,1
GRUPO EL MOSCA	243,1	-1%	+50%	246,4	200,8
Transportes El Mosca SA	118,3	-7%	+22%	127,4	106,0
Mosca-Marítimo SL	96,4	+6%	+77%	91,2	73,5
Mosca-Marítimo Baleares SL	17,8	-2%	+708%	18,1	11,0
Ordimir SL	5,5	+1%	+23%	5,5	5,4
Transportes El Mosca Murcia SA	4,1	+26%	+73%	3,2	2,9
Compañía Balear de Cargas SL	s.d.	-	-	1,0	2,0

Datos en millones de euros. Fuente: Registro Mercantil.

una flota de más de 1.000 vehículos y emplea a cerca de 1.100 trabajadores. El operador murciano cuenta con una red de doce delegaciones con más de 50.000 metros cuadrados de almacenes.

El 60% del negocio de El Mosca es carga internacional

Los principales mercados de destino de la actividad de transporte internacional por carretera son Reino Unido, Alemania, Portugal, Francia, Países Bajos e Italia y sus clientes son, fundamentalmente, productores y grandes cadenas de distribución del sector de la alimentación. En 2021, registró unas ventas de 250 millones de euros y un Ebitda de cerca de 25 millones de euros, según informan desde Logista. Más del 60 por ciento de la facturación procede del tráfico internacional.

Mayor dimensión

Íñigo Meirás, consejero delegado de Logista señala que la adquisición de Transportes El Mosca “supone un paso transformacional para nuestra división de transporte”, dentro de la “anunciada estrategia de diversificación y crecimiento” de Logista. Entre las nuevas capacidades, destaca el transporte marítimo nacional e internacional. “La complementariedad de sus operaciones con las de Logista supone una gran oportunidad de crecimiento y de creación de valor para nuestros accionistas”, explica Meirás.

El acuerdo es similar al realizado por Logista con Speedlink Worldwide Express, firma especialista en entregas B2B express desde y hacia Bélgica y los Países Bajos. La operación se cerró, en efectivo, por un importe máximo de 18,5 millones de euros sobre el 70 por ciento y el 30 por ciento en tres años.

Ferrocarril

El puerto de Barcelona, más puerta de Aragón

Terminal Marítima de Zaragoza (TMZ) invertirá 10,5 millones de euros para doblar capacidad y convertirse en una estación pasante, lo que optimizará la operativa

Eva Mármol | Barcelona

El puerto de Barcelona ya es la principal puerta de entrada y salida del comercio exterior por vía marítima de Aragón con una cuota del 65 por ciento. Y lo será más con la ampliación de las instalaciones de Terminal Marítima de Zaragoza (TMZ). El consejo de administración de TMZ ha aprobado una inversión de 10,49 millones de euros para doblar la capacidad. Las obras, que se desarrollarán en dos fases, comenzarán antes de finalizar el año y el objetivo es que culminen antes de 2024, según señaló Jorge Azcón, presidente de TMZ y alcalde de Zaragoza. Serán financiadas por la propia TMZ y Depot TMZ Services, que gestiona la instalación.

La primera fase consiste en ampliar la longitud de las tres vías para la carga y descarga de la terminal de los 580 metros actuales a los 1.000 metros para operar trenes de 750 metros. Esta actuación va ligada a los apartaderos de 750 metros en el corredor entre Zaragoza y Barcelona que desarrollan conjuntamente la Autoridad Portuaria de Barcelona y el Adif. Además, ganará 20.000 metros cuadrados de explanada para almacenar contenedores, el 40 por ciento más de superficie que actualmente.

La instalación estará preparada para trenes de 750 metros

La segunda fase consiste en construir un nuevo acceso norte que conectará la terminal con la red del Adif. Se trata de una importante intervención, ya que TMZ se convertirá en una terminal pasante, lo que optimizará y reducirá los costes de la operativa.

El principal corredor ferroviario del puerto de Barcelona es con TMZ, con una cuota del 10 por ciento del tráfico total ferroporua-



El consejo de administración se celebró en Barcelona e incluyó una visita marítima.

rio. La sociedad Terminal Marítima de Zaragoza está participada por Mercazaragoza (56,7 por ciento) y la Autoridad Portuaria de Barcelona (21,5 por ciento), entre otros so-

cios. Las instalaciones son operadas por Depot TMZ Services, participada, a su vez, por la propia TMZ, APM Terminals y Hutchison Port Holdings.

DESDE LA
PLANIFICACIÓN
HASTA LA
EJECUCIÓN

MOVING THE WORLD,
TOGETHER.

msc.com/project

JOSÉ MIGUEL TORTAJADA IBÁÑEZ
Director general de HMM en España y Portugal

“Vamos a aumentar nuestra capacidad en el Mediterráneo”

José Miguel Tortajada augura un crecimiento de las operaciones de la naviera surcoreana HMM en la Península Ibérica, fortaleciendo al puerto de Bahía de Algeciras como *hub* de carga local con la expansión de servicios hacia el norte de España, Portugal y África, y captando nuevos tráficos en Valencia y Barcelona

Antonio Martínez | Valencia

► **Cómo ha evolucionado la actividad de la naviera Hyundai Merchant Marine (HMM) en España?**

Hemos vivido muchos cambios, algunos francamente buenos, otros no tanto, pero que siempre nos han fortalecido. Hasta 2019, la agencia de nuestro grupo, Colmar (Grupo Sea & Ports), fue la encargada de representar a HMM, para posteriormente crear Maritime Agency HMM Spain. En 2020, vivimos el cambio de alianza (2M a The Alliance), unido a la pandemia, donde nuestro potencial se vio algo mermado, para volver a fortalecernos en 2021 gracias al arranque en Algeciras con los megabuques de 24.000 TEUs.

► **¿Qué supone estar bajo el paraguas de un grupo como Sea & Ports?**

Uno de los motivos que más confianza le genera a HMM de Grupo Sea & Ports como socio estratégico es nuestra solidez en Iberia y en África. Los planes de expansión pasan por dichos continentes. Ahí es donde nuestro grupo ayudará a la expansión y al desarrollo en el lado mar, tierra y la última milla.

► **Usted aterriza en HMM en 2020, un año marcado por la crisis sanitaria. ¿Qué impacto tuvo la COVID-19 en el funcionamiento de la compañía?**

El impacto fue mínimo. Nos cambió la manera de trabajar, de relacionarnos en el día a día. El grupo estuvo tecnológica y humanamente a la altura de las circunstancias. Por lo que respecta a HMM en el Mediterráneo, el cambio de alianza de la 2M a The Alliance, en plena pandemia (abril 2020), unido a la caída de tráficos y *blank sailings*, nos hizo mermar volúmenes para salir muy reforzados y más fuertes en 2021.

► **HMM ha basado su crecimiento en los buques de gran capacidad. ¿Van a mantener esta apuesta en el futuro?**

Indudablemente. Una de las claves del crecimiento y la recuperación economi-



José Miguel Tortajada (Valencia, 1983) empezó su andadura en la industria en 2006 en **Isamar**, para pasar en 2007 a la desaparecida naviera surcoreana **Hanjin** en la que permaneció 10 años desarrollando diferentes funciones en Valencia y Algeciras. Saltó al mundo del *forwarding* en **Damco**, firma del grupo AP Möller, para pasar a **Cosco Shipping Ports** como director de Ventas y Marketing. En 2020 pasa a formar parte de **Grupo Sea & Ports** donde es director general de la agencia de **HMM**.

ca de HMM, además del cambio favorable del mercado, ha sido el incremento de su flota propia para las rutas del norte de Europa con 12 buques de 24.000 TEUs en 2020 y 12 de 16.000 TEUs en 2021, adaptados a las normativas medioambientales y dotados de las últimas tecnologías. Nos han hecho reducir los costes operativos notablemente. Recientemente, se ha confirmado un nuevo lote de 12 buques de 13.000 TEUs para 2024 marcándose un objetivo de alcanzar el millón de TEUs de capacidad en 2025.

► **HMM opera en “The Alliance” junto a Hapag-Lloyd, ONE y Yang Ming, ¿cómo cree que evolucionará la alianza?**

Ha habido varios rumores sobre posibles cambios de *carriers* de una hacia otra alianza, pero en la actualidad, y viviendo el comercio marítimo un momento muy favorable, no percibo que puedan haber cambios a corto plazo.

► **¿Qué tráfico tiene HMM en España?**

El movimiento fue de 35.000 TEUs en 2021. La previsión para 2022 es de 40.000 TEUs. El objetivo es alcanzar una cuota de mercado del 4 por ciento. En 2021 tuvimos 100 escalas. La previsión para 2022 es de 150 escalas, de las que 40 serán buques propios.

► **¿Cuáles son sus principales retos?**

Tenemos que incrementar la presencia en Algeciras, potenciando el ‘concepto región’ y expandiendo sus servicios hacia otros puertos españoles así como de África. Vamos a aumentar nuestra capacidad en el Mediterráneo para ganar cuota de mercado en Valencia y Barcelona. Es un proyecto ambicioso y que se va a ir consolidando con paso firme.

► **HMM ha dado un salto escalando en Algeciras con buques de 23.964 TEUs, ¿están satisfechos del volumen de carga local que hay en el puerto español?**

Fue un punto de inflexión para HMM y nuestro grupo. El mercado local de Algeciras es atractivo y con un potencial

incalculable, pero para rentabilizar las operativas de estos barcos es necesario desarrollar el concepto región a través del transbordo, promoviendo puertos como Bilbao, Vigo, Lisboa, Leixoes o Casablanca desde el Estrecho.

► **¿Qué debe mejorar Algeciras?**

Si hablamos como *hub* de transbordo, Algeciras no debe de perder la competitividad frente a Tánger que, como sabemos, es su mayor rival en el Estrecho. Si hablamos de carga local, el tren es absolutamente necesario para incrementar su *hinterland* y poner en funcionamiento todo el potencial que alberga el puerto.

► **¿Qué experiencia tiene HMM con el ferrocarril en España?**

Nuestro volumen actual en el ferrocarril es limitado por condiciones de nuestro producto, inferior al 5 por ciento del volumen total. El ferrocarril es uno de los ejes principales del plan de crecimiento en Iberia. Corredores como el de Madrid, vía Valencia y Algeciras, así como el Barcelona-Zaragoza, son de alto interés para optimizar flujos de entrada y salida en la Península.

► **Hablaba de crecer en el Mediterráneo, ¿los megabuques de HMM llegarán a Valencia y Barcelona?**

Tanto por la definición de las rutas de Asia con el Mediterráneo de nuestra alianza como por las congestiones, aunque esto último en menor medida, no veo factible que puedan escalar en Valencia o Barcelona.

► **Una de las apuestas de HMM es el reefer. ¿Un tráfico en expansión?**

El *reefer* representa un 20 por ciento de nuestra actividad total. HMM dispone de una flota *reefer* muy renovada entre los que se encuentran los *Ultra-Freezer* con capacidad para ultracongelar a -60C. Las perspectivas de incrementar en España están unidas a los planes de crecimiento en Iberia.

► **En el Estrecho, HMM escala también en Tánger-Med. ¿Empieza a ser un hub de carga local y no solo de tránsito?**

Las decisiones de escalar en uno u otro puerto siempre se realizan en consenso con la alianza. Habitualmente estas decisiones se rigen por los flujos de carga y por los intereses terminalísticos que cada naviera pueda tener en uno u otro puerto. Uno de nuestros servicios, englobados en la ruta Asia-Europa (FE4), escala en Algeciras y en Tánger, pero las escalas pueden variar. Sin lugar a dudas Tánger ha mejorado su competitividad y es una alternativa real como *hub* de carga local.

► **¿Ven potencial en el desarrollo del mercado africano?**

Absolutamente. Para desarrollar el ‘concepto región’ en el Estrecho aportando crecimiento a nuestra terminal en Algeciras es necesario la inmersión en el mercado africano. Es ahí donde Grupo Sea & Ports puede brindar todo

su "expertise" a HMM para que la expansión sea exitosa.

► **¿Cómo están los puertos españoles respecto a sus rivales en el Mediterráneo y norte de Europa?**

Los puertos españoles son altamente competitivos. Nos encontramos en una buena posición para poder seguir albergando las principales rutas marítimas y tráfico, así como atraer nuevos inversores a nuestras terminales. Pero, no hemos de desistir en la mejora continua y en la manera de ser cada día más competitivos, ya que los países vecinos siguen mejorando su competitividad.

► **Y en precios de estiba, ¿los puertos españoles son competitivos respecto a otros enclaves europeos?**

Lo son, pero no podemos dejar de mejorar en competitividad tanto humana como tecnológicamente. Tenemos enclaves como Tánger-Med que empiezan a ser muy competitivos y atractivos para los armadores.



Todos los puertos españoles deberían tener una política similar de incentivos en sus tasas

► **¿Hay que introducir un mayor abaratamiento en las tasas que se aplican a las navieras en España?**

Todos los puertos españoles deberían de tener una política similar de incentivo en sus tasas. En la actualidad, hay mucha disparidad entre unos y otros puertos. Estas diferencias son realmente difíciles de explicar a una gran compañía naviera como HMM. Por supuesto cuando hablamos de mayor competitividad hemos de hablar del conjunto de la comunidad portuaria, incluido sus tasas.

► **¿Los megabuques están detrás de la congestión que se vive actualmente en puertos como Valencia?**

No es el tamaño de los buques, sino

más bien las constantes interrupciones operativas en los principales puertos de Asia derivados por los brotes de COVID. Esto genera que las líneas nunca lleguen en los plazos previstos, creando cuellos de botella difícilmente asumibles por las terminales.

► **Para poder aliviar estos escenarios de congestión, ¿es necesario afrontar un mayor nivel de automatización en las terminales portuarias?**

Las operaciones portuarias no pueden vivir ajenas a la digitalización y automatización. Es necesario que la comunidad portuaria se una incondicionalmente para seguir siendo competitiva y poder albergar más actividad. Siempre irá unida a más prosperidad y empleo para los puertos y la industria en general.

► **¿La congestión abre oportunidades para que las grandes navieras desplacen servicios a puertos que tienen un menor tamaño?**

Algunas navieras en el norte de Europa han desviado algunas de sus escalas de Hamburgo o Amberes a puertos de menor tamaño como Bremerhaven o Brujas, pero no siempre es sencillo ponerlo en práctica. Las navieras y las alianzas deciden sus escalas basadas en sus intereses terminalísticos, pero es evidente que los grandes puertos pese a las congestiones siempre tendrán preferencia. Por lo que respecta a las navieras más pequeñas es evidente que los puertos pequeños pueden ganar protagonismo.

► **La descarbonización, los derechos de emisión y la política de sostenibilidad que está emprendiendo la industria marítima, ¿está aumentando los costes del transporte en los puertos?**

Indudablemente el proceso de descarbonización es tan necesario como elevado en cuanto a costes. Toda la cadena logística tiene que ser consciente que dichas políticas están y va a incrementar los costes en todas las ramas de la industria.

► **¿Qué medidas está adoptando HMM para abordar la descarbonización del negocio y ofrecer un transporte marítimo más sostenible?**

HMM ha reducido sus emisiones de carbono en un 40 por ciento desde 2008 hasta 2020 y pretende reducir las un 50 por ciento más en 2030 para alcanzar el objetivo de emisiones neutras en 2050. Las primeras medidas no han sido otras que optimizar nuestra flota propia con la inducción de buques de última generación equipados con scrubbers. Esto nos convierte en uno de los armadores con la flota propia más limpia de la industria. Además, el pasado mes de noviembre, pusimos en marcha el primer buque propulsado con Bio Fuel, el "HMM Dream" que se encuentra actualmente en ruta con el transpacífico.

“La inyección de capacidad bajará los fletes en 2023”

► **¿Cómo ha abordado HMM el escenario actual con los grandes puertos congestionados?**

La congestión es un quebradero de cabeza para todos los grandes armadores. Nos hemos visto obligados a reestructurar servicios y omitir ciertos puertos de manera puntual en nuestras rotaciones para que los retrasos en los schedules no fueran extremadamente abruptos. Con el impacto tan negativo que comercialmente hablando genera, la realidad es que, en la actualidad, y por un cúmulo de circunstancias, las navieras no estamos prestando la regularidad que se exige en nuestros productos.

► **¿Cómo cree que va evolucionar el precio de los fletes marítimos?**

Todo hace pensar que en 2022 la tendencia se mantendrá en niveles muy semejantes. En 2023, la inyección de capacidad derivada de la entrega de nuevos megabuques puede generar que la balanza entre la oferta y la demanda se desequilibre y los precios de transporte vuelvan a caer. Pero, no creo que volvamos a los niveles tan deteriorados que vivimos en 2016 y 2017 que llevaron a generar tantas pérdidas entre la industria naviera.

► **¿El gigantismo se mantendrá?**

Los buques van a ser cada vez más grandes y las líneas regulares esteoeste reducirán el número de paradas en los puertos, potenciando el intermodal o feeders a otros puertos. Este modelo no tiene por qué reducir la competitividad del servicio si somos capaces de conectar de manera eficaz ambas partes.



Carretera

ROR acelera en logística

La compañía leonesa, cuyo nicho es el transporte nacional por carretera, abre una plataforma multicliente en Madrid

Eva Mármol | Barcelona

ROR OL (nombre comercial de R.O.R. Operador de Transportes), cuya principal actividad es el transporte nacional por carretera, crece como operador logístico. La compañía leonesa, cuyos orígenes se remontan a principios del siglo XX y a cuyo frente está la cuarta generación, lleva años apostando por la diversificación. Inicialmente, decidió diversificar los sectores para los que trabajaba como transportista para no depender tanto de la automoción, que alcanzaba un peso del 40 por ciento en su volumen de negocio. Objetivo logrado. “Hemos conseguido que ningún sector, incluido el de la automoción, tenga un peso superior al 16 por ciento”, señala Ricard del Alcázar, adjunto a dirección de ROR.

La siguiente apuesta fue diversificar en actividad y decidió empezar a ofrecer servicios logísticos en 2008. Actualmente, cuenta con más de 30.000 metros cuadrados de plataformas distribuidas en León (tres), Barcelona (tres) y Zaragoza (una), además de entrar en operaciones en casa del cliente para una empresa de alimentación hace un par de años.

ROR ha potenciado la actividad logística recientemente con la apertura de una nueva plataforma multicliente de 3.000 metros cuadrados de superficie en Getafe (Madrid), “los propios clientes nos pedían contar con instalaciones”. Además de la plataforma, ROR tiene en Getafe una base de transporte, que abrió el año pasado, “lo que nos

Ricard del Alcázar

Adjunto a dirección



Los clientes ya no miran solo el precio, quieren un *partner*

permite optimizar las rutas con las triangulaciones Madrid-León-Zaragoza y Madrid-Zaragoza-Barcelona”. El siguiente paso, sin fecha todavía, será abrir una base en Valencia “para triangulaciones Madrid-Barcelona-Valencia”.

Las operaciones logísticas han pasado de no generar ningún ingreso en 2008 a aportar el 30 por ciento a la facturación de ROR el año pasado. El 65 por ciento de las ventas correspondieron al transporte por carretera y el 5 por ciento restante a la nueva actividad que ha empezado a desarrollar de taller y concesionario de vehículos.

“Nuestro objetivo es que siga creciendo la actividad del transporte, pero lograr que el peso de la logística sea similar al de la carretera”, añade el directivo. La apuesta por la diversificación no se quedará aquí. “Queremos, a medio plazo, dar un servicio todavía más global, lo que pasa por ofrecer ser-

vicios transitorios y de consultoría”.

ROR, que tiene la sede central en la localidad de Ribaseca (León), casi ha doblado la facturación en seis años, pasando de unas ventas de 7,35 millones de euros en 2015 a los 13,64 millones en 2020, de acuerdo con los Libros Blancos del sector de Transporte XXI.

Dos dígitos

El pasado ejercicio cerró con un volumen de negocio de 18,75 millones de euros, según los datos facilitados por el operador, el 37,7 por ciento más que en 2020 y superando también en dos dígitos las ventas prepandemia (13,21 millones en 2019). “No hemos ido a buscar nuevos clientes. El crecimiento nos ha venido porque clientes que ya teníamos nos han dado más volumen de trabajo que antes daban a otros proveedores de transporte”.

Y ello es fruto de que, ante la situación de incerteza y la falta de conductores, “los clientes no solo miran el precio, buscan un *partner* que les garantice un servicio fiable y de calidad”.

La compañía realizó alrededor de 70.000 expediciones en transporte por carretera el año pasado. Cuenta con una flota de 225 vehículos. De los mismos, el 75 por ciento son unidades propias y el resto es flota dedicada. Con el objetivo de reducir la huella ambiental, cuenta con seis ‘megatrailers’ y está probando operaciones con cinco ‘duo-trailers’.

Las labores logísticas pasan a tener un peso del 30%

R.O.R. OPERADOR DE TRANSPORTES SL

	2020	%20/19	%20/16	2019	2018	2017	2016
Cifra de negocio	13,64	+3%	+51%	13,21	12,45	10,67	9,05
Ebitda	1,03	+38%	+14%	0,74	0,36	0,96	0,90
Resultado d.i.	0,44	+91%	-17%	0,23	-0,01	0,53	0,54
Patrimonio neto	3,69	+14%	+40%	3,25	3,11	3,17	2,64
Empleados	37	-	+48%	37	42	43	25

Millones de euros, salvo empleados. Fuente: Registro mercantil.



La compañía trabaja con una flota de 225 vehículos.

EL GEMELO DIGITAL

El Plan Estratégico 2022-2025 de la compañía contempla el desarrollo del proyecto **Digital ROR Operative Platform (DROP)**.

Consiste en la creación de un **gemelo digital**. Supone la digitalización absoluta de los procesos de la compañía, incluyendo la innovación dentro de la logística.

El plan de digitalización, que ya ha empezado a implantar, supondrá una inversión de entre **uno y dos millones de euros**.

Servicios

Eysa gestiona la TTP de Almería

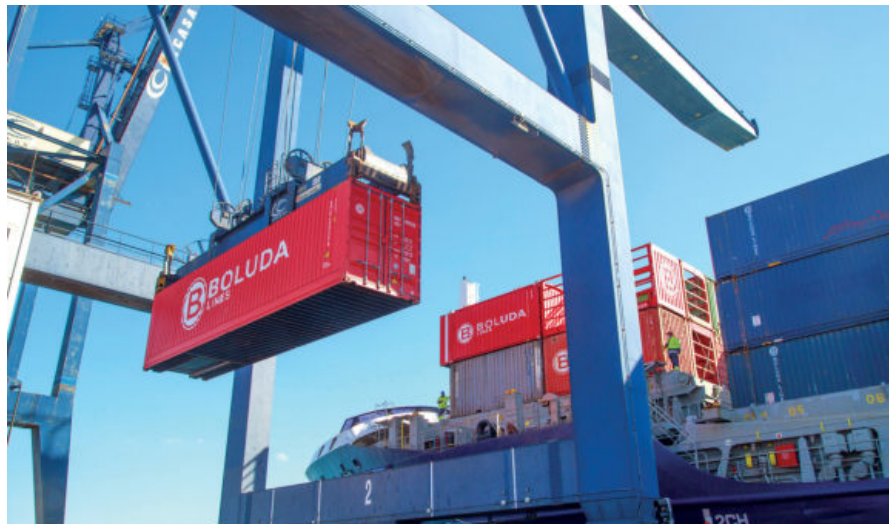
El puerto externaliza la gestión de la nueva Terminal de Tráfico Pesado que flexibilizar las operaciones terrestres.

Antonio Martínez | Almería

La empresa Estacionamiento y Servicios (Eysa) ha arrancado con la explotación de la nueva Terminal de Tráfico Pesado (TTP) del puerto de Almería, una vez que el Consejo de Administración de la Autoridad Portuaria, que preside Jesús Caicedo, haya aprobado el contrato de prestación del servicio de vehículos pesados y servicios complementarios con la firma madrileña.

La instalación, ubicada en la explanada del Muelle de la Pechina, tiene una capacidad para 219 camiones y grandes vehículos. Con un área de 25.000 metros cuadrados, la terminal tiene plazas dotadas de conexiones eléctricas para situar semirremol-

Boluda Lines mantiene la conectividad diaria entre Cádiz y Canarias.



Marítimo

Puerto de Cádiz gana peso logístico con Canarias

Boluda y Armas Trasmediterránea afianzan al enclave como primer puerto peninsular con el archipiélago, concentrando un flujo de 963.000 toneladas de mercancía general en los cinco primeros meses de 2022

Antonio Martínez | Cádiz Puerto de Bahía de Cádiz avanza en su atractivo como el principal polo marítimo de la logística entre Península y Canarias. Las últimas cifras avanzadas por la Autoridad Portuaria, que preside Teófila Martínez, revelan que el enclave gaditano ha gestionado un flujo de 963.000 toneladas de mercancía general en los cinco primeros meses de 2022, con un rumbo positivo tanto en la manipulación de carga rodada como de contenedores.

Los flujos Cádiz-Canarias crecen a un ritmo del 5%

El tráfico rodado con las Islas Canarias aumenta un 4,84 por ciento y suma 322.400 toneladas, mientras el contenedor, en tráfico 'lo-lo', crece a un ritmo del 5,6 por ciento, con un flujo de 79.305 TEUs y 640.612 toneladas.

Tras las cifras totales se encuentran los volúmenes que están gestionando las navieras Boluda Lines, en contenedores, y Armas

Trasmediterránea, en carga rodada.

Por un lado, Boluda, que acaba de lograr la adjudicación de la ampliación completa del puerto de Cádiz, donde trasladará la instalación de su participada Concasa, mantiene con fortaleza su apuesta por el puente logístico diario con Canarias, que garantiza "una flexibilidad horaria sin precedentes que permite cargar desde cualquier punto de España y conectar directamente durante el día con las salidas marítimas que la naviera tiene programadas desde Cádiz", según indica la compañía.

Por su parte, Armas Trasmediterránea ha arrancado este mes de junio la renovación del contrato para la gestión del servicio de la línea marítima de interés público entre la Península y Canarias, que establece una frecuencia de una rotación semanal, todos los martes, en itinerario de ida

y vuelta desde Cádiz a los puertos de Arrecife (Lanzarote), Puerto del Rosario (Fuerteventura), Las Palmas (Gran Canaria), Santa Cruz de Tenerife (Tenerife) y Santa Cruz de La Palma (La Palma).

El contrato, que tiene una vigencia de dos años prorrogables por dos años más, supone unos ingresos directos para la compañía de 4,2 millones de euros. El buque *ro-pax* "Ciudad de Valencia" es el encargado de realizar el servicio.



Imagen del parking de pesados del puerto de Almería.

ques frigoríficos o contenedores reefer para atender la demanda del sector del transporte, flexibilizando las operaciones.

Eysa tiene una amplia experiencia en la gestión aparcamientos. En concreto, la firma viene gestionado desde 2021, en alianza con Padrosa, el Centro Integral de Transporte ubicado en Guipúzcoa y explota varios aparcamientos en Brasil.

Medatlantic
Customs & Global Logistic Operator
Offshore Services
Airfreight Services Specialist

Servicios semanales en contenedores y grúpa. Importación y Exportación con Europa, África, Cabo Verde y Extremo Oriente. Corresponsales en Europa y Extremo Oriente

TRACE CERTIFIED IATA

C/ Farreras, 24 - 1ª Planta, 35008 Las Palmas de Gran Canaria
Tel. +34 928 461 097 | medatlantic@medatlantic.es
www.medatlanticmanagement.es

Next Generation Logistics

Let's take your transport to the next level!

Ewals Cargo Care

ewals.es



Imagen de algunas de las cabezas tractoras adquiridas el pasado año por Devesa Express.

Carretera

Olano continúa su expansión en España

El grupo francés de logística refrigerada adquiere la gallega Devesa Express, dentro de su objetivo de alcanzar unos ingresos de 600 millones en 2023

Iñaki Eguía | Pontevedra

Olano consolida su apuesta por el negocio de logística de temperatura controlada en la Península Ibérica con la adquisición de la compañía gallega Devesa Express. El grupo francés, que preside Nicolas Olano, realiza esta operación apenas dos años después de tomar el control de Transportes Oteiza, con sede en Galar (Navarra), y de la compañía portuguesa Kartel.

El grupo Olano apuesta por seguir creciendo en España, un mercado en el que facturó 78,94 millones de euros en 2020, según se recoge en la Edición 2022 del especial "Quién manda en el transporte y la logística en España", elaborado por Transporte XXI. La compra de Devesa Express se encuadra dentro del objetivo del transportista galo por alcanzar unos ingresos globales de 600 millones de euros en 2023, y que supondrán un crecimiento del 25 por ciento con respecto a los 480 millones facturados en 2021 en Europa, según indicaron desde Olano.

El operador francés reforzará con Devesa Express su división de productos del mar, que representa un 30 por ciento de sus ingresos totales, y en la que contemplan alcanzar un negocio de 180 millones de euros. En este segmento, cuenta con una veintena de plataformas multitemperatura en la Península Ibérica, que suman

una superficie de 20.000 metros cuadrados, y desde las cuales se transportan más de 350.000 toneladas en toda Europa.

Devesa Express "transporta al año 25.000 toneladas de mejillones y en 2021 generó una facturación de 14 millones de euros", según señala Olano, a través de un comunicado. El transportista adquirido tiene su sede en Caldas de Reis (Pontevedra), en una nave de 1.500 metros cuadrados, desde donde opera con una treintena de camiones, de los cuales 21 cabezas tractoras fueron adquiridas el pasado año, dentro de su plan de renovación.

El transportista, con sede en San Juan de Luz, ha comprado Devesa Express unas semanas después de la adquisición de Frigoscandia SAS Boulogne-Sur-Mer, que emplea medio centenar de vehículos. Esta sociedad es la filial francesa del grupo sueco Frigoscandia, adquirido en noviembre del pasado año por el holding alemán Mutares.

Junto con la división de productos del mar, la empresa familiar completa su negocio con los productos congelados, que también aportan un 30 por ciento de los ingresos totales, a los que siguen los productos frescos, con otro 25, y finalmente, los cárnicos, con el 15 por ciento restante.

El grupo Olano, que emplea una flota propia de 1.500 vehículos y otros 1.000 subcontratados, cuenta con 60 instalaciones, que suman dos millones de metros cúbicos de frío y capacidad para más de 320.000 palés. El transportista galo, en su apuesta por la sostenibilidad, utiliza, desde el pasado mes de enero, biocombustible en una veintena de los vehículos pesados de su flota. El biodiésel, creado a partir de las semillas de colza, "permite reducir en un 60 por ciento las emisiones de CO2", señalaron desde la compañía.

Devesa Express tiene una treintena de vehículos

GRUPO OLANO LOGISTICS + DEVESA EXPRESS

	2020	%20/19	%20/16	2019
Cifra de negocio	90,22	-7%	+26%	96,76
Olano Seafood Ibérica SA	43,24	-2%	+57%	44,01
Olano Norte SL	13,97	+28%	-	10,96
Transportes Oteiza SA	9,08	-10%	+5%	10,06
Olano Logística del Mar SL	9,52	+1%	-	9,40
Olano Rent SL	2,52	-71%	+29%	8,62
Transportes Oteiza e Hijos SL	0,35	-2%	+19%	0,36
Devesa-Express SL	11,53	-14%	-24%	13,35
Ebitda	12,78	+518%	+240%	2,07
Resultado d.i.	1,62	-225%	+9%	-1,29
Patrimonio neto	12,55	+34%	+6%	9,38
Empleados	503	-3%	+9%	520

Millones de euros, salvo empleados. Fuente: Registro mercantil.

Marítimo

Sevilla digitalizará la gestión de atraques

El puerto apuesta por optimizar al máximo su vía navegable y maximizar la eficiencia en el paso de la mercancía por sus terminales

A. Martínez | Sevilla
La Autoridad Portuaria de Sevilla optimizará los trámites de mercancías del enclave andaluz con una apuesta por la digitalización en la gestión de los atraques de sus cinco terminales concesionadas y tres muelles públicos.

El proyecto está alineado con los objetivos del Plan de Digitalización orientados a favorecer la competitividad y eficiencia operativa de los procesos de toma de decisiones portuarias, así como agilizar los trámites administrativos y comunicación a través de la optimización del uso de las tecnologías de la información, explican fuentes del enclave, que preside Rafael Carmona.

Puerto de Sevilla avanza en su plan de digitalización

El objetivo es el desarrollo de servicios digitales que conformen un portal dedicado a la coordinación y control de las operaciones vinculadas con los atraques, en colaboración y con interacción de la comunidad portuaria.

Junto a la gestión de las operaciones de atraques, el puerto quiere disponer de un servicio para la gestión de las ocupaciones de superficies relacionadas con las operaciones en puerto, relacionadas con las escalas de los buques y la mercancía manipulada, y de un servicio para la gestión y coordinación de la limpieza de los muelles.

El puerto explica que en la actualidad este tipo de servicios no está digitalizado y "las comunicaciones se establecen vía teléfono o

correo electrónico, generando múltiples tareas de intercambio de información entre los distintos actores involucrados, distando mucho de los objetivos de op-

timización de los flujos de trabajo requeridos".

Con la digitalización de los servicios marítimos, el enclave entiende que se optimizará la explotación de

la información y de la infraestructura de atraques de manera ágil, así como en los procesos de facturación de la Autoridad Portuaria de Sevilla.

OEA

Operadores Económicos Autorizados

- ✓ Menor número de controles físicos y documentales
- ✓ Prioridad en los controles ✓ Reducción de la garantía del IVA
- ✓ Notificación previa de los controles físicos
- ✓ Despacho centralizado ✓ Elección del lugar de la inspección

Empresas de Servicios a las Empresas



La seguridad en el comercio exterior se ha convertido en un factor estratégico y de competitividad. Exportadores, importadores, transitarios, agentes y OEA's han puesto sus esperanzas en el futuro código aduanero comunitario que ha entrado en vigor el 30 de octubre del 2013. El objetivo es aplicar medidas cada vez más rigurosas y eficaces facilitando, al mismo tiempo, el flujo de mercancías. El nuevo Código Aduanero de la Unión consagra la figura del Operador Económico Autorizado (OEA) como de vital importancia en el comercio internacional, sobre todo en la concesión de los procedimientos simplificados.

Transporte Internacional de Mercancías

<div style="text-align: center;">  <p>CALSINA- CARRÉ SL Cami del Roure, s/n Pont de Molins (Girona) Tel. 972 529 211 E-mail: info@calsina-carre.com www.calsina-carre.com</p> </div> <p>NUESTROS SERVICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> OEA <input checked="" type="checkbox"/> Proyectos llave en mano <input checked="" type="checkbox"/> Transportes terrestre FTL/LTL <input checked="" type="checkbox"/> Transportes internacionales Europa, Marruecos y Túnez <input checked="" type="checkbox"/> ADR-SQAS-Sandach <input checked="" type="checkbox"/> Operadores Logísticos <input checked="" type="checkbox"/> Almacenes aduaneros <input checked="" type="checkbox"/> Consolidación Europa-Marruecos-Europa 	<div style="text-align: center;">  <p>AIRPHARM SA Passeig de la Zona Franca 111 Edif. Auditori, 7º 08038 Barcelona Tel. 932 641 919 / Fax: 932 641 900 airpharm@airpharmlogistics.com www.airpharmlogistics.com</p> </div> <p>NUESTROS SERVICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Fletamentos <input checked="" type="checkbox"/> Transitarios internacionales <input checked="" type="checkbox"/> Operadores Logísticos <input checked="" type="checkbox"/> Transporte terrestre <input checked="" type="checkbox"/> Outsourcing <input checked="" type="checkbox"/> Transporte marítimo <input checked="" type="checkbox"/> Agentes de aduanas <input checked="" type="checkbox"/> Transporte aéreo <input checked="" type="checkbox"/> Seguros <input checked="" type="checkbox"/> Proyectos llave en mano
<div style="text-align: center;">  <p>BERNARDINO ABAD SL México, 1 11004 Cádiz Tel. (+34) 956 228 007 info@bernardinoabad.es www.bernardinoabad.es</p> </div> <p>NUESTROS SERVICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Transitarios internacionales <input checked="" type="checkbox"/> Representantes Aduaneros <input checked="" type="checkbox"/> Operadores Logísticos <input checked="" type="checkbox"/> Fletamentos <input checked="" type="checkbox"/> Operadores de MMPP <input checked="" type="checkbox"/> Almacenes Aduaneros <input checked="" type="checkbox"/> Proyectos llave en mano <input checked="" type="checkbox"/> Consignaciones 	<div style="text-align: center;">  <p>FINISTERRE - AGENCIA MARÍTIMA SA Avda. del Ejército 10-1ªA 15006 La Coruña Tel. 981 170 000 / Fax: 981 294 228 E-mail fam@finismar.es www.finismar.es</p> </div> <p>NUESTROS SERVICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Transitarios internacionales <input checked="" type="checkbox"/> Operadores Logísticos <input checked="" type="checkbox"/> Fletamentos <input checked="" type="checkbox"/> Transporte marítimo <input checked="" type="checkbox"/> Consignaciones <input checked="" type="checkbox"/> Estiba <input checked="" type="checkbox"/> Aduanas <input checked="" type="checkbox"/> Seguros
<div style="text-align: center;">  <p>CASINTRA PORT Muelle de la Osa, Puerto de El Musel 33212 Gijón, Asturias Tel. 985 985 850 Email: aduana@casintra.com www.casintra.com</p> </div> <p>NUESTROS SERVICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Transporte terrestre <input checked="" type="checkbox"/> Almacenamiento logístico <input checked="" type="checkbox"/> Almacenes Aduaneros <input checked="" type="checkbox"/> Consolidación/desconsolidación de contenedores (puerto de Gijón) <input checked="" type="checkbox"/> Aduanas 	<div style="text-align: center;">  <p>SALVAT LOGÍSTICA SA Atlantic, 102-110 Zona de Actividades Logísticas (ZAL) 08040 Barcelona Tel. 932 638 900 E-mail: comercial@salvatlogistica.com www.salvatlogistica.com</p> </div> <p>NUESTROS SERVICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Proyectos llave en mano <input checked="" type="checkbox"/> Transporte marítimo <input checked="" type="checkbox"/> Transporte aéreo <input checked="" type="checkbox"/> Transporte terrestre <input checked="" type="checkbox"/> Fletamentos <input checked="" type="checkbox"/> Transitarios internacionales <input checked="" type="checkbox"/> Agentes de aduanas <input checked="" type="checkbox"/> Operadores Logísticos <input checked="" type="checkbox"/> Seguros <input checked="" type="checkbox"/> Almacenes aduaneros
<div style="text-align: center;">  <p>COMA Y RIBAS SL Obradors, 7. Pol. Industrial Santiga 08130 Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona) Tel. 933 021 414 / Fax: 933 010 749 E-mail: comayribas@gcatrans.com www.comayribas.com</p> </div> <p>NUESTROS SERVICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Fletamentos <input checked="" type="checkbox"/> Transitarios internacionales <input checked="" type="checkbox"/> Agentes de aduanas <input checked="" type="checkbox"/> Operadores Logísticos <input checked="" type="checkbox"/> Seguros <input checked="" type="checkbox"/> Transporte marítimo <input checked="" type="checkbox"/> Transporte aéreo <input checked="" type="checkbox"/> Transporte terrestre <input checked="" type="checkbox"/> Proyectos llave en mano 	<div style="text-align: center;">  <p>ESTE PUEDE SER SU ESPACIO 944 400 000</p> </div>

Marítimo

Yilport Ferrol prevé doblar tráfico este año

La terminal gallega de contenedores, que mantiene en sus primeros cuatro años de vida un crecimiento a doble dígito, contempla alcanzar cerca de 30.000 TEUs en 2022

Iñaki Eguía | Ferrol

Ferrol Container Terminal (FCT), sociedad que opera con la marca comercial Yilport Ferrol, tiene previsto “casi duplicar su movimiento de contenedores registrado en 2021, para mover durante este ejercicio alrededor de 30.000 TEUs”, según remarcaron los responsables de la terminal gallega. Para dar este nuevo salto, las mismas fuentes incidieron en “el apoyo de Containerships (CMA CGM) para reforzar sus servicios desde Ferrol con el mercado intraeuropeo, así como con el servicio semanal de X-Press con Algeciras, en el que Cosco Spain y Vasco Shipping nos está dando un gran soporte”.

El complejo de Yilport Ferrol ha cumplido sus primeros cuatro años de vida, desde su puesta de largo, con un crecimiento continuado de sus flujos a doble dígito, multiplicando casi por cuatro los movimientos de contenedores entre 2018 y 2021, año en el que movió más de 16.800 TEUs.

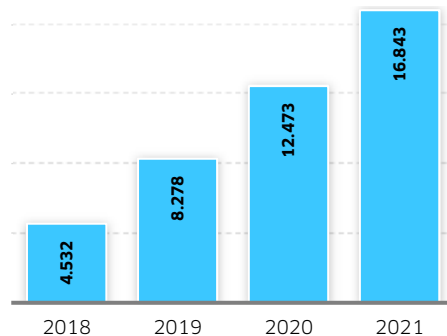
14

**AÑOS MÁS DE
CONCESIÓN HA
LOGRADO, HASTA EL
EJERCICIO 2062**

Para el desarrollo de Ferrol Container Terminal, desde su dirección también resaltaron “la aprobación de su solicitud, realizada a finales de 2020, para ampliar su concesión en 14 años, hasta 2062”. Conforme a este acuerdo, la inversión total en la terminal, previa a la prórroga, estaba cerca de los 100 millones de euros para una ter-

EVOLUCIÓN DE YILPORT FERROL

Ferrol Container Terminal ha logrado mantener un fuerte desarrollo del volumen de contenedores desde su inicio.



Datos en TEUs. Fuente: Autoridad Portuaria de Ferrol

minal de aguas profundas, añadirá otros 20 millones más, hasta un total de 120 millones de euros. Este desembolso adicional se destinará a “equipos que mejorarán la eficiencia y la eficacia en las instalaciones para cambiar el paradigma de la logística en noroeste de la Península”, revelaron desde Yilport Ferrol.

Las mismas fuentes aseguraron a Transporte XXI que “las instalaciones portuarias a pleno rendimiento contabilizarán más de 1.000 empleos entre directos e indirectos. Además, la terminal ayudará a atraer inversiones

productivas y logísticas que generarán aún más actividad y puestos de trabajo”.

El incremento del tráfico de contenedores alcanzará un nuevo hito el próximo año a través de la intermodalidad que ofrecerá la puesta en marcha de un acceso ferroviario al puerto exterior de Ferrol. Esta infraestructura, que cuenta con un presupuesto de cerca de 100 millones de euros, tendrá un recorrido de 6,4 kilómetros, de los cuales 5,8 discurrirán por un túnel y, los 600 metros restantes, por un viaducto.

Ferrocarril

La dirección de Yilport Ferrol aseguró que “el ferrocarril es imprescindible para poder dar servicio a toda la Península Ibérica, y con un foco claro en Madrid”. Además, resaltaron en vincular la intermodalidad “con una terminal de aguas profundas que aportará unos servicios marítimos directos regulares, inexistentes en la actualidad, actuando como *hub*”. También adelantaron que “realizarán las inversiones necesarias para acoger esta nueva co-

La inversión estimada en la terminal será de 120 millones



nexión intermodal”. Sobre la estimación en el movimiento de TEUs que se moverán por ferrocarril, los responsables de Ferrol Container Terminal revelaron que “los clientes están bastante interesados. Creemos que en una fase inicial podríamos empezar con un tren diario para mover alrededor de unos 100 TEU/semana. Pero el proyecto va mucho más allá, la terminal prevé en su futuro poder llegar a los 1.000.000 TEUs y un porcentaje importante de ese volumen se alcanzará con el tren”.

Yilport Ferrol quiere arrancar su servicio intermodal con un tren diario

La terminal de contenedores de dispone de una superficie de 300.000 metros cuadrados en el puerto exterior de Ferrol, que se desarrollará por fases. En la primera, el operador ha puesto en servicio una explanada de cerca de 60.000 metros cuadrados, con una línea de atraque de 500 metros y un calado de más de 20 metros.

Vista de la terminal de contenedores de Yilport en el puerto exterior de Ferrol.



Ferrocarril

Rikon instalará dos grúas en la intermodal de Valencia

La empresa letona gana el concurso de Adif que permitirá avanzar en la automatización de la terminal de Fuente San Luis, que explota Grupo Alonso, junto al recinto portuario

Antonio Martínez | Valencia

La empresa letona Joint Stock Company “Rikon” será la suministradora de dos grúas pórtico portacontenedores del tipo 2-6-2, que reforzarán el equipamiento de la terminal intermodal de Fuente San Luis (Valencia), instalación que explota Grupo Alonso.

Como avanzó Transporte XXI, la firma letona presentó la mejor oferta, por un importe de 6,9 millones de euros, en un concurso al que se presentó la española Talleres Jaso Industrial, cuya oferta fue excluida “por presentar una oferta económica que excede el presupuesto base de licitación” que era de siete millones de euros”.

Estas cabrias serán supervisadas y controladas manualmente por los operadores de grúa desde una oficina de control remoto próxima al módulo intermodal.

Todos los equipos de control remoto estarán diseñados por la empresa letona dejando la posibilidad para que en un futuro puedan ser operadas de manera automatizada al máximo nivel, integrando su sistema de control desde su puesta en funcionamiento en el sistema de gestión de la instalación. Adicionalmente, todas las operaciones se podrán controlar desde la cabina de las propias grúas por medio de un único trabajador.

Las futuras grúas eléctricas tendrán una capacidad de carga de 40 toneladas bajo *spreader*, permitiendo el manejo de UTIs de 20, 30, 40 y 45 pies de longitud, tanto contenedores como cajas móviles y semirremolques P-70. La previsión es que entren en funcionamiento en el año 2024.



Operaciones en la terminal intermodal de Fuente San Luis (Valencia).

El proyecto constructivo de ampliación de la terminal intermodal de Valencia-FSL incluye la puesta en marcha de un módulo intermodal con cuatro vías bajo grúas pórtico portacontenedores del tipo 2-6-2, con una longitud útil de 750 metros.

Junto a las cuatro vías para la descarga y carga de contenedores y caja móviles en los trenes, la terminal dispondrá de cuatro vías de estacionamiento de locomotoras, una zona de almacenamiento remoto y un aparcamiento para vehículos pesados.

En la actualidad, la filial Sefemed, de Grupo Alonso, dispone de tres máquinas frontales en la instalación para las operaciones de carga y descarga de trenes en ambas instalaciones que viene gestionado desde julio de 2021.

Las nuevas grúas tendrán control remoto

www.coscospain.com

TRANSITARIOS INTERNACIONALES

CARRETERA
ADUANAS
FERIAS
AIRE
MAR

BARCELONA - ALICANTE - VALENCIA
MADRID - SEVILLA - IRÚN
ZARAGOZA - BILBAO - VIGO
TENERIFE - LAS PALMAS
TARRAGONA - OPORTO - LISBOA

Calle Ca l'Arana 15-17 - ZAL II
08820 El Prat de Llobregat (BCN)
Tel. +34 93 480 45 00
Fax +34 93 480 45 01
transnatur@bcn.transnatur.com
www.transnatur.com

Carretera

Rios Sangiao se prepara para la flota eléctrica

La empresa gallega de transporte por carretera en cisternas trabaja con Volvo Trucks con el objetivo de incorporar seis camiones de 40 toneladas en sus rutas regionales

Iñaki Eguía | Oroso

Rios Sangiao tiene en marcha un proyecto con Volvo Trucks para incorporar hasta seis camiones de 40 toneladas con motores eléctricos, conforme con su compromiso para reducir las emisiones de CO2. La empresa gallega, dedicada al transporte de graneles líquidos alimentarios, proyecta introducir, el próximo mes de diciembre, su primera unidad eléctrica en su parque móvil integrado por medio centenar de vehículos pesados.

Los responsables del transportista detallaron que “los camiones eléctricos se incluirán en sus servicios de rutas regionales. Una operativa que parte de las instalaciones centrales situadas en el polígono industrial de Sigüeiro, en Oroso (A Coruña), para regresar a la base durante la misma jornada”.

Desde Rios Sangiao resalta la importancia de analizar el “rendimiento de las baterías eléctricas”, dado que las autonomías de los camiones eléctricos pueden oscilar entre los 200 y 380 kilómetros, dependiendo de las condiciones externas, como el clima, la resistencia al viento, el peso total del camión y el estilo de conducción del conductor. Por este motivo, los transportistas de la compañía gallega reciben una formación para poder maximizar el rendimiento de la nueva flota.

Además, Volvo Trucks está realizando un estudio de la orografía del terreno sobre el que van a circular los nuevos camiones eléctricos de Rios Sangiao, con el fin de garantizar



RIOS SANGIAO

un resultado óptimo en su puesta en marcha. El fabricante de camiones eléctricos indicó en que los vehículos de 40 toneladas que se emplearán deberán tener una autosuficiencia de 14 horas a pleno rendimiento, que es el tiempo estimado que emplearán desde su salida hasta su vuelta a la base.

Fotovoltaica

La apuesta por reducir la huella de carbono de la compañía gallega también englobará la dotación de equipamientos fotovoltaicos en sus instalaciones centrales en Oroso. La energía

renovable generada posibilitará el suministro eléctrico a los nuevos camiones.

Con este reto, el transportista gallego examina con Volvo Trucks el consumo energético

estimado en sus rutas diarias poder adaptar la potencia de los paneles solares a la demanda prevista.

Además, el flotista está negociando con diversos proveedores y comercializadores energéticos su participación en la puesta en marcha de dichas instalaciones con sus respectivos puntos de recarga.

Rios Sangiao emplea su flota de camiones con cisterna para el transporte de productos lácteos, que representan cerca del 50 por ciento de sus cargas, y el resto se reparte principalmente entre vino, zumos o aceites.

Su operativa también está muy equilibrada entre las rutas nacionales e internacionales, destacando entre sus destinos exteriores los mercados de Francia, Alemania, Italia, Bélgica y Países Bajos.

La base operativa del opera-

dor en el polígono industrial de Sigüeiro, en Oroso, destina una superficie de 8.000 metros cuadrados para el aparcamiento de su flota, surtidor y lavadero externo.

Silos isotérmicos

En otros 3.000 metros cuadrados se ubican los silos isotérmicos, con capacidad para almacenar hasta 200 toneladas de productos alimentarios, así como el equipamiento de lavado y vaporización de cisternas.

Además, para las oficinas y los talleres del transportista gallego cuenta con una extensión de 1.600 metros cuadrados.

Rios Sangiao obtuvo una cifra de negocio de 7,5 millones de euros en 2020, un 12,4 por ciento más que en el ejercicio anterior, según revelan los últimos datos facilitados por el Registro Mercantil.

€
7,5
MILLONES, LA
CIFRA DE NEGOCIO
EN 2020

Rios Sangiao cuenta con una flota formada por medio centenar de camiones.

El operador se dotará de instalaciones fotovoltaicas

Cargadores

Enagás triplica los flujos de GNL en Sagunto

Su planta de regasificación ubicada en la segunda dársena del enclave, que explota la empresa Saggas, registró un volumen de 1,6 millones de toneladas de gas natural licuado en el periodo enero-mayo de 2022

A. Martínez | Sagunto
La planta regasificadora de Saggas en el puerto de Sagunto, cuyo accionista de referencia es Enagás, ha triplicado sus flujos de gas natural licuado (GNL) en los cinco primeros meses del año, según las estadísticas de la Autoridad Portuaria de Valencia. En este periodo, la planta canalizó un tráfico de 1,6 millones de toneladas, un 204 por ciento más que en idéntico periodo de 2021.

La coyuntura geopolítica marcada por la crisis mundial del sector energético, la guerra en Ucrania, el precio de los combustibles y el aumento del coste de la energía está acelerando los tráfic de GNL por Sagunto, una planta que está enclavada en el corazón del Arco Mediterráneo y que dispone de una buena conectividad marítima para facilitar el trasvase de operaciones hacia otros destinos comunitarios e internacionales.

En 2021 tramitó el 12,6% del GNL de España

La buena progresión de los volúmenes de 2022 viene a fortalecer la producción realizada por la planta en 2021 con un crecimiento del 32 por ciento en 2021, con un total de 27.247 GWh. Durante el pasado año, Saggas gestionó 1,88 millones de toneladas de GNL, el 12,6 por

ciento del gas natural licuado introducido en el sistema gasista español.

La planta descargó 38 buques procedentes, de países como Argelia, Estados Unidos, Nigeria, Qatar, Rusia, Egipto, Trinidad y Tobago, Guinea Ecuatorial y Perú. Por su parte, la planta cargó 7.824 camiones cisterna, con un total de 146.461 toneladas, y realizó seis operaciones de carga a buques, a los que



Un gasero operando en la terminal de Saggas en el puerto de Sagunto.

suministró 213.996 toneladas de GNL.

Durante 2022, la planta, propiedad de Enagás, Osaka Gas y Oman Oil Company, se encuentra inmersa en el proyecto de adaptación de su muelle para poder atender cargas de GNL a pequeños buques para

permitirles, a su vez, suministrar este tipo de combustible a otros barcos. Este proyecto se enmarca en el programa "LNGHive2: Infrastructure and Logistics Solutions", cofinanciada por el mecanismo Conectar Europa (CEF) de la Comisión Europea.

Los Clasificados del Transporte

CANARIAS

TRANSITARIOS



ATLANTIC CANARIAS SA
Santa Cruz de Tenerife
Anatolio Fuentes García, 16
Polígono Industrial Costasur+
Tel. 922 62 25 60 / Fax: 922 62 34 81
atlanticctfe@atlantic-canarias.com
www.atlantic-canarias.com

TRANSITARIOS



ATLANTIC CANARIAS SA
Las Palmas
Secretario Artiles, 44 - 1º E
35007 Las Palmas de Gran Canaria
Tel. 928 22 91 62 / Fax: 928 27 27 80
atlanticlpa@atlantic-canarias.com
www.atlantic-canarias.com

CATALUÑA

MUDANZAS



TRALLERO INTERNACIONAL
Mudanzas Internacionales/Guardamuebles
Pablo Iglesias, 60-70, Pol. Gran Vía Sur
Tel.: 93 421 75 00
www.trallero.com
08908 L'Hospitalet de Llobregat



GALICIA

CONSIGNATARIOS



PÉREZ TORRES MARÍTIMA SL
Tel. Marín: 902 23 88 57
Tel. Ferrol: 902 20 01 02
Tel. 986 44 76 01/Fax: 986 43 14 30-Vigo
ferrol@ptmar.com / www.ptmar.com
Coruña-Ferrol-Marín-Vigo-San Ciprián-Ribadeo-Cariño

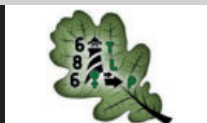
ESTIBADORES



PÉREZ TORRES MARÍTIMA SL
Muelle Comercial, s/n - Ferrol
Tel. 981 35 82 72 / Fax: 981 35 34 16
ferrol@ptmar.com / www.ptmar.com
Coruña-Ferrol-Marín-Vigo-Ribadeo-Cariño

PAÍS VASCO

C. COMPLETAS



686 TRANSPORTES LOGÍSTICOS Y PORTUARIOS
Muelle A2 de la Ampliación Puerto Bilbao
Edificio EX TMB
Tel.: 944 835 204
E-mail: convencional@686tp.com
48980 Santurtzi



Marítimo

El 'ro-ro', solución ante la congestión del contenedor

Puerto de Valencia dispara un 36% la operativa de buques ro-pax en los servicios con las Islas Baleares mientras la naviera italiana Grimaldi fortalece sus líneas con Europa y África con cargueros de mayor tamaño

Antonio Martínez | Valencia

Los últimos indicadores del tráfico de mercancías en las terminales del puerto de Valencia muestran una mayor resiliencia de la cadena logística de los flujos de carga rodada en contraposición con la evolución del negocio del contenedor.

Al cierre del periodo enero-mayo de 2022, mientras las terminales de contenedores atraviesan un escenario complicado, con una caída del 6,3 por ciento y un volumen de 2.179.465 TEUs, lo que supone una pérdida de 146.843 TEUs respecto a idéntico periodo de 2021, el ro-ro mantiene su fortaleza, con tasas de crecimiento, y manteniendo una línea de progresión del 6,7 por ciento, con un volumen de 197.769 UTIs en los puertos de Sagunto y Valencia.

Operadores consultados por Transporte XXI apuntan a que “el transporte de carga rodada está siendo una solución para la industria ante el colapso portuario y la escasez de contenedores”. Estos medios indican que “las navieras de carga rodada nos ofrecen

flexibilidad, seguridad en el tránsito de las mercancías y tienen actualmente terminales menos congestionadas”.

No hay problema con la conectividad interoceánica apuntan, “porque no solo hablamos de que tenemos una positiva flexibilidad y oferta con Italia o Baleares en el caso de

tráficos de corta distancia, sino que tanto desde Valencia como Sagunto podemos embarcar hacia América, Europa o Asia”.

Y es que, dentro del negocio específico de la carga rodada, hay que diferenciar dos escenarios. El de mayor volumen, el tráfico regular con las Islas Baleares, bajo las bodegas de Baleària, Tramed y GNV, con un flujo de 126.743 UTIs al cierre del periodo enero-mayo, muestra un fuerte desarrollo, con un crecimiento del 12,6 por

ciento. Por su parte, los tráficos internacionales, tanto en importación como exportación, muestran una ralentización, con una reducción del 2,36 por ciento, según las cifras oficiales de la Autoridad Portuaria de Valencia.

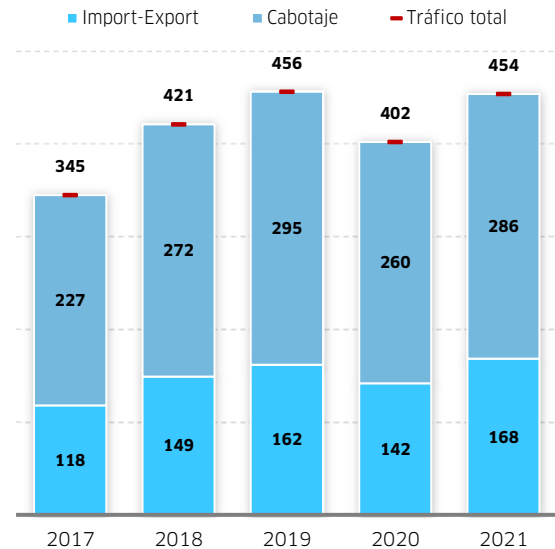
Este incremento en los tráficos con Baleares está permitiendo a las navieras afianzar la importante oferta de bodega que han situado en este mercado en la presente campaña, con una fuerte competencia en los flujos ro-pax. De hecho, hasta el pasado mes de mayo, el puerto había contabilizado la escala de 872 buques ro-pax, una cifra que supone un 36 por ciento más que en idéntico periodo del pasado ejercicio.

Explosión de tráficos

En este sentido, Adolfo Utor, presidente de Baleària, naviera que prevé una explosión

CRECIMIENTO DEL 'RO-RO' EN VALENCIA

Los tráficos internacionales superaron en 2021 los datos prepandemia, alcanzando un récord, mientras la evolución del cabotaje es más lenta.



Datos en miles de UTIs. Fuente: Autoridad Portuaria de Valencia.

de tráfico de mercancías en esta campaña fruto del incremento del turismo y el consumo en Baleares, ha indicado a Transporte XXI que “el transporte autopropulsado requiere de menos tiempo, manipulación y espacios en puerto y Baleares está acostumbrado a plazos de entrega muy exigentes”. Por eso, las grandes empresas de distribución están aumentando los flujos diarios. Por ejemplo, la carga agroalimentaria por vía rodada crece un 6,5 por ciento.

Junto a la valenciana Baleària, tanto Tramed como GNV estiman un año muy

Cubierta de un buque de Baleària, repleta, en un viaje entre Palma de Mallorca y Valencia.



37%

DE LAS OPERACIONES 'RO-RO' SON CON PUERTOS EXTRANJEROS

positivo para su negocio entre Valencia y Baleares. Tramed, bajo el paraguas de la italiana Grimaldi, apuesta por “ofrecer un servicio de excelencia, además de trabajar conjuntamente y sumar esfuerzos para hacer del transporte marítimo un sector sostenible”. La compañía está invirtiendo 30 millones de euros en la modernización de su flota instalando en los buques sistemas de depuración de gases.

Por su parte, Matteo Catani, consejero delegado de GNV, ha explicado a Transporte XXI, que “nuestra oferta ha ido incrementándose gradualmente según las solicitudes de los clientes y por eso seguimos invirtiendo”. Para la naviera de Grupo MSC, “Baleares es un mercado en constante expansión que necesita más conexiones, un mercado del que queremos ser partícipes, consolidarnos y crecer”.

Por otro lado, en el ámbito del mercado internacional, transitarios y operadores consultados por este periódico estiman que “como en el contenedor, pesa la incertidumbre económica con la invasión de Putin en Ucrania y el reciente bloqueo con Argelia. Estamos viendo reducciones del 8 por ciento en las exportaciones de los tráficos agroalimentarios en los cinco primeros meses de 2022, aunque aún es pronto para saber cómo terminará el año”.

En este sentido, según los últimos indicadores, las exportaciones de vino por vía rodada, con destino principal en Italia, han descendido un 10 por ciento hasta mayo, mientras que los flujos de aceite en cisternas crecen un 15 por ciento.

Grimaldi, GNV y Baleària pugnan por cada carga



Operaciones intermodales en la terminal de CSP Spain en el puerto de Valencia.

Antonio Martínez | Valencia
CSP Logitren, la filial ferroviaria de Grupo CSP Spain, bajo el control de la asiática Cosco, ha arrancado su plan de expansión del negocio intermodal en España. Una vez tomado el control accionario de la empresa ferroviaria, a finales de marzo de 2022, la compañía está afrontando “un proceso de transformación y crecimiento”, ya que su incorporación al grupo portuario “ha disparado su volumen de actividad y necesidad de medios”, explican desde CSP Spain.

Fuentes de CSP Spain han confirmado a Transporte XXI que la compañía ferroviaria va a reforzar sus medios de tracción con la incorporación a su flota de dos nuevas locomotoras diésel-eléctricas Euro 4001, diseñadas y fabricadas en la planta de Stadler en Albuixech (Valencia).

Las dos máquinas, que serán incorporadas a finales del ejercicio 2024 en régimen de *renting*, son unidades de elevadas prestaciones, permitirán a CSP Logitren ofrecer mayor capacidad de tracción y de forma alineada con los estándares de calidad y eficiencia energética demandados por sus clientes.

Con estas dos locomotoras, CSP Logitren pasará a tener un parque de cinco máquinas para dar respuesta a las previsiones de crecimiento de su plan estratégico y de

Ferrocarril

Cosco fortalece su plan intermodal en España

Su filial ferroviaria CSP Logitren reforzará sus medios con la adquisición de dos locomotoras fabricadas por Stadler Valencia que impulsarán sus tráficos marítimos

negocio que “pivota fundamentalmente sobre el incremento de la cuota ferroviaria y la conectividad de las terminales marítimas e interiores de Grupo CSP Spain”. Actualmente, la compañía viene trabajando con tres locomotoras de la clase 335, versión española de la clase Euro 4000, que están alquiladas a la empresa Alpha Trains.

Integración vertical

Con la integración de Logitren, Cosco da en España un impulso a la integración vertical de servicios, asumiendo la tracción de tráficos intermodales, lo que le permitirá reducir su dependencia de otros operadores externos. El grupo explica que “es el único operador de contenedores con este portfolio en su oferta, teniendo capacidad para ofrecer soluciones puerta a puerta de primer nivel, con unos estándares propios de alta competitividad, calidad y agilidad a su amplio abanico de clientes”.

CSP Logitren, que el pasado 18 de junio cumplió el quince aniversario desde su constitución, mantiene en la actualidad un servicio regular para el transporte de contenedores entre las terminales de CSP Spain en el puerto de Valencia y Coslada. Sus accionistas son Cosco Shipping Ports (Spain) Terminals, Grupo Torrecamara y Generalitat Valenciana.

5

LOCOMOTORAS
DISPONDRÁ
CSP LOGITREN EN
EL EJERCICIO 2024



Sergi Borrell, perteneciente a la segunda generación al frente de la transitaria, y Fernando Rubio, director Comercial.

Transitarios

Cosmopartner impulsa su expansión

La transitaria catalana abre instalaciones en Girona y Valladolid y casi doblará la superficie de su plataforma central en El Prat (Barcelona)

Eva Mármol | Barcelona

La transitaria catalana Cosmopartner (antigua Novocargo) ha crecido en implantación peninsular en lo que va de año, con la apertura de oficinas en Girona y Valladolid, y crecerá en capacidad logística, con la ampliación de su plataforma y sede central en El Prat (Barcelona), durante este segundo semestre.

La compañía de la familia Borrell ha abierto instalaciones en Girona “para potenciar sobre todo servicios para el sector cárnico” y en Valladolid “para el sector de bebidas y alimentación respondiendo a lo que nos pedía el mercado”, señala Fernando Rubio, director Comercial.

Además de crecer geográficamente, la compañía casi doblará capacidad logística y superficie para la consolidación y desconsolidación con la ampliación de sus instalaciones en El Prat, que iniciará próximamente. Pasará de los 1.440 metros cuadrados de plataforma y 500 metros cuadrados de ofi-

cinas a casi 3.900 metros cuadrados de nave y 1.200 de oficinas. La ampliación responde a que “queremos potenciar la logística, especialmente para eventos, y, sobre todo, a que se nos han quedado pequeñas las instalaciones para el grupaje terrestre y marítimo”, añade el directivo.

La compañía está especializada en grupaje terrestre (45 por ciento) y marítimo (45 por ciento). En transporte por carretera, “nuestro fuerte son las líneas propias a más de 23 países europeos y no hay tantas transitarias con líneas propias”, señala Sergi Borrell, director y miembro de la familia fundadora. De hecho, otras transitarias

son los principales clientes en esta actividad de Cosmopartner.

El grupo transitario Novocargo, que formaron hace más de tres décadas Santiago Campos y Salvador Borrell, se escindió en 2017. Salió del grupo, donde trabajaba la segunda generación, la familia Borrell. Y la matriz Novocargo, que abarcaba la actividad de la transi-

Nuestro fuerte es contar con líneas propias de grupaje a 23 países

Sergi Borrell
Director Cosmopartner

taria en Cataluña, pasó a denominarse Cosmopartner, quedando en manos de la familia Borrell.

Cosmopartner ha pasado de una facturación de 9,63 millones de euros en 2017 a “unas ventas de 20 millones en 2021”, añade el empresario. Creció sobre todo el año pasado al dar un salto en las ventas de los 10,78 millones de euros en 2020, según el Registro Mercantil, a los 20 millones en 2021, anunciados por la transitaria.

Esta evolución es fruto de “reforzar la plantilla comercial, crecer en grupaje marítimo, sobre todo en importaciones desde China y exportaciones a Estados Unidos, y en grupaje terrestre, especialmente con Inglaterra, Eslovenia y Croacia”, añade Sergi Borrell. Más que por captar nuevos clientes, “hemos crecido sobre todo porque los clientes que teníamos nos han dado más líneas”.

La estrategia de futuro pasa por “seguir invirtiendo en personal y ampliar las líneas directas de grupaje terrestre a más destinos de un país”, señala Fernando Rubio. Es decir, en lugar de centralizar las exportaciones en una base del corresponsal, llegar a más bases del corresponsal en el país de destino, eso sí, si hay suficiente demanda. Ello “permite reducir los costes de distribución en destino y lograr acortar los *transit times*”.

El origen de la transitaria se remonta a 1978. Suma un total de 11 oficinas con las dos nuevas aperturas en España, sin contar las instalaciones centrales, además de tres en China.

Ampliará las líneas directas de grupaje terrestre

Ferrocarril

Nulo interés por la terminal de Mérida

El concurso de Adif para su explotación queda desierto, después de que la UTE de Renfe y Medway decidiera no repetir experiencia

Carlos Sánchez | Mérida
Ningún operador se ha interesado por la gestión y comercialización de la terminal de Mérida. El concurso puesto en marcha por Adif para buscar explotador del recinto intermodal emeritense ha quedado finalmente desierto, según confirman fuentes próximas a la pública.

Ya se intuía un resultado similar cuando, como adelantó Transporte XXI en pasadas ediciones, Terminal Mérida, la Unión Temporal de Empresas integrada por Renfe Mercancías y Medway que gestionaba las instalaciones desde el año 2017, decidió no repetir experiencia.

Adif la sacó a concurso por cuatro años y 153.900 euros

Adif mantendrá ahora abierto el proceso a la espera de que aparezca algún operador que decida afrontar la explotación de la terminal en las condiciones que marcaba el citado concurso. Fuentes del sector dudan que, al menos a corto plazo, alguna compañía decida dar ese paso

Escasez de flujos

Como anticipó este periódico, la terminal de Mérida se ve lastrada por la ausencia de un flujo constante de tráfico que permita alcanzar una mínima rentabilidad, según apuntan fuentes del sector.

El actual es el tercer intento de Adif por reflotar la terminal de mercancías de Mérida. Las instalaciones se reactivaron después de mucho tiempo en barbecho en marzo de 2014, cuando la sociedad público-privada

Desarrollo Logístico Extremeño asumió su explotación. Sin embargo, esta iniciativa duró poco más de un año en marcha. A finales de 2015, la sociedad suspendió su operativa y la

terminal se mantuvo inactiva hasta septiembre de 2017, momento en el que la UTE Terminal Mérida asumió su explotación bajo la fórmula de riesgo y ventura, que es otro de los mo-

tivos que se aducen en el sector para que la explotación no haya sido viable, puesto que “los costes fijos por la renta que hay que abonar a Adif son muy elevados”, apuntan.

ffl Fresh Food Logistics
The International Trade Show for Fresh Food Logistics, Mobility, IT and Cold Supply Chain Management

04-05 Oct
FreshFoodLogistics
THE SUMMIT
Congreso coorganizado con
Alimarket
En coincidencia con
fruit attraction

Todas las nuevas soluciones de frío para llegar mejor y más lejos

04-06 Oct 2022
Recinto Ferial
ifema.es

IFEMA MADRID

Carretera

Grúas Ibarroondo eleva el percentil

Acomete un plan de inversiones para ampliar la capacidad del parque de maquinaria y aumentar su influencia en eólica



IBARRONDO

Vista de una de las Liebherr TTM 1650 adquirida en 2021 para trabajar en la obra del parque eólico de Alaiz en Navarra.

Vicky López | Erandio
Grúas y Transportes Ibarroondo ha emprendido un ambicioso proyecto de inversión enmarcado en el plan estratégico 2021-2025, que abre la puerta a la captación y desarrollo de trabajos más complejos y exigentes en mercados en los que ya está presente, y en otros con grandes expectativas de crecimiento, como es el sector eólico. Con este objetivo, la vizcaína ampliará sus posibilidades de servicios de elevación,

tanto en capacidad de carga como en altura, mediante la adquisición de tres grúas, tres camiones MAN con grúa hidráulica articulada, dos cabezas tractoras Mercedes y dos semirremolques de 6 ejes.

Invierte 11 millones en 2022

Este incremento de capacidad implicará una inversión de 11 millones de euros, solo en 2022. Dos de las grúas, la Liebherr LTM 1120 y una LTM 1400, servirán para reforzar y ampliar su capacidad de servicio en sectores en los que ya trabaja. Pero el montante principal se destinará a la adquisición de una grúa Liebherr LG 1750-SX3, la segunda unidad de este tipo en su parque de maquinaria desde 2018.

La Liebherr LG-1750 refuerza su posición en eólica

Esta nueva grúa, cuya entrada en servicio se prevé para el mes de octubre, tiene como características principales la capacidad de elevación de hasta 750 toneladas y de hasta 193 metros de altura. Estas prestaciones le proporcionan gran capacidad de maniobra en el sector eólico para la instalación y el mantenimiento de los aerogenera-

dores. Además, la grúa móvil con pluma de celosía ofrece la flexibilidad de una sobre orugas combinada con la movilidad de una grúa automotriz rápida.

Estas adquisiciones dan continuidad al plan de inversiones iniciado en 2021 en el que Ibarroondo incorporó al parque de maquinaria dos grúas Liebherr, LTM 1650-8.1 y LTM 1150, que implicó una inyección de 5 millones de euros y que completa una dotación total de 16 millones de euros en el bienio 2021-2022.

Desde la compañía han explicado a este periódico que este esfuerzo inversor sitúa a Grúas Ibarroondo como "uno de los líderes en capacidad de elevación en el norte de España y cumplen con su política de mejora continua en equipos. Soluciones que les proporcionan versatilidad en el servicio a sus clientes y

193

METROS DE ALTURA Y 750 TM ALCANZA LA NUEVA GRÚA LIEBHERR LG 1750



oportunidades en nuevos mercados nacionales e internacionales”.

Cambio de cultura

Ibarrondo ha incorporado a su estrategia un cambio en la cultura para la modernización de toda la empresa y la mejora del impacto ambiental de su actividad.

Para ello, ha sumado un importante componente de sostenibilidad mediante la reducción de las emisiones de CO2 de las nuevas grúas

Sostenibilidad y transformación digital completa la estrategia

con motores bajo la norma Euro 5, programas como ECodrive y Ecomode, y la posibilidad de utilizar biocombustibles. La transformación digital de los procesos de gestión interna de la compañía y sus relaciones con clientes y proveedores completa la estrategia de los próximos años.

Grúas de Ibarrondo trabajando en la obra del TAV a su paso por Amorebieta (Vizcaya).



IBARRONDO

Una empresa familiar con 66 años de historia

Ibarrondo nace como una empresa familiar de transportes en 1956, y en 1970 las necesidades del mercado le llevan a diversificar su actividad hacia el negocio de la elevación con la adquisición de la primera grúa de 18 toneladas. En 1987, la incorporación de varias grúas de 160 toneladas le impulsa hacia el manipulado de grandes piezas de obras públicas y las maniobras en el puerto. Y en los años siguientes, las oportunidades de crecimiento le permiten, vía absorción de competidores, convertirse en un referente del sector. Una estrategia que da lugar a la creación de GTM Norte en 2005; y de GPK, en 2011.

En su apuesta por aumentar capacidad, Grúas Ibarrondo decide en el año 2000 incorporar a su parque de maquinaria la grúa telescópica autopropulsada más grande del mercado en su momento, de 650 toneladas. A la que seguirán una Liebherr LTM 1750, en 2016; y la primera LG1750 en 2018, que abrirá la puerta al sector edílico.



TRANSPORTE XXI

Plataforma central de TDN en el centro de transportes de Coslada (Madrid).

Carretera

TDN se reestructura

La familia Fernández Somoza avanza en su hoja de ruta mediante la absorción de filiales regionales

C. Sánchez | Madrid

TDN sigue dando pasos adelante en la hoja de ruta para la reordenación de su estructura de filiales.

El último movimiento ha sido la absorción de TDN Lugo y TDN Segovia Ávila. La compañía ha venido simplificando su estructura societaria en los dos últimos años, con la absorción de las filiales TDN España, TDN León, TDN Zaragoza y TDN Cantabria, a las que se suman las anteriormente mencionadas.

La reorganización de la estructura de filiales de TDN forma parte de los planes de crecimiento impulsados por la familia Fernández Somoza, que a través de la sociedad de cartera Carteson retomó el control del grupo transportista hace cuatro años.

Además de los pasos ejecutados en el marco de su plan de reestructuración societaria, TDN redujo también el pasado mes de septiembre su capital social a la mitad, según acuerdo de su accionista único. TDN

contaba en aquel momento con un capital social de 4 millones de euros, que se redujo a 2 millones.

Equilibrio patrimonial

Esta reducción de capital tuvo “como finalidad exclusiva el restablecimiento por imperativo legal del equilibrio patrimonial entre capital y el patrimonio neto de la sociedad, disminuido por consecuencia de pérdidas”, según la compañía.

Los Fernández Somoza, antiguos propietarios de Azkar antes de su venta a Dachser en 2012, retomaron el control de TDN a finales de 2017, después de haber abandonado el accionariado de la compañía en 2010.

Con Belén y Susana Fernández Paradela al frente, TDN ha acumulado un crecimiento en su cifra de negocio anual que solo se vio frenado en 2020, como consecuencia de la pandemia. TDN alcanzó unas ventas de 53,04 millones en ese año, según el Libro Blanco de Transporte XXI.

TDN fusiona media docena de filiales en dos años

Carretera

Jaqué al transporte especial eólico

Transportistas y fabricantes alertan del “colapso” por las trabas burocráticas que impone la Dirección General de Carreteras, con especial incidencia en el movimiento de equipos y palas de aerogeneradores

Carlos Sánchez | Madrid

El transporte especial para el sector eólico, el más habitual dentro de la actividad de carga de proyecto en la actualidad, se está dando de bruces en los últimos meses con una barrera de requisitos burocráticos que amenaza con poner en riesgo su viabilidad. Así lo confirman a Transporte XXI tanto transportistas como fabricantes consultados.

Como ha ido avanzando este periódico en pasadas ediciones, las empresas transportistas se están encontrando con obstáculos, que en los últimos meses se han agravado aún más, a la hora de obtener el preceptivo informe del titular de vía por parte de la Dirección General de Carreteras. Este informe permite, a su vez, el otorgamiento de la autorización complementaria de circulación (ACC) por parte de la Dirección General de Tráfico.

El sector exige eliminar trabas y que se agilicen las autorizaciones

El informe del titular de vía debería limitarse a las competencias relacionadas con la infraestructura, pero no está siendo así, según denuncian fuentes del sector. La Subdirección General de Explotación de la Dirección General de Carreteras del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (Mitma) está exigiendo que el transportista por carretera acredite el cumplimiento de requisitos no relacionados con la infraestructura. Estos requisitos son un certificado de inviabi-

dad de otros modos. Es decir, que se acredite que no se puede realizar el transporte por ferrocarril o transporte marítimo; un certificado de indivisibilidad, que demuestre que la carga es indivisible; así como que el itinerario es el más directo.

rocráticos tan rígidos y se agilicen las autorizaciones, se verán obligados a cerrar”, alertan desde la Asociación de Empresas de Transporte Especial (As-trae). De hecho, la tramitación de expedientes se está enquistando y ya existen más de 400

neradores y componentes. En el caso del certificado de inviabilidad de otros modos, “no existe información pública sobre capacidad de las terminales o estaciones ferroviarias, altura de los túneles, vagones adaptados, etc.”, por lo que “debería ser la propia Administración la que hiciese el estudio”, se quejan las fuentes consultadas, que reconocen una problemática similar con el marítimo. “Las fábricas están donde están y el transporte hay que hacerlo hasta los parques eólicos, que están en sitios remotos, no al lado de estaciones de ferrocarril o puertos. Es absurdo pensar en otra alternativa al camión. Es inviable”, resaltan.

“La Dirección General de Carreteras tiene que dedicarse a la infraestructura, no me tiene



A.P. DE ALMERÍA

Transporte especial de palas eólicas en el puerto de Almería.

Además del incremento de la carga burocrática, la situación se complica aún más, porque la forma de acreditar estos requisitos no está regulada y el criterio de la Administración es “cambiante, lo que unido a que solicita datos que no posee la empresa de transporte por carretera pone en riesgo la ACC y el plazo de otorgamiento”, apuntan las mismas fuentes.

Situación crítica

“Los transportistas de eólico viven un momento crítico, con unas inversiones muy fuertes detrás para dar respuesta a las necesidades de los fabricantes, por lo que si no consiguen que se eliminen estos requisitos bu-

expedientes en curso bloqueados en uno u otro punto de la tramitación, según distintas fuentes consultadas.

Se trata de “requisitos absurdos, difíciles de acreditar y que muchas veces dependen de la discrecionalidad de los responsables de Carreteras”, lamenta Tomás Romagosa, director técnico de la Asociación Empresarial Eólica (AEE), que agrupa a más de 250 empresas del sector eólico, entre las que se encuentran los grandes fabricantes de aeroge-



El eólico es estratégico y esto provoca mucha incertidumbre

Tomás Romagosa
Dir. Técnico de AEE

por qué hacer competir con el ferrocarril”, afirma un transportista consultado. “Ya sé que la idea general es potenciar al ferrocarril y disminuir la huella de CO2, pero, ¿alguien se imagina un vagón de ferrocarril transportando una pala eólica de 60 o 70 metros? No tiene sentido”, apostilla.

Al mismo tiempo, reclamar el certificado de indivisibilidad al sector eólico “es algo peregrino”, apunta Romagosa. “Podría tener sentido pedirlo una vez, pero no de forma repetitiva

cuando se ha demostrado que la carga no es divisible. Las palas eólicas no se pueden trocear para luego ensamblar en destino porque se romperían”, explica. Además, “la emisión de estos certificados es compleja, porque se exige cada vez más nivel de detalle y que sea más exhaustivo”, afirma.

Intento de desbloqueo

Desde el sector advierten de que la problemática “ya no es coyuntural, sino que se está convirtiendo en estructural”, por lo que tanto AEE como Astac están manteniendo reuniones conjuntas con responsables del Ministerio de Transportes para tratar de desbloquear la situación. Al cierre de esta edición estaba prevista una nueva reunión con el secretario general de Infraestructuras del Mite, Xavier Flores.

Más de 400 expedientes en curso están bloqueados

Esto se produce en un contexto en el que el Gobierno español tiene como objetivo duplicar la potencia instalada en parques eólicos en esta década. La potencia eólica instalada en España al cierre de 2021 era de 28 gigavatios y el objetivo de nuestro país es alcanzar los 50 gigavatios en 2030. Sin embargo, “con estos problemas, el objetivo dejará de ser viable”, por lo que la patronal del sector eólico ha solicitado ayuda tanto al Ministerio de Transición Ecológica como al de Industria para que intercedan ante Transportes.

“No olvidemos que el eólico es un sector estratégico y esto provoca una incertidumbre bastante importante”, insiste el director técnico de AEE. “Tenemos la ventaja de que contamos con industria, que los equipos se fabrican en España, pero si no nos dejan transportarlos nos están poniendo palos en la rueda”, lamenta. En resumen, “no tiene sentido que desde la propia Administración se pongan trabas al desarrollo de nuestro tejido industrial y de nuestra actividad energética”, sentencia Romagosa.



Evaristo Magaña, presidente de la COT.

Carretera

Creada nueva federación

Astac, AGTC, el Gremi del Transport y Sintraport constituyen la COT para defender a los autónomos

Eva Mármol | Barcelona

La Cecat, que agrupa a las patronales del transporte catalán, ya tiene una réplica que defiende los intereses de autónomos y microempresas, la COT Catalunya (Coordinadora d'Organitzacions de Transportistes de Catalunya). AGTC, Astac Condal, el Gremi de Transport i Logística y Sintraport han formado la nueva federación, integrada por 3.000 miembros, entre autónomos y microempresas.

La COT ya existía como coordinadora integrada por Astac Condal y AGTC (Fenadismar). Al sumarse el Gremi (perteneciente a la patronal Cecot) y Sintraport (asociación de autónomos del puerto de Barcelona), “nos hemos constituido como federación para tener más capacidad de presión frente a las administraciones y actuar más como *lobby* para defender los intereses del autónomo y microempresas”, señala Carlos Folchi (AGTC), secretario general de la COT, que preside Evaristo Magaña (Astac Condal).

Su primer paso será presentarse ante el departamento de Territorio de la Generalitat e iniciar los trámites para acreditar su representatividad y poder participar en la negociación de los convenios colectivos y formar parte de la Junta Arbitral. A diferencia de la Cecat, que pertenece a la CETM, la COT no estará bajo el paraguas de una asociación de ámbito nacional “para ser lo más transversales posibles y que se incorporen otras asociaciones”.

Marítimo

Puerto de Bilbao, foco de creación de empleo

Pese a la difícil coyuntura, “las empresas han sabido superar los inconvenientes”, destacan desde Uniport

TXXI | Bilbao

“La comunidad portuaria de Bilbao está acostumbrada a moverse en situaciones complejas y difíciles”. Así lo destacó Jaber Bringas, presidente de Uniport, en el marco de la Asamblea General del clúster del puerto de Bilbao, celebrada el 22 de junio en el terminal de cruceros. En clara alusión a la ‘tormenta perfecta’ provocada por la crisis, las tensiones internacionales, la pandemia y los paros, desde la asociación pusieron en valor que “las empresas del puerto han sabido superar los inconvenientes y permanecer muy activas al ser un eslabón clave para el abastecimiento de la industria y los ciudadanos, así como de las exportaciones vascas”. Los datos del estudio elaborado por el Servicio Vasco de Empleo, Lanbide, para Uniport, dados a conocer durante el encuentro, no dejan lugar a dudas. El 60 por ciento de las em-

presas privadas de la comunidad portuaria ofertaron empleos en 2021 y realizaron 1.300 nuevas contrataciones. El informe también subraya la estabilidad laboral, ya que la rotación es de 1,7 contratos por persona, frente a los 3 contratos de media del País Vasco.

Además de generar empleo, el puerto es foco de inversión. En la última década, las empresas a las que representa UniportBilbao han desembolsado 1.230 millones de euros, de los que cerca del 70 por ciento corresponden a la iniciativa privada.

Solo en 2022 se prevé una inversión de 145 millones.

El máximo responsable de Uniport también subrayó, en su discurso, el acuerdo de la estiba, que abre un período de estabilidad en el puerto. “La firma nos da aire y nos introduce en el camino de la recuperación de nuestra deteriorada imagen para volver a atraer clientes”, apuntó Bringas.

En el año 2021, se realizaron 1.300 nuevas contrataciones



Un momento de la Asamblea de Uniport, celebrada en la terminal de cruceros.

Marítimo

Los navieros reclaman una política de Marina Mercante

Vicente Boluda Fos, presidente de Anave, pone sobre la mesa la propuesta de “la creación de un Ministerio del Mar o, al menos, una secretaría de Estado de Transporte Marítimo”

Carlos Sánchez | Madrid

El presidente de la Asociación de Navieros Españoles (Anave), Vicente Boluda Fos, fue rotundo al afirmar que “España necesita una política nacional de Marina Mercante”, en el marco de la Asamblea General de la organización, que tuvo lugar en Madrid.

Boluda instó a que esa política nacional de Marina Mercante reúna un conjunto de reformas estructurales que potencien el crecimiento de un sector naviero nacional fuerte y competitivo, mediante un marco regulador sólido y eficiente, “requisito indispensable para disponer de una flota mercante de control español de mayor dimensión en relación con nuestro comercio exterior”.

El presidente de Anave se congratuló de la propuesta incluida en el proyecto de modificación de la Ley de Puertos para la creación de un Comité Asesor Marítimo, adscrito a la Dirección General de Marina Mercante. Sin embargo, “nuestra propuesta sería la creación de un Ministerio del Mar o, al menos, una secretaría de Estado de Transporte Marítimo”, apostilló.

Boluda puso sobre la mesa las dificultades por las que atraviesa el sector y la economía en general, con lastres en

los últimos tiempos como la pandemia o la guerra en Ucrania. No obstante, también hay buenas noticias para el sector naviero, como “el repunte de las tarifas de contenedores”. Por el contrario, los fletes de petroleros no lo hicieron en la misma medida y siguen acusando “el carácter fuertemente cíclico de este sector”, recordó.



Responsables de Anave y autoridades asistentes a la asamblea.

En relación con la política medioambiental y su incidencia, Boluda afirmó que, a corto plazo, el sector tendrá que sufrir un impacto económico, pero “no se limitará solo al coste, sino que viene acompañado de una incertidumbre tecnológica”. El presidente de Anave apostó por una transición justa, en la que se establezcan mecanismos que “reduzcan la carga administrativa a las pequeñas y medianas empresas del sector”. En este contexto, el presidente de Anave se refirió al biocombustible, con especial

hincapié en el biogás, como “única opción de combustible alternativo con cero o casi cero emisiones, por lo que es fundamental establecer medidas para su desarrollo”.

Tripulaciones

Por otro lado, el sector naviero español “sufre un problema muy serio de falta de tripulaciones, especialmente de oficiales de máquinas, pero no solo, y las empresas bajo pabellón español tienen más dificultades para el enrole en sus buques que los países competidores”, afirmó. Al mismo tiempo, también mostró sus reparos en relación con la normativa de riesgos laborales.

Por otro lado, “debemos formularnos como reto aumentar progresivamente la cuota de cobertura del comercio marítimo español, que a principios de los años 80 alcanzaba el 70 por ciento y actualmente está por debajo del 20 por ciento”, alertó Boluda. “Lo que se ha traducido en un aumento importantísimo, aunque no bien evaluado, del déficit de la Balanza de Fletes, que es necesario ir reduciendo”, sentenció.

Por su parte, la secretaria general de Transportes, María José Rallo, recordó que se encuentra muy avanzada la reforma de la Ley de Puertos y de la Marina Mercante, que “esperamos someter a Consejo de Ministros antes de final de año”. Además, Rallo destacó la puesta en marcha de los ‘eco-incentivos’ para “premiar al trans-



Boluda, durante su discurso ante la asamblea de la patronal de los navieros.

ANAVE

Carretera

El nuevo plan anticrisis del Gobierno se queda “corto”

El Ministerio de Transportes se compromete a poner en marcha, en el plazo máximo de dos semanas, un paquete de ayudas específicas al transporte por carretera, según aseguran desde el Comité Nacional



ANAVE

porte marítimo de costa distancia y las autopistas del mar por su mayor desempeño medioambiental”. La secretaria de Transportes aseguró que esta medida “permitirá reforzar el papel de las autopistas del mar, tanto las atlánticas como las mediterráneas, y no descartamos ampliar al norte de África”, explicó.



Debemos formularnos como reto aumentar la cuota de cobertura del comercio marítimo español

Vicente Boluda
Presidente de Anave

En el acto de clausura de la asamblea general de Anave tuvo lugar la entrega del premio ‘Carus Excellence Award 2022’, otorgado a Christophe Mathieu, director general de Brittany Ferries y presidente de la asociación Interferry desde 2020. En el acto estuvieron también presentes el almirante jefe de Estado Mayor de la Armada, Antonio Martorell; el director general de la Marina Mercante, Benito Núñez; y el presidente del Consejo de la Organización Marítima Internacional (OMI), Víctor Jiménez, entre otros.

Alfonso Alday | Madrid

La ‘hoja de ruta’ trazada por el Comité Nacional del Transporte por Carretera (CNTC), para hacer frente a la difícil coyuntura actual tendrá que esperar. El nuevo plan anticrisis del Gobierno con el objetivo de paliar los efectos de la guerra de Ucrania se ha quedado “corto”, según coinciden fuentes del sector, al no incluir algunas de sus reivindicaciones. En concreto, la de ampliar otros 20 céntimos la bonificación a los transportistas a través de un mecanismo equivalente al de la devolución del gasóleo profesional, incluyendo a los vehículos de hasta 7,5 toneladas, y una ayuda directa de 1.250 euros por camión y 500 euros por furgoneta.

Las medidas aprobadas “resultan completamente insuficientes”. Así de contundente se mostró el presidente de UNO Logística, Francisco Aranda, que “urge aprobar un plan de reformas estructurales que, con visión a largo plazo, ataje los verdaderos problemas del sector y contribuyan a mejorar su competitividad y consolidar su posición como motor de la economía española”.

El Ministerio de Transportes, en este sentido, se ha comprometido a poner en marcha un nuevo paquete de ayudas específicas al sector en menos de dos semanas, plazo máximo marcado por el órgano consultivo y de interlocución sectorial ante la imparable escalada del precio de los combustibles, partida que supone entorno al 30

El Comité Nacional urge un plan de ayudas al sector

por ciento de los costes de la actividad. “En caso de no obtener una respuesta adecuada y proporcionada, el CNTC tomará las medidas que considere oportunas”, advierte el Departamento de Mercancías del Comité, que preside Carmelo González.

Plan anticrisis

El nuevo Real Decreto-ley, aprobado el 25 de junio en Consejo de Ministros extraordinario, además de prorrogar hasta finales de año la bonificación de los 20 céntimos por litro de combustible, recoge nuevas medidas de apoyo al transporte por carretera.

Por un lado, se modifica el contrato de transporte para establecer la obligación de que, en los contratos de transporte por carretera que tengan por objeto un único envío, todas las facturas por servicios realizados entre el 1 de julio y el 31 de diciembre de 2022 reflejen de manera desglosada el coste del combustible necesario para la realización del transporte.

Al mismo tiempo, se aprueba una modificación temporal, desde la entrada en vigor del Real Decreto-ley hasta el 31 de diciembre de 2022, de las fórmulas aplicables para la revisión del precio del transporte por carretera en función de la variación del precio del combustible, para que recojan el peso real del coste del combustible en la estructura de costes de las empresas, en función del tipo de vehículos, en el contexto actual.

Se amplía hasta finales de año la ayuda de los 20 céntimos

Camiones estacionados en las instalaciones del puerto de Bilbao.



TRANSPORTE XXI

Carretera

Digitalización, palanca de fortalecimiento del sector

La cuarta edición del congreso internacional 'Tech4Fleet', que se celebra en Madrid, concentra una amplia y diversa oferta tecnológica en el ámbito del transporte y la movilidad

Carlos Sánchez | Madrid

Digitalización, descarbonización y componente social son los tres grandes vectores del cambio en la movilidad del transporte, según puso de manifiesto María José Rallo, secretaria general de Transportes y Movilidad del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (Mitma), en el marco de la cuarta edición del congreso internacional 'Tech4Fleet' que se celebró recientemente en Madrid.

“La digitalización es la gran palanca de fortalecimiento del sector”, apuntó Rallo. En ese sentido, el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Gobierno español “nos permite avanzar unas inversiones en tecnologías que en un marco normal no habrían llegado antes de 10 años y ahora se concretarán en un plazo de entre 3 y 5 años”, matizó la secretaria general de Transportes.

Rallo aprovechó su intervención para hacer referencia a las medidas de incentiviación por parte del Mitma a la transformación digital en las pequeñas y medianas empresas del sector del transporte por carretera, “que son las que tienen más dificultades para llevar a cabo este proceso”. En este sentido, “el pasado 31 de mayo tuvo lugar un taller de trabajo con actores de la cadena de transporte en las que se recibieron aportaciones muy valiosas” en relación con este asunto. “El Real Decreto de regulación de estas ayudas puede aprobarse este mismo verano”, anticipó.

Al mismo tiempo, la secretaria general de Transportes se refirió a la necesidad de

apostar por la formación también en este terreno de la digitalización. Rallo avanzó la próxima aprobación de un paquete de ayudas a la formación en el transporte a través de programas cortos. Se trata de cursos organizados por las universidades dirigidos a trabajadores y mandos intermedios del sector que aportarán formación en materia de inteligencia artificial, digitalización de flotas o gestión de procesos, entre otros ámbitos. Rallo animó a las empresas del sector a beneficiarse de estas subvenciones, que en su primera edición tendrán una dotación de 10,5 millones de euros y los cursos comenzarán en septiembre.



Imagen de la cuarta edición del congreso 'Tech4Fleet' en Madrid.

Mesa redonda con la participación de directivas del sector.



TECH4FLEET

ria”, puesto que “es fácil pasarse de frenada a la hora de invertir en tecnología y hay que recordar que la tecnología en sí misma no sirve para nada”. Y es que “sirve si hace que la empresa sea más competitiva, mientras que todo lo que sea pasarse destroza la cuenta de resultados de las empresas”, advirtió. Por tanto, “invertir en tecnología, sí, pero la que necesitamos”, concluyó Ferreira.



José Antonio Ferreira Dapía, director de 'Tech4Fleet'.

Problemática

Por su parte, José Antonio Ferreira Dapía, director de 'Tech4Fleet', puso sobre la mesa la grave problemática que padece el sector del transporte por la falta de conductores. “No hay relevo generacional y tenemos que analizar la causa”, se preguntó. Ferreira recordó que los conductores son el eslabón más débil de la cadena de suministro, “máxime en un sector muy atomizado y con pocas empresas muy grandes”. En este contexto, el directivo puso en valor el papel de la tecnología.

No obstante, Ferreira quiso dejar clara la diferencia entre tecnología y “tecnolaju-

En el congreso 'Tech4Fleet' se concentró la oferta existente en tecnologías para la gestión de flotas y se hizo un repaso a la situación actual del transporte por carretera y la movilidad, con la participación de directivas del sector como María Luz Cobos (Transaher), Marta Sánchez López-Lago (Narval), Nuria Lacaci (ACE) y María José Ródenas (Correos), entre otros.



Arturo Larena (EFE), Antonio Aguilar (Adif), Enric Martí (Seat) y Jorge Alonso (Grupo Alonso), durante la mesa redonda sobre transporte intermodal en el congreso 'Global Mobility Call'.

Ferrocarril

Cohesión entre modos de transporte

“La carretera es un servicio a la carta y tiene que colaborar en mayor medida con el ferrocarril”, afirmó Jorge Alonso, presidente del Grupo Alonso, en el marco de 'Global Mobility Call'

C. Sánchez | Madrid
El futuro del transporte de mercancías pasa por la intermodalidad, coincidieron los participantes en la jornada 'Retos del transporte intermodal de mercancías por ferrocarril' celebrada en el marco de 'Global Mobility Call', congreso organizado en el recinto ferial de Ifema en Madrid, bajo el auspicio del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.

“El proceso de descarbonización ha llegado para quedarse y abre una ventana para utilizar más el ferrocarril de la mano de la carretera”, señaló Jorge Alonso, presidente del Grupo Alonso. Por el momento, “somos de los pocos transportistas que vemos futuro en la colaboración con el ferrocarril”, lamentó Alonso. Sin embargo, “la carretera es un servicio a la carta y, por tanto, tiene que colaborar en mayor medida con el ferrocarril”, advirtió.

Alonso se mostró partidario de la cohesión entre modos y también entre la Administración y las empresas para que el transporte aproveche “la gran oportunidad de la descarbonización”. El presidente del Grupo Alonso alertó de que “nue-

vos conductores no hay ni los va a haber en el futuro”, por lo que “si no nos subimos al ferrocarril y hacemos un cambio modal rápido, la industria va a tener incrementos de costes muy fuertes”.

Otro de los puntos en los que puso el foco Alonso es el de las infraestructuras, “en el que se están haciendo grandes avances”, reconoció. En el caso concreto de las terminales intermodales, “tienen que estar a la altura de las de pasajeros, con condiciones de trazabilidad totales y por eso estamos apostando”, afirmó. En este sentido, “el desbloqueo del ferrocarril vendrá de la mano de terminales modernas que le den esa trazabilidad que ahora no tiene”, auguró. Grupo Alonso gestiona actualmente dos terminales intermodales del Adif en Cataluña y Valencia.

Infraestructuras

Por su parte, Antonio Aguilar, subdirector de Promoción del Transporte de Mercancías de Adif, puso sobre la mesa el esfuerzo “enorme” que está haciendo la pública en materia de infraestructuras ferroviarias de transporte. Aguilar mencionó el

Corredor Mediterráneo, la línea Algeciras-Bobadilla, la electrificación de la vía hacia Fuentes de Oñoro, las salidas de los puertos de Gijón y A Coruña, la ‘Y’ ferroviaria vasca o la conexión entre Teruel y Zaragoza como ejemplos de esta política.

Aguilar hizo hincapié en las autopistas ferroviarias, que “son las que van a permitir pasar la carga de la carretera al ferrocarril”. El director de la pública destacó que en Francia, con la apuesta por las autopistas ferroviarias, “han transformado un problema en un negocio”. En esta línea, “queremos hacer eso mismo en España con el tráfico que viene de Marruecos”, indicó. “Queremos transformar el problema de ese gran tráfico de camiones en un negocio”, insistió.



El desbloqueo del ferrocarril vendrá de la mano de terminales modernas

Jorge Alonso
Presidente del Grupo Alonso

Por otro lado, Aguilar afirmó que hablar de internacionalización en el transporte ferroviario “es hablar de interoperabilidad”. Y en este punto, “tenemos problemas no solo de diferente ancho de vía, sino también de electrificación, sistemas de seguridad que no son compatibles, de gálibos, etc”, reco-

noció. Por eso, “es complicado conseguir esta interoperabilidad, pero Adif está trabajando en eliminar esas barreras”.

Automoción

A su vez, Enric Martí, director de Logística de Seat, destacó que el sector de la automoción es uno de los que más apuesta por el ferrocarril. “Frente a la cuota modal del 4 por ciento del tren de mercancías en España, en la automoción se sitúa en el 14 por ciento”, recordó, si bien el objetivo es “que ese porcentaje sea mayor”. De hecho, “dentro de nuestro sector se considera al ferrocarril como una de las palancas en el proceso de descarbonización y mejora de la eficiencia”, apuntó Martí.

“Queremos incrementar la cuota ferroviaria siempre que tengamos las infraestructuras y herramientas necesarias”, constató Martí. “El camino actual parece que es el correcto, pero hay que acelerarlo, incluyendo las autopistas ferroviarias”, remató.

Por otra parte, la presidenta de Adif, María Luisa Domínguez, también dejó claro que el futuro del transporte ferroviario de mercancía pasa por las alianzas con otros modos, tanto con la carretera en el ámbito de las autopistas ferroviarias como con Puertos del Estado, fomentando conexiones ferroviarias en los puertos. “Es necesario un cambio de mentalidad en el transporte, donde el objetivo no sea tanto competir como generar alianzas para avanzar en una logística más sostenible”, aseguró María Luisa Domínguez.

Política

España pierde gas en Argelia

El estallido del conflicto diplomático pone en riesgo unas relaciones comerciales sustentadas en las importaciones de hidrocarburos

I.E. | C.S. | A.M.

Las relaciones comerciales entre España y Argelia se han visto fuertemente alteradas tras mostrar el Gobierno de Pedro Sánchez una nueva postura en la cuestión del Sahara Occidental. La drástica respuesta del Ejecutivo de Argel de suspender el Tratado de Amistad, Buena Vecindad y Cooperación, suscrito entre ambos países hace dos décadas, marca una nueva etapa de unos flujos comerciales sustentados, principalmente, en las importaciones de hidrocarburos.

Tras la suspensión del acuerdo, la Asociación de Bancos y Entidades Financieras de Argelia (ABEF) dio instrucciones a sus asociados para congelar las domiciliaciones bancarias en las operaciones de comercio exterior de productos dirigidos o procedentes de España. La le-

gislación del país magrebí obliga la domiciliación bancaria para el pago de cualquier importación de bienes y servicios, por lo que deja a las empresas españolas en una situación de completa inquietud.

España importó 14,5 millones de toneladas en 2021 según datos provisionales de la Secretaría de Estado de Comercio, unas cifras que convierten a Argelia en el tercer país importador. Las exportaciones sumaron más de 2,1 millones de toneladas en dicho ejercicio.

En la exportación entre España y Argelia los principales capítulos arancelarios afectados son los productos de fundición, hierro y acero, máquinas y aparatos mecánicos, papel y cartón y sus manufacturas, combustibles, aceites minerales, materias plásticas y sus manufacturas, de acuerdo a los últimos datos del Instituto Español de Comercio Exterior. En las importaciones procedentes de Argelia figuran los combus-

lones de toneladas, tras Estados Unidos, Italia, Brasil, Marruecos, Turquía, China, Nigeria y Rusia. En exportaciones, Argelia es el quinto socio comercial de España por vía marítima, con un movimiento de 7,5 millones de toneladas, por detrás de Marruecos, Estados Unidos, Italia y China.

En cuanto a los enclaves españoles utilizados por los ex-

avanzó su presidente, Aurelio Martínez, mostrando la desaceleración con el quinto país cliente de esta dársena.

En este contexto comercial más inestable, el puerto de Cartagena inició el pasado mes de junio un nuevo servicio para carga general con Argelia. La naviera libanesa Ocmis Maritime prevé enlazar, cada 20 días, con las dársenas de Tenes y

ARGELIA, EN EL TOP 10

Es el sexto socio comercial de España, en volumen, gracias a las importaciones de combustibles.

RK		EXP.	IMP.	TOTAL
1	Francia	28.948	21.105	50.052
2	Portugal	18.683	11.665	30.348
3	Italia	12.376	10.572	22.948
4	EEUU	9.171	13.752	22.923
5	Alemania	10.940	9.194	20.134
6	Argelia	2.152	14.501	16.653
7	Rusia	588	14.853	15.441
8	Reino Unido	11.435	3.612	15.047
9	Nigeria	1.659	13.075	14.734
10	Países Bajos	8.060	6.587	14.647
11	Brasil	3.605	10.553	14.159
12	Turquía	2.626	8.250	10.876
13	China	4.072	6.546	10.617
14	Bélgica	6.276	4.230	10.506
15	Marruecos	7.654	2.535	10.189
16	México	1.108	8.190	9.298
17	Arabia Saudí	1.548	5.589	7.138
18	Libia	380	6.535	6.915
19	Canadá	1.500	4.679	6.180
20	Ucrania	377	5.549	5.926

Datos de 2021, provisionales y en miles de toneladas. Fuente: Secretaría de Estado de Comercio.

El gas natural concentra más del 90% de las importaciones

tibles (gas natural), con más de 13,3 millones de toneladas en 2021, seguidos a gran distancia por aceites minerales, abonos, productos químicos inorgánicos, semillas oleaginosas, plantas industriales, pescados, crustáceos y moluscos.

Tráfico portuario

Según los datos de Puertos del Estado del ejercicio 2020, último disponible, Argelia se ha configurado en los últimos años como uno de los principales socios en el transporte por vía marítima, tránsitos incluidos. En concreto, Argelia ocupa la novena posición del ranking, con un flujo de 12,3 mi-



portadores e importadores con el país magrebí, sobresalen los tráficados en el puerto de Valencia (4,3 millones de toneladas), Barcelona (2,3 millones de toneladas), Tarragona (2 millones de toneladas), Bilbao (1,5 millones de toneladas) y Castellón (0,5 millones de toneladas). “El puerto de Valencia ha reducido un 18 por ciento el comercio marítimo con Argelia, entre enero y mayo”, según

Bjaija. La presidenta de la Autoridad Portuaria de Cartagena, Yolanda Muñoz, detalló que el primer cargamento con destino a Argelia fueron 3.000 metros cúbicos de paneles de madera procedentes de Toledo.

Los responsables de Agencia Marítima Blázquez, sociedad que representa a Ocmis Maritime en Cartagena, destacaron que la construcción, las industrias químicas y de alimenta-

ción serán otros de los sectores que emplearán la conexión con Argelia. Sin embargo, incidieron en que “para su consolidación requerirá una normalización de las relaciones diplomáticas” entre España y el país magrebí.

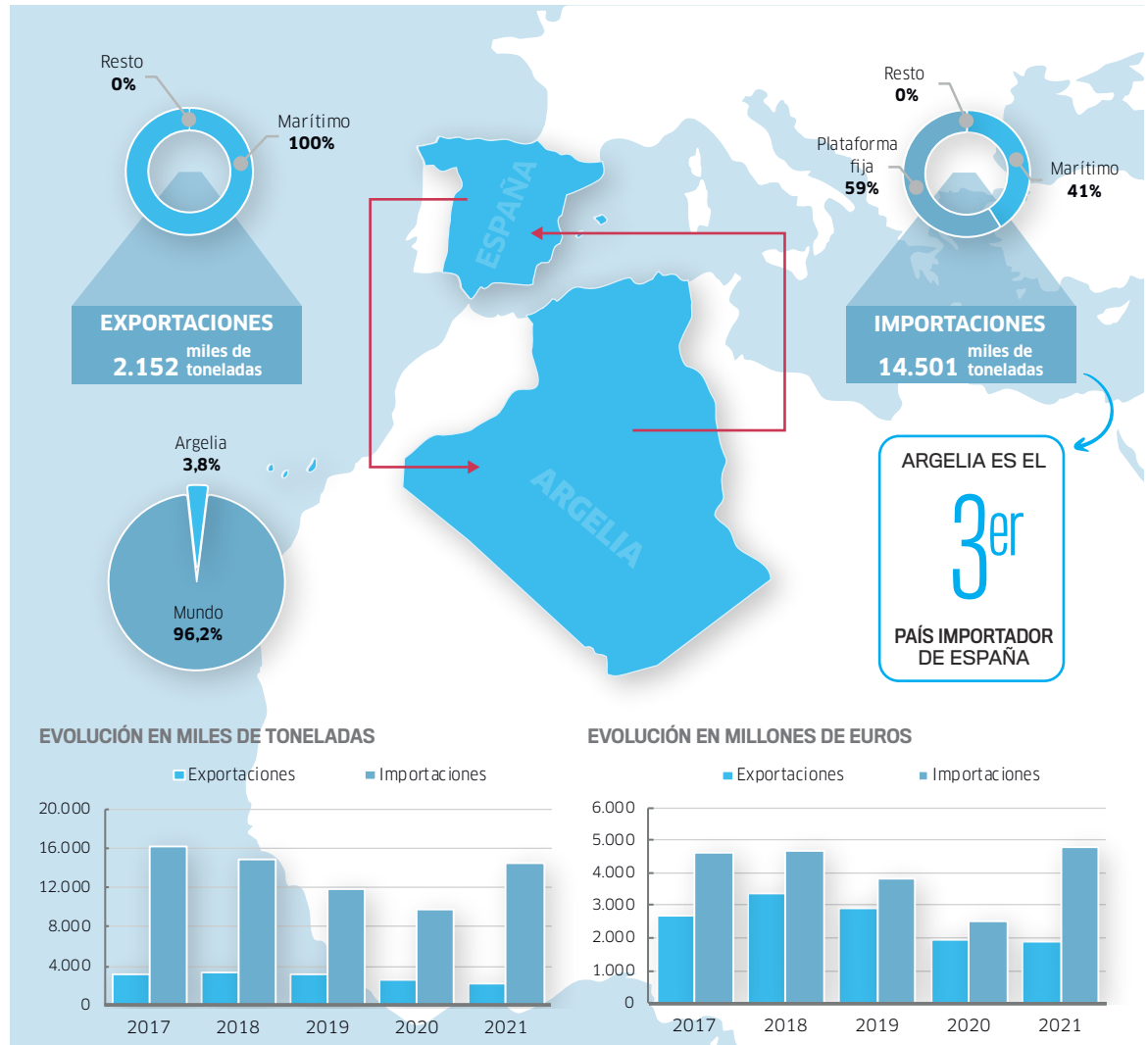
Otros empresarios con intereses en la zona mostraban a Transporte XXI su malestar por la suspensión del tratado, indicando que “es muy negativo para España porque Argelia es un importante socio comercial. Esta decisión favorecerá las operaciones por Francia y Turquía”. Además, los medios consultados coinciden en apuntar que “el bloqueo comercial puede afectar al tráfico marítimo directo, pero también puede penalizar a tránsitos desde ter-



ceros países que se venían facturando desde España a través de operaciones circulares, que podrían redirigirse a puertos franceses o turcos”. Otras fuentes indican que “es un susto, un farol político, pero los clientes van a mandar la mercancía por otros países, Francia, Marruecos o Túnez, o van a realizar los pagos desde cuentas de estos países, con operaciones triangulares, por lo que una vez

ENTRE BARCOS Y GASODUCTO

El transporte marítimo y el gasoducto MedGaz, que une directamente España y Argelia, concentran los intercambios comerciales.



Datos de 2021, provisionales. Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Elaboración: Transporte XXI.

TOP 10 PRODUCTOS CON ARGELIA

Tras los combustibles, los intercambios comerciales están diversificados entre diversas materias primas y productos químicos, papel y siderúrgicos, entre otros.

Nuevo servicio del puerto de Cartagena con Argelia.

	TOTAL	CUOTA	EXP.	IMP.
Combustibles, aceite mineral	13.520	81,2%	197	13.322
Sal, yeso, piedras s/trabajar	662	4,0%	318	344
Productos químicos inorgánicos	461	2,8%	133	328
Abonos	395	2,4%	70	326
Papel, cartón; sus manufacturas	300	1,8%	299	1
Grasas, aceite mineral o vegetal	150	0,9%	150	0
Tanino; materias colorantes	143	0,9%	143	0
Productos cerámicos	140	0,8%	140	0
Fundición, hierro y acero	125	0,8%	116	9
Cereales	122	0,7%	122	0
TOTAL 10 PRODUCTOS	16.019	96,2%	1.688	14.331
TOTAL	16.653	100,0%	14.501	14.501

Datos de 2021, provisionales y en miles de toneladas. Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Elaboración: Transporte XXI.

aclarado el pago va a seguir pasando mercancía a Argelia con normalidad”.

En el transporte aéreo con Argelia, el tráfico de exportación de animales vivos, principalmente cabras, con destino a Argel, es el producto estrella desde España. Un negocio que también viene resintiéndose desde hace unos meses, coincidiendo con el inicio del conflicto diplomático, según confirmaron a Transporte XXI fuentes del sector. De enero a mayo de 2022 se movieron 1.133 toneladas por avión entre España y Argelia, concentrando el aeropuerto de Barcelona-El Prat 901 toneladas, frente a las 186 de Madrid-Barajas. Además de las cabras, alimentación y semillas, químicos y farma son otras cargas aéreas.

Servicios

Panattoni acelera en el mercado ibérico

La firma, que prevé invertir más de 450 millones en 2022 en España y Portugal, impulsa 13 proyectos que superan los 428.000 m² de superficie bruta alquilable

TXXI | Madrid

Panattoni sigue poniendo el foco en el mercado ibérico. El promotor logístico e industrial tiene previsto invertir más de 450 millones de euros en España y Portugal en el presente ejercicio, según ha anunciado, a través de una nota.

La compañía cuenta actualmente con 13 proyectos en marcha en la Península, que suman conjuntamente más de 428.000 metros cuadrados de superficie bruta alquilable (SBA). Estos proyectos, que está previsto que sean entregados entre 2022 y 2023, se encuentran ubicados en las comunidades autónomas de Madrid, Cataluña, País Vasco, Valenciana, Murcia, Aragón, Andalucía y Castilla-La Mancha.

Proyectos

Panattoni planea finalizar este mismo año seis de los proyectos mencionados, que suman de manera conjunta más de 107.000 metros cuadrados. Cuatro de estos proyectos se desarrollarán a riesgo y suponen más de 53.000 metros cuadrados, mientras que los otros dos corresponden a la modalidad de 'llave en mano', por

encargo para un cliente concreto, y superan los 54.000 metros cuadrados. Las naves a riesgo se ubican en Júndiz (Vitoria), Picassent (Valencia), Bilbao y Getafe, mientras que las de 'llave en mano' se sitúan en Alcantarilla (Murcia) y Alcalá de Guadaíra (Sevilla).

A su vez, Panattoni arrancará este año las obras de otros siete proyectos que suman conjuntamente más de 320.000 metros cuadrados y que verán la luz en 2023. La firma sumará 105.000 metros cuadrados más de naves

logísticas en Tarragona, más de 17.000 en Castellbisbal (Barcelona), más de 61.000 en Alzira (Valencia) y más de 23.000 en Alcantarilla. Además, ha empezado las obras de sus dos proyectos en la Plataforma Logística de Zaragoza, 'Panattoni Park Zaragoza II', con 15.458 metros cuadrados de SBA y 'Panattoni Park Zaragoza III' con otros 24.201. Al mismo tiempo, va a comenzar con su primer proyecto en Portugal, 'Panattoni Park Porto', que contará con 74.000 metros cuadrados de SBA.



Panattoni proyecta nuevas naves logísticas hasta en ocho comunidades autónomas diferentes.

Cargadores

La siderurgia pone el foco en el transporte

La patronal sectorial Unesid apuesta por incrementar la utilización del ferrocarril y las 44 toneladas

TXXI | Madrid

El presidente de Unesid, Bernardo Velázquez, aprovechó la junta general anual de la organización, celebrada en Madrid, para hacer un repaso por la complicada situación actual que viven el transporte y la logística en el ámbito siderúrgico. El máximo responsable de la patronal de empresas siderúrgicas y consejero delegado de Acerinox puso el foco en "las dificultades que atraviesan las industrias asociadas en todo lo relacionado con el transporte de produc-

tos o aprovisionamientos", como consecuencia del entorno de crisis energética actual. Velázquez apuntó que "desde la pandemia, la situación en la logística no ha logrado recuperar la normalidad".

En este contexto, Velázquez abogó por el incremento de la cuota del ferrocarril de mercancías en este sector. "La necesidad de utilizar el ferrocarril es cada vez mayor y como en muchos casos es multimodal, se justifica también la búsqueda de mayor eficiencia para el transporte por

carretera", afirmó. En este sentido, el presidente de Unesid aseguró que "seguimos esperando que se desarrolle el aumento de la masa máxima de los camiones, como se reguló en el Real Decreto Ley de marzo", en referencia a las 44 toneladas. El sector siderúrgico genera la contratación directa de más de un millón de operaciones de transporte por carretera al año en España. A esta cifra habría que sumar numerosas operaciones de transporte que se realizan de forma indirecta.

T

FLASH

Marítimo

El Puerto de Huelva traza su hoja de ruta

La Autoridad Portuaria de Huelva prevé acometer una inversión de 240 millones hasta 2026, según el Plan de Empresa 2023 presentado a Puertos del Estado. Entre los proyectos destaca el desarrollo de la ZAL, que actualmente aborda la entidad con la licitación de la construcción y explotación de naves, con una extensión de hasta 15 hectáreas de las 60 que va a disponer el complejo. El Plan de Empresa recoge otras inversiones para potenciar la competitividad del puerto como la ejecución de una doble rampa ro-ro, que se sumará a la ya existente. A las inversiones públicas se suman otras de las empresas de la comunidad portuaria.

Cargadores

Pferd amplía su almacén de la mano de AR Racking

Pferd-Rüggeberg, fabricante de herramientas abrasivas para el tratamiento de superficies y corte de materiales, ha ampliado su nave logística de Júndiz (Álava), uno de sus 8 centros de producción, de la mano de AR Racking. La compañía, especialista en almacenaje industrial, que forma parte del Grupo Arania, ha instalado un sistema de almacenaje de paletización convencional en 2.500 metros cuadrados de superficie de almacén, dotando al fabricante de una capacidad para casi 3.200 palés.

Oper. Logísticos

ID Logistics se adhiere a EcoTransIT World

ID Logistics se adhiere a EcoTransIT World en una apuesta por la sostenibilidad de la compañía. En concreto, se trata de una herramienta que permite calcular automáticamente parámetros como el consumo de energía, las emisiones de carbono, los contaminantes atmosféricos o los costes externos del transporte, al mismo tiempo que posibilita el análisis comparativo de estos datos.

Operadores Logísticos

Anexa se refuerza en Italia con Gruber Logistics

Transporte XXI | Valencia
Anexa Logística ha alcanzado una alianza con la firma italiana Gruber Logistics, compañía que se encargará de la correspondencia del operador español en el país transalpino.

Este acuerdo “permitirá a Anexa ampliar su presencia y cobertura”, dado que la italiana tiene oficinas en Alemania, Austria, Países Bajos, Bélgica, Rumanía, Lituania, Polonia, Rusia, China y Reino Unido.

Anexa prevé flexibilizar los servicios de importación y exportación gracias a la red propia del operador italiano que tiene una flota propia de 1.700 vehículos, con lo que podrá incrementar la frecuencia de los tráficó de salidas y llegadas con Italia, con envíos directos.

Ernesto Morell, consejero

delegado de Anexa Logística, apuntó que “necesitábamos encontrar un *partner* industrial con éxito en el sector para cumplir nuestra misión”, matizando que con la alianza “ampliamos nuestro *portfolio* con servicios de *project cargo* y soluciones intermodales e incrementamos nuestro negocio de grupaje y carga completa”.



Marítimo

El intermodal se dispara en el puerto de Algeciras

Transporte XXI | Algeciras
El puerto de Bahía de Algeciras mantiene una coyuntura positiva en el negocio intermodal. La dársena andaluza crece a un ritmo del 133 por ciento en los cinco primeros meses del año en los flujos gestionados en la terminal de Isla Verde Exterior, que explota la empresa Fesava, con 22.713 TEUs.

Hasta mayo, la instalación gestionó un flujo de más de

500 trenes, un 42 por ciento más que el año anterior. Estas cifras suponen evitar la circulación de 12.111 camiones por la carretera hasta mayo, según explicaron fuentes de la Autoridad Portuaria, que preside Gerardo Landaluce. El puerto está unido regularmente con las terminales de Azuqueca (Gualajara), Abroñigal (Madrid), Barcelona, Marín (Pontevedra), Zaragoza y Monzón (Huesca).



La campaña 'Mercancías al Tren' se presentó en el Puerto de Bahía de Algeciras.



EL PUERTO DE SANTANDER CUMPLE 150 AÑOS

El rey Felipe VI visitó el puerto de Santander, que celebra su 150 aniversario. Entre otras autoridades, estuvo acompañado por el presidente de la entidad portuaria, Francisco Martín, el presidente de Cantabria, Miguel Ángel Revilla, y el presidente de Puertos del Estado, Álvaro Rodríguez.

Marítimo

Marguisa crece en América

La naviera española fortalece su servicio de *project cargo* y carga multipropósito junto a la firma neerlandesa SaDi Chartering

Antonio Martínez | Valencia

La naviera española Marguisa, bajo el entramado empresarial de Grupo Sea & Ports, está apostando por impulsar su negocio en América, dentro del objetivo de diversificar su tradicional apuesta por los mercados europeo y africano.

Para ello, ha alcanzado una alianza entre su participada United Marguisa Lines (UML) y la firma neerlandesa SaDi Chartering que se ha plasmado en el establecimiento de Marguisa Atlantic, compañía que se encargará de operar los servicios conjuntos de estas compañías en el Atlántico. Esta decisión permitirá a la compañía una mayor triangulación de operaciones en los mercados europeo, africano y americano en tráficó *breakbulk*.

La naviera española ha indicado que con esta alianza quiere “contribuir a una mejora adicional en la cadena de suministro dentro del sector multipropósito, particularmente para aquellos clientes involucrados en el comercio de carga a granel, general y de proyecto”.

Francisco Durán, director general de UML, ha indicado que la puesta en marcha de Marguisa Atlantic permite “seguir aportando al mercado atlántico soluciones de transporte marítimo innovadoras y de calidad que faciliten el día a día de todos nuestros clientes”.

En este sentido, Durán ha destacado los “buenos resultados” que está obteniendo United Marguisa Lines, naviera constituida por la empresa española y la alemana United Heavy Lift a mediados de 2020, “con un volumen muy relevante de actividad”.

Aumento de flota

Un rumbo positivo, al que se suma la alianza con SaDi Chartering, que llevará a la compañía a la próxima incorporación de un cuarto buque a “long term” para gestionar una mayor capacidad. Marguisa quiere expandir su actividad en el Atlántico, donde el foco del negocio va a estar en los buques con capacidad de entre 5.000 y 55.000 toneladas.

Marguisa Atlantic, bajo la dirección de Sander Menten y Dirk de Bruin, vendrá a sumar nuevos flujos de carga multipropósito para la española Marguisa, que logró un crecimiento del 25 por ciento a lo largo del pasado año, “fruto de un mayor número de viajes y un nivel de ocupación más alto”, detalla el director general de UML.

Durante el pasado ejercicio, Marguisa puso en marcha un servicio ‘ro-ro’ entre Brasil y West Africa, respondiendo “a las necesidades de los grandes fabricantes y exportadores del mercado del vehículo industrial de Brasil”.



Foto de familia de la presentación de la Memoria del Centro Portuario de Empleo de Algeciras.

CPE DE ALGECIRAS

Marítimo

Algeciras exhibe músculo estibador

La plantilla de su Centro Portuario de Empleo crece un 30% en una década con más de 215.000 horas de formación

Antonio Martínez | Algeciras
El Centro Portuario de Empleo (CPE) de Bahía de Algeciras ha hecho balance de la gestión realizada en la última década en la disposición de personal para las empresas estibadoras que operan en el enclave andaluz.

Bajo la bandera de la productividad y la baja accidentabilidad, el CPE, presidido por Javier Sáez, ha sacado pecho de su capacidad para la puesta en marcha de mano de obra especializada para dar servicio a sus siete accionistas: APM Terminals Algeciras, TTI-Algeciras, Helm Marine, Logistika360, Servicios Portuarios Puerto de Algeciras, Estibadora Puerto Bahía y Fletamentos Cádiz.

En concreto, según los datos de la memoria, que condensa su actividad entre 2011 y 2021, el CPE ha logrado dar servicio para gestionar el aumento de producción del puerto en la última década, donde los flujos crecieron un 30 por ciento, pasando de gestionar 3.864.073 TEUs en 2011 a 5.024.730 TEUs en 2021. Para ello, el CPE reconoce que fue necesario un aumento de la plantilla del 29,8 por ciento, pasando de 1.200 trabajadores a los 1.710 estibadores en 2021, lo que permitió “enfrentar el incremento de actividad de forma proporcional”.

Asimismo, para dar servicio a los tráfic de contenedores y carga rodada en las instalaciones portuarias, las estibadoras aumentaron un 50 por ciento la contratación de manos, pasando de 17.875 manos en 2011 a 26.989 manos en 2021.

En este sentido, el CPE valora entre los hitos alcanzados el récord de nombramientos alcanzado el 5 de septiembre de 2020 cuando se logró poner a disposición a 100 equipos de trabajo, una cifra que supuso más de 10.000 movimientos en 24 horas, completando con más de 1.500 personas la demanda de trabajo. La media habitual se sitúa en 72 manos al día.

Formación

Junto al aspecto de la productividad, que viene colocando a Algeciras como el rey de Europa en eficiencia, el CPE ha puesto en valor la formación, que le llevó a ser el primer centro en establecer un proceso para obtener el Certificado de Profesionalidad.

“Un requisito de acceso a la profesión que ha servido de base para la negociación del V Acuerdo Marco de Estiba en España”, indican desde el CPE, que realizó más de 215.000 horas de formación para acreditar competencias, en sus distintas convocatorias.

Servicios

OnTurtle refuerza su presencia en Europa

TXXI | Barcelona
OnTurtle, *partner* de referencia para la movilidad de mercancías, refuerza su presencia en Europa con la incorporación de nuevos puntos de repostaje en Alemania, Bélgica y Países Bajos. De este modo, su red internacional suma ya un total de 100 gasineras. En concreto, 31 en Francia, 27 en España, 22 en Alemania, 11 en Bélgica, 8 en Países Bajos y 1 en Italia.

OnTurtle cerró el pasado año con 43 estaciones de

servicio más con respecto al año anterior, de las cuales 16 eran estaciones con repostaje de GNL y GNC (+36,36 por ciento).



ONTURTLE

Transitarios

Moldtrans impulsa el aéreo y marítimo

TXXI | Barcelona
Moldtrans ha puesto en marcha el proyecto ‘Challenge 20 | 23’ para impulsar la división marítima y

aérea del grupo transitario español. La iniciativa contempla medidas para consolidar y ampliar la actual estructura operativa de estos servicios en todas las delegaciones del grupo. Para ello, reforzará el actual equipo de profesionales e incorporará nuevas líneas de negocio y servicios.

El proyecto también incluye un plan de digitalización. Nelo Navarrete, responsable de Sea & Air Freight del grupo, presentó la iniciativa en Valencia.



MOLDTRANS

Servicios

Puerto de Valencia potencia el intermodal

TXXI | Valencia
La Autoridad Portuaria de Valencia avanza en su estrategia de potenciación del intermodal con la habilitación de futuros polos logísticos que permitan concentrar carga por vía ferroviaria y aminorar costes de congestión del enclave.

Entre las iniciativas en cartera, la Autoridad Por-

tuaria ha puesto en valor la posible implantación de un intercambiador modal en el parque logístico de Vallada, un municipio al sur de la provincia, a unos 80 kilómetros del recinto. Con una superficie de 130 hectáreas, puede albergar una terminal con vías de 750 metros junto al tramo Valencia/La Encina.

Marítimo

Avances hacia el smart port, pero todavía sin estándares

La pelota está en el tejado de la Unión Europea

Eva Mármol | Barcelona

Las iniciativas para avanzar hacia el puerto inteligente son incontables, tanto por parte de las autoridades portuarias como de las empresas del sector y tecnológicas, pero todavía falta algo tan básico como es la estandarización en el transporte marítimo. Esta es una de las conclusiones que deparó una jornada sobre *smart ports*, organizada por Executive Forum España.

“Tenemos el mismo problema de estandarización que hace 30 años”, señaló Carles Rúa, responsable de Innovación de la Autoridad Portuaria de Barcelona. Diversos participantes coincidieron en que la pelota está en el tejado de la Unión Europea, que tendría que legislar para avanzar hacia la estandarización. Carles Rúa fue más allá: “Estandarizan las grandes navieras o será muy complicado”, aunque se legisle en el ámbito europeo, ya que, entonces, “vendrán las guerras entre estándares europeos, americanos o estándares chinos”.

La jornada deparó ejemplos de puertos que llevan años desarrollando proyectos para los muelles inteligentes, como Algeciras, Valencia y Barcelona, punteros en innovación del sistema portuario, y otros que han empezado más tarde. Son los casos de los puertos de Huelva, que desarrolla el proyecto de transformación digital Plan Rapid, o el de Castellón, cuyo plan está en fase embrionaria.



Puerto de Barcelona, uno de los punteros.

T

FLASH

Política

Firmado el convenio de transporte por carretera de Vizcaya

La patronal Asetrabi y los sindicatos UGT y CCOO han firmado el convenio de transporte de mercancías por carretera de Vizcaya, vigente entre el 1 de enero de 2021 y el 31 de diciembre de 2024. Las retribuciones pactadas prevén aumentos salariales para 2021 según las tablas de 2020, de un 3,25 por ciento para 2022 y de un 3 por ciento para 2023 y 2024. Se contempla, asimismo, un posible incremento salarial adicional para el año 2025 en función de la evolución del IPC.

Servicios

Primer parque eólico marino en aguas portuarias de España

La energética Capital Energy y BlueFloat Energy, empresa desarrolladora de proyectos de eólica marina a escala global, van a impulsar conjuntamente, en Tenerife, el parque eólico marino Granadilla, el primero en aguas portuarias de España. El proyecto requerirá una inversión de más de 120 millones.

Servicios

Opentop lanza su primera convocatoria de startups

Opentop, el hub de innovación abierta del Puerto de Valencia, lanza la convocatoria de su I Programa de Incubación de Startups con cuatro retos relacionados con el sector logístico-portuario. Esta iniciativa está liderada por la Fundación Valencia-port con el apoyo de Telefónica Open Future.



El acto estuvo presidido por el lehendakari del Gobierno Vasco, Iñigo Urkullu.

Marítimo

ACBE se viste de gala

La asociación celebra el acto central de su centenario

TXXI | Bilbao

La Asociación de Consignatarios de Buques y Estibadores (ACBE) del Puerto de Bilbao celebró en el museo marítimo de la capital vizcaína (Itsasmuseum), el acto central de su centenario, que estuvo presidido por el lehendakari del Gobierno Vasco, Iñigo Urkullu.

El evento reunió a numerosos miembros de la asociación, así como del conjunto de la comunidad portuaria de Bilbao, y representantes institucionales.

El lehendakari, Iñigo Urkullu, el presidente de la Autoridad Portuaria de Bilbao, Ricardo Barkala, y la

presidenta de ACBE, Virginia Navarro, coincidieron durante sus intervenciones en resaltar “la contribución de la asociación de consignatarios y estibadores en la función de la dársena vizcaína como motor de crecimiento de la actividad económica e industrial vasca”. Urkullu puso en valor la labor de ACBE con una “capacidad de adaptación permanente a las necesidades del tráfico marítimo y de mercancías, su participación en la expansión del puerto de Bilbao al Abra Exterior y su contribución en la regeneración urbanística en el área metropolitana de la capital vizcaína”.

Transitarios

Apuesta por la sostenibilidad

Ecco-Freight ha logrado reducir más de 100.000 toneladas de CO2

TXXI | Madrid

Ecco-Freight Transport Services sigue dando pasos en su apuesta por la sostenibilidad, una constante en sus más de nueve años de trayectoria. La transitaria ha calculado, a través de su plataforma digital Eccologistics360, más de 400.000 toneladas de emisiones de CO2, de las que ha conseguido reducir más de 100.000 toneladas de CO2, marcando un récord, según informan desde la compañía. Además, para 2023, el operador avanzó que espera superar los 100 miembros en su red internacional EccoNetwork y calcular aproximadamente un millón de toneladas de CO2. “Alcanzar este hito convertirá a la red de operadores logísticos inter-

nacionales en la mayor alianza de la logística por la sostenibilidad bajo el lema *Leading the change*”, remarcaron desde Ecco-Freight.

La estrategia de la comunidad también incluye planes de compensación, así como la participación en proyectos de conservación del medio ambiente. Entre las iniciativas, destaca EccoForest, proyecto con el que están desarrollando un plan de reforestación en España, que tendrá continuación en el exterior.

Para 2022, Ecco-Freight espera una facturación superior a los 120 millones, tras alcanzar en 2021 los 65 millones, según fuentes de la transitaria. La compañía cerró 2020 con una cifra de negocio de 34,45 millones de euros.



valenciaport

Autoridad Portuaria de Valencia

VALENCIA · SAGUNTO · GANDIA

valenciaPort



valenciaport.com