Transporte XXI

#SupportOurDrivers

Servicios
Euro Pool Group impulsa la multimodalidad
Pág. 14

Marítimo
El ro-ro mantiene el crecimiento en el Estrecho
Pág. 18

Suplemento
SMART PORTS
Los puertos españoles intensifican su apuesta por la innovación

Número 749 | Año XXXV | 01 Noviembre 2026 www.transportexxi.com

CEVA diversifica su negocio

El operador, que gestiona una red logística de 700.000 m2 en la península ibérica, focaliza su expansión en los verticales de moda, automoción, tecnología e industria y *ecommerce* y gran consumo Pág. 8

CEVA LOGISTICS

Instalaciones de CEVA Logistics, filial del Grupo CMA CGM.

Informe
Radiografía del contenedor en el puerto de Valencia

El transporte de contenedores del puerto de Valencia afronta un exigente escenario marcado por el encarecimiento del combustible, la escasez de conductores y una subcontratación que amenaza con diluir al conductor profesional dentro de la cadena logística.
Pág. 30

Carretera
El transporte especial pierde fuelle

El sector creció casi el 3 por ciento en el número de autorizaciones complementarias de circulación a lo largo del pasado año en España, frente al 12 por ciento de los años 2021 a 2023, según se constató en la asamblea general de la patronal Astrae.
Pág. 42

LA FOTO DE LA QUINCENA

LA LOGÍSTICA DE ARAGÓN SE VA DE GALA

La nueva edición del ALIA Logistics Summit, celebrada en Zaragoza, reconoce a Eduardo Corella, Novaltia, BonÀrea, la Cátedra Tecnalia, ZLC (Zaragoza Logistics Center), ITA (Instituto Tecnológico de Aragón) y APL (Aragón Plataforma Logística), por su impulso al sector logístico en Aragón.

SE MUEVEN

Francisco Aranda

El presidente de UNO Logística, Francisco Aranda, ha sido nombrado vicepresidente del Consejo del Transporte y la Logística de la patronal CEOE.

Catalina Chiarini

Tiba Logistics nombra a Catalina Chiarini nueva Manager LLP de la compañía, posición desde la que dirige el equipo especializado en proyectos y soluciones logísticas integradas.

Eduardo Rodríguez

La compañía de distribución Makro nombra a Eduardo Rodríguez como director de Cadena de Suministro Integral. Rodríguez toma el relevo de Eduardo López-Puertas.

Laurent Jayr

El operador logístico ID Logistics nombra a Laurent Jayr como nuevo director general de Financière ID, filial especializada en la construcción y entrega de almacenes 'llave en mano'.

QUÉ BIEN

El Ministerio de Transportes no tramitará las sanciones impuestas entre el 5 y el 19 de octubre por errores en la descarga del DeCA, tras detectar que los problemas se debían a fallos técnicos de su propio sistema de descarga. Eso sí, asegura que no habrá excepciones con otro tipo de infracciones. Como no podía ser de otra forma, ante una transformación de tal calado, las incidencias técnicas y los desajustes no se han hecho esperar. Fenadismer ya había solicitado un periodo transitorio por lo novedoso del sistema, además de que había conocido que los dispositivos de los agentes estaban teniendo fallos técnicos. Al final, al no poder determinar en qué casos sí había un fallo técnico o un problema en el documento, la decisión de Transportes ha sido intervenir, no tramitar estas infracciones y así evitar un situación de indefensión jurídica del sector.

QUÉ MAL

La intención de la Presidencia irlandesa de recortar en unos 5.000 millones de euros la financiación para el transporte en el marco del Mecanismo Conectar Europa, que se destina a las principales redes de transporte en Europa. El anuncio se produce en un momento en el que se necesita una inversión sostenida en corredores transfronterizos, infraestructura para vehículos de cero emisiones, aparcamientos seguros e infraestructuras digitales e inteligentes, que los presupuestos nacionales por sí solos no pueden proporcionar. La organización IRU, que "lamenta esta intención", recuerda que la demanda de fondos del Mecanismo Conectar Europa ya supera la disponibilidad, y "una asignación menor agravaría aún más esta brecha". La IRU reitera que "la UE no puede permitirse un presupuesto de transporte menor".

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

Subdirector: Antonio Martínez

Redacción: Eva Mármol, Carlos Sánchez, Iñaki Eguia

Colaboradores: Etayo (Humor), Miguel Rocher, Ramón Valdivia, Francisco Aranda, Juan Manuel Martínez, Ana González, Jordi Espín

Director Técnico: Jose Angel Calvo

Publicidad: Clara Bouza, Idoia Moreno
publicidad@grupoxxi.com

Suscripciones: Belén Ruales
suscripciones@grupoxxi.com

Edita: Industria y Comunicación SA
c. Jose María Olavarri, 6 - 2º - 9
48001 Bilbao | Tel.: 944 400 000
transporte@grupoxxi.com

Depósito Legal: BI-708-92

FSC
www.fsc.org
FSC® C185087
La marca de la gestión forestal responsable

EDITORIAL

Una cuestión de Estado

El transporte de mercancías se encuentra a las puertas de unas nuevas elecciones generales con el serio riesgo de volver a ocupar un lugar secundario en los programas de quienes aspiran a gobernar España. Una situación difícil de entender teniendo en cuenta que se trata de una actividad de la que depende buena parte del funcionamiento de la economía. Y, sin embargo, sí, rara vez alcanza un protagonismo político equivalente a su importancia. No será por falta de declaraciones institucionales. Pocos sectores han escuchado reiteradamente que son esenciales o imprescindibles. El problema es que las palabras, por sí solas, no transportan mercancías.

La palabras, por sí solas, no transportan mercancías

Las cifras económicas tampoco dejan demasiado margen para la discusión sobre el carácter estratégico del transporte en España. El sector generó en 2024 unos ingresos de 74.000 millones de euros y un VAB de 21.000 millones, equivalente al 1,3 por ciento del PIB español, según los Libros Blancos de Transporte XXI. A ello se suma una fuerza laboral que supera los 1,3 millones de trabajadores, cerca del 6 por ciento del empleo nacional, según el INE. Son magnitudes que sitúan al sector entre los grandes motores de la economía. Y eso sin contar su efecto multiplicador sobre la industria, el comercio, la agricultura o el conjunto de los servicios.

La pandemia contribuyó a hacer visible lo que durante décadas había pasado prácticamente inadvertido. Cuando buena parte del país se detuvo, las mercancías siguieron circulando. Los camiones continuaron abasteciendo supermercados, los puertos mantuvieron abiertas las puertas del comercio exterior y las cadenas logísticas sostuvieron el suministro de productos esenciales. La sociedad descubrió entonces, o al menos recordó, que detrás de cualquier actividad cotidiana hay una compleja organización del transporte. Desde el desayuno hasta el periódico que llega cada mañana a los quioscos. Sin embargo, aquel reconocimiento parece haberse diluido con el regreso a la normalidad. El transporte sigue siendo vital, pero su presencia en el debate público vuelve a resultar desproporcionadamente pequeña. Es previsible que la campaña electoral esté dominada por la vivienda, las pensiones, la sanidad o el empleo. Cuestiones de enorme trascendencia social que merecen ocupar un lugar preferente. Nadie pretende discutirlo. Pero tampoco debería olvidarse que la competitividad de la economía, el funcionamiento de las empresas y el bienestar de los ciudadanos dependen, en buena medida, de la eficiencia de sus cadenas de suministro.

El adelanto electoral llega, además, en un momento especialmente complejo. El transporte afronta una transformación profunda, marcada por la descarbonización, la digitalización, la escasez de profesionales, la evolución de los costes y una creciente presión regulatoria. Buena parte de las nuevas exigencias procede de Bruselas y seguirá su curso. Las empresas deberán continuar adaptándose a un escenario que exige inversiones, tecnología y nuevas capacidades.

A esta incertidumbre se añade la interrupción de iniciativas que llevaban tiempo esperando una solución, como la reforma de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante. Tampoco sería justo presentar los últimos años como un periodo de absoluta inacción. Bajo los gobiernos de Pedro Sánchez se han aprobado medidas de gran trascendencia, largamente reclamadas por el sector. La valoración de una política pública exige reconocer tanto sus aciertos como sus carencias.

Hay, además, una sensación de orfandad institucional que viene de lejos y trasciende gobiernos y legislaturas. El transporte ha ocupado tradicionalmente un lugar secundario en las prioridades políticas, con independencia del color de quienes han asumido las responsabilidades de gobierno.

España dispone de una posición geográfica privilegiada, un potente sistema portuario, importantes infraestructuras de transporte y un tejido empresarial con experiencia internacional. Pero ninguna de esas ventajas garantiza por sí sola el futuro; requieren políticas sostenidas en el tiempo. Por eso, lo verdaderamente importante no es que los partidos dediquen unas líneas al transporte en sus programas electorales. Ni siquiera que vuelvan a proclamar su carácter estratégico. Lo relevante es conocer qué compromisos concretos están dispuestos a asumir, con qué prioridades y recursos. El próximo Gobierno, sea cual sea su composición, heredará problemas que no entienden de legislaturas. Afrontarlos exige continuidad, planificación y una política de transportes que no dependa exclusivamente de las urgencias del momento. Una cuestión de Estado, en definitiva, que debería situarse por encima de los intereses electorales.

Afrontar los problemas del sector exige planificación

Las mercancías no votan. Pero detrás de ellas hay más de un millón de trabajadores, miles de empresas y una parte fundamental de la economía española. Conviene que quienes aspiran a gobernar lo tengan presente antes de acudir a las urnas. Y, especialmente, después. Porque no se necesita que los políticos se acuerden del transporte únicamente durante una campaña electoral. Necesita que no vuelvan a olvidarlo cuando termine.

REVOLERA

Ramón Valdivia

Una declaración de emisiones, por precisa que sea, no sustituye a la reducción efectiva ni puede convertir al transportista en el único responsable de conseguirla y pagarla

Descarbonizar los contratos

En la contabilidad climática de las empresas, el llamado alcance 1 comprende las emisiones que generan directamente sus propias actividades, mientras el alcance 3 incluye las indirectas de su cadena de valor, como las originadas por el transporte que encargan a otras compañías. Así, el combustible consumido por uno de nuestros camiones figura como emisión directa para el transportista e indirecta para su cliente, aunque ambos participen en decisiones que determinan cuántos kilómetros recorre ese vehículo y cuánto combustible necesita. Este matiz resulta esencial en el transporte pesado de larga distancia, cuyas rutas internacionales llegan a Marruecos, Turquía o el Reino Unido y atraviesan países con infraestructuras, suministros y condiciones operativas distintas. Una tecnología que puede funcionar en un recorrido repetitivo dentro de España no necesariamente garantiza la continuidad del servicio en todos esos corredores, donde cumplir los compromisos adquiridos sigue siendo nuestra primera obligación.

Es legítimo que los clientes quieran conocer y reducir las emisiones asociadas a sus mercancías, y disponer de mediciones comparables, lo cual, mediante referencias como la ISO 14083, contribuirá a identificar dónde se puede mejorar. Sin embargo, una declaración de emisiones, por precisa que sea, no sustituye a la reducción efectiva ni puede convertir al transportista en el único responsable de conseguirla y pagarla.

Los clientes también deciden cuándo fijan plazos de entrega, fragmentan expediciones u organizan la carga/descarga y ruta con condiciones que dificultan aprovechar la capacidad del vehículo y evitar recorridos improductivos. Por eso, una contratación que valore la ocupación, la planificación realista y el empleo de soluciones con menor huella climática puede hacer más por la descarbonización que cualquier formulario adicional. Y cuando esas soluciones exijan un combustible más caro o inversiones específicas, su coste deberá formar parte de la negociación comercial, porque nadie puede sostener indefinidamente una transformación que el mercado se niega a remunerar.

En ASTIC defendemos, además, que la transición no se reduzca a una única tecnología. La electrificación tendrá su espacio a medida que su infraestructura y su viabilidad operativa lo permitan, mientras los combustibles renovables sostenibles, como el HVO para motores compatibles o el biometano para vehículos preparados para gas, permiten actuar ya sobre una parte relevante de las flotas, con reducciones que deben acreditarse atendiendo al ciclo de vida completo. Nuestra condición de miembro cofundador de la Plataforma para los Combustibles Renovables responde precisamente a esa defensa de resultados verificables y neutralidad tecnológica.

La descarbonización del transporte no debería convertirse en una cadena de exigencias que acaban recayendo sobre la empresa que compra, mantiene y opera el camión. Si nuestros clientes incorporan estas emisiones a sus objetivos ambientales, deben incorporar también su reducción a sus decisiones logísticas y a los contratos con quienes hacemos posible el servicio.

rvaldivia@astic.net

PICOS DE ORO

El mayor error del debate de la descarbonización no es técnico, miramos el camión del futuro y no los camiones de hoy

Jordi Espín Vallbona
Secretario general de Spanish Shippers' Council

Un vehículo de transporte cero emisiones está, hoy día, fuera de toda lógica termodinámica

Jesús Soriano
Director de Logística y Transporte de Feique

Apostarlo todo a la electrificación es inviable

Mercedes Pérez
Presidenta de Froet

Hay que convertir la IA en verdadero valor para el negocio

Ana González
Presidenta del CEL

La descarbonización marítima empieza mucho antes de que un buque llegue a puerto

Javier Goñi del Cacho
CEO de Exolum

Necesitamos hacer del transporte una opción atractiva y con futuro

Javier Aznar
Presidente de Tradime Aragón

EL ASCENSOR DEL TRANSPORTE

Sonia Herzog
CEO de Grupo JSV

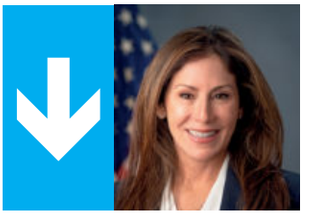
Con la incorporación del buque Miranda Green, Grupo JSV cuenta con dos portacontenedores de combustión dual preparados para operar con metanol, y con los que refuerza su apuesta por una logística más eficiente y sostenible.

Bram Ewals
CEO de Ewals Cargo Care

Ewals Cargo Care, que ha estrenado oficinas doblando capacidad en la ZAL del puerto de Barcelona, ha entrado en el mercado marroquí desde España. El grupo neerlandés, a cuyo frente está la cuarta generación, no se quedará aquí.

Antonio Ginés Vázquez
Presidente de Alsa Rail

Alsa Rail acelera su expansión en el transporte ferroviario de mercancías. La compañía ha incorporado tres nuevas locomotoras Stadler Euro6000, alquiladas a Renfe, que elevan a 18 locomotoras su parque total de material motor.



Laura DiBella
Presidenta CMF EEUU

La Comisión Marítima Federal, que preside Laura DiBella, ha propuesto cobrar 200.000 dólares por escala a los buques de pabellón español como represalia por las restricciones aplicadas por España en 2024 a varios barcos estadounidenses.

LA ROSCA

Alfonso Alday

La entrada en Renfe Mercancías de Medlog, brazo logístico del gigante MSC, se presentó como la oportunidad de cambiar el rumbo

Alianza nonata

Este año tampoco parece que vaya a ser. La anunciada alianza entre Renfe Mercancías y Medlog, camino de ser el parto de los montes, continúa sin materializarse, después de años de negociaciones, trámites y expectativas. Y ahora, con unas elecciones generales por delante, el calendario añade una nueva incertidumbre. Entretanto, la empresa que debía encontrar en ese acuerdo una salida a su deterioro sigue encogiendo. Lo preocupante ya no es únicamente cuánto tarda en llegar el socio industrial, sino qué Renfe Mercancías encontrará cuando finalmente lo haga.

Porque el tiempo no está jugando precisamente a favor de la pública. Desde 2013 se ha dejado por el camino un tercio de su facturación y acumula más de 500 millones de euros en pérdidas. Solo el pasado ejercicio cerró con números rojos de 44,8 millones. Y su cuota de mercado, que hace años parecía difícil de disputar, se había reducido al 30,9 por ciento al término del primer semestre, frente al 69,1 por ciento de los operadores privados.

Lo más preocupante es que la pública continúa perdiendo dimensión mientras trata de mejorar su eficiencia operativa. No basta con ajustar costes cuando los ingresos y los tráficos siguen retrocediendo. Y tampoco parece sostenible que su supervivencia dependa indefinidamente del respaldo financiero de su matriz, que acumula préstamos y financiación para mantenerla a flote.

La entrada de Medlog, brazo logístico del gigante MSC, se presentó como la oportunidad de cambiar el rumbo. Un socio con capacidad para aportar tráficos, clientes y una red internacional que pudiera devolver competitividad a Renfe Mercancías. Pero los años pasan y el acuerdo no termina de llegar. Mientras tanto, el deterioro continúa. Y cada ejercicio que se pierde reduce el margen para recuperar lo que queda.

Hay quien tira de ironía y afirma que “si Renfe Mercancías no existiese, no haría falta inventarla”. Y viendo sus resultados, van a tener razón. Porque una cosa es defender el papel del ferrocarril en el transporte de mercancías, cuya cuota en España sigue siendo residual, y otra muy distinta justificar indefinidamente la trayectoria de un operador que no logra encontrar su sitio en un mercado cada vez más competitivo. A este paso, quizá llegue el momento en que la pregunta no sea cuánto está dispuesto a pagar Medlog por entrar como socio en Renfe Mercancías, sino cuánto habría que ofrecerle para que aceptase cerrar la operación. No deja de ser irónico, pero las cifras invitan a la reflexión.

a.alday@grupoxxi.com

EL CATALEJO

Antonio Martínez

El almacén ya no es solo un espacio para la carga, sino un activo que genera rentas y cambia de propietario sin mover una caja

Ladrillos logísticos

El debate sobre la vivienda ha situado el urbanismo, la disponibilidad de suelo y la especulación inmobiliaria en el centro de la batalla de la campaña electoral que sufrimos. Comprensible: acceder a una vivienda digna es una preocupación social de primer orden. Sin embargo, en la economía productiva, resulta llamativo que no exista una reflexión comparable sobre el suelo logístico, pese a su influencia en la competitividad empresarial, el empleo y la organización territorial.

¿Quién está decidiendo qué suelo necesitamos, dónde debemos ubicarlo y para qué actividad se reserva? ¿Qué criterios siguen los ayuntamientos cuando facilitan el desarrollo de grandes superficies? ¿Se evalúa únicamente la inversión y la recaudación que generará la actividad, o también quién conservará la propiedad, qué compromisos productivos asumirá y qué sucederá cuando el terreno o los ladrillos logísticos cambian de manos?

El suelo no es una mercancía cualquiera. Es un recurso limitado cuya transformación condiciona durante décadas la movilidad, las infraestructuras, el consumo de agua y energía, el paisaje y las posibilidades de crecimiento industrial. Una decisión urbanística puede generar actividad y empleo, pero también consolidar un modelo territorial difícil de corregir. Por eso, los ingresos inmediatos no deben ser indicador del éxito de una operación.

Transitarios y transportistas quieren crecer en valor añadido, incorporar almacenaje, preparar pedidos y ofrecer soluciones integrales, pero el suelo se ha convertido en objeto de deseo de fondos de inversión, patrimoniales y *family offices*. El almacén ya no es solo un espacio para la carga, sino un activo financiero que genera rentas y cambia de propietario sin mover una caja. La falta de planificación de suelo perjudica a la economía. Su escasez dificulta el crecimiento, por lo que es esencial la colaboración público-privada y un consenso político sobre sus usos. La planificación debe integrar infraestructuras, sostenibilidad y necesidades empresariales. Me temo que tampoco en esto veremos un pacto de Estado. Veremos qué dicen las urnas.

a.martinez@grupoxxi.com

EL TÚNEL

Carlos Sánchez

El ‘cuello de botella’ de la falta de conductores se agiganta y provoca consecuencias en todas las especialidades del sector

Mentalidad

La escasez de conductores condiciona el mercado de transporte. La mitad de los profesionales en España tienen como mínimo 55 años. No es un problema de futuro, que lo será y muy serio, es un asunto ya crucial hoy en día. Las estimaciones apuntan a que se echan ya en falta entre 25.000 y 30.000 chóferes. A esto se suma la pretendida jubilación anticipada de todos los profesionales que cumplan 60 años, lo que indirectamente agravaría aún más el problema. El panorama no es precisamente alentador.

El ‘cuello de botella’ de la falta de conductores se agiganta y provoca consecuencias en cualquiera de las especialidades del sector. En el caso de la paquetería, ya se puede hablar de una competencia voraz entre las distintas redes que dispara los costes de las compañías. Además, la situación compromete la capacidad de dar respuesta a picos de actividad como el de *Black Friday* y la campaña de Navidad. Tan solo la evolución hacia un incremento de la desestacionalización de las campañas está permitiendo que las paqueteras salven los muebles.

Otro factor que lastra al sector es la reticencia a la evolución. Me cuenta un amigo flotista que, de acuerdo con las recomendaciones del fabricante de camiones que le suministra las unidades, demandó hace unas semanas un recorte de la velocidad punta de sus chóferes de 5 kilómetros por hora. La medida conllevaba una importante reducción del consumo de combustible en un momento en el que los precios del diésel están disparados. Al mismo tiempo, la decisión conllevaba un beneficio físico para los conductores, porque está demostrado científicamente que genera resultados positivos sobre la fatiga. Pues bien, los propios conductores acabaron por oponerse frontalmente a la medida. Preferían volver a recuperar la velocidad punta máxima permitida. Queda mucho camino por recorrer en el cambio de mentalidad en el sector.

c.sanchez@grupoxxi.com

COMPLEMENTARIOS

Alejandro Arola, presidente de Grupo Arola, y **Borys Mejía**, representante de la Oficina Comercial de Ecuador en España, sellan un acuerdo para impulsar el conocimiento aduanero. A la derecha, el Cónsul General de Ecuador en Barcelona, **Patricio Garcés**.

HORIZONTE

La disponibilidad del principal combustible del transporte tiene su indicador en rojo

Iñaki Eguia

Diésel

El principal combustible del transporte, y a la vez el más denostado en las políticas europeas de descarbonización, está empezando a pestañear la luz de reserva en el suministro internacional. Los ataques de los últimos meses a las refinerías del Golfo Pérsico y de Rusia han reducido la capacidad de producción.

"La oferta del gasóleo no alcanza a cubrir la demanda en el cuarto trimestre de 2026, lo que sugiere que es improbable que la reposición de las existencias perdidas sea antes del segundo semestre de 2027", advierte la Agencia Internacional de la Energía (AIE).

Desde la Asociación de la Industria del Combustible de España (AICE) ponen en valor las ocho refinerías dedicadas a la producción de gasolina, gasóleo y queroseno que representan el 13 por ciento de la capacidad de la UE. Y destacan "la oportunidad de España de liderar la producción europea de combustibles renovables, que son una palanca para avanzar en la independencia energética al estar producidos con residuos".

Además, AICE reclama un marco fiscal que incentive el consumo de combustibles renovables, dado que, en algunas tipologías, reduce las emisiones de CO2 hasta en un 87 por ciento. Sin embargo, el mayor riesgo procede del Reglamento Europeo del Metano (EU MER), cuya entrada en vigor de las obligaciones aplicables a los importadores a partir del 1 de enero de 2027 podría reducir hasta en un 97 por ciento las importaciones de crudo, según las estimaciones de la AIE. Teniendo todo pendiente por realizar la ambiciosa apuesta por electrificar el transporte, no es necesario que autodestruyamos nuestra capacidad de refino. Y más ahora.

i.eguia@grupoxxi.com

AGENDA

3-5 de noviembre de 2027
Smart City Expo World Congress
Conferencia y Exhibición
Barcelona
www.smartcityexpo.com

11-12 de noviembre de 2026
Logistics & Automation
Conferencia y Exhibición
Madrid
www.ifema.es

12-14 de noviembre de 2026
XXII Foro Aduanero
Conferencia
Lisboa
www.representantesaduaneros.com

3-5 de febrero de 2027
Fruit Logistica
Conferencia y Exhibición
Berlín (Alemania)
www.fruitlogistica.com/en

9-10 de marzo de 2027
World Maritime Week
Conferencia y Exhibición
Bilbao
www.worldmaritimeweek.com

26-29 de abril de 2027
Transport Logistic
Conferencia y Exhibición
Múnich
www.transportlogistic.de

11-13 de mayo de 2027
Breakbulk Europe
Conferencia y Exhibición
Róterdam (Países Bajos)
www.europe.breakbulk.com

25-27 de mayo de 2027
TOC Europe
Conferencia y Exhibición
Hamburgo
www.tocevents-europe.com

2 de junio de 2027
Green Gas Mobility Summit
Conferencia y Exhibición
Madrid
www.greengasmobilitysummit.com/

9-11 de junio de 2027
SIL de Barcelona
Conferencia y Exhibición
Barcelona
www.silbcn.com

5-7 de octubre de 2027
Fruit Attraction
Conferencia y Exhibición
Madrid
www.ifema.es

TRANSPORTE 4.0

Juanma Martínez

El verdadero examen llegará en la operativa diaria

Qué-DeCA

El DeCA viene para digitalizar el documento usado para controlar administrativamente el transporte por carretera. Identifica quién contrata, quién transporta, qué mercancía viaja y entre qué lugares. Desde el 5 de octubre, es obligatorio en España. El papel, después de tantos kilómetros, recibe su merecida jubilación.

La idea tiene sentido y presenta muchas ventajas, reducir documentos extraviados, facilitar las inspecciones y aprovechar mejor la información del transporte. Bien implantado, puede mejorar la trazabilidad documental y agilizar la gestión administrativa. Aunque conviene recordar que cambiar un bolígrafo por una pantalla no garantiza, por intervención divina, una empresa más eficiente. Tampoco basta con fotografiar un formulario y proclamar la transformación digital. Las aplicaciones deben cumplir requisitos de disponibilidad, integridad e inalterabilidad de los datos. El verdadero examen llegará en la operativa diaria. Pensemos en un autónomo que trabaja para varios cargadores, si cada uno exige una plataforma distinta y repetir los mismos datos, habremos sustituido una carpeta con papeles por varias aplicaciones. Muy moderno pero el tiempo perdido seguirá siendo alto. Aquí aparece el concepto de interoperabilidad. Por eso, la implantación del DeCA debe priorizar la compatibilidad, una formación sencilla, costes proporcionados y procedimientos claros ante incidencias. También exige repartir responsabilidades entre los distintos actores, cargadores y transportistas de una forma clara, sin convertir al conductor en informático de guardia y chivo expiatorio.

El DeCA ofrece una oportunidad real para mejorar el transporte. Su éxito debe medirse por los errores evitados y las horas ahorradas, además del cumplimiento normativo. Porque digitalizar burocracia resulta relativamente fácil a estas alturas, simplificarla requiere algo más ambicioso, requiere revisar cómo trabajamos, es decir, los procesos. Y eso, curiosamente, todavía no se resuelve descargando otra aplicación, por muy brillante que sea su presentación comercial. ¿Adiós al papel, hola a la eficiencia? Ya veremos.

jmmartinezmourin@gmail.com

TRIBUNA LIBRE

Adrià Álvarez

La buena noticia es que dar ese salto nunca había sido tan simple

Del dato al CAE: el ahorro del transporte ya se cobra

España se ha llenado de eficiencia contada. Flotas que renovaron vehículos, formaron conductores y optimizaron rutas, empresas que aseguran consumir menos que hace tres años. Ahora el mercado ha empezado a distinguir, ya solo paga la eficiencia que se puede demostrar con datos.

El sistema de Certificados de Ahorro Energético, los CAE, lo confirma con cifras. En julio se registraron 10.295 actuaciones, dieciséis veces más que un año antes según el informe de seguimiento del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO), y el transporte se ha convertido en el segundo motor del sistema.

La obligación de las comercializadoras y operadores energéticos para 2026 asciende a 1.871 millones de euros, un 83% más que el ejercicio anterior. Quedan menos de dos meses para el cierre de obligaciones de este año, y la demanda de ahorro certificado supera con claridad al expediente disponible. Pocas veces el vendedor de algo ha tenido el viento tan a favor.

La paradoja la veo cada semana. La mayoría de las flotas españolas ya genera los datos que valen dinero. Sus vehículos registran rutas, consumos y tiempos de conducción desde hace años. Datos hay de sobra, lo que falta es conexión.

Esa información vive repartida en sistemas distintos, se usa para localizar un camión o controlar una ruta, y rara vez termina convertida en una decisión económica. Entre el dato técnico y la cuenta de resultados sigue habiendo un espacio que casi nadie cubre.

La buena noticia es que dar ese salto nunca había sido tan simple. Vivimos la era del data driven, que dicho en claro es dirigir la empresa mirando los datos que ya genera, igual que un buen conductor mira el cuadro de mandos y no solo escucha el motor. Por primera vez existen los sensores, el software y la capacidad de cálculo para que medir deje de ser un proyecto y pase a ser una rutina. La plataforma actual se conecta a la telemetría que la flota ya tiene contratada, ordena la información dispersa en indicadores comparables y genera sola la trazabilidad que exige un verificador independiente.

Lo que hace unos años requería meses de trabajo manual, hoy lo absorbe la plataforma. Por eso la actualización de la ficha TRA020, publicada en agosto, me parece una buena noticia disfrazada de exigencia. Al pedir medición vehículo a vehículo y retroalimentación al conductor, el regulador ha puesto el listón en la evidencia justo cuando la tecnología hace que alcanzarlo sea más fácil que nunca.

La consecuencia es simple y tiene calendario. El que llega con sus CAE tramitados antes del cierre de obligaciones, cobra este año. El que llega con el ahorro sin documentar se queda fuera de la ventana y toca esperar al ejercicio siguiente.

El transporte ha hecho en eficiencia un trabajo enorme que durante años fue una virtud silenciosa. Hoy es un activo con precio, con demanda y con fecha. La pregunta que cada gerente debería hacerse antes de fin de año ya no es cuánto ha ahorrado, sino cuánto puede demostrar. Porque en este mercado, como en el propio transporte, solo llega a destino lo que se puede trazar.

Director comercial de Certex Innova

PEQUEÑO HERMANO

Javier Miranda Descalzo

Trabajar por algo que es bueno, sin importar como salga

Esperanza

Me tienen harto. Acudiré a votar el 29 de noviembre, pero me tienen harto. Todos. No se escapa nadie. Pero, mientras tanto, seguimos trabajando. Nuestro compromiso de periodistas es conectar y ayudar. En nuestro caso, Transporte XXI conecta a profesionales del transporte de mercancías, empresas y cargadores; y ayudamos a tomar decisiones. Por el momento, como siempre, el transporte es un capítulo ridículo y ambiguo en los programas electorales de los partidos. Nuestro deber con vosotros es tomar nota, y auditar el cumplimiento de estas promesas. Y lo vamos a hacer.

Llega el momento de la gran decisión. Pero solo es un momento. Estoy de acuerdo con lo que dijo el Rey en Oviedo -"la democracia no empieza ni termina en las elecciones"-, porque la democracia es un espacio-tiempo civil continuo en el que compromiso y convivencia gravitan para construir la fuerza de gravedad, la referencia, del universo humano, a golpes de tesón y paciencia.

Pero estos son elementos terrenales, fenómenos empíricos medibles y por tanto mejorables. Hay un catalizador metafísico no medible que los activa: la esperanza. Volviendo al teatro Campoamor, la Princesa de Asturias rescató una cita de Václav Havel definiendo la esperanza como "trabajar por algo porque es bueno, no sólo porque pueda triunfar. Salga como salga". El Papa Francisco también señaló a la esperanza como "la más pequeña de las virtudes, pero la más fuerte".

Si, en algún momento, estas avestruces que aspiran a liderar desentierran la cabeza y echan un vistazo a su alrededor, quizás perciban que los españoles tienen tesón y paciencia, pero hay que alimentar su esperanza. Porque si se agota, es el fin de los tiempos. Sin epseranza la democracia es una palabra más. Mi reclamación al ganador es que nos guíe hacia un lugar al que todos queremos llegar, solo porque es bueno.

"Sin importar como salga después."

javier.miranda@grupoxxi.com

Operadores Logísticos

CEVA Logistics diseña una hoja de ruta diversificada

El operador, que gestiona una red logística de 700.000 m2 en la península ibérica, focaliza su expansión en los verticales de moda, automoción, tecnología e industria y *ecommerce* y gran consumo

Carlos Sánchez | Madrid

CEVA Logistics considera a España como "un mercado neurálgico en Europa", por lo que mantiene "una hoja de ruta de crecimiento diversificada y sólida" en nuestro país, según explican responsables del operador logístico a Transporte XXI.

La filial logística del Grupo CMA CGM focaliza su expansión en varios verticales que considera claves para su negocio: automoción, tecnología e industria, *ecommerce* y gran consumo y moda y *retail*. "Todo ello apalancado en el respaldo global del Grupo CMA CGM, lo que nos permite ofrecer una propuesta de valor integral puerta a puerta", subrayan. Esta propuesta *end-to-end* abarca desde el flete marítimo o aéreo hasta el almacenamiento y la entrega final.

En el caso de la automoción y FVL (Finished Vehicle Logistics), se trata de un sector "con el que compartimos un ADN histórico de máxima eficiencia y en el que seguimos expandiendo capacidades", apuntan desde la compañía. No hay que olvidar que CEVA Logistics completó la adquisición en 2022 de Gefco, histórico operador especializado en logística de automoción.

Por su parte, en tecnología e industria desarrollan soluciones a medida para cadenas de suministro complejas, gestión de repuestos y logística inversa. Mientras, en el vertical de *ecommerce* y gran consumo (FMCG), el operador da respuesta al aumento continuo de la demanda de entregas ágiles y gestión integral de inventarios multicanal.

A su vez, el sector textil y de la moda "es uno de los verticales con mayor dinamismo y exigencia operativa de nuestra economía", afirman. El operador acaba de poner en marcha un centro logístico de 75.000 metros cuadrados en Toledo. Este centro, con capacidad para procesar más de 120 millones de prendas al año, "representa un hito dentro de nuestra estrategia de *contract logistics*", reconocen desde la compañía.

Las previsiones de CEVA Logistics en moda y *apparel* apuntan a crecimientos a doble dígito a medio plazo, impulsados por la consolidación de modelos omnicanal donde la tienda física y el canal *online* deben sincronizarse en tiempo real. "Esta instalación no solo incrementa nuestra capacidad técnica", sino que le permite al operador asumir picos de demanda estacionales con mayor "precisión, velocidad y trazabilidad", apuntan responsables del operador.

SUBGRUPO CEVA LOGISTICS (PARTE DE CMA-CGM)

	2025	%25/24	%25/21	2024	2023
Total ingresos explotación	**640,80**	**-5%**	**-26%**	**675,26**	**841,10**
Ceva Ground Logistics España SA	202,75	+18%	-16%	172,13	185,56
Ceva Finished Vehicle Log. Spain SL	185,46	-18%	-3%	225,82	274,20
Ceva Freight España SL	146,28	+31%	-20%	111,83	144,10
Ceva Logistics España SL	106,31	-9%	+22%	117,22	100,42
Ceva Logistics Lorry and Tpt. SL	-	-100%	-100%	48,26	51,31
Ceva Air & Ocean Spain SA	-	-	-100%	-	67,74
Ceva Logistics Technologies SL	-	-	-100%	-	16,45
Ceva Logistics Canarias SL	-	-	-100%	-	1,32
Ebitda	24,46	-21%	+12%	30,98	59,77
Resultado d.i.	-10,56	-159%	+317%	18,01	32,26
Patrimonio neto	245,75	+10%	+60%	224,19	272,72
Empleados	2.446	-7%	-14%	2.636	3.177

Millones de euros, salvo empleo.

40

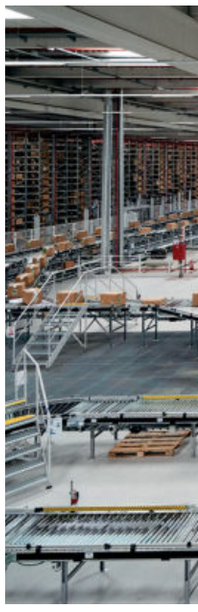
PLATAFORMAS Y CENTROS LOGÍSTICOS OPERA CEVA LOGISTICS EN LA PENÍNSULA IBÉRICA EN LA ACTUALIDAD

Huella logística

Actualmente, CEVA Logistics gestiona una red en la península ibérica que supera los 700.000 metros cuadrados dedicados al almacenamiento y operaciones de valor añadido de *contract logistics*.

Esta superficie total está distribuida en más de 40 plataformas y centros logísticos operativos, ubicados en los principales ejes industriales y de consumo, como Madrid, Castilla-La Mancha, Cataluña, Valencia, Andalucía y País Vasco. "Esta infraestructura capilar nos dota de la flexibilidad necesaria para diseñar tanto campus multicliente, como instalaciones altamente especializadas dedicadas en exclusiva", matizan desde el operador.

Desde la compañía recalcan la vocación de crecimiento continuo y el objetivo de seguir acompañando el ritmo y los planes de expansión de sus clientes, por lo que siguen analizando oportunidades en los principales corredores logísticos: eje centro, arco mediterráneo y norte peninsular. Se trataría tanto de proyectos *greenfield* como para la ampliación y modernización de plataformas ya consolidadas, reconocen. En todo caso, "la prioridad de CEVA no es simplemente sumar metros cuadrados brutos, sino dotar a cada metro de la tecnología, automatización y certificaciones sostenibles que exige la logística moderna", subrayan.



Para CEVA, "la digitalización y la tecnología solo cobran sentido cuando mejoran la operativa y apoyan el trabajo de las personas". Entre los proyectos destacados en sus plataformas se encuentran la Robótica Móvil Autónoma (AMR) y AGVs, implementados en instalaciones como el nuevo *hub* de Toledo para tareas de transporte interno y almacenaje de alta densidad.

Del mismo modo, la visión artificial y lectura automatizada, que son aplicadas a la clasificación masiva de prendas y paquetería de alta velocidad. También plataformas de visibilidad integral y gemelos digitales, con sistemas avanzados de WMS y TMS interconectados que ofrecen visibilidad de extremo a extremo en tiempo real, facilitando la anticipación ante contingencias y optimizando flujos de trabajo.

Sostenibilidad

CEVA Logistics lleva a cabo acciones tangibles y medibles en el ámbito de la sostenibilidad, en línea con el compromiso global del Grupo CMA CGM de alcanzar las cero emisiones netas de carbono para 2050.

En este capítulo se incluyen plataformas eficientes con estándares de certificación ambiental LEED o BREEAM, iluminación LED inteligente, gestión circular de residuos y cubiertas con paneles fotovoltaicos para autoconsumo. Al mismo tiempo, una cultura interna de sensibilización de equipos y progra-

mas de diseño de empaquetado para reducir al mínimo el uso de plásticos en la preparación de pedidos.

En el capítulo del transporte, el operador apuesta por el fomento del ferrocarril para largos recorridos y electrificación gradual de vehículos para distribución urbana y última milla.

Precisamente, en este ámbito se enmarca el proyecto piloto de transporte sostenible de CEVA desplegado en el corredor Barcelona-Madrid, que arrancó hace un año con tres vehículos *duotrailer* propulsados por HVO. El proyecto ha supuesto una reducción anual de hasta 520 toneladas de emisiones de CO2 y un recorte significativo de óxidos de nitrógeno, "sin merma alguna en la fiabilidad o tiempos de tránsito del servicio". Actualmente, "el proyecto ha completado con éxito su fase de validación técnica y operativa, sentando las bases para estudiar la ampliación de esta solución a nuevas rutas estratégicas interurbanas en la península", apostillan desde la compañía.

Imagen de las nuevas instalaciones de CEVA Logistics en Toledo.

IMPULSO A LA ÚLTIMA MILLA

CEVA Logistics ha decidido integrar bajo una identidad común su oferta de reparto de última milla en Europa. **Su filial Colis Privé y la recién adquirida Paack se integran a partir de ahora bajo una misma marca**, la de esta última. Presente en Francia, Bélgica, Luxemburgo, España y Portugal, **la empresa combinada o nueva Paack entrega 150 millones de paquetes al año** y cuenta con una red de más de 17.000 puntos de entrega fuera del hogar. **En la península ibérica, la integración suma una red de más de 80 centros**, entre *hubs*, centros de distribución y *cross-docks*, así como más de 5.000 puntos de recogida activos.

Chris Lazaro, Head of Marketing de Great White Fleet, destaca los planes de expansion de su compañía.

Marítimo

GWF amplía capacidad

Great White Fleet, que cuenta con 13 barcos en flota, sumará a finales de año un nuevo buque con capacidad para 900 contenedores refrigerados y 2.800 TEU

Carlos Sánchez | Madrid

Great White Fleet (GWF), división marítima de Chiquita, multinacional del sector de la alimentación, se encuentra "en constante expansión", según subraya a Transporte XXI el Head of Marketing de la compañía, Chris Lazaro.

En los últimos cuatro años, la compañía, con sede central en Panamá, ha renovado el 75 por ciento de su flota marítima, compuesta en estos momentos por 13 buques. El año pasado, GWF incorporó tres buques adicionales a su flota y ahora ultima la entrada en acción del que será su decimocuarto buque.

Este nuevo buque será bautizado como Chiquita Enterprise. "Todos nuestros barcos llevan el nombre Chiquita, por ejemplo, el Chiquita Horizon, el Chiquita Harvester...", revela Lazaro. El nuevo buque "tendrá capacidad para 900 contenedores refrigerados y cerca de 2.800 TEU".

GWF ha reforzado también su parque de contenedores refrigerados. En 2025, incorporó 3.400 nuevas unidades y está previsto que sume otras 2.000 más para entrar en su rotación a partir de diciembre del presente año. Además, presenta también novedades en su oferta de rutas. Así, acaba de poner en marcha un nuevo servicio marítimo que conecta Guayaquil (Ecuador) directamente con los principales puertos de Estados Unidos y Europa.

Nuevas rutas

Las novedades se completan con una nueva ruta marítima directa para la logística estacional de producto desde Perú hasta Filadelfia (EE.UU.), así como una nueva ruta ferroviaria directa desde el *hub* de Harvey (Illinois) hasta Gulfport (Misisipi), para exportar a Centroamérica.

> GWF sumará contenedores frigoríficos y nuevas rutas

Great White Fleet debe su nombre a que hace más de un siglo sus barcos estaban pintados de blanco para reflejar el calor del sol y proteger la carga que transportaban, recuerda Lazaro.

GWF "comenzó transportando plátanos, pero hoy en día atendemos a más de 400 clientes distintos y movemos diversos tipos de carga", apunta Lazaro. "La mayor parte de nuestro negocio consiste en transporte refrigerado, pero también realizamos transporte de carga seca, como textiles, por ejemplo", asegura.

Operadores Logísticos

Logista refuerza su negocio de temperatura refrigerada

Potencia su red fuera de España, consolida cargas *import-export* de perecederos con el continente americano, e impulsa el transporte internacional de productos farmacéuticos

Carlos Sánchez | Madrid

Logista, que ha integrado la oferta de sus filiales El Mosca, Logista Freight y Logista Parcel para ofrecer una propuesta de transporte especializada, está inmersa en pleno proceso de refuerzo de su negocio de temperatura refrigerada.

"Estamos intentando aprovechar todas las capacidades de servicio, potenciando la venta cruzada dentro del grupo bajo el sello Logista", avanza a Transporte XXI el director general de El Mosca by Logista, Miguel Ángel de la Torre. "Aunamos esfuerzos para facilitar siempre al cliente el conocimiento necesario para que pueda afrontar la toma de decisión correcta", explica.

El peso de la actividad en el grupo es significativo, puesto que "el 55 por ciento de la carga que movemos en marítimo es refrigerada", reconoce Juan Cutillas, International Seafreight Manager de El Mosca by Logista. En casos concretos, como el de transporte de carga refrigerada entre España y Brasil, "estamos con más de un 60 por ciento de la cuota de mercado", puntualiza.

"Como compañía y teniendo en cuenta la globalidad del negocio, nuestro objetivo es hacer elevar también otras áreas de negocio, pero el *reefer* va a seguir siendo el *core*, el producto de mayor valor y donde vamos a seguir registrando crecimientos", señala de la Torre. Para ello, el grupo está apostando por diversas actuaciones.

Red global

Una de ellas es potenciar su red internacional, vía agentes o delegaciones propias. "Ya no nos podemos plantear el negocio exclusivamente desde o hacia España, sino que tenemos que ofrecer apoyo en logísticas entre terceros países que ni siquiera pasan por España", subraya el director general de El Mosca by Logista.

"Trabajamos con exportadores que antes movían 1.000 contenedores desde España y ahora hacen 400 desde España, 200 desde Turquía, 200 desde Grecia y 200 desde Egipto", incide Cutillas. En este contexto, "es necesario conocer a los exportadores y quiénes son las empresas que mejor gestionan la carga en esos países, lo que implica tener presencia allí", matiza.

De esta forma, El Mosca by Logista, que ya está presente en China, Brasil y Portugal, planea aterrizar "de forma inmediata" en países, como Egipto, Perú, Turquía o Grecia, "todos ellos países muy potentes en el mercado de la fruta", recuerda Cutillas. "Este es uno de nuestros principales proyectos, implantar un desarrollo internacional todavía más amplio del que ya tenemos actualmente", insiste el directivo.

Al mismo tiempo, el grupo impulsa un proyecto de consolidación de mercancías para exportación e importación. "Recibimos carga de varios proveedores en un almacén de temperatura controlada, llenamos el contenedor con varias partidas y lo enviamos a América", señala de la Torre. "Es un producto de alta complejidad, tanto a nivel de despachos de Aduanas como de la propia gestión. No es fácil ofrecer un servicio de este tipo", reconoce.

55%
DE LA CARGA QUE TRANSPORTA EL GRUPO LOGISTA POR VÍA MARÍTIMA ES REFRIGERADA

"También hacemos mucha labor de asesoramiento al exportador", añade Cutillas. "Asesoramiento a ese exportador que quiere arrancar con exportación de cebollas a Brasil, por poner un ejemplo", señala. "Le facilitamos toda la gestión, trámites, aduanas, consultamos con aduana de destino, requisitos fitosanitarios, todo tipo de certificación, etc. En la práctica, estamos dando un gran valor añadido", subraya.

Miguel Ángel de la Torre Uroz y Juan Cutillas García, directivos de El Mosca by Logista.

'Farma'

A su vez, otra de las palancas de crecimiento pasa por el 'farma'. "Como grupo, en el sector farmacéutico tenemos una gran participación, pero a nivel de transporte internacional de valor añadido es un área que tenemos que explorar", apunta de la Torre. En esta línea, "tenemos como objetivo abarcar también esos negocios en el ámbito marítimo y aéreo", anticipa. Para ello, "hemos obtenido

TXXI

la certificación GDP y estamos ya en fase de atacar comercialmente ese mercado", matiza.

El Mosca by Logista tiene sus mercados más potentes en Brasil y Oriente Medio, si bien ahora la situación se ha complicado en este último caso por el conflicto bélico en la zona. Para tratar de paliarlo, "estamos trabajando junto con compañías navieras para ofrecer soluciones intermodales que combinan marítimo con arrastres por carretera", apunta Cutillas. "Intentamos reinventarnos y no quedarnos parados ante situaciones que limitan ya de por sí el mercado", recalca.

El grupo ofrece soluciones intermodales en Oriente Medio

En el caso del transporte aéreo, "nos permite cubrir varias necesidades", afirma de la Torre. A través del modo aéreo mueven las muestras que tras llegar a destino permiten confirmar el transporte posterior de grandes volúmenes por barco y también ofrecen la oportunidad de llegar a mercados donde los productos no aguantan los tiempos de tránsito del marítimo. Del mismo modo, también es muy útil en el caso del 'farma', puesto que este producto sí soporta, en general, el mayor coste del avión.

Por otro lado, la compañía trabaja con diferentes tecnologías que garantizan la trazabilidad del transporte de productos perecederos y farmacéuticos. "Tenemos plataformas de trazabilidad *online* en tiempo real para comprobar temperatura y humedad durante toda la cadena logística, porque es muy crítico, sobre todo en ciertos productos como aguacates, mangos...", reconoce Cutillas. Al mismo tiempo, ofrecen seguros de cobertura en caso de retrasos.

TRANSPORTE XXI

Operaciones en la terminal intermodal de Tramesa en el Puerto de Valencia.

Ferrocarril

Más energía para la autopista ferroviaria

El Puerto de Valencia reforzará el suministro eléctrico de la terminal intermodal del Dique del Este, que explota Tramesa

Antonio Martínez | Valencia

La infraestructura que conecta el Puerto de Valencia con Madrid y Portugal a través de los servicios de autopista ferroviaria operados por Tramesa y Transitalia contará con un nuevo refuerzo energético destinado a garantizar la continuidad y robustez de las operaciones intermodales. La actuación contempla la construcción de un nuevo centro de transformación que suministrará energía a la grúa pórtico que presta servicio en la terminal ubicada en el Dique del Este, que explota Tramesa.

La inversión permitirá dotar a la instalación de una alimentación eléctrica más segura y fiable, un aspecto estratégico para una infraestructura que se está consolidando como uno de los principales corredores ferroviarios en España, y que permite intercambiar mercancías con Italia a través de los servicios marítimos de la italiana Grimaldi. La disponibilidad permanente de energía resulta clave para asegurar la operatividad de los equipos de manipulación ferroviaria y evitar incidencias que puedan afectar a la carga y descarga de semirremolques sobre los trenes.

El proyecto, al que han presentado propuestas las empresas Eiffage Energía, Electronic Trafic, Electrotecnia Monrabal, Pavener Servicios Energéticos y Vainsel, incorpora una nueva red de alimentación en media tensión conectada a la distribución interna del recinto portuario mediante una acometida en doble bucle, una configuración que aporta redundancia al sistema y reduce el riesgo de interrupciones del suministro. Esta arquitectura permitirá mantener elevados niveles de disponibilidad energética para una instalación que opera servicios regulares internacionales y cuya actividad exige altos estándares de continuidad operativa.

La nueva infraestructura incorpora sistemas avanzados de protección, monitorización y telecontrol que facilitarán la supervisión permanente de la instalación eléctrica. El equipamiento permitirá detectar incidencias de forma temprana, localizar posibles anomalías en la red y actuar con mayor rapidez ante cualquier eventualidad, reforzando la resiliencia de la terminal.

La actuación incluye la instalación de celdas motorizadas de media tensión equipadas con sistemas de control remoto y detección automática de fallos, así como equipos de protección frente a sobrecargas y cortocircuitos. Estas soluciones incrementan la seguridad de explotación y mejoran la capacidad de respuesta ante incidencias, reduciendo potenciales afecciones al servicio ferroviario.

Además de mejorar la fiabilidad del suministro, la nueva instalación incorpora tecnología de última generación con aislamiento mediante aire natural y transformadores refrigerados con éster vegetal biodegradable, lo que contribuye a elevar los estándares de sostenibilidad y seguridad industrial de la infraestructura.

El refuerzo energético se enmarca en la estrategia de modernización de las instalaciones y acompaña el crecimiento de la autopista ferroviaria. La mejora de la disponibilidad eléctrica de los equipos de manipulación constituye un elemento esencial para garantizar la regularidad de los servicios, incrementar la eficiencia operativa y reforzar la competitividad de una conexión que continúa ganando peso dentro de los corredores logísticos.

Transporte XXI
1 NOVIEMBRE 2026

ADIF

Ferrocarril

La plataforma de Júndiz estará lista para conectarse en ancho UIC al Corredor Atlántico.

El Puerto de Bilbao seguirá a los mandos de Júndiz junto a MSC

Adif adjudica por más de 2,3 millones de euros la explotación de la terminal multimodal de Vitoria a la alianza liderada por Medlog, que logró la mejor valoración técnica y económica del concurso

Alfonso Alday | Vitoria

La Autoridad Portuaria de Bilbao mantendrá su presencia en la gestión de la terminal multimodal de Júndiz-Vitoria. El Adif ha adjudicado por más de 2,3 millones de euros el arrendamiento de espacios e instalaciones a la UTE Terminal Intermodal Júndiz, que comparte con Medlog, filial logística del grupo MSC, la Cámara de Álava, el Centro de Transporte de Vitoria, la Autoridad Portuaria de Pasaia y Sibport, actual gestor de la terminal.

La resolución, que pone a disposición del consorcio una zona de carga intermodal con una superficie de 55.000 metros cuadrados, confirma el resultado que ya se perfilaba desde julio, cuando la candidatura obtuvo la mejor valoración técnica y económica del concurso. Su propuesta se impuso a la alianza Rail Hub Júndiz, de perfil ferroviario e internacional, formada por Railsider, Transitalia y Kombiverkehr.

Para el puerto de Bilbao, la adjudicación representa "una oportunidad para reforzar nuestra conectividad ferroviaria, ampliar nuestro *hinterland* y ofrecer soluciones logísticas más competitivas y sostenibles", destacó el presidente de la Autoridad Portuaria de Bilbao, Iván Jiménez. "Tenemos por delante el reto de convertir esta infraestructura en un verdadero motor de actividad logística y económica", añadió.

El proyecto presentado contempla el movimiento de 300.000 unidades de transporte intermodal (UTI) en los seis primeros años de explotación, una previsión que refleja su apuesta por incrementar la actividad ferroviaria y atraer nuevos tráficos a la terminal, que cerró 2025 con un movimiento de 4.723 UTI.

Medlog lidera la alianza, con una participación del 40 por ciento, seguida por la Autoridad Portuaria de Bilbao, con el 25 por ciento. El resto del capital se reparte entre la Autoridad Portuaria de Pasaia (2,5 por ciento), Sibport -sociedad conformada por la Autoridad Portuaria de Bilbao, CSP Spain y Transitia- (2,5 por ciento), CTV (15 por ciento) y la Cámara de Álava (15 por ciento).

> La alianza prevé mover 300.000 UTI en los seis primeros años

La incorporación de Medlog aporta el respaldo comercial y operativo de MSC, primera naviera del mundo en el transporte marítimo de contenedores, mientras que la participación de los puertos de Bilbao y Pasaia abre nuevas posibilidades para coordinar los flujos marítimos y ferroviarios. A ello se suma la presencia de las entidades alavesas, interesadas en reforzar la posición del territorio como plataforma logística e industrial.

Corredor Atlántico

Júndiz constituye uno de los principales nodos estratégicos de Adif para el desarrollo del transporte intermodal, especialmente por su ubicación en el Corredor Atlántico y su futura conexión con la red europea de ancho estándar.

La terminal está llamada a desempeñar un papel relevante en el crecimiento de los tráficos ferroviarios, la captación de nuevas mercancías y la ampliación del *hinterland* de los puertos vascos.

El espacio arrendado está conformado por una losa de hormigón, con una superficie de 36.000 metros cuadrados, tres vías en topera electrificadas en sus cabeceras para las operaciones de carga y descarga, que ocupan una superficie de 7.000 metros cuadrados, y viales internos de acceso a la terminal de carga intermodal, para el control y optimización de flujos de entrada y de salida, con una superficie de 10.515 metros cuadrados. Asimismo, cuenta con un edificio de gestión administrativa y de servicios con una superficie de 455 metros cuadrados y dos zonas de estacionamiento, una para vehículos pesados, de 530 metros cuadrados de superficie, y otra para vehículos ligeros, de 360 metros cuadrados.

La UTE Terminal Intermodal Júndiz realizará en estos espacios los servicios de carga y descarga de UTI y otros servicios asociados a la logística de mercancías.

Alianza Logistics potencia su arquitectura de alianzas a través de Time Critical Road para conectar especialización y ejecución

La compañía conecta su especialización terrestre con una red de más de 1.500 transportistas europeos, aliados internacionales y consultores especializados. El modelo promovido por Juan Miguel Dasca, presidente ejecutivo de Alianza Logistics, busca anticipar necesidades complejas y convertir el conocimiento en capacidad operativa.

El tamaño no sustituye a la arquitectura

Una cadena de suministro puede exigir transporte terrestre, servicios marítimos o aéreos, aduanas, almacenaje y distribución. Su complejidad no se resuelve acumulando proveedores, sino articulando competencias con responsabilidades definidas y una visión integral de cada operación.

Esta es la apuesta de Juan Miguel Dasca Simón, presidente ejecutivo estratégico y fundador de Alianza Logistics. Desde Presidencia ha concebido e impulsado, desde sus tres décadas de experiencia en el sector, un modelo que parte del conocimiento del cliente, identifica los eslabones críticos y moviliza los recursos adecuados. Time Critical Road materializa esa filosofía en el transporte terrestre, donde el diseño debe superar una prueba decisiva: ser ejecutable.

«No aspiramos a poseer todos los recursos de la cadena. Nuestra responsabilidad es saber conectarlos, contrastar su viabilidad y responder por lo que comprometemos con el cliente», explica Dasca.

Transportistas, aliados y especialistas

La base es una red consolidada de más de 1.500 transportistas en Europa, incluidos colaboradores paneuropeos. Años de relación permiten conocer corredores, especialidades, disponibilidad y límites operativos. Esa cercanía hace posible combinar recursos para atender campañas intensivas o recorridos singulares, sin trasladar exigencias inviables a una sola flota.

A esta estructura se suman representantes y aliados internacionales que aportan proximidad, conocimiento de los mercados y capacidad de coordinación en los principales corredores europeos. En este contexto, Alianza Logistics UK se consolida como uno de los pilares estratégicos para el desarrollo de las importaciones desde Europa y los tráficos intercomunitarios, apoyándose en una red de operadores especializados nativos que conocen de primera mano las particularidades de cada mercado. Esta presencia permite conectar el conocimiento local de clientes, transportistas y rutas con la capacidad de planificación, contratación de transporte y ejecución de Alianza Logistics, reforzando su estructura internacional y ofreciendo soluciones terrestres más eficientes, coordinadas y adaptadas a las necesidades de cada operación.

La arquitectura incorpora asimismo consultores externos de amplia experiencia, seleccionados según cada proyecto, para abordar otros ámbitos de la cadena de suministro. Cada actor cumple una función distinta: los especialistas enriquecen el diagnóstico, los aliados facilitan conexiones y los equipos operativos hacen realidad la solución.

<<Las alianzas no se improvisan ni se construyen cuando llega una urgencia; se forjan durante años de confianza, respeto mutuo y compromisos cumplidos. Esa es nuestra mayor fortaleza: transformar el conocimiento y las relaciones consolidadas con nuestra red europea de transportistas en soluciones reales para nuestros clientes, tanto en el mercado nacional como internacional. Porque el verdadero valor de una red no está únicamente en su dimensión, sino en la confianza que la sostiene y en su capacidad para responder cuando más se necesita», afirma Juan Miguel Dasca, presidente ejecutivo y fundador de Alianza Logistics.

El terrestre sigue siendo el punto de verdad

En recogidas, enlaces, entregas y distribución se comprueba si una planificación funciona. Sobre ese terreno, donde Alianza acumula experiencia desde 2009, Time Critical Road se configura como su Consultoría Operativa de Soluciones Logísticas Terrestres para Grandes Volúmenes.

Su campo de actuación abarca carga completa, grandes campañas, rutas complejas, necesidades de capacidad extraordinaria y operaciones nacionales, ibéricas y europeas. Las urgencias y contingencias conservan un lugar esencial, pero no definen por sí solas su alcance: también atiende flujos recurrentes cuya escala o configuración exige preparación específica.

Una de sus claves consiste en analizar conjuntamente tráficos internacionales y demanda nacional. Conocer los recorridos y posiciones de transportistas que cruzan fronteras permite estudiar combinaciones que aporten respuesta dentro de España, siempre después de validar los requisitos reales de cada servicio.

Del análisis a una solución ejecutable

El método empieza por examinar volúmenes, calendarios, puntos de tensión, riesgos y alternativas. Después se dimensionan los medios, se verifican las opciones con los colaboradores implicados y se asignan responsables para la coordinación y el seguimiento.

Esta preparación permite afrontar picos de actividad y reaccionar ante incidencias sin depender exclusivamente de la improvisación. Los datos ayudan a detectar patrones y elaborar escenarios; la experiencia de operadores, comerciales y transportistas determina qué decisiones pueden aplicarse sobre el terreno.

Crecer con ambición y responsabilidad

Con esta evolución, Alianza Logistics fortalece su especialización terrestre y la integra en una estructura de colaboración más amplia. El propósito no es presentar como nueva una capacidad desarrollada durante 17 años, sino darle metodología, alcance internacional y continuidad.

Operativa con camiones eléctricos de Logística Carosán.

Servicios

Euro Pool Group impulsa la multimodalidad

El grupo prueba un corredor "verde" entre Países Bajos y Madrid, a través del puerto de Bilbao, que reduce hasta un 73% las emisiones, al tiempo que consolida el transporte eléctrico en Valencia con Logística Carosan

Antonio Martínez | Valencia

Euro Pool Group (EPG) continúa avanzando en la descarbonización de sus operaciones en España con dos líneas de actuación complementarias: la incorporación del barco y el ferrocarril a los tráficos internacionales y el refuerzo del transporte eléctrico en la distribución regional. La compañía combina así el cambio modal en los recorridos de larga distancia con soluciones de bajas emisiones para los movimientos de proximidad, dentro de su estrategia para reducir la huella ambiental de la logística de sus activos reutilizables.

La compañía arrancó un corredor multimodal entre Países Bajos y Madrid, vía el puerto de Bilbao, con una prueba piloto iniciada en diciembre de 2025 por Euro Pool System (EPS), la división especializada en bandejas reutilizables. La operativa ha venido combinando el transporte marítimo hasta el puerto de Bilbao con el ferrocarril hasta Madrid, mientras que los camiones cubren los trayectos iniciales y finales. Según las estimaciones de la compañía, esta configuración permite reducir hasta un 73 por ciento las emisiones frente a un recorrido íntegramente por carretera.

La iniciativa permite trasladar parte del tráfico internacional a modos de transporte con menor impacto ambiental, reservando el camión para los tramos en los que aporta mayor flexibilidad. Euro Pool explora así alternativas para reorganizar sus flujos logísticos sin comprometer la conexión entre los centros de servicio y los puntos de entrega.

En paralelo, el grupo ha fortalecido su apuesta por el transporte eléctrico en Valencia de la mano de Logística Carosan, principal proveedor de sus operaciones de transporte en el Arco Mediterráneo. La iniciativa se centra en los recorridos regionales, donde la electrificación permite reducir las emisiones directas de los vehículos y complementar los avances logrados mediante la multimodalidad en los tráficos de larga distancia.

"La sostenibilidad realmente forma parte integral de las operaciones diarias, con una responsabilidad compartida entre los equipos", señalan fuentes de Euro Pool System. La compañía sitúa la "colaboración entre sus equipos y proveedores" como una pieza clave para incorporar soluciones de menor impacto a la operativa habitual.

El objetivo de EPG es reducir su impacto ambiental.

La estrategia de transporte se apoya en el modelo circular de Euro Pool Group, que gestiona bandejas y palés diseñados para múltiples ciclos de utilización. A través de EPS y La Palette Rouge (LPR), su división de *pooling* de palés, el grupo organiza la recogida y el retorno de estos activos a sus centros de servicio, donde se inspeccionan, limpian o reparan antes de volver a circular. La coordinación de estos movimientos resulta esencial para mejorar las rotaciones y evitar desplazamientos innecesarios.

La digitalización contribuye a optimizar los flujos. Su plataforma Stack&Track permite mejorar la visibilidad sobre la localización y el estado de bandejas y palés, facilitando el seguimiento de los movimientos y la identificación de oportunidades para ajustar los recursos logísticos.

Euro Pool Group también actúa sobre la fabricación y el mantenimiento de sus activos. En 2025, el porcentaje de material recuperado utilizado en la producción de sus bandejas verdes alcanzó el 14 por ciento, frente al 8 por ciento del ejercicio anterior, con el objetivo de llegar al 30 por ciento en 2030. Asimismo, la compañía asegura que más del 90 por ciento de la electricidad consumida en sus operaciones durante 2025 procedió de fuentes renovables.

En LPR, la prolongación de la vida útil de los palés mediante inspecciones y reparaciones se combina con el impulso a la madera certificada y a los materiales reciclados. La división trabaja también en el desarrollo de soluciones ferroviarias y multimodales para reducir el impacto ambiental de sus operaciones de transporte.

Marítimo

MSC activa la campaña de cítricos a Canadá

La naviera refuerza las conexiones marítimas semanales desde Valencia y Sines con Halifax y Montreal, con enlaces ferroviarios a Toronto

Antonio Martínez | Valencia

MSC ha activado su campaña de exportación de cítricos españoles a Canadá, con el puerto de Valencia como uno de los principales puntos de salida para naranjas y clementinas. La naviera refuerza su oferta con conexiones marítimas semanales a Halifax y Montreal, disponibilidad de contenedores refrigerados y prioridad de espacio a bordo para atender las necesidades de los exportadores hortofrutícolas.

La operativa se apoya en el servicio que conecta Valencia y el puerto portugués de Sines con la costa atlántica canadiense. Los tiempos de tránsito comunicados por la compañía se sitúan en torno a diez días desde Valencia hasta Halifax y catorce hasta Montreal. Desde Sines, los plazos se reducen a siete y once días, respectivamente, lo que amplía las alternativas para planificar los envíos según el origen de la mercancía y las necesidades de entrega.

La propuesta incorpora también conexiones ferroviarias desde los puertos canadienses para extender la distribución hacia el interior del país. Toronto constituye uno de los destinos prioritarios, con un tránsito adicional de dos días desde Halifax. La combinación de barco y tren permite a los exportadores ampliar su radio de distribución sin depender exclusivamente de la carretera en el tramo terrestre canadiense.

La cadena de frío constituye uno de los pilares de la oferta. La naviera dispone de contenedores *reefer* y de herramientas como MSC iReefer PRO, que permite supervisar en tiempo real los parámetros de los equipos. La compañía cuenta, además, con tecnologías de atmósfera controlada que regulan la composición gaseosa dentro del contenedor para ralentizar la maduración de las frutas y prolongar su vida útil.

La campaña canadiense se integra en la estrategia de MSC para consolidar los tráficos de productos frescos desde España hacia mercados extracomunitarios. En este contexto, la naviera suiza amplió su red transatlántica en diciembre de 2025 con una nueva conexión desde el norte de España, con escalas en Vigo, Gijón y Bilbao. Este servicio complementa la oferta existente desde Valencia y Sines y diversifica las opciones de acceso al mercado canadiense para los exportadores nacionales, afianzando el papel del puerto español como plataforma de salida de cítricos españoles hacia Norteamérica.

Operaciones *reefer* en la terminal dedicada de MSC en Valencia.

TOMORROW.
MOBILITY
WORLD CONGRESS

Fira Barcelona

eit Urban Mobility
Co-funded by the European Union

LOCAL CHOICES. PUBLIC TRANSPORT. WALKABILITY. ACCESSIBILITY. EFFICIENCY.
SMART LOGISTICS. MULTIMODALITY. BIKE. AUTONOMY. SEAMLESS. ELECTRIFICATION.
SHARED MOBILITY. SAFE STREETS. SUSTAINABILITY. INNOVATION. GLOBAL CHANGE.

MOBILITY SOLUTIONS REAL IMPACT

GET 25% OFF YOUR PASS.

3-5 NOVEMBER 2026
BARCELONA

Transporte XXI
1 NOVIEMBRE 2026

Ferrocarril

Alsa Rail gana músculo

La compañía eleva a una decena sus locomotoras Stadler Euro6000, reforzando su capacidad para captar tráficos siderúrgicos e intermodales, con máquinas alquiladas a la pública Renfe

ALSA

Un convoy con contenedores marítimos traccionado por Alsa Rail.

A. Martínez | Valencia

Alsa Rail acelera su expansión en el transporte ferroviario de mercancías. La compañía ha incorporado tres nuevas locomotoras Stadler Euro6000, alquiladas a Renfe, que elevan a diez las unidades de esta serie disponibles para sus operaciones y sitúan en 18 locomotoras su parque total de material motor. Las tres máquinas ya están operativas desde hace unas tres semanas en tráficos entre Bilbao y Valencia, principalmente vinculados a los sectores siderúrgico e intermodal, según han avanzado fuentes de la compañía.

La incorporación permite a la filial ferroviaria de Alsa ganar capacidad de tracción sin asumir el elevado desembolso que supone la adquisición directa de locomotoras. El alquiler se enmarca en una estrategia que busca acompasar el crecimiento de la flota con la evolución real de los tráficos. La compañía prevé seguir incorporando material motor entre 2027 y 2029, sin fijarse por ahora un número máximo de locomotoras.

Alsa Rail considera que el mercado ferroviario todavía presenta suficiente incertidumbre como para limitar las inversiones directas en material rodante. La fórmula del alquiler aporta flexibilidad financiera y permite ampliar capacidad a medida que se consoliden nuevos servicios. En este crecimiento también se contempla la utilización de Euro6000 pertenecientes a Rail & Truck.

La evolución del parque de tracción refleja el rápido desarrollo experimentado por Alsa Rail desde su entrada en el transporte de mercancías por la red de interés general, en enero de 2024. La compañía ha pasado de apoyarse inicialmente en locomotoras de las series 269 y 333 a configurar un parque moderno en el que las Euro6000 se han convertido en el principal activo para los tráficos de mayor exigencia.

Las nuevas máquinas permiten operar trenes pesados sobre corredores electrificados y afrontar relaciones de largo recorrido con mayor eficiencia. Su incorporación resulta especialmente relevante para el desarrollo de servicios que conectan el norte peninsular con el Mediterráneo, como los tráficos siderúrgicos entre Bilbao y Valencia y otras relaciones vinculadas a la industria.

La ampliación de la capacidad de tracción acompaña una estrategia comercial basada en la diversificación. Alsa Rail mantiene el acero como uno de sus principales pilares, pero ha ampliado progresivamente su cartera hacia el transporte de contenedores y productos agroalimentarios. La compañía trabaja asimismo con otros operadores y cargadores para desarrollar servicios regulares y soluciones ferroviarias adaptadas a las necesidades de cada cliente.

Entre sus principales líneas de crecimiento figura la conexión Asturias-Valencia, reforzada tras la entrada en servicio de la variante de Pajares, así como los tráficos entre Miranda de Ebro y Madrid y entre Madrid y Alicante. En el ámbito intermodal, la compañía mantiene además conexiones con las principales terminales interiores y portuarias, con especial presencia en Valencia.

La colaboración con Grupo JSV y Athos Rail constituye uno de los ejemplos de esta expansión, con servicios regulares en las relaciones Madrid-Alicante y Miranda de Ebro-Madrid. Alsa Rail busca convertir este tipo de operaciones en tráficos estables y escalables, aprovechando la mayor disponibilidad de locomotoras.

La compañía también está ampliando su actividad en terminales ferroviarias. La explotación de Villadangos, en el Corredor Atlántico, ha situado a Alsa Rail en una posición que trasciende la mera prestación

Operaciones ferroviarias de Alsa.

de tracción. La empresa participa en las maniobras, formación y descomposición de trenes y manipulación de mercancías, avanzando hacia un modelo de prestación integral de servicios ferroviarios.

Alsa Rail apuesta por la prestación integral

Esta estrategia se completa con su actividad de mantenimiento, servicios auxiliares y formación de maquinistas. Alsa dispone de capacidad para intervenir sobre material rodante y está homologada como entidad encargada de mantenimiento, mientras que su centro de formación permite generar recursos propios para acompañar el crecimiento de la actividad.

El agroalimentario representa otro de los vectores de expansión. Los tráficos de cereal desarrollados junto a Transcanfranc han permitido recuperar servicios ferroviarios desde Canfranc hacia distintos puntos de Aragón y Cataluña. La compañía ha llegado a manejar entre tres y cinco circulaciones semanales, con volúmenes próximos a las 4.000 toneladas semanales. La incorporación de nuevas tolvas mediante fórmulas de *leasing* ferroviario permite adaptar el parque de vagones a este mercado.

ALSA

La diversificación también reduce la dependencia de la siderurgia y permite distribuir la capacidad de tracción entre distintos segmentos. Para Alsa Rail, disponer de más locomotoras propias o bajo fórmulas estables de disponibilidad es una herramienta comercial para captar cargas sin depender exclusivamente de terceros.

Carretera

Subitur, más logístico

La empresa, cuya principal actividad es el transporte por carretera de carga completa, crece sobre todo en flujo nacional que compensa el retraimiento del mercado francés

Eva Mármol | Barcelona

Subitur Transports está enfocada a crecer más como operador logístico, un negocio que gana peso dentro de la compañía dedicada al transporte por carretera. La empresa baraja ganar capacidad de almacenaje en un futuro ante la elevada ocupación de su plataforma de La Selva del Camp (Tarragona), su sede central. Esta instalación, con capacidad para 3.500 palés, registra una ocupación media del 95 por ciento.

La compañía ya ha analizado distintas alternativas para incorporar nueva superficie logística, aunque no ha encontrado una ubicación que encaje con sus necesidades, hasta la fecha. “Hemos estudiado nuevos emplazamientos, pero lo que hemos encontrado no se ajusta a lo que buscamos”, señala Daniel Tura, administrador y uno de los cuatro socios fundadores de Subitur.

La evolución del negocio acompaña esta apuesta. “Crecemos tanto como operador logístico como en transporte por carretera, sobre todo nacional”. De hecho, en su principal actividad, “no captamos más cliente porque no podemos asumir más carga de trabajo”, apunta el empresario. Subitur trabaja sobre todo para los sectores industrial y agroalimentario, tanto en labores logísticas como de transporte. Su actividad principal es la carga completa, paletizada y a granel, tanto para tráficos nacionales como los internacionales.

En el ámbito internacional, el principal mercado de la compañía son los flujos entre España y Francia, unos tráficos que están perdiendo dinamismo, “es un mercado que ya notamos que bajaba el año pasado y está bajando más este”. Subitur compensa esta evolución con un mayor peso del transporte nacional.

La compañía tiene la sede en La Selva del Camp (Tarragona).

El operador cuenta con una flota propia de alrededor de 50 vehículos y completa su cobertura del mercado nacional mediante una red de colaboradores.

No contempla, a medio plazo, incorporar *duotrailers* a su operativa. “No es viable cuando el camión carga en punto A para un cliente y tiene que ir al punto B para otro cliente. No tenemos polígonos preparados para maniobrar con ese tipo de vehículos”.

Subitur alcanzó un volumen de negocio de 5,06 millones de euros en 2024, de acuerdo con el Registro Mercantil. Cerró el pasado ejercicio con una facturación de 5,5 millones, según los datos facilitados por el propio operador, lo que supone un crecimiento del 8,6 por ciento. Para este ejercicio, sus previsiones apuntan a mantener el volumen de negocio. “Vamos a estar planos, ya que crecemos en actividad, pero también en costes”, añadió el empresario.

Fundada en 2015 por cuatro profesionales con años de experiencia en el sector, Subitur ha ido ampliando progresivamente su actividad desde el transporte por carretera hacia los servicios logísticos, un nicho en el que ahora busca ganar mayor dimensión.

Marítimo

La logística del Estrecho crece en tonelaje

La carga resiste mientras el pasaje pierde fuellea y DFDS prepara una nueva ofensiva con tres buques *ro-pax* entre Algeciras y Tánger Med

Antonio Martínez | Algeciras

El mercado marítimo del Estrecho de Gibraltar afronta el último trimestre de 2026 con una evolución desigual. La mercancía rodada mantiene el crecimiento, impulsada por la integración industrial y logística entre España y Marruecos, mientras el pasaje pierde actividad. En este escenario, DFDS prepara la incorporación del Volcán de Tamasite para operar con tres buques entre Algeciras y Tánger Med, en un mercado donde Baleària y Africa Morocco Link (AML) también refuerzan su presencia.

Los puertos de Algeciras y Tarifa canalizaron 398.323 camiones entre enero y septiembre, un 1,65 por ciento más que en el mismo periodo de 2025. La conexión Algeciras-Tánger Med concentró 373.012 unidades, con un avance del 1,37 por ciento. El comportamiento contrasta con los 5 millones de pasajeros registrados en las líneas del Estrecho, un 3,96 por ciento menos, y el descenso del 3,23 por ciento en vehículos.

La evolución de la carga responde a factores estructurales. La consolidación industrial del norte de Marruecos, las exportaciones agroalimentarias y el desarrollo de cadenas de suministro vinculadas a la automoción, el textil y los componentes industriales sostienen la demanda de transporte de carga rodada. Tanger Med movió 84 millones de toneladas durante el primer semestre, un 6 por ciento más, y cerró 2025 con 161 millones de toneladas y más de 11,1 millones de TEU.

1,65%

CRECEN LOS FLUJOS DE CARGA RODADA EN EL ESTRECHO DE GIBRALTAR

"El Estrecho está dejando de ser simplemente una sucesión de líneas de ferri para convertirse en un corredor logístico de alta frecuencia", explica a Transporte XXI un transitario especializado en estos tráficos. La competencia, añade, se libra "tanto en el número de metros lineales disponibles como en la fiabilidad, las frecuencias, los tiempos de embarque y la capacidad de las navieras para integrarse en las cadenas logísticas de sus clientes".

DFDS inyecta capacidad

La principal novedad es la incorporación del Volcán de Tamasite, adquirido a Naviera Armas el 8 de octubre. El buque, con capacidad para 1.414 metros lineales de carga y 1.469 pasajeros, está previsto que entre en servicio a mediados de noviembre. Su llegada permitirá a DFDS reforzar las frecuencias y ganar flexibilidad para atender los flujos de mercancías entre ambas orillas.

La operación se produce pese a la debilidad reciente de algunos indicadores. En el primer semestre, DFDS transportó 1,251 millones de metros lineales de carga en su red del Estrecho, frente a 1,210 millones un año antes. El pasaje cayó a 257.000 viajeros, frente a 495.000, afectado por los cambios de rutas y las interrupciones meteorológicas.

La expansión, además, está condicionada por la competencia. La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) exigió compromisos adicionales para preservar la operativa de Armas en Algeciras-Ceuta, al considerar insuficientes las condiciones inicialmente planteadas por DFDS. El organismo identificó riesgos de reducción de la competencia y reclamó la transferencia a un tercero de los elementos necesarios para mantener el servicio.

Operaciones de la naviera DFDS en la relación Algeciras-Tánger Med.

Por su parte, la naviera valenciana Baleària ha consolidado su presencia en Algeciras-Tánger Med y Ceuta, además de la conexión Tarifa-Tánger Ville, donde ha ocupado el espacio dejado por DFDS en 2025. Esta última ruta transportó 1,19 millones de pasajeros hasta agosto, un 8,8 por ciento más, mientras los vehículos crecieron un 18,8 por ciento.

Por su parte, la marroquí AML mantiene una oferta de alta frecuencia y ha reforzado

su apuesta por la carga rodada con un servicio diario entre Algeciras y Tanger Med. Su estrategia refleja el creciente peso del transporte de mercancías en un negocio tradicionalmente vinculado al pasaje.

"Para los operadores terrestres, la capacidad adicional solo aporta valor si se traduce en regularidad, menores esperas y tarifas competitivas", aclara un operador logístico consultado por este periódico.

Tiene la sede en la CIM Vallès.

> Los operadores demandan más regularidad y menos esperas

El desafío también alcanza a las infraestructuras. Tanger Med desarrolla herramientas de predicción de los flujos ro-ro para anticipar puntas de actividad, mientras Algeciras "necesita mejorar sus accesos terrestres para absorber la demanda", indican los operadores consultados.

Los tráficos de pasaje estan desacelerando en el Estrecho.

HEPPNER

Carretera

Heppner refuerza sus conexiones europeas

La compañía alcanza las 18 frecuencias diarias entre España y Francia y pone en marcha su primer servicio de grupaje directo con Italia

Eva Mármol | Barcelona

Heppner Spain ha reforzado sus conexiones entre la península y Europa. La filial española del grupo francés Heppner ha incrementado los servicios de grupaje que enlazan su centro de *cross-docking* en la CIM Vallès de Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona) con Francia, y ya son tres veces en lo que va de año. Cerró el pasado ejercicio con 15 rutas diarias con Francia, llegando a 18 conexiones en la actualidad.

Las tres nuevas rutas que ha incorporado son con delegaciones del grupo en el sureste (Niza), oeste (Niort) y este (Dijon) de Francia. "Las 18 conexiones diarias nos obligan a tener horarios fijos de salida, nuestra plataforma es como un aeropuerto con horas precisas de salida según destino hacia Francia", señala Daniel Fernández, director general de Heppner Spain. Y para ello la compañía cuenta en la CIM con un almacén de 4.000 metros cuadrados de superficie y 22 muelles.

El incremento de las conexiones con Francia responde a la estrategia de Heppner Spain de "llegar lo más cerca posible del destinatario final". Además, "mientras más cerca posicionemos las mercancías, hay menos manipulación, menos rotura de la cadena de transporte, ofreciendo un servicio más eficiente", añade el directivo.

Heppner Spain no se quedará aquí: "Nuestro objetivo es liderar los servicios de entregas B2B por carretera con Francia desde Barcelona", lo que pasa por continuar incrementando las conexiones con el país vecino. El Grupo Heppner cuenta con un total de 42 agencias en Francia.

La compañía ha dado otro salto importante para acercarse al cliente final con la reciente puesta en marcha de un servicio directo diario de grupaje entre su plataforma de Barcelona e Italia.

Además de crecer en grupaje, "estamos incrementando las operaciones de carga completa y media carga para lo que contamos con un departamento específico de *charter*". Esta actividad ha cogido impulso desde que Heppner Spain (antigua Eurobeta Internacional) pasó a pertenecer al grupo francés en 2019.

250.000
ENVÍOS
PREVÉ ALCANZAR LA COMPAÑÍA ESTE EJERCICIO

La compañía ha multiplicado por más de dos su volumen de negocio desde que fue adquirida. Ha pasado de unas ventas de 8,69 millones de euros en 2020 a los 20,50 millones en 2025, según datos del Registro Mercantil y del propio operador. Exclusivamente el año pasado, ya registró un incremento del 21,3 por ciento en relación a los 16,90 millones facturados en 2024. Al cierre de este ejercicio, prevé mantener el avance de dos dígitos. Y ello se traducirá en pasar de una actividad de unos 200.000 envíos en 2025 a alcanzar los aproximadamente 250.000 envíos en el presente ejercicio.

Transporte XXI
1 NOVIEMBRE 2026

Ferrocarril

Multirail entrará en tráficos ibéricos

El operador intermodal, en alianza con la portuguesa Rodo Cargo, proyecta un servicio ferroviario directo, con dos frecuencias semanales, entre Alfarelos y Barcelona con parada en Madrid

Eva Mármol | Barcelona

Multirail, operador intermodal perteneciente a la multinacional neerlandesa Van den Bosch, proyecta dar el salto a los tráficos ferroviarios entre España y Portugal a principios del próximo año. No lo hará en solitario. Multirail se aliará con Combiway, la filial intermodal de la empresa portuguesa de transporte y logística Rodo Cargo (Grupo Barraqueiro).

El nuevo servicio ferroviario multicliente, para contenedores y cajas móviles, conectará la terminal de Alfarelos, en el centro de Portugal, con La Llagosta (Barcelona), haciendo una parada intermedia en Madrid (Abroñigal). Y la mercancía, desde la nueva terminal de La Llagosta, tiene la opción de transbordar al corredor en ancho de vía internacional (UIC) que conecta la península con Europa. El objetivo de sus promotores es comenzar con una periodicidad de dos frecuencias semanales, pero "creemos que no tardaremos en pasar a las tres frecuencias ante la demanda que estamos detectando", señala Juan Ramírez, director general de Multirail.

> No descarta llegar a una tercera frecuencia en breve

Hasta la fecha, el operador intermodal se ha dedicado a los tráficos nacionales, además de comercializar servicios internacionales a través de terceros. Multirail está en plena fase de expansión a pesar de las incidencias en la red ferroviaria española. El pasado mes de octubre, amplió de dos a tres frecuencias semanalmente la conexión entre Cataluña y Andalucía. Con la tercera frecuencia, "los trenes siguen saliendo muy llenos, con lo que no descartamos sumar la cuarta antes de finalizar el año", añade el directivo.

Este servicio conecta actualmente las terminales catalanas de La Llagosta y La Boella, ubicada en el interior del puerto de Tarragona, con Sevilla y, en lugar de parar en Córdoba, como hacía con anterioridad, se detiene en Mérida, por obras en la red ferroviaria. Y por limitaciones en el tramo ferroviario entre Mérida y Sevilla, Multirail tiene que dejar una parte de la carga en la terminal extremeña.

Captrain es la empresa ferroviaria de todos sus servicios.

En este caso, se ha cumplido el refrán de que no hay mal que por bien no venga: "Nos ha abierto un nuevo mercado parar en Mérida", una nueva demanda en ambas direcciones. "Hay carga de exportación desde la zona hacia Centroeuropea", sobre todo producto alimentario a granel. A la inversa, desde Barcelona, "hay más carga general" hacia Extremadura.

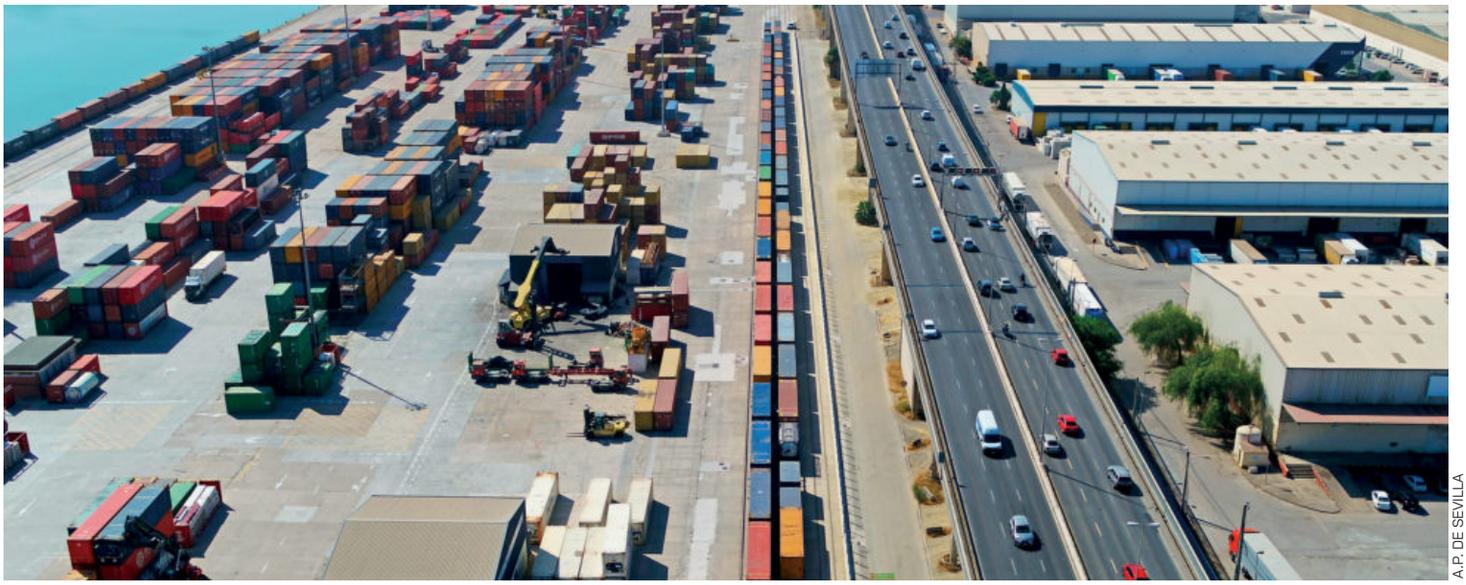
Multirail estudiará la viabilidad de hacer un tren ex profeso Barcelona-Mérida, al margen de recuperar la conexión con parada en Córdoba una vez la infraestructura lo permita. "Como las obras durarán todavía meses, tenemos tiempo para analizar si es factible".

> Ha abierto un nuevo mercado al parar en Mérida

El operador intermodal puso en marcha la que es su segunda conexión ferroviaria hace un año. Se trata de un servicio entre Barcelona y Madrid con una periodicidad de dos frecuencias semanalmente. "Estamos consolidándolo poco a poco", añade el directivo.

Otra actividad en la que crece es la comercialización de servicios internacionales de diferentes operadores. Multirail, que es agente de Hupac en Tarragona, se está beneficiando de la apuesta del operador suizo por el mercado español. Desde que gestiona la nueva terminal de La Llagosta, con una participación minoritaria de la local Transportes Portuarios, Hupac ha puesto en marcha un nuevo servicio con Alemania, ha ampliado frecuencias de algún otro que ya tenía y preveía recuperar la conexión con Italia durante noviembre.

Multirail, que entró en el mercado en el año 2015 con el servicio entre Cataluña y Andalucía, cuenta con el músculo financiero de Van den Bosch, propietaria de la desaparecida TCS Trans (actual Van den Bosch Iberia), que se hizo el año pasado con la totalidad del operador intermodal. Captrain es la empresa ferroviaria de todos sus servicios y lo será del nuevo.



A.P. DE SEVILLA

Operaciones ferroviarias en el Puerto de Sevilla.

Ferrocarril

Sevilla reforzará su capacidad ferroportuaria

El Puerto proyecta una inversión de 2,73 millones de euros para habilitar un apartadero ferroviario de 750 metros en la Dársena del Cuarto

Antonio Martínez | Sevilla

El Puerto de Sevilla reforzará su infraestructura ferroviaria en el área sur con la construcción de una nueva vía de apartado en el anillo ferroviario de la Dársena del Cuarto. La actuación, promovida por la Autoridad Portuaria de Sevilla, contempla una inversión de 2,73 millones de euros, IVA incluido, y permitirá estacionar y operar trenes de mercancías de hasta 750 metros de longitud.

La nueva vía tendrá unos 1.022 metros de longitud y se ejecutará en paralelo a la infraestructura ferroviaria existente, en el tramo comprendido entre los puntos kilométricos 10+600 y 11+700. La actuación incluye dos nuevos aparatos de vía que permitirán incorporar el apartadero al trazado actual y facilitar, en una segunda fase, su conexión con las nuevas terminales previstas en el entorno.

La infraestructura se proyecta sobre vía de ancho ibérico, sin electrificación, y contará con carril de 54 kilogramos por metro, traviesas de hormigón y fijaciones elásticas. El proyecto también contempla la ampliación de la plataforma ferroviaria, movimientos de tierras, ejecución de capas de asiento, drenaje, canalizaciones de comunicaciones y reposición de servicios afectados.

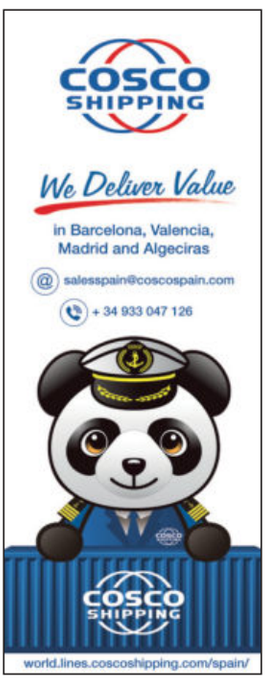
€ 2,7 MILLONES
SE DESTINARÁN AL NUEVO APARTADERO EN EL ENCLAVE

La actuación cobra especial relevancia por el desarrollo de nuevas concesiones en la Dársena del Cuarto, especialmente en su zona sur. El nuevo apartadero permitirá disponer de mayor capacidad para la recepción, estacionamiento y expedición de trenes, al tiempo que prepara la red para atender las necesidades ferroviarias de las futuras terminales.

La obra se integrará en el proceso de mejora de la operativa ferroviaria del recinto sevillano. El Puerto ha completado recientemente el cierre de su anillo ferroviario, permitiendo disponer de un recorrido circular por la zona de servicio, mientras Adif ejecuta un nuevo acceso directo que permitirá eliminar la maniobra de inversión que actualmente condiciona las entradas y salidas por la estación de La Salud.

Los trabajos deberán ejecutarse manteniendo en servicio la infraestructura ferroviaria existente. El proyecto establece un plazo máximo de diez meses y prevé una planificación específica de las actuaciones que afecten a la zona de seguridad ferroviaria. Para la instalación de los dos nuevos aparatos de vía podrán establecerse cortes de circulación de hasta 20 horas.

Con esta actuación, el Puerto de Sevilla amplía la capacidad de su red ferroviaria y adapta su infraestructura a la futura expansión de la actividad logística y terminalista en el área sur del recinto.



Transporte XXI
1 NOVIEMBRE 2026

TRANSPORTE XXI

Operativa intermodal de bobinas en el Muelle Sur de Sagunto.

Marítimo

Bergé fideliza la logística de ArcelorMittal en Sagunto

El puerto aprueba el modelo de explotación de la concesión siderúrgica por parte de Bergé Marítima Sagunto, que consolida un contrato de larga duración para operar cerca de un millón de toneladas anuales en el enclave valenciano

Antonio Martínez | Valencia

Bergé se consolida como operador logístico de referencia de ArcelorMittal para su terminal particular del puerto de Sagunto, después de recuperar la explotación de la concesión del Muelle Sur que permaneció suspendida durante 35 años. El consejo de administración de la Autoridad Portuaria de Valencia, que preside Mar Chao, ha aprobado el modelo de explotación que permitirá a Bergé Marítima Sagunto utilizar la concesión de la siderúrgica en ejecución del contrato de servicios suscrito entre ambas compañías, con actividades de recepción de buques, carga, descarga, almacenamiento y transporte de mercancías. La decisión supone un nuevo paso en la recuperación de la terminal particular de ArcelorMittal y consolida el desembarco de Bergé en una instalación que mueve alrededor de un millón de toneladas anuales vinculadas a la actividad de la siderúrgica. El acuerdo entre ambas compañías tiene carácter de larga duración, según fuentes sectoriales, con el objetivo de garantizar "la seguridad, polivalencia y flexibilidad de las operaciones".

Bergé Marítima Sagunto asumió la operativa de la terminal el pasado mes de junio, después de que ArcelorMittal recuperara los derechos de explotación del Muelle Sur tras la extinción de la concesión que había permitido durante las últimas décadas la actividad de Noatum en esta instalación. La compañía estibadora ha desplegado ya medios propios para atender los tráficos de la siderúrgica y ha reforzado posteriormente su parque de maquinaria con la incorporación de una nueva grúa portuaria.

Nueva grúa de Bergé en Sagunto.

La operación supone, además, un cambio de operador logístico para los tráficos de ArcelorMittal en Sagunto. Bergé toma el relevo de Noatum, que había venido desarrollando durante 35 años la explotación de la terminal integral automatizada del enclave. La nueva etapa devuelve a la siderúrgica el control de una concesión vinculada históricamente a su actividad industrial y permite a Bergé ampliar su cartera de clientes del sector siderúrgico en el puerto valenciano. El contrato también se enmarca en su estrategia de crecimiento, en la que participa AP Moller Capital como socio de referencia.

El Muelle Sur fue construido en 1977 por Altos Hornos del Mediterráneo (AHM), al amparo de una concesión de 50 años. En 1989, el Puerto Autónomo de Valencia ra-

tificó la concesión a favor de Siderúrgica del Mediterráneo, posteriormente integrada en ArcelorMittal España. La instalación, de 165.000 metros cuadrados, estaba destinada a recibir materias primas y expedir productos siderúrgicos.

Sin embargo, en 1990 la concesión quedó suspendida con la puesta en marcha de una terminal integral automatizada, cuya explotación asumió Noatum, inicialmente a través de Temarsa. En 2015, ante el vencimiento de la concesión de Noatum, ArcelorMittal planteó recuperar el Muelle Sur, aunque acordó prolongar la explotación de la terminal durante diez años, hasta marzo de 2025, preservando sus derechos concesionales.

El contrato consolida el papel de Sagunto como *hub* siderúrgico

El vencimiento de ese periodo permitió activar la recuperación de la instalación. A finales del pasado ejercicio, la Autoridad Portuaria de Valencia alcanzó un acuerdo con ArcelorMittal para reactivar el periodo concesional pendiente y devolverle el uso particular de la terminal. La solicitud de Noatum para ampliar nuevamente su concesión no prosperó.

La autorización aprobada ahora formaliza el modelo por el que Bergé Marítima Sagunto prestará los servicios logísticos asociados a los tráficos de ArcelorMittal. La sociedad, constituida el 4 de febrero, dispone de autorización para realizar operaciones de carga, estiba, desestiba, descarga y transbordo de mercancías en terminal polivalente.

BERGÉ

Bergé ya prestaba servicios a otros clientes siderúrgicos de Sagunto, entre ellos ThyssenKrupp-Galmed. La incorporación de ArcelorMittal añade cerca de un millón de toneladas anuales a su actividad, que se suma a los más de 500.000 toneladas adicionales vinculadas a otras empresas del sector en los muelles Centro y Sur.

Para atender las nuevas operaciones, la compañía ha incorporado una grúa portuaria Mantsinen 300, equipada con tecnología híbrida Dualpower, que combina accionamiento eléctrico y diésel. El equipo está diseñado para manipular productos siderúrgicos, como bobinas, y otras mercancías, incluidos contenedores cargados. Su tecnología permite reducir los costes energéticos y de mantenimiento.

Marítimo

Vigo romperá su techo en contenedores

La Autoridad Portuaria contempla un incremento cercano al 5% respecto de los 309.000 TEU manipulados durante el pasado año, su actual récord

Iñaki Eguia | Vigo

El puerto de Vigo continúa reorganizando el espacio de la dársena de Guixar para dar respuesta al continuo crecimiento del tráfico de contenedores que gestiona Termavi.

La entidad portuaria, que preside Carlos Botana, maneja una previsión de cierre anual con una subida próxima al 5 por ciento con respecto al máximo histórico de más de 309.000 TEU logrado en el pasado ejercicio.

En el acumulado de los nueve primeros meses de este año, la terminal de contenedores del grupo Davila ya supera un registro de 239.600 TEU, un 4,1 por ciento más que hasta septiembre del pasado año.

Las instalaciones de Termavi, que han sumado más de 82.000 cajas desde 2023, mantienen una proyección al alza.

Carlos Botana expuso el objetivo de alcanzar los 400.000 contenedores, dentro de una hoja de ruta para superar los 6 millones de toneladas de tráfico total en 2030.

Para atender este crecimiento, el plan de transformación y optimización de espacios coge impulso. La Autoridad Portuaria de Vigo acaba de adjudicar los trabajos de demolición de ocho silos de cemento ubicados en la terminal de contenedores, para liberar una superficie aproximada de 6.000 metros cuadrados, que pretende estar disponible en la primavera de 2027.

La liberación de este espacio también se enmarca en el proyecto para la construcción del nuevo Puesto de Control Fronterizo (PCF), con una inversión de más de 17 millones de euros, y a través del cual, el puerto de Vigo garantizará una mejora en los servicios de inspección y agilidad del comercio exterior.

El puerto de Vigo también sacó a concurso el pasado año el acondicionamiento de unos 8.000 metros cuadrados ocupados por el escáner de contenedores, con la finalidad de habilitarla para depósito de TEU. Asimismo, el derribo en curso de los ocho silos se suma a la retirada de otros ocho realizada entre los años 2015 y 2019, que ha permitido una mejora de la operativa de carga y descarga de las mercancías.

El puerto de Vigo también aprobó el pasado enero de tres autorizaciones a favor de Termavi de las instalaciones de más de 1.000 metros cuadrados que ocupaba la empresa Almacenes Pérez Noroeste (Alpenor) en la tercera alineación del muelle del Arenal, para almacenamiento de contenedores.

La culminación de las obras, durante este año, del apartadero ferroviario de la Plataforma Logística e Industrial de Salvaterra-As Neves (Plisan), también supone otra oportunidad para el desarrollo del tráfico de contenedores del organismo portuario gallego.

4,1%
AUMENTA EL TRÁFICO DE TEU HASTA SEPTIEMBRE

Por otra parte, la Autoridad Portuaria de Vigo ha presentado a las principales empresas de transporte de contenedores del puerto, a través de las asociaciones sectoriales Asetranspo y Apetamcor, y a Termavi, la nueva aplicación informática, Vigoap Truck, orientada a optimizar el flujo del sector del transporte de contenedores en la terminal portuaria.

Vista de la terminal de contenedores del puerto de Vigo.

Imagen del almacén abierto, el pasado año, por Cortizo en Vila do Conde (Portugal), de 9.500 metros cuadrados de superficie.

Cargadores

Cortizo potencia su distribución exterior

La multinacional gallega destinará 56 millones de euros para desarrollar instalaciones logísticas en Croacia, Francia, Rumanía, Hungría y Serbia en cuatro años

Iñaki Eguia | A Coruña

El fabricante gallego Cortizo invertirá 315 millones de euros en los próximos cuatro años para continuar su desarrollo internacional. De esta partida, 56 millones se destinarán a establecer nuevas instalaciones logísticas en Zagreb (Croacia), Chemillé-en-Anjou (Francia), Bucarest (Rumanía), Budapest (Hungría) y Belgrado (Serbia).

La compañía ha dado a conocer su Plan de Expansión 2030 con el que proyecta incrementar en un 70 por ciento su capacidad productiva de aluminio, para llegar a 255.000 toneladas anuales; y un 67 por ciento más de PVC, hasta 105.000 toneladas. Con estos registros, Cortizo contempla elevar un 36,5 por ciento su volumen de negocio, hasta superar los 1.350 millones de euros de facturación.

Conforme a este reto, la hoja de ruta trazada posiciona dos nuevas fábricas de extrusión de aluminio en Chaves (Portugal) y Waycross en Georgia (Estados Unidos), con unas inversiones de 105 y 40 millones de euros, respectivamente. Además, para elevar la producción de PVC, la multinacional gallega destinará 40 millones a su futura fábrica en Timisoara (Rumanía), así como otros 36 millones en su planta de Padrón (A Coruña).

Junto con el desarrollo industrial, Cortizo apostará por reforzar la inmediatez en sus envíos y su servicio de proximidad con dos modelos de instalaciones logísticas. Por una parte, lo que denomina centros-país, cuya superficie se sitúa entre 14.000 y 20.000 metros cuadrados, para incluir almacenes inteligentes de perfilería de aluminio, PVC y accesorios, así como una planta de lacado, que permite realizar entregas de pedidos en menos de una semana.

La multinacional gallega inició el modelo de centro-país con la transformación de su delegación catalana, situada en Cervera (Lleida). Cortizo también lo aplicará en sus nuevas instalaciones de Zagreb (Croacia), que abrirá este año tras una inversión de 18 millones de euros.

Otros dos centro-país se localizarán junto a su actual fábrica francesa de Chemillé-en-Anjou, y con la transformación y ampliación de su actual delegación rumana en Bucarest, la cual duplicará su actual superficie de 10.500 metros cuadrados. Estos proyectos están previstos para 2028 y 2029, respectivamente, recibiendo una inversión conjunta de 31 millones.

Además, la red de distribución de Cortizo seguirá creciendo con sus modelos de delegación tradicionales, que incluyen *stock* de aluminio y PVC, pero sin planta de lacado o almacenes inteligentes. Así, el próximo año la multinacional gallega abrirá su primera delegación en Budapest (Hungría), con 6.200 metros cuadrados de instalaciones, tras destinar 4,5 millones de euros.

El plan de desarrollo internacional de Cortizo contempla, para 2028, una nueva delegación de casi de 5.000 metros cuadrados en Belgrado (Serbia), y que conllevará una inversión de 2,5 millones de euros.

15
INSTALACIONES LOGÍSTICAS TIENE CORTIZO EN ESPAÑA

El fabricante de sistemas de aluminio y PVC se reforzó el pasado año en Portugal con la apertura de su nueva delegación de Vila do Conde, de 9.500 metros cuadrados, tras desembolsar 5,5 millones. En el país luso también dispone de un centro logístico con una superficie muy similar en Rio Maior.

En España, Cortizo consolidó, en la última década, su red de distribución con 15 instalaciones repartidas en Galicia, Madrid, Cataluña, País Vasco, Asturias, Aragón, Castilla y León, Murcia y Canarias. Además, cuenta con una cuenta con una flota propia de 70 camiones para atender a su red de logística y distribución en 31 países, junto con otros proveedores, entre los que se encuentra Transportes y Logística Freire.

MENOS CO2

Las plantas de hidrógeno y de metanol renovable, que ocuparán una superficie de 61.127 metros cuadrados, permitirán ahorrar alrededor de 175.000 toneladas de emisiones de dióxido de carbono anualmente.

Hymet Barcelona.

Marítimo

Hymet invertirá 500 millones en Barcelona

Las plantas de producción de hidrógeno verde y metanol renovable estarán listas para su entrada en funcionamiento en el primer semestre de 2029, según el calendario barajado por la filial del Grupo HyFive

Eva Mármol | Barcelona

Hymet Barcelona invertirá 500 millones de euros (IVA incluido) en la construcción de las plantas de producción de hidrógeno verde y de e-metanol o metanol renovable en el puerto de Barcelona. La filial del grupo energético vasco HyFive prevé que ambas instalaciones estén listas para su entrada en funcionamiento durante el primer semestre de 2029.

Hymet presentó hace unos meses la solicitud para una concesión para la construcción de una planta de producción de hidrógeno verde y una planta de fabricación de metanol renovable en una superficie de 61.127 metros cuadrados en el muelle de la Energía. Una vez pasado el trámite de competencia de proyectos por si había otras empresas interesadas, la Autoridad Portuaria de Barcelona ha sacado a información pública el proyecto presentado por el grupo energético vasco a través de Hymet Barcelona, sociedad que constituyó el año pasado.

La concesión es para la construcción de una planta de electrólisis que generará 20.000 toneladas anuales de hidrógeno renovable para alimentar la planta de e-metanol. Esta instalación tendrá capacidad para la producción inicial de 105.000 toneladas anuales de combustible verde para operativas de *bunkering*. "El proyecto está ideado para poder desarrollar una segunda fase de 200.000 toneladas anuales adicionales, una vez estén operativas la Red Troncal Española del Hidrógeno y la conexión H2med-BarMar (Barcelona-Marsella)", señala el proyecto.

Además del hidrógeno, es necesario el dióxido de carbono para la producción de e-metanol. Y es por ello que el proyecto de Hymet exigirá la captura de emisiones de CO2 procedentes de industrias cercanas que, a día de hoy, emiten directamente a la atmósfera. Como fuente principal de suministro de CO2, el grupo energético contempla la planta de Cementos Molins ubicada en Sant Vicenç dels Horts (Barcelona). El CO2 sería transportado a través de un conducto diseñado, construido y operado por Enagás hasta el puerto.

Una vez producido, el metanol renovable será almacenado en tanques ubicados en el muelle de la Energía pertenecientes a empresas que ya han mostrado interés, como es el caso de Tradebe Port Services, que recientemente ha adquirido la terminal de Vopak Terquimsa. El *bunkering* del combustible verde será realizado por parte de alguna de las empresas que ya están operando en la dársena catalana, con las que Hymet ha establecido contacto.

> Contempla la captura de CO2 de la cementera Molins

Aunque la planta de metanol, que se ubicará junto a la de hidrógeno, consumirá la mayor parte de la producción de este último, el proyecto también contempla la posibilidad de inyectar una parte del hidrógeno en la red troncal que desarrolla Enagás en caso de haber excedente.

HyFive, con sede en Bilbao perteneciente al inversor suizo en infraestructuras de transición energética White Summit Capital (WSC), promueve una instalación similar, una planta de producción de metanol renovable, en el puerto de Gijón. En este caso, la inversión es de 250 millones de euros.

Las plantas de producción de hidrógeno y metanol forman parte de la estrategia del Port de Barcelona de transformar el modelo energético actual y convertirse en *hub* de los nuevos combustibles. Hace unos meses, adjudicó a SymH2ony la construcción de una planta de producción y suministro de hidrógeno renovable como combustible para vehículos y equipos que operan en el recinto portuario.

SymH2ony invertirá unos 20 millones de euros en la hidrogenera, que estará ubicada en la ZAL Prat.

La dársena catalana ya fue escenario el pasado verano de una operación de *bunkering* de un combustible renovable, en este caso, de bioetanol. Repsol suministró 2.800 toneladas de bioetanol al buque portacontenedores Antonia Maersk, siendo la primera operación de *bunkering* de este tipo realizada en el puerto y una de las primeras en el Mediterráneo.

A.P. DE BARCELONA

Primera operación de *bunkering* de bioetanol en el puerto de Barcelona el pasado verano.

Transporte XXI
1 NOVIEMBRE 2026

Marítimo

CMA CGM fija el rumbo a Nador West Med

La naviera francesa abrirá en 2027 una terminal de 1,8 millones de TEU reforzando el peso de Marruecos en el tránsito del Estrecho

A. Martínez | Valencia

CMA CGM ya tiene vía libre para convertir Nador West Med en su nuevo gran puerto de contenedores en el Mediterráneo occidental. Marsa Maroc ha culminado la entrada de CMA Terminals, filial del grupo francés, en Nador Container Terminal (NCT), la sociedad concesionaria de la futura terminal oeste del nuevo enclave marroquí.

El acuerdo, cerrado tras obtener las autorizaciones regulatorias, deja a Marsa Maroc con el 51 por ciento del capital y a CMA Terminals con el 49 por ciento. La instalación está prevista para entrar progresivamente en servicio en 2027, con una capacidad final de 1,8 millones de TEU anuales.

La transacción, al igual que la realizada con TIL con la Terminal Este, ya en funcionamiento, han sido supervisadas directamente por el Rey de Marruecos, Mohammed VI. Una vez consolidado Tánger Med, el reino alauita ha apostado por la creación de un puerto de nueva generación y una plataforma industrial, destinados a conectar la economía marroquí con las cadenas de valor mundiales. El objetivo de Nador es llegar a los 12 millones de contenedores en el futuro, un espejo de lo logrado por el reino alauita en Tánger Med.

La futura terminal de CMA CGM dispondrá de 900 metros lineales de muelle, 18 metros de calado y 37,5 hectáreas de explanadas, dentro de una superficie total de 60 hectáreas. El equipamiento previsto incluye hasta ocho grúas de muelle STS, con capacidad para manipular grandes portacontenedores. Su puesta en marcha será progresiva a partir de 2027.

La entrada de CMA CGM culmina la alianza suscrita con Marsa Maroc en octubre de 2025 y se enmarca en la estrategia de colaboración del grupo francés con el ecosistema portuario marroquí. La naviera aportará su red internacional y capacidad para generar tráficos, mientras que el operador local conservará el control mayoritario de la concesionaria.

> La terminal tendrá 8 grúas STS, en 900 metros lineales

Desde CMA CGM, la operación permite ampliar su red de terminales en el Mediterráneo occidental y reforzar su capacidad de transbordo. Fuentes de la naviera francesa indican que "Nador West Med constituye una oportunidad para complementar nuestra presencia en el Mediterráneo occidental y desarrollar nuevas posibilidades operativas dentro de nuestra red internacional".

El grupo francés amplía así su presencia en Marruecos, donde ya cuenta con intereses en infraestructuras portuarias como Tanger Med y Casablanca. Nador se incorpora a una estrategia de diversificación de sus puntos de apoyo en la región, con posibilidades para redistribuir escalas y flujos de tránsito internacional.

> CMA CGM se reposiciona con fuerza en el Mediterráneo

España, ante el escenario

En la otra orilla, España observa el avance con preocupación. Los puertos de Algeciras y Valencia mantienen una posición relevante en el transbordo del Mediterráneo occidental, pero el desarrollo de nueva capacidad en Marruecos vuelve a poner sobre la mesa la necesidad de ampliar sus instalaciones, sobre todo, en Algeciras, y de rebajar los costes operativos con soluciones tecnológicas.

CMA CGM conoce bien el mercado español. La naviera está presente desde 2021 en TTI Algeciras, cuyo principal accionista es HMM, a través de Isla Verde Algeciras Terminal Holding, participada por CMA Terminals Espagne y DIF Capital Partners. Asimismo, la compañía participa en el accionariado de las dos terminales de la china Cosco en España, ubicadas en Valencia y Bilbao.

Con su llegada a Nador, la naviera ganará capacidad el entorno del Estrecho, con una capacidad potencial de 1,8 millones de TEU anuales, al tiempo que TTI Algeciras tiene en marcha su proyecto de ampliación para sumar un nuevo pulmón de 600.000 TEU anuales a su actual oferta de 1,2 millones de TEU.

Sin embargo, el notable

desarrollo de Nador coincide con la incertidumbre que rodea la ampliación de Isla Verde Exterior, sin el visto bueno medioambiental, por el momento.

El proyecto contemplado inicialmente en el Plan Director de Infraestructuras preveía unas 50 hectáreas de nueva superficie, la prolongación del dique exento en unos 600 metros y una terminal de contenedores con capacidad aproximada de 1,4 millones de TEU. La inversión estimada rondaba los 300 millones de euros e incluía una zona para tráficos de carga rodada capaz de manipular más de 200.000 UTI.

Entre los operadores de Algeciras, la incertidumbre a largo plazo es latente, indicando que "la cuestión no es únicamente la competencia entre puertos, sino disponer de capacidad suficiente para atender el crecimiento de los tráficos y responder a las necesidades de las navieras, porque Nador ya no solo afecta a Algeciras sino a puertos como Valencia".

Imagen de nuevas unidades incorporadas por Familia Pico.

Carretera

Grupo Pico refuerza su flota

El operador de transporte asturiano aspira alcanzar una flota de 200 camiones el próximo año

Iñaki Eguia | Carreño

Grupo Pico continúa con el fortalecimiento de sus activos de transporte por carretera para dar servicio a una creciente cartera de clientes vinculada con los sectores de industria siderúrgica, textil y de alimentación.

El operador asturiano cuenta ya con una flota de 145 camiones tras incorporar, en las últimas semanas, 20 nuevas tractoras Scania Super. En su planificación contempla cerrar este año con unos 175 conjuntos con la próxima llegada de otras 26 cabezas tractoras de Iveco, así como otros tres vehículos pesados de Mercedes-Benz, dos de los cuales serán del modelo Actros 630, destinados a sus dos primeros camiones para *duotrailers*.

La hoja de ruta de Grupo Pico, en la que prevé mover 200 conjuntos en 2027, también incluye el refuerzo de semirremolques con una treintena de *tautliner* y portabobinas, así como una decena de frigoríficos. Este parque móvil se distribuye en un 60 por ciento destinado a carga seca, y el 40 por ciento restante para mercancía a temperatura controlada.

La expansión de la flota del Grupo Pico va en paralelo a su desarrollo logístico, que tomó un mayor impulso con la puesta en marcha, en 2024, de un almacén logístico semiautomático, con una capacidad para 4.500 palés, ubicado en su complejo principal localizado en el municipio de Carreño.

También en dicho ejercicio puso en marcha su tercer centro, con una superficie de 4.000 metros cuadrados, y que está situado en el polígono industrial de Cancienes (Asturias), y que se suma a la campa que tiene en Llanera.

Negocio de 14 millones

El operador asturiano de transporte superó, el pasado año, un volumen de negocio de 14 millones de euros, un 4,7 por ciento más que en 2024, y un 93 por ciento por encima con respecto a sus ingresos de 2021, según revelan los últimos datos facilitados por el Registro Mercantil.

Agencia Logística Pico, constituida en 2020, se ha posicionado como la empresa que aporta los mayores ingresos, con 7 millones. Transportes Familia Pico, fundada en 2014, contabiliza una facturación de 5,9 millones. La agencia de transporte Media and Logistics Corporation completa el volumen de ventas del grupo asturiano con un millón de euros.

Servicios

Huelva impulsa su zona logística

El puerto invertirá más de 20 millones de euros para urbanizar la primera fase de la ZAL de Punta del Sebo

Antonio Martínez | Huelva

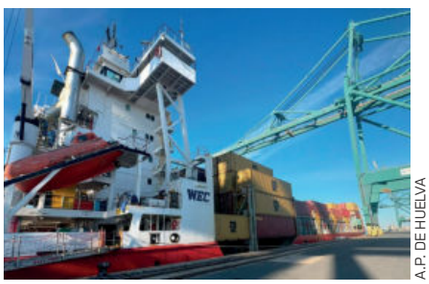
La Autoridad Portuaria de Huelva avanza en el desarrollo de la Zona de Actividades Logísticas (ZAL) de Punta del Sebo con un proyecto de urbanización de la primera fase, cuyo presupuesto de ejecución asciende a 20,94 millones de euros, sin IVA, y contempla un plazo de obras de 20 meses desde la firma del acta de replanteo.

La actuación permitirá acondicionar los terrenos para su uso logístico-industrial y dotarlos de las infraestructuras necesarias para atraer nuevos operadores. El proyecto contempla la urbanización de las parcelas, la construcción de una nueva red viaria y la instalación de las redes de abastecimiento, saneamiento, aguas pluviales, electricidad, telecomunicaciones, alumbrado y riego, además de cerramientos y actuaciones de integración paisajística.

La Fase 1 se articula sobre cuatro nuevos viales. El Vial 1 actuará como eje vertebrador del sector y ampliará la actual Cuarta Transversal de dos a cuatro carriles, con doble sentido de circulación y un carril bici. El Vial 2 conectará con la calle Calderón de la Barca y enlazará con la avenida Francisco Montenegro, mientras que el Vial 3 discurrirá paralelo a esta avenida y concentrará parte de los accesos a las parcelas de Industria Escaparate. El Vial 4 completará la malla interna.

El diseño está especialmente orientado al tráfico pesado. La red viaria permitirá la circulación de *megatrailers* y contempla radios mínimos de bordillo de 15 metros para facilitar sus maniobras. Los accesos incorporan plataformas de mayor anchura para permitir el giro de camiones de grandes dimensiones, mientras que la ausencia general de medianas facilitará los movimientos de los vehículos pesados y el acceso directo desde las parcelas.

La actuación permitirá transformar Punta del Sebo en una plataforma preparada para acoger actividad logística e industrial.



A.P. DE HUELVA

El tráfico marítimo alimentará la futura ZAL de Huelva.

Transporte XXI
1 NOVIEMBRE 2026

Bram Ewals (Ewals), Jordi Guerrero (Cilsa) y Pim Ewals (Ewals) inauguraron las nuevas oficinas en la ZAL.

Carretera

Ewals entra en el mercado marroquí

La compañía, que ha estrenado oficinas doblando capacidad en la ZAL del puerto de Barcelona, ha comenzado con diez conexiones semanales y el objetivo es llegar a las 60 el próximo año

Eva Mármol | Barcelona

La empresa de transporte por carretera Ewals Cargo Care ha entrado en el mercado marroquí con regularidad con diez conexiones semanalmente entre Barcelona y el país norteafricano. El objetivo de la filial peninsular del grupo neerlandés Ewals Cargo Care es alcanzar las 60 rutas hasta llegar a las 3.000 conexiones en 2027. La compañía, especializada en carga completa sobre todo para el sector de la automoción, quiere mantener el santo y seña de su actividad en este nuevo servicio, que no es otro que la intermodalidad y, sobre todo, subiendo exclusivamente el remolque al barco o al tren. Los camiones hacen todo el trayecto por carretera hasta embarcar en Algeciras para cruzar el Estrecho. El objetivo del operador es acortar el trayecto por carretera y subir el remolque en el puerto de Huelva cuando exista la oferta, es decir, cuando el puerto andaluz vuelva a tener una conexión ro-ro con Marruecos, que parece ser que será más pronto que tarde, según señalaron a Transporte XXI fuentes del sector.

La apuesta de Ewals Cargo Care por la intermodalidad en los tráficos entre la península y el norte de África no es quedarse aquí. Su objetivo es incorporar el transporte ferroviario: "Nos subiremos también al tren de ponerse en macha la autopista ferroviaria entre Huelva y Córdoba", señaló Paul Willems, director general de Ewals Cargo Care de Iberia. De hecho, el operador era una de las empresas que iba a participar el pasado verano en la prueba piloto de autopista ferroviaria entre el puerto Huelva y la terminal de El Higuerón de Córdoba. Es más, "estaríamos dispuestos a subir el remolque si la autopista ferroviaria se extendiera hasta Vitoria".

Pim Ewals
Dir. Comercial Ejecutivo

> La península es un trampolín para el norte de África, y no nos quedaremos en Marruecos

La entrada en el mercado marroquí es un primer paso: "Para nosotros, la península ibérica es un mercado muy importante por el peso de la intermodalidad y porque es un trampolín para el norte de África, y no nos quedaremos en Marruecos", señaló Pim Ewals, director Comercial Ejecutivo del grupo. Para afrontar el crecimiento actual y futuro, Ewals Cargo Care ha doblado la capacidad de sus oficinas, hasta los 1.000 metros cuadrados, en la Zona de Actividades Logísticas (ZAL) del puerto de Barcelona, donde tiene la sede central en España.

La compañía está impulsando en la península ibérica la mercancía LTL o fraccionada con la creación de un departamento específico. Sigue así la estrategia del grupo, donde ha ganado peso este tipo de transporte al comprar el pasado verano a la también neerlandesa Vos Transport Group, especializada en LTL.

Ewals Cargo Care registró una actividad media de 700 envíos semanalmente desde la península. Actualmente, está en una media de 800 envíos, lo que supone un incremento del 14,2 por ciento. La cuota de la intermodalidad barco/tren alcanza al 90 por ciento en sus tráficos internacionales.

Especializada en carga completa, impulsa la LTL con un departamento específico

El Grupo Ewals Cargo Care está presente en 14 países, suma 3.600 envíos diarios y una plantilla de 3.350 trabajadores. La intermodalidad alcanza una cuota media del 80 por ciento. Opera con una flota de 2.350 tractoras y 5.500 remolques, de los que 4.000 están diseñados ex profeso para el transporte multimodal, es decir, son unidades P400.

Al margen de la intermodalidad, el grupo neerlandés reduce la huella ambiental con la utilización del HVO y ha empezado a operar en periodo de pruebas con un vehículo eléctrico, entre otras medidas medioambientales.

Registra una facturación anual de unos 850 millones de euros, a los que ya puede sumar alrededor de los 150 millones aportados por Vos Transport Group, cuya compra cuenta desde el pasado verano con la luz verde de las autoridades de la competencia. El mercado español aporta al grupo aproximadamente 100 millones, de acuerdo con los datos facilitados por el propio operador.

Ewals Cargo Care es una empresa que no ha perdido su carácter familiar en sus 120 años de existencia. Fundada en 1906, está al frente la cuarta generación en la actualidad.

FLASH

Marítimo

Ceuta Link arranca en el Estrecho

La línea entre Algeciras y Ceuta afronta un nuevo cambio de operador. Caflaja, sociedad que mantiene los activos de Armas Trasmediterránea que permanecían en esta conexión, comenzará a prestar el servicio bajo la marca Ceuta Link. El cambio de identidad será, previsiblemente, transitorio, ya que la compañía ha cerrado un acuerdo vinculante para vender el negocio a otro operador naviero.

Aéreo

SAASA impulsa su segunda terminal en Barajas

SAASA Global, compañía perteneciente a Andino Inversiones Global (AIG) y especializada en infraestructura aeroportuaria y servicios logísticos, ha iniciado las obras de su segunda terminal de carga en el aeropuerto de Madrid. El operador prevé destinar una inversión de 3,6 millones al proyecto, cuyo plazo de ejecución será de un año.

Cargadores

Idesa se extiende en el puerto de Avilés

Ingeniería y Diseño Europeo ha solicitado a la Autoridad Portuaria de Avilés la modificación sustancial de la concesión sobre una parcela de 2.922 metros cuadrados, obtenida el pasado noviembre, para incorporar 1.924 metros cuadrados adicionales. Idesa contempla completar la superficie necesaria para instalar una carpa y una grúa pórtico para la expedición de bienes de equipo de gran tamaño.

Transitarios

Blinter refuerza su apuesta por Latinoamérica

La transitaria catalana, especializada en consolidados frigoríficos, potenciará más los mercados donde ya está consolidada y ganará presencia en México y Colombia

Eva Mármol | Barcelona

La transitaria Blinter Cargo reforzará su crecimiento en Latinoamérica, su principal mercado, con México y Colombia como mercados prioritarios en su estrategia de expansión. El objetivo de la empresa catalana, que cumple veinte años en el mercado en 2026, es ganar presencia en ambos países, donde ha identificado potencial para incrementar su actividad.

Blinter Cargo está especializada en consolidados marítimos de mercancía refrigerada, "es nuestro valor que nos diferencia del mercado", señalan fuentes de la compañía. Esta especialización abarca desde carga de frío seco hasta mercancías que requieren diferentes rangos de temperatura.

El operador cuenta con servicios propios de consolidación desde España con Costa Rica y República Dominicana con una periodicidad semanal, mientras que para otros destinos trabaja con consolidados de terceros, además de contenedores completos. "Tener consolidados propios nos da margen para ofrecer a nuestros clientes consolidar mercancías en España procedentes desde otros puntos de Europa con destino al mercado latinoamericano", añaden. Precisamente, contar con servicios de consolidación propios es una de las palancas que quiere utilizar para seguir creciendo en Latinoamérica.

Alrededor del 70 por ciento de la actividad de la transitaria lo aporta el transporte marítimo, repartiéndose el resto la operativa terrestre y el aéreo. Opera a través de los principales puertos españoles, Algeciras y Valencia, incluidos los dos de interés general catalanes y Bilbao, siendo Tarragona la principal puerta marítima utilizada por la transitaria. Cuenta con plataformas de consolidación de terceros en Barcelona, Valencia y Vizcaya, mientras que tiene la sede en la capital catalana.

De pyme a gran empresa

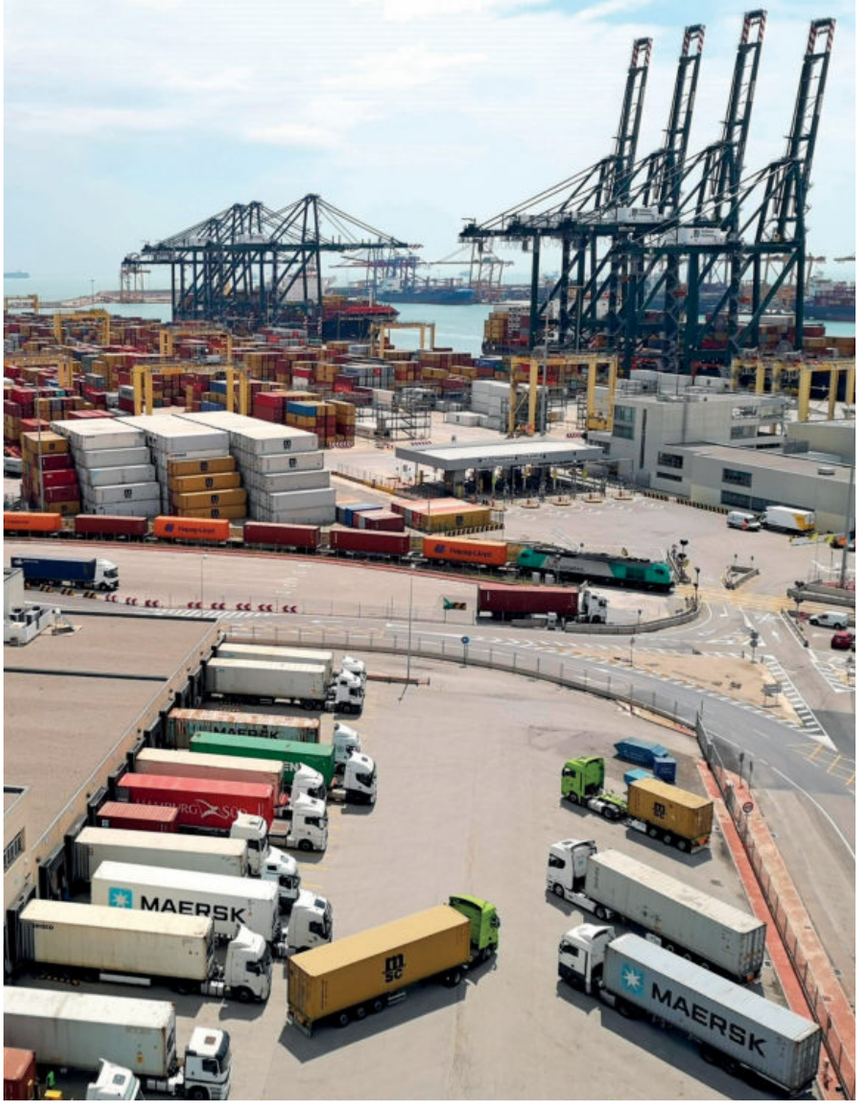
Su cartera de clientes abarca desde pymes hasta compañías de tamaño mediano y grandes empresas. Pertenece a la red transitaria WAA, con presencia en más de 64 países. Esta estructura "nos permite cubrir destinos en todo el mundo, aunque nuestro foco está puesto principalmente en el mercado latinoamericano".

Además de potenciar Colombia y México, la compañía contempla a más largo plazo "seguir extendiéndonos en Latinoamérica y llegar a nuevos mercados como Bolivia y Argentina". La transitaria cumple dos décadas afrontando un proceso de relevo al frente de la compañía con los directivos actuales, manteniendo la propiedad Joan Balastegui y Carmen Carrique, fundadores.

Equipo directivo y fundadores de Blinter Cargo.

El camión, bajo presión

El transporte de contenedores del puerto de Valencia afronta un exigente escenario marcado por el encarecimiento del diésel, la falta de conductores y una subcontratación que amenaza con diluir al transportista dentro de la cadena logística



Más de 5.000 camiones diarios operan en las instalaciones del puerto de Valencia.

A. Martínez | Valencia

El escenario del transporte de contenedores del puerto de Valencia escenario ha cambiado poco en un año, pero la presión sobre quienes sostienen el último tramo terrestre de la cadena logística se ha intensificado. El acceso sur a las terminales es el gran testigo de un comercio exterior que no puede permitirse detenerse.

Debajo de las cifras de actividad persiste una realidad que el sector lleva años denunciando: menos flota propia, dificultades crecientes para encontrar conductores, una subcontratación cada vez más extendida y unos márgenes incapaces de absorber nuevos incrementos de costes. El encarecimiento del combustible añade ahora una presión extraordinaria sobre las cuentas de las empresas.

El puerto de Valencia está modificando, además, la composición de sus tráficos. Entre enero y agosto, el enclave acumuló 3,75 millones de TEU, un 1,70 por ciento menos, con un descenso del 10 por ciento del tránsito, mientras que la importación de contenedores llenos crece un 9,8 por ciento, con 755.559 TEU, y la exportación de llenos se mantiene estancada respecto a 2025, con 606.260 TEU y un descenso del 0,32 por ciento.

"Valencia se está comportando como un puerto cada vez más orientado a atender las necesidades de importación y exportación de la economía española", explican desde la Autoridad Portuaria, que preside Mar Chao.

> El puerto asiste a un cambio de *mix*, con una bajada de los tránsitos

Para los transportistas, ese cambio de escenario portuario no modifica una cuestión esencial: la carretera continúa soportando buena parte de la conexión entre los muelles y las empresas. Y lo hace en un momento especialmente delicado.

> El precio del gasóleo coloca al sector ante un problema de liquidez

El conflicto en Oriente Medio ha vuelto a disparar el precio del diésel y ha colocado a las empresas ante un problema de liquidez que, según la Federación Valenciana de Empresarios del Transporte (FVET), se arrastra desde hace meses. Su presidente, Carlos Prades, resume el momento: "El coste empresarial de este cóctel es muy alto y afecta de lleno a pymes y autónomos que arrastran problemas de caja desde marzo, pero también impacta de lleno en las grandes".

En septiembre de 2025, el diésel costaba unos 40 céntimos menos por litro, un 38,6 por ciento por debajo del nivel actual, según los datos manejados por la patronal. El combustible, que entonces suponía entre el 25 y el 30 por ciento de los costes fijos de explotación de un vehículo pesado, representa ahora alrededor del 40 por ciento.

"Hoy llenar el depósito representa ya el 40 por ciento y, si no se cobran las ayudas prometidas hace seis meses, podría acarrear la desaparición de muchas pequeñas empresas", advierte Prades.

La dificultad no se limita al precio del gasóleo. La ayuda directa de 15 céntimos por litro aprobada por el Gobierno hasta agosto se ha reducido a cinco céntimos durante septiembre después de la modificación del impuesto de hidrocarburos.

Para el transporte, el efecto es especialmente sensible: el combustible aumenta mientras se reduce la compensación directa.

"El incremento del combustible está siendo muy superior a las ayudas anunciadas. Aun así, necesitamos que se paguen cuanto antes", señala Prades, que reclama junto al resto de organizaciones sectoriales un nuevo programa de ayudas directas que se prolongue hasta diciembre.

Subcontratación

El problema energético se suma a una transformación que viene de atrás. La falta de conductores sigue condicionando la capacidad de las empresas para atender la demanda y está provocando una pérdida progresiva de dimensión de flota.

Más de un 20 por ciento de los viajes se estaría rea-

lizando mediante empresas subcontratadas, según estimaciones de empresarios del sector. La paradoja es que existen camiones, pero no siempre existe quien los conduzca.

"No tenemos los suficientes chóferes para dar servicio a pleno rendimiento", explican fuentes empresariales. Algunas compañías mantienen vehículos inmovilizados en sus campas mientras buscan profesionales para ponerlos en circulación.

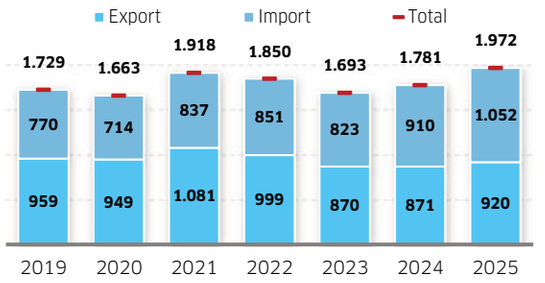
La consecuencia trasciende a la cuenta de resultados. También afecta al control que las empresas ejercen sobre el servicio. "Lo que se ha perdido en los últimos años es la dimensión de flota. Hay demasiada subcontratación en el sector y eso amenaza su propia identidad", resume un empresario.

La fragmentación de la cadena facilita que en determinados casos resulte más sencillo obtener rentabilidad intermediando en un transporte que realizándolo directamente. "Al final el cargador no sabe quién lleva realmente su contenedor, porque es más sencillo ser rentable ganando una comisión por un viaje que realizando el mismo", explica otro empresario. En este sentido, la Autoridad Portuaria ha actualizado su portal ValenciaportPCS para facilitar la gestión del Documento electrónico de Control Administrativo (DeCA) que permite desde el pasado 5 de octubre a cargadores contractuales y transportistas efectivos disponer de un entorno común automatizado para gestionar y compartir sus DeCAs de forma ágil y segura, manualmente o a partir del Documento Unificado de Transporte (DUT).

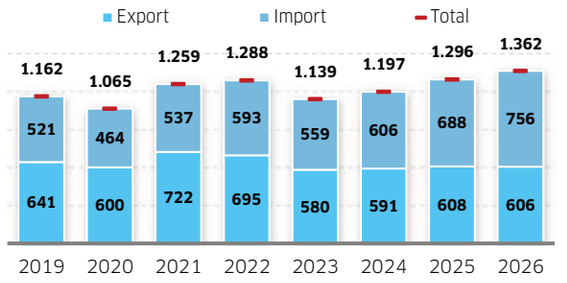
PUERTA DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL

Los datos estadísticos, al cierre del segundo cuatrimestre, muestran un crecimiento de las importaciones y un estancamiento de las exportaciones.

AÑO COMPLETO



ENERO-AGOSTO



En miles de TEU. Tráfico de contenedores llenos, no incluye el transbordo.
Fuente: Autoridad Portuaria de Valencia.

40%

DE LOS COSTES FIJOS DE UNA TRACTORA SON DE COMBUSTIBLE

2

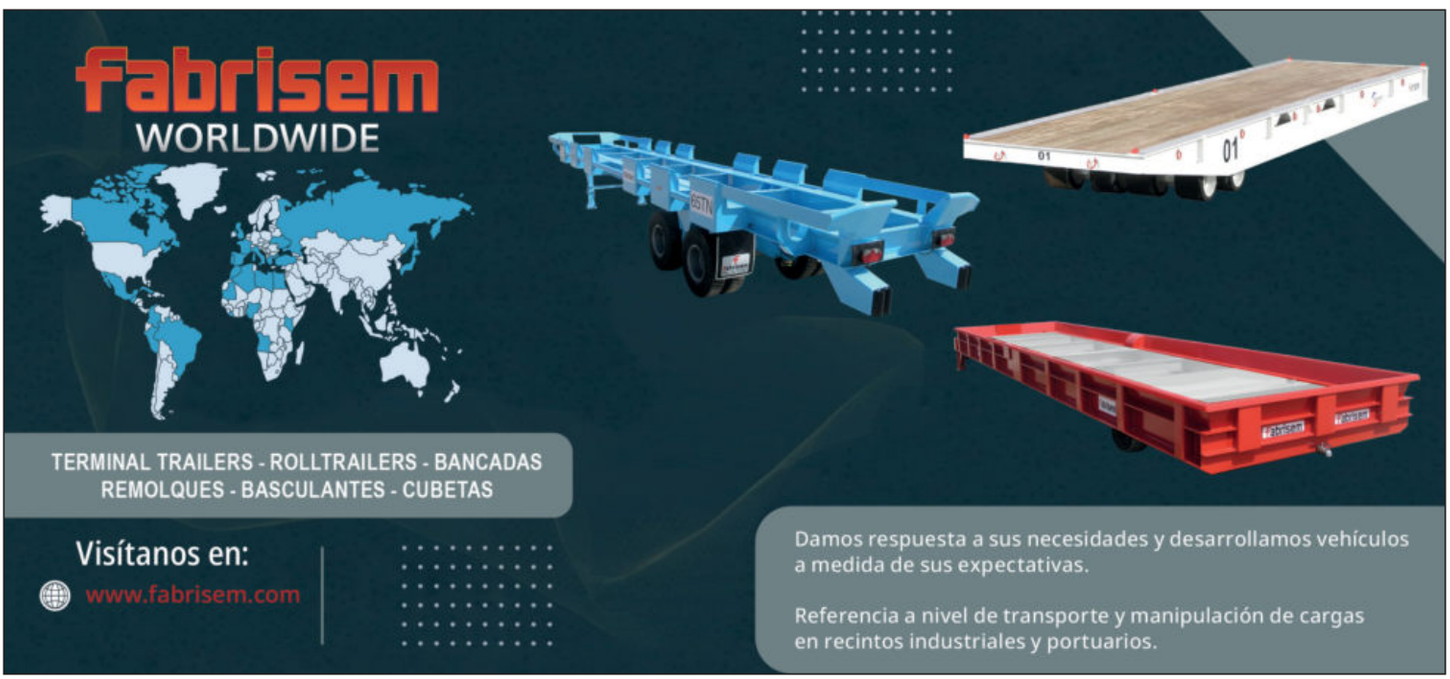
MILLONES DE TEU, RETO DEL TRÁFICO DE ENVASES LLENOS EN 2026

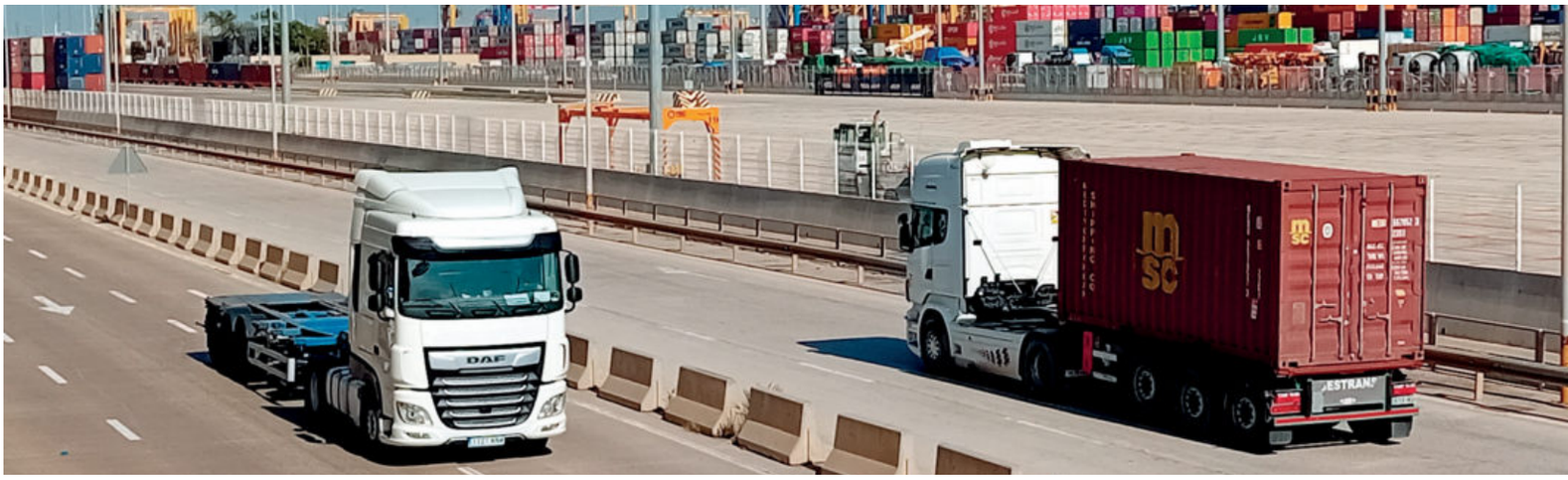
Fin a conductas anticompetitivas

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) cerró el pasado mes de septiembre la vigilancia del expediente sobre el transporte de contenedores en el Puerto de Valencia, iniciado en 2013 tras detectar prácticas anticompetitivas. Estas conductas consistían en coordinar precios, indemnizaciones y aumentos vinculados al IPC y al gasóleo, además de restringir la oferta y limitar el acceso de vehículos al recinto portuario.

Las sanciones iniciales superaron los 44 millones de euros y afectaron a diversas asociaciones y empresas. Tras numerosos recursos judiciales, algunas multas fueron anuladas y otras recalculadas, quedando sanciones para entidades como Transcont, Transconval, ANV, Ateia-OLT Valencia y ELTC.

Durante más de una década, la CNMC supervisó el mercado mediante requerimientos de información sobre precios, reuniones, contratación y funcionamiento de las asociaciones. Los datos analizados no mostraron nuevas comunicaciones ni acuerdos destinados a coordinar precios. La CNMC concluye que hoy no existen indicios de reiteración de las prácticas sancionadas y archiva la vigilancia. No obstante, mantiene la posibilidad de iniciar una nueva investigación si aparecen evidencias.





Operaciones terrestres junto a la terminal pública de contenedores del Puerto de Valencia, que gestiona CSP Spain, la instalación de mayor actividad terrestre del enclave.

Más carga, menos margen

El transporte terrestre de contenedores en Valencia eleva un 6,5% sus ventas en 2024, hasta 742 millones de euros, pero el beneficio cae ante la presión de los precios, la congestión y el aumento de los costes

A. Martínez | Valencia

El transporte terrestre de contenedores en el puerto de Valencia recuperó actividad en 2024, aunque lo hizo en un escenario de elevada presión sobre la rentabilidad. Las 138 compañías analizadas por Transporte XXI alcanzaron una facturación conjunta de 742,46 millones de euros, un 6,47 por ciento más que en 2023, aunque todavía un 4,3 por ciento por debajo del máximo de 775,54 millones registrado en 2022.

El incremento de las ventas confirma que el ajuste de 2023 no tuvo continuidad en 2024. Sin embargo, el crecimiento del negocio no se trasladó a los resultados. El beneficio agregado de las compañías analizadas se situó en 17,08 millones de euros, con un margen sobre ventas de apenas el 2,3 por ciento.

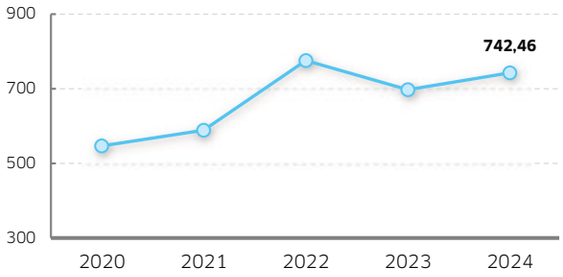
Más carga, menos margen. Esa es la principal lectura que dejan las cuentas de 2024. El sector recuperó cerca de 45 millones de euros de facturación en un año, pero cerró con casi seis millones de euros menos de resultado agregado. La recuperación de la actividad se produjo, por tanto, en un mercado especialmente exigente, condicionado por unos precios contenidos, la congestión de las terminales y el incremento de los costes de explotación.

"2024 fue un año de más volumen, pero no necesariamente de más margen. Estamos trabajando con precios muy ajustados y con unos costes que siguen creciendo, por lo que cada vez hay menos espacio para absorber cualquier desviación", explican empresarios del sector.

El comportamiento de las compañías es además desigual. De las empresas con datos comparables, 73 incrementaron sus ventas durante 2024, 50 las redujeron y 11 se mantuvieron prácticamente estables. La recuperación está, por tanto, extendida a una parte importante del mercado, aunque con intensidades muy diferentes según el tamaño y el posicionamiento de cada operador.

VUELTA AL CRECIMIENTO

El aumento de los tráficos mejora las ventas de las compañías de transporte, alejado de la cifra de 2022, en un contexto de dopaje por las ayudas al sector.



En millones de euros. Fuente: Transporte XXI.

Menor rentabilidad

Las principales compañías que operan en el enclave valenciano presentan una evolución positiva. Medlog Spain Logistic mantiene el liderazgo con 168,14 millones de euros de facturación y un crecimiento del 8 por ciento. Transportes Alonso Salcedo aumenta sus ventas un 13,3 por ciento, hasta 33,99 millones; Transportes Remedios Torres crece un 6,7 por ciento, hasta 32,44 millones; y Docks Logistics Spain avanza un 5,9 por ciento, hasta 30,77 millones.

Por detrás, Transbonafont alcanza 26,77 millones, un 11,5 por ciento más; Syrtrans Logística registra uno de los mayores avances entre los principales operadores, con un crecimiento del 21,4 por ciento, hasta 24,79 millones; mientras Boluda Truck aumenta sus ventas un 10,5 por ciento, hasta 23,69 millones.

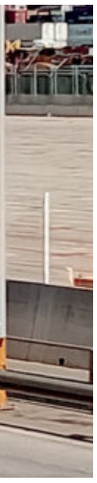
La evolución de la parte alta del ranking confirma el crecimiento de actividad, pero también una progresiva concentración del negocio. Las diez primeras empresas concentran ya más de la mitad de la facturación del conjunto analizado.

"El mercado está moviendo más contenedores, pero eso no significa que el transporte esté ganando más dinero. El problema es que estamos moviendo más con precios muy contenidos y cualquier aumento de coste se come rápidamente el margen", señalan flotistas consultados.

El combustible se mantiene como uno de los principales focos de preocupación. La evolución del gasóleo repercute directamente sobre unos costes de explotación que las empresas tienen cada vez más dificultades para trasladar a sus clientes.

"El combustible vuelve a ser una de las grandes turbulencias del negocio. Si el precio del transporte está bajo y el gasóleo sube, no hay mucho margen de maniobra. No puedes repercutir inmediatamente cada incremento de costes y acabas absorbiendo una parte", explican.

La situación resulta especialmente delicada en un negocio donde la rentabilidad por operación es reducida. El aumento de la facturación puede venir acompañado de una mayor utilización de los vehículos, pero si las tarifas no evolucionan al mismo ritmo que los costes, el crecimiento acaba teniendo un impacto limitado sobre el resultado.

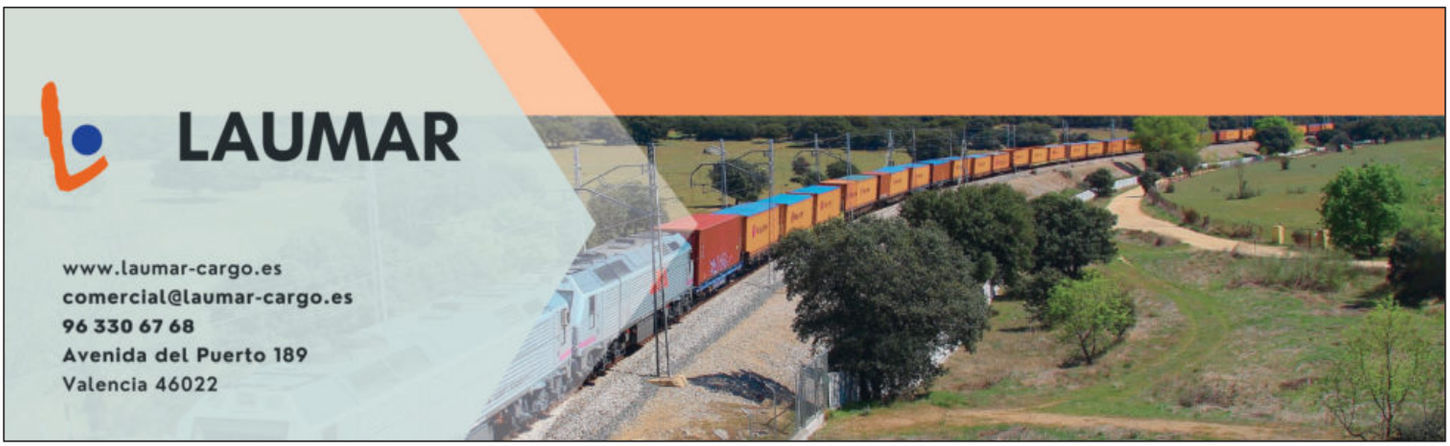


TRANSPORTE XXI

RANKING DE EMPRESAS DE TRANSPORTE DE CONTENEDORES QUE OPERAN EN EL PUERTO DE VALENCIA

RK	EMPRESA	AÑO CONSTITUCIÓN	VENTAS 2024	%24/23	%24/19	2023	2022	2021	2019	Resultado	Patrimonio	Empleo
1	Medlog Spain Logistic SL	2019	168,14	+8%	+43%	155,69	173,14	129,96	117,23	0,79	4,86	43
2	Transportes Alonso Salcedo SA	1987	33,99	+13%	+90%	29,99	26,34	20,17	17,86	0,16	1,17	108
3	Transportes Remedios Torres SL	1994	32,44	+7%	+107%	30,39	35,87	22,16	15,64	0,41	5,76	227
4	Docks Logistics Spain SA	1996	30,77	+6%	+69%	29,05	29,61	21,83	18,20	1,93	33,78	247
5	Transbonafont SL	1993	26,77	+12%	+39%	24,00	28,44	20,62	19,27	1,59	9,73	111
6	Syrtrans Logística SA	1977	24,79	+21%	+40%	20,42	25,55	19,21	17,67	0,57	6,93	118
7	Boluda Truck SL	1996	23,69	+10%	+662%	21,44	15,40	4,85	3,11	-0,16	1,15	168
8	Avanza Logistics SL	2009	s.d.	-	-	20,51	21,03	16,24	13,52	0,37	1,79	17
9	Anymore Transport SL	1995	16,65	+2%	+35%	16,31	19,33	16,19	12,32	1,52	1,95	29
10	Laumar Cargo SL	1992	15,03	+4%	-	14,52	15,92	13,62	s.d.	0,31	0,26	35
11	Trans Benifayo SL	1985	14,75	+18%	+79%	12,53	12,38	10,26	8,24	0,42	3,70	90
12	Rafael Guillén Macián SL	1996	13,83	+5%	+19%	13,15	16,97	13,05	11,62	0,19	3,35	10
13	Comercial de Transportes Joman SL	1980	11,45	-8%	+59%	12,49	16,63	11,58	7,22	0,65	1,61	43
14	SUMR Transcontainer SL	1998	11,04	+8%	+67%	10,22	12,61	8,16	6,63	0,09	3,68	94
15	Alcotransa Grupo Logístico SL	1999	s.d.	-	-	10,44	11,63	7,70	5,94	0,15	1,54	46
16	Megatrac 2000 SL	1997	10,02	+12%	+53%	8,96	9,93	7,26	6,54	0,01	1,04	81
17	Transportes Generales Ortega SL	1995	9,86	+12%	+180%	8,79	7,83	5,42	3,52	0,28	1,31	78
18	Alfredo Roig Fons SL	1989	9,66	-5%	+85%	10,18	12,43	5,43	5,21	0,62	3,77	78
19	Ramírez Dolz SL	2007	9,45	+32%	+65%	7,14	9,94	7,97	5,71	0,27	2,11	20
20	Logística Chema Ballester SL	2013	9,34	+5%	+16%	8,88	10,37	8,07	8,03	0,59	3,36	96
21	Trans Valemar SL	1993	s.d.	-	-	7,79	9,54	s.d.	8,72	0,03	0,37	21
22	Conte Trans 2000 SL	1996	7,08	+2%	+237%	6,93	6,25	3,99	2,10	0,03	0,58	17
23	Transportes Generales Celis SL	1999	6,63	+10%	+52%	6,02	5,73	4,96	4,36	0,29	0,77	29
24	Transportes Leopoldo Romero SL	1985	6,57	-11%	+65%	7,36	8,65	5,27	3,99	0,41	4,32	46
25	Aviargo SL	2013	6,45	-7%	+40%	6,92	6,70	5,53	4,59	0,05	1,81	42
26	Transportes Enrique Tomás Calpe SL	2016	6,43	+20%	+130%	5,35	5,34	4,41	2,79	0,07	0,92	47
27	Toysán Transport SL	1995	6,25	+6%	+40%	5,92	5,93	4,48	4,46	0,21	0,83	48
28	Telecontainer SL	2020	6,06	+9%	-	5,57	5,27	0,83	0	0,46	1,92	46
29	Argo VLC SL	2021	5,52	+13%	-	4,88	4,66	1,50	0	0,17	0,68	13
30	Star Logisgroup F Guillén SL	2011	5,48	-8%	-7%	5,94	8,27	5,90	5,87	0,02	0,30	26
31	Operador Logístico Lopeval SL	2012	5,22	+13%	+32%	4,62	5,87	4,52	3,96	0,24	1,09	16
32	Sigma Logística SL	2006	4,78	-4%	+108%	4,99	4,15	2,90	2,30	0,09	0,78	5
33	Grupo Sitión Ibérica 2000 SL	2013	4,32	+24%	-6%	3,49	6,21	6,72	4,59	0,01	0,62	7
34	Transportes Toramo SL	1994	4,26	+2%	+2%	4,15	4,56	4,71	4,15	1,05	11,04	32
35	Transportes Sebastiá Tico SL	1997	4,16	+8%	+18%	3,84	3,99	3,80	3,53	0,03	0,57	33
36	Transportes Salom SA	1977	4,05	+3%	+18%	3,94	4,06	3,59	3,42	0,09	0,14	28
	Otras empresas activas (93 empresas)		148,78	+5%	+12%	141,92	163,73	138,82	133,14	3,41	43,22	1.045
	Empresas inactivas en 2024 (14 empresas)		-	-100%	-100%	2,62	5,28	7,82	44,95	-	-	-
	TOTAL EMPRESAS DE CONTENEDORES PUERTO VALENCIA		**742,46**	**+6%**	**+33%**	**697,36**	**775,54**	**588,69**	**559,32**	**17,08**	**164,43**	**3.240**

Datos en millones de euros. Elaboración: Transporte XXI, a partir de los informes depositados por las empresas en los registros mercantiles.
Se incluyen en el informe aquellas empresas de las que sabemos que operan en el Puerto de Valencia, que tienen sede social en la provincia de Valencia y cuya actividad principal es el transporte por carretera.
Para los interanuales, los años sin datos disponibles ('s.d.') usamos el dato de ventas inmediatamente anterior de la empresa. Filtramos aquellas empresas que llevan más de dos años sin presentar cuentas.



Operaciones ferroviarias en el Puerto de Valencia.

El intermodal gana terreno en Valencia

Navieras y terminales disparan un 38% las toneladas movidas por tren gracias al auge del contenedor y el ritmo progresivo de la autopista ferroviaria de Tramesa y Trans Italia

A. Martínez | Valencia

El puerto de Valencia consolida su posición como uno de los grandes nodos logísticos de Europa tras cerrar un ejercicio sin precedentes en su red ferroviaria. Las instalaciones portuarias movieron un total de 2.975.746 toneladas de mercancías por tren en 2025, lo que supone un espectacular crecimiento del 38,63 por ciento respecto al año anterior.

Este balance confirma el éxito de la estrategia intermodal del recinto valenciano, que busca descarbonizar el transporte de mercancías transfiriendo carga de la carretera a las vías del tren mediante una actividad incesante. Un total de 4.209 trenes transitaron por el recinto portuario, una cifra que representa un incremento del 5,44 por ciento en comparación con el año previo.

El tráfico intermodal fue el gran motor de este crecimiento al gestionar 279.675 contenedores equivalentes a veinte pies por vía férrea, registrando una sólida subida del 20,44 por ciento.

Con estos números sobre la mesa, el ferrocarril ya asume una cuota de mercado del 9,2 por ciento sobre el total del transporte terrestre de contenedores del puerto, afianzando su relevancia en la cadena de suministro nacional y conectando de forma directa la producción industrial española con las rutas marítimas internacionales a través de corredores estratégicos hacia Madrid, Zaragoza, Bilbao, Burgos, Murcia y Valladolid.

Sin embargo, detrás de este éxito estadístico subyace una realidad empresarial muy clara que define el mapa portuario actual: el negocio ferroviario está firmemente dominado por las grandes compañías navieras globales y las empresas estibadoras que controlan las terminales del enclave.

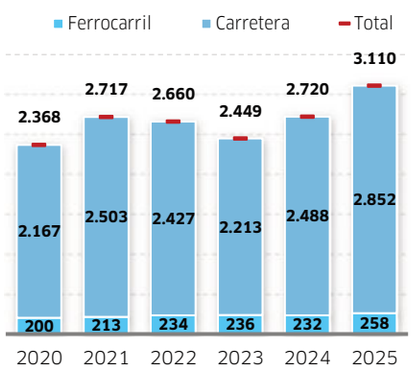
Fuentes del sector transitario local señalan que la integración vertical de los gigantes del mar ha cambiado las reglas del juego, ya que las mismas corporaciones que operan los barcos controlan ahora las terminales de contenedores y los trenes que entran y salen de ellas. Esta estructura permite a operadores vinculados a las grandes navieras, como CSP Logitren, Captrain España o Medway, copar gran parte de la cuota ferroviaria portuaria.

Los tránsitos están perfectamente coordinados para alimentar los muelles de Valencia-Puerto Norte, gestionado por la terminal de Maersk, y Valencia-Puerto Sur, bajo el control de CSP Spain, propiedad de Cosco y CMA CGM.

Los transitarios consultados explican que para los operadores logísticos independientes cada vez es más complejo competir en precio y ventanas horarias si no se asocian con los operadores ferroviarios que tienen la confianza directa de las navieras propietarias de la carga, las cuales buscan un control total de la mercancía desde la fábrica en el interior de la península hasta el puerto de destino final en el extranjero.

DINAMISMO COMERCIAL

El tráfico retorna a una senda de crecimiento, alimentado por la mejoría de los flujos import-export.



En miles de TEU. Tráfico de contenedores llenos y vacíos, no incluido el transbordo. Fuente: A.P. de Valencia.

AP. DE VALENCIA

Esta hegemonía de las multinacionales portuarias se hace especialmente evidente en el reparto de las rutas que cruzan la península. Empresas como Tracción Rail operan con altas frecuencias semanales y mensuales conectando los muelles con puertos secos estratégicos en Azuqueca y Coslada, mientras que Continental Rail mantiene un peso estratégico crucial con servicios regulares estables hacia el Puerto Sur y conexiones internacionales de largo recorrido que enlazan con Portugal cruzando la frontera por Badajoz.

Por su parte, Medway domina de forma mayoritaria las circulaciones dirigidas hacia la terminal de Valencia-Fuente de San Luis, moviendo flujos constantes desde nodos clave como Madrid-Abroñigal, Santurce, Tamarite-Altorricón, Torrejón y la plataforma Plaza de Zaragoza.

El resto de la terna logística ferroviaria la completan firmas como Cefsa, Alsa Rail, Low Cost Rail y Renfe Mercancías, que arañan cuota de mercado especializándose en servicios muy definidos, como el transporte de contenedores con piezas de automóvil hacia La Carrera en Valladolid o trenes de vehículos procedentes de la factoría de Figueruelas en Zaragoza.

El hito más llamativo del ejercicio 2025 fue, sin duda, el despegue de la autopista ferroviaria, impulsada por Tramesa y TransItalia, una modalidad que ha alcanzado la cifra de 8.777 unidades transportadas, lo que representa un incremento exponencial del 551,11 por ciento interanual. Este concepto consiste en subir semirremolques de camión directamente al tren, bajo tracción de Medway, permitiendo cruzar la península sin necesidad de conductor y reduciendo drásticamente el impacto ambiental.

Los transitarios ven muy positiva esta alternativa logística porque ofrece una solución inmediata a la alarmante escasez de transportistas por carretera de larga distancia y alivia la saturación en los ejes viales tradicionales.

> Navieras y terminales dictan el ritmo del ferrocarril

Con estas cifras históricas sobre la mesa, el Puerto de Valencia arranca un nuevo ciclo consolidando una red de corredores donde las navieras y las empresas estibadoras dictan el ritmo del crecimiento, demostrando que “la eficiencia comercial y la transición hacia un modelo de transporte sostenible son metas perfectamente compatibles cuando las grandes inversiones acompañan la demanda del mercado global”, confirman los operadores.

Inversiones en marcha

En los últimos años, el Puerto de Valencia ha destinado importantes recursos a mejorar su red ferroviaria. La entidad está movilizando 240 millones para actuaciones en Valencia y Sagunto, destinadas a ampliar la capacidad, electrificar las vías e introducir progresivamente el ancho UIC. Entre las inversiones realizadas destacan la mejora de las vías interiores, la puesta en marcha de la autopista ferroviaria, con una inversión de unos 20 millones, y la ampliación de la terminal intermodal de Valencia-Fuente de San Luis, que ha supuesto más de 45 millones. De cara a los próximos años, la principal inversión será la Terminal Norte, que contará con una terminal ferroviaria de seis vías de 1.000 metros. Quedará por completar la conexión ferroviaria de la nueva terminal con la red exterior y seguir mejorando las conexiones con Teruel, Zaragoza, Madrid y el Corredor Mediterráneo. El objetivo “es disponer de una red capaz de operar trenes más largos, electrificados y compatibles con el ancho UIC”.

Operaciones en la terminal ferroviaría del Dique del Este del Puerto de Valencia.

ALFREDO ROIG FONS, S.L.U CUENTA CON MÁS DE 30 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL SECTOR DEL TRANSPORTE DE CONTENDORES EN EL PUERTO DE VALENCIA

Contamos con una amplia flota de cabezas tractoras, recientemente renovadas, con **emisiones de escape Euro 6**, dado nuestro compromiso con el medio ambiente.

Nuestro equipo humano desde nuestros conductores, principal motor de nuestra empresa, como operativos, administrativos y directivos, están **altamente cualificados y en constante formación**, renovándose y adaptándose a las demandas y exigencias, tanto de nuestros clientes como del sector.

Como prueba de ello contamos con las **certificaciones ISO 9001** calidad, **ISO 14001** medio ambiente, **GPD** para transporte de medicamentos y la **evaluación SQAS**, sistema de seguridad, calidad, protección, medio ambiente y RSC (Responsabilidad Social Corporativa), destinado a empresas que trabajan en la industria química y/o prestan servicios logísticos de distribución de productos químicos.

ARF
TRANSPORTE TERRESTRE
ALFREDO ROIG FONS, S.L.U.

(+34) 963 248 394
alfredoroig@alfredoroig.es
Polígono Industrial Ciudad de Mudeco, Calle Ejército del Aire, 15
46930 Quart de Poblet, **Valencia**, ES

Política

Bruselas endurece las reglas para las concesiones portuarias

La propuesta de nuevo reglamento europeo unifica el marco de contratación y refuerza el control sobre los plazos, las inversiones, el reparto de riesgos y las modificaciones contractuales

Antonio Martínez | Valencia

La Comisión Europea ha puesto sobre la mesa un nuevo marco normativo para regular las concesiones y la contratación pública en la Unión Europea, con implicaciones directas para las infraestructuras y los servicios portuarios. La propuesta de Reglamento sobre contratación pública, presentada el 9 de septiembre de 2026, integra en un único texto las reglas que hasta ahora se distribuían entre tres directivas europeas de 2014 y dedica un apartado específico a las concesiones, desde su adjudicación hasta la gestión, modificación y extinción de los contratos.

Uno de los aspectos de mayor trascendencia para el negocio portuario es la regulación de la duración de las concesiones. El texto establece que el plazo debe limitarse al periodo necesario para que el concesionario recupere las inversiones realizadas y obtenga una rentabilidad razonable en condiciones normales de explotación, teniendo en cuenta las obligaciones asumidas y las inversiones exigidas por los objetivos del contrato. La duración deberá determinarse, además, atendiendo al interés público en preservar la competencia y el acceso al mercado.

El planteamiento incorpora expresamente al cálculo los desembolsos iniciales y posteriores en infraestructuras y equipos, los costes de explotación y mantenimiento, los ingresos previstos y la distribución de los riesgos entre la Administración y el concesionario. También obliga a considerar la necesidad de someter periódicamente la actividad a la competencia, un factor especialmente relevante en instalaciones portuarias donde las inversiones presentan largos periodos de amortización.

La propuesta no garantiza al operador una rentabilidad mínima ni un retorno predeterminado sobre el capital invertido. Incluso permite adjudicar una concesión por un plazo inferior al necesario para recuperar toda la inversión, siempre que las compensaciones, garantías u otros mecanismos financieros asociados no eliminen ni reduzcan sustancialmente el riesgo operacional que debe asumir el concesionario.

> La propuesta integra las tres directivas del año 2014

El nuevo marco contempla, asimismo, que los pliegos puedan establecer mecanismos para ajustar, ampliar o reducir la duración de una concesión. Estas posibilidades deberán quedar definidas desde el inicio mediante condiciones claras, precisas e inequívocas, con una metodología de aplicación y un límite máximo de duración. Cuando una ampliación no esté prevista en la documentación de la licitación o no respete las condiciones establecidas, deberá tratarse como una modificación contractual y someterse a las reglas correspondientes.

La regulación presta especial atención a la transparencia económica de las adjudicaciones. La información publicada sobre la competencia por una concesión deberá incluir un resumen de los principales componentes de su valor estimado, con los costes de inversión y los ingresos de explotación previstos, además del reparto de los riesgos fundamentales, entre ellos los asociados a la demanda, la construcción y los cambios regulatorios.

El control de las modificaciones contractuales constituye otro de los ejes de la reforma. La propuesta exige justificar su necesidad y documentar su impacto sobre el equilibrio económico de la concesión, en particular en lo relativo a las ventajas económicas y al reparto del riesgo operacional. Cuando una modificación supere el 50 por ciento del valor de la concesión inicial, se deberá publicar previamente un resumen que justifique su tramitación sin una nueva licitación. Para las modificaciones sustanciales que no superen ese porcentaje, el texto prevé la publicación de un resumen en los 20 días siguientes. En ambos casos, se prohíbe utilizar modificaciones sucesivas para eludir las reglas de contratación.

El proyecto también refuerza las obligaciones de seguimiento durante la explotación. Los contratos deberán prever mecanismos de información que permitan a la autoridad concedente comprobar el cumplimiento de las condiciones legales y contractuales, así como la evolución de la prestación. El concesionario tendrá que conservar durante cinco años los registros exigidos y facilitar información sobre el funcionamiento del servicio y las incidencias que puedan afectar a su ejecución, la seguridad o el

Bruselas quiere incentivar la transparencia en los puertos europeos.

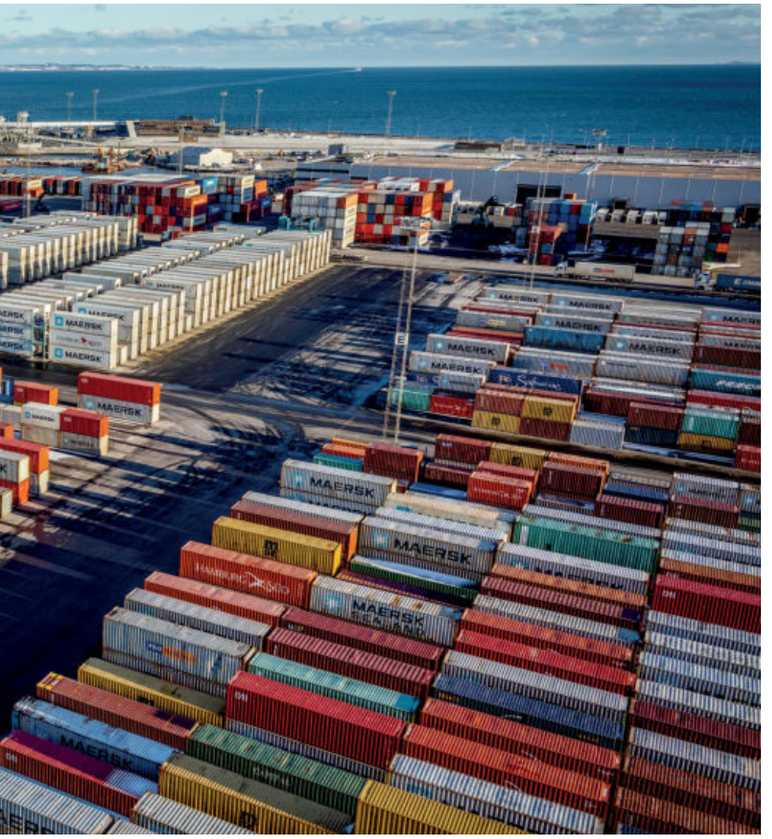
cumplimiento de las obligaciones ambientales.

En las concesiones que impliquen derechos sobre activos, infraestructuras o bienes públicos necesarios para desarrollar la actividad, la documentación contractual deberá precisar las condiciones de transferencia, devolución o toma de control al finalizar el contrato. Estas reglas tendrán que ser proporcionadas y no discriminatorias, evitar ventajas injustificadas para el operador saliente y permitir que el siguiente concesionario pueda continuar la actividad en condiciones efectivas de competencia. Una cuestión de especial interés para las terminales portuarias, donde la continuidad operativa depende del acceso a instalaciones y equipamientos específicos.

La reforma se enmarca en un intento más amplio de simplificar las reglas europeas, reducir las diferencias de aplicación entre Estados miembros y reforzar la transparencia. La Comisión propone sustituir las directivas 2014/23/UE, sobre concesiones; 2014/24/UE, sobre contratación pública, y 2014/25/UE, relativa a los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales, por un reglamento directamente aplicable. La contratación de los sectores regulados seguirá dentro del ámbito normativo, aunque se mantienen posibles exenciones para actividades directamente expuestas a una competencia efectiva.

> El reto es simplificar reglas y diferencias entre Estados

La iniciativa, que todavía debe completar su tramitación legislativa, prevé que el nuevo reglamento comience a aplicarse dos años después de su adopción. Para el sistema portuario europeo, el alcance práctico de la reforma dependerá de la redacción definitiva y de su interacción con las normas sectoriales y nacionales. El texto apunta, en cualquier caso, a una mayor exigencia de justificación económica en los plazos concesionales, más transparencia en las inversiones y los riesgos asumidos y un control más sistemático de las modificaciones durante la vida de los contratos.



TRANSPORTE XXI

La jornada trató el uso de nuevas energías en el sector, con la experiencia de Grupo Disfrimur.

Carretera

Marco unitario para la última milla

Las empresas de transporte piden seguridad jurídica, criterios homogéneos y ayudas para avanzar en la distribución

Antonio Martínez | Valencia

La transformación de la distribución urbana concentra buena parte de los desafíos a los que se enfrenta el transporte de mercancías. La implantación de las Zonas de Bajas Emisiones (ZBE), la transición hacia vehículos de cero emisiones y el desarrollo de herramientas digitales para optimizar las operaciones centraron el debate de la jornada 'Última milla, entorno urbano y modos de transporte', celebrada en la Universidad Politécnica de Valencia (UPV).

El encuentro, organizado por COPE Valencia, la Fundación Francisco Corell y la Cátedra de Transporte y Sociedad de la UPV, reunió a representantes de las administraciones públicas, asociaciones empresariales, operadores logísticos y especialistas universitarios. La agenda abordó desde la regulación municipal y las alternativas energéticas hasta la aplicación del *big data* a la planificación de rutas y la gestión de la demanda.

El evento supervisó cómo avanzar hacia una distribución capilar más limpia, eficiente y adaptada a las necesidades de las ciudades sin comprometer la operativa del transporte profesional. Una cuestión especialmente relevante en la última milla, un tramo que, según los datos presentados, concentra entre el 40 y el 53 por ciento del coste total del transporte.

Abrió la jornada, Enrique Aguado, director regional de Ábside Media Valencia y COPE Valencia, destacando el creciente peso de la distribución urbana y la última milla en el sistema logístico. Señaló que este tramo final, que conecta los centros logísticos con el ciudadano o el comercio local, concentra ya entre el 40 y el 53 por ciento del coste total del transporte, en un contexto marcado por el auge del comercio electrónico y los nuevos hábitos de consumo

Aguado estructuró la jornada en cuatro grandes ejes: las políticas públicas y las zonas de bajas emisiones; la descarbonización y las energías alternativas; la innovación tecnológica y la digitalización para optimizar las rutas; y, finalmente, el talento y la investigación universitaria. En este último ámbito, puso el foco en la participación de jóvenes investigadores y en su capacidad para aportar soluciones a los retos que afrontará la distribución urbana de mercancías.

Por su parte, Luis Pallarés, director de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Caminos, Canales y Puertos de la Universitat Politecnica de Valencia, reivindicó el papel de la universidad en la transformación sostenible y tecnológica del transporte.

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y ACCEDE A LA NOTICIA COMPLETA *ONLINE*

Transporte XXI
1 NOVIEMBRE 2026

ASTIC

Foto de familia del nuevo Comité Ejecutivo de la Asociación del Transporte Internacional por Carretera (Astic), que preside José Luis Olivella.

Carretera

Astic refuerza su estructura

La patronal creará departamentos especializados para afrontar los retos del sector, con la competitividad, la profesionalización y la captación de conductores entre sus principales prioridades

Alfonso Alday | Madrid

La Asociación del Transporte Internacional por Carretera (Astic) ha reforzado su estructura interna para mejorar la capacidad de respuesta a las necesidades de las empresas asociadas. La patronal, que inició una nueva etapa en junio bajo la presidencia de José Luis Olivella, contempla la creación de nuevos departamentos especializados para abordar los principales desafíos del transporte por carretera, según anuncia la organización a través de un comunicado.

La iniciativa forma parte de la hoja de ruta definida por el nuevo Comité de Dirección en su primera reunión, que ha servido para establecer las prioridades de la asociación. Astic pretende reforzar su capacidad de interlocución ante las administraciones públicas, tanto nacionales como autonómicas y europeas, además de fortalecer su presencia en organizaciones empresariales como IRU, CEOE y Cepyme.

La patronal sitúa entre sus principales líneas de actuación la defensa de los intereses de las empresas de transporte, el impulso de la competitividad y la competencia leal, así como la profesionalización de la actividad y la captación de conductores.

En materia de competencia, Astic pone el acento en la necesidad de garantizar unas reglas de juego iguales para los operadores nacionales e internacionales, especialmente en el ámbito fiscal, y combatir las fórmulas societarias que generan distorsiones en el mercado.

La escasez de conductores profesionales constituye otro de los desafíos que pretende abordar la organización empresarial. Astic aboga por hacer más atractiva la profesión, mejorar las condiciones laborales y facilitar la conciliación, además de aprovechar las nuevas tecnologías para favorecer el bienestar de los profesionales. En esta línea, seguirá impulsando iniciativas como *Truck Friendly Movement* y *El Conductor Al Frente*, de las que es cofundadora.

La hoja de ruta incluye también el impulso de la transformación digital, la innovación tecnológica y la eficiencia operativa. En el ámbito energético, la patronal mantiene su apuesta por una transición basada en la neutralidad tecnológica, mientras que en materia logística defiende la intermodalidad como vía para ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de cada operación.

José Luis Olivella
Presidente de Astic

> Apostamos por la consolidación empresarial como una vía para ganar dimensión

La consolidación empresarial seguirá siendo otra de las líneas de actuación de Astic, fuerte defensora de que las empresas de transporte ganen músculo para mejorar su posición competitiva. "Apostamos por la consolidación empresarial como una vía para ganar dimensión, reforzar la capacidad comercial y diversificar la oferta de servicios de transporte en un mercado que exige cada vez mayor capacidad operativa y competitividad", recalca José Luis Olivella, presidente de Astic.

Continuidad en la dirección

El nuevo Comité Ejecutivo mantiene buena parte del equipo anterior, con Juan Jesús Sánchez Serrano, vicepresidente de Mercancías; Ignacio Pérez-Carasa, vicepresidente de Viajeros; Esteban Sánchez y Antonio Pérez Millán. A ellos se incorporan Adrián Valverde, de Grupo Primafrio, y Antonio Amarrillo, de Pantoja Grupo Logístico. Marcos Basante, que presidió la asociación desde 2012 hasta el pasado junio y es el actual presidente de la Fundación Corell, continuará formando parte del órgano de gobierno.

VBX
World Breakbulk Expo
March 17-18, 2027 | Shanghai
92% Exhibitors
Rebooked Onsite for 2027
EXHIBITING CATEGORIES
MARINE TRANSPORT
PORTS & TERMINALS
RAIL & ROAD TRANSPORT
AIR TRANSPORT
FREIGHT FORWARDERS
EQUIPMENT
INDUSTRY-RELATED SERVICES
IT & TECHNOLOGY
HIGHLIGHTS
14,000 sqm EXHIBITING SPACE
15,000+ VISITORS
750 CARGO OWNERS
200 EXHIBITORS
80+ VISITING COUNTRIES
60 CONFERENCE SESSIONS
Exhibiting & Visiting
marketing@wbx-sh.com
www.wbx-sh.com/en
Connecting You with
World's Top Mega-projects

Transporte XXI
1 NOVIEMBRE 2026

Gerardo Yagüe (Deloitte), Ricardo Climent (Baleària), Francisco Aranda (UNO), Carlos Bertomeu (Air Nostrum e Iryo) y Carlos Prades (FVET).

Política

El corredor Madrid-Valencia reclama estímulos

El sector exige una agenda común público-privada en materia de infraestructuras, suelo logístico y digitalización, en el marco de la celebración de la III Cumbre Empresarial de la Fundación Conexus

Carlos Sánchez | Madrid

El impulso logístico del eje Madrid-Valencia y la unidad de mercado son las dos claves que se pusieron sobre la mesa en el marco de la III Cumbre Empresarial organizada por Fundación Conexus en Madrid.

"El eje ya existe y es una realidad económica y socialmente, pero las dudas vienen por el lado de la colaboración con la Administración", resaltó Carlos Prades, presidente de la Federación Valenciana de Empresarios del Transporte y la Logística (FVET). Prades recordó que el eje logístico entre ambas comunidades autónomas supone ya un éxito, pero que se puede ir ensombreciendo "si la Administración no está a la altura", alertó.

El presidente de FVET considera que, actualmente, se está produciendo "una diferencia de velocidades" entre la iniciativa privada y las Administraciones Públicas. Por este motivo, reclamó un mayor empuje por parte de la Administración, pero que no sea repitiendo la fórmula de los grupos de trabajo que, en ocasiones, "solo sirven para incrementar la burocracia", lamentó.

Prades reclamó una agenda clara para el impulso del eje logístico Madrid-Valencia, que ponga el foco en prioridades concretas como las infraestructuras, el suelo logístico y la digitalización. Además, "las empresas necesitamos tener una única interlocución con la Administración, no podemos estar con diferentes interlocutores en Madrid y Valencia", subrayó. En este sentido, apostó por "crear una entidad específica para el eje logístico Madrid-Valencia, con un responsable único y reconocible y que tenga la capacidad de interlocución con el Ministerio de Transporte, con Adif...".

> Es necesario crear una entidad específica para el eje logístico Madrid-Valencia
>
> **Carlos Prades**
> Presidente de FVET

El empresario valenciano se quejó de que en su comunidad autónoma "estamos con unas infraestructuras de hace 60 años, mientras la ciudad está creciendo y las carreteras están saturadas". Además, Prades sacó a colación su "sensibilidad de camionero" para dejar claro que "no somos el enemigo a batir, sino que somos necesarios", si bien resaltó que "estamos encantados de colaborar con el ferrocarril".

Gestión pública

En una línea similar se expresó Francisco Aranda, presidente de UNO, que incidió en que para impulsar aún más este importante corredor se necesita gestión por parte de la Administración. "No hacen falta más informes, las decisiones hay que tomarlas ya", afirmó. "Los empresarios estamos aportando dinero en el corredor Valencia-Madrid, pero necesitamos gestión pública que permita poner fechas y cumplir luego esas fechas", matizó.

Aranda recordó que, mientras que las relocalizaciones industriales están yendo más lentas de lo previsto, la relocalización lo-

TXXI

gística está avanzando mucho más. "*Retailers* y fabricantes quieren estar más cerca de sus clientes", señaló. "España tiene una posición extraordinaria y dentro de ella, Madrid y Valencia todavía más", insistió.

Para consolidar este impulso logístico en el eje Madrid-Valencia "necesitamos colaboración público-privada, en la que cumplan las dos partes", aseveró Aranda. Por ejemplo, "no podemos pedir descarbonizar la movilidad y luego no disponer de estaciones de recarga eléctrica para los vehículos", lamentó. De hecho, alertó de que hay proyectos que han abandonado la idea de establecerse en España "porque no se puede garantizar el flujo eléctrico ni la potencia necesaria", apostilló.

29,2%

DEL PIB ESPAÑOL
SUPONE LA SUMA DE LAS COMUNIDADES DE MADRID Y VALENCIA

A su vez, Ricardo Climent, director general financiero de Baleària, también coincidió en que el eje logístico Madrid-Valencia está plenamente consolidado, "pero todavía existen determinados aspectos como la conexión con la ronda norte del puerto de Valencia o las conexiones ferroviarias, que nos tienen muy preocupados".

Climent pidió más simplificación aduanera en el puerto de Valencia y en el impulso de las nuevas tecnologías o *smart ports*. Al mismo tiempo, resaltó la necesidad de seguir dando pasos adelante en materia de sostenibilidad, algo en lo que su compañía sigue quemando etapas.

ESCANEA EL CÓDIGO Y ACCEDE A LA NOTICIA COMPLETA *ONLINE*

Express

Frenazo en el pico logístico de la Navidad

UNO prevé un crecimiento del 2,4% en esta campaña frente al 8,7% de la anterior, entre otras causas por el impacto de la nueva tasa europea de 3 euros para envíos de terceros países

Carlos Sánchez | Madrid

UNO prevé que en la inminente campaña del *Black Friday* y Navidad se gestionen 127 millones de envíos en España, lo que supone un crecimiento del 2,4 por ciento respecto a la anterior campaña. Este dato representa "un frenazo en el crecimiento", según constató el presidente de la patronal logística, Francisco Aranda, en el marco de una jornada celebrada en Madrid. Aranda recordó, en este sentido, los fuertes incrementos de los años anteriores: un 6,8 por ciento en 2023, un 7,1 por ciento en 2024 y un 8,7 por ciento en 2025.

Este frenazo tiene su base en tres motivos, según Aranda. Por un lado, una menor renta disponible en las familias; por otro, un mayor ahorro familiar por la incertidumbre económica; y finalmente, el impacto del arancel europeo de 3 euros a los envíos de bajo coste (hasta 150 euros) procedentes de terceros países que entró en vigor el pasado 1 de julio. A juicio de Aranda, "la medida está contribuyendo también a reducir las compras impulsivas asociadas a este tipo de comercio, lo que ayuda a explicar también que el crecimiento del volumen de envíos sea más moderado que en campañas anteriores".

La campaña de *Black Friday* y Navidad de este año alcanzará una media de 4,4 millones de envíos diarios, según los datos de UNO, así como picos de 5,5 millones de envíos en aquellos días de más actividad, como son los posteriores al *Black Friday,* la semana siguiente al *Cyber Monday* y las fechas previas a la Navidad, "cuando la presión sobre la cadena logística alcanza su máximo nivel".

Aranda destacó que la temporada alta ha dejado de ser una campaña de compras impulsivas para convertirse en un período de mayor planificación. El tique medio de compra también se contiene y como novedad, "las compras se van a apoyar mucho en herramientas de Inteligencia Artificial (IA) como asistentes de compra", matizó.

Rebeca Jaén, Daniel Morán, Cristina Rico, Manuel Hevia y Eduardo Sánchez, durante la mesa redonda.

TXXI

El presidente de UNO puso también el foco en los nuevos modelos de entrega, donde las taquillas (*lockers*) y punto de conveniencia siguen ganando terreno en los últimos años. Según explicó Aranda, este tipo de herramientas de entrega superan ya los 100.000 en España. Estos modelos de entrega permiten una mayor autonomía al consumidor y una mayor eficiencia operativa para las compañías logísticas, además de permitir un paso adelante en materia de sostenibilidad. Además, la tecnología desempeñará también un papel clave para absorber los picos de actividad, según resaltó Aranda.

Crece el empleo

Por otro lado, UNO prevé que durante esta campaña el número de afiliados a la Seguridad Social en el sector logístico alcance los 1.201.000 trabajadores, lo que supone un incremento del 1,4 por ciento respecto a la campaña anterior. El sector demanda, cada vez más, profesionales que cuenten con competencias digitales. Si bien, "esto supone incremento de costes", recordó.

Cristina Rico, CFO de Transportes y Logística Avanzada, cifró el incremento de envíos previstos en su compañía un punto por debajo de las previsiones de UNO. "Nuestra previsión se sitúa en el 3,5 por ciento, porque jugamos siempre con un margen de seguridad", afirmó. "Este margen de seguridad en un contexto de tensión de la cadena logística nos permite adaptarnos a las posibles incidencias", incidió. Daniel Morán, director de Operaciones de Correos Express, elevó estas previsiones hasta una horquilla del 6,5 al 7 por ciento respecto a la temporada pasada en su compañía. Todo esto en un contexto en el que "la tendencia es que la campaña *peak* del sector se vaya alisando", aseveró.

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y ACCEDE A LA NOTICIA COMPLETA *ONLINE*

Carretera

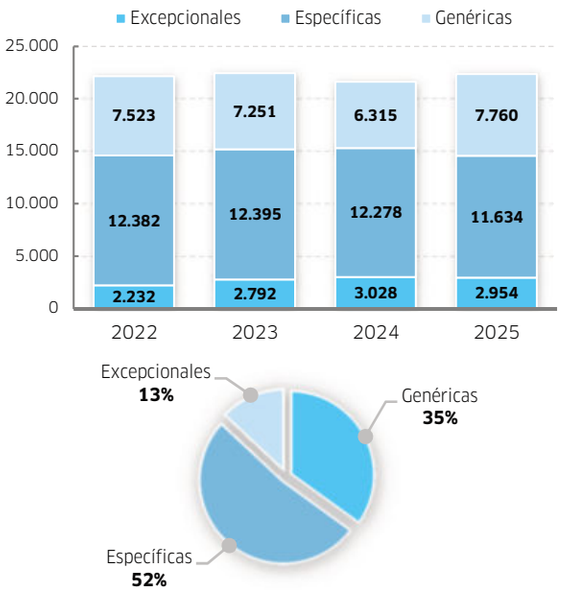
El transporte especial pierde fuelle

El sector creció casi el 3% en el número de autorizaciones complementarias de circulación en 2025 en España, frente al 12% de 2021 a 2023, según se constató en la asamblea de Astrae

SÍNTOMAS DE ENFRIAMIENTO

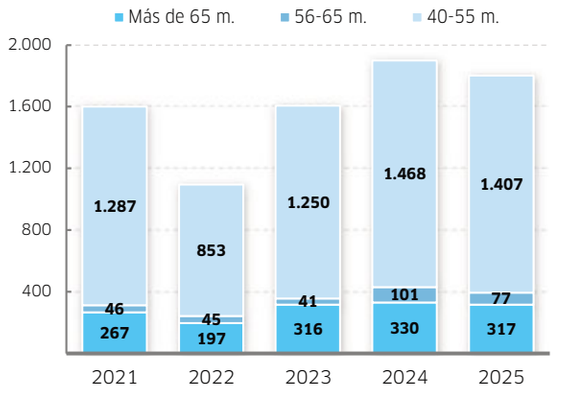
El auge de sectores como el eólico, uno de los grandes clientes del transporte especial, no logra impulsar tasas de crecimiento significativas de la actividad.

EVOLUCIÓN DE LAS ACC



Nota: Genéricas, hasta 20,55 m y hasta 45 T.; específicas, más de 20,55 m y hasta 110 T; excepcionales, por encima de 110 T.

EVOLUCIÓN DE LAS ACC EXCEPCIONALES, SEGÚN LONGITUD



Fuente: DGT.

C. Sánchez | Torrejón de Velasco.

El transporte especial sigue dando muestras de cierta atonía en su actividad. Así lo refleja la evolución de las autorizaciones complementarias de circulación (ACC) concedidas anualmente, tal y como se puso de manifiesto en el marco de la asamblea general de la Asociación de Empresas de Transporte Especial (Astrae), celebrada en Torrejón de Velasco (Madrid).

En 2025, el número de autorizaciones que concedió la DGT al sector se situó en 22.253, lo que supuso un incremento del 2,97 por ciento. Este crecimiento está muy alejado del 11,87 por ciento que se alcanzó en el período de 2021 a 2023, según los datos oficiales que expuso la jefa del área de autorizaciones especiales de circulación de la Dirección General de Tráfico (DGT), M. Anuncia Ocampo.

Por su parte, en los primeros nueve meses del presente año, el número de ACC concedidas por la DGT al sector se situaron en 17.615, frente a las 17.588 del mismo período del ejercicio anterior. De ese total, de enero a septiembre del presente año 2026, el 74 por ciento correspondieron a autorizaciones de entre 40 y 55 metros de longitud, el 5 por ciento entre 56 y 65 metros y el 21 por ciento de más de 65 metros.

En este contexto, el transporte especial sigue insistiendo año tras año en la necesidad de que se alcance "una verdadera unidad de mercado" que facilite el desarrollo de su actividad en España. "No puede ser que cada comunidad autónoma o cada diputación nos marque una forma distinta de trabajar, mientras que cuando recorremos Europa lo hacemos sin problemas", lamentó Juan Gatnau, presidente de Astrae.

Unificación de criterios

Para el presidente de la patronal sectorial, el Ministerio de Transportes dejó de ordenar el transporte especial hace años. "No ha querido saber nada de nuestro sector", por lo que "actualmente se encuentra desordenado", afirmó. Ante este panorama, Gatnau reclamó la unificación de criterios y de sistemas entre las distintas Administraciones públicas, para lo que puso el foco en la creación de "una ventanilla única de inspección y una mesa de arbitraje para atajar esta problemática y que se tomen cartas en el asunto".

"Tienen que hablar las distintas Administraciones entre ellas, empezando por el Ministerio de Transportes, la Dirección General de Tráfico (DGT) y el Ministerio de Industria", subrayó. "Somos un sector diferente, por eso nos denominan transporte especial, pero también necesitamos que se nos facilite nuestra actividad; que sea lo más ágil posible", señaló.

Mesa redonda en el marco de la asamblea general de Astrae.

TXXI

> Necesitamos una verdadera unidad de mercado que facilite el desarrollo de nuestra actividad en España
>
> **Juan Gatnau**
> Presidente de Astrae

El subdirector general de Inspección de Transporte por Carretera, Ángel Soret, aseguró que en el equipo del Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible "estamos abiertos siempre a hablar y ver qué podemos hacer". En este sentido, hizo referencia a la reciente entrada en vigor del Documento Electrónico de Control Administrativo (DeCA), "que es obligatorio a nivel estatal, con lo que contribuye a la unidad de mercado", matizó.

Precisamente, en relación con el DeCA y la denuncia de algunas organizaciones de transporte que señalan que la responsabilidad en la inspección está recalando en los transportistas, Soret negó la mayor al asegurar que "tanto transportistas como cargadores son responsables de formular el documento, luego la responsabilidad es de los dos".

Para el subdirector general de Inspección de Transporte por Carretera, "tendrá que haber un acuerdo entre cargador y transportista sobre cómo se rellenan los datos". En cualquier caso, "la responsabilidad sobre los kilos y las mercancías son del cargador", recalcó, por lo que "el boletín de denuncia en este caso irá siempre para el cargador", insistió.

Marítimo

Suez recupera tráficos

Las navieras han devuelto ya el 63% de la capacidad entre Extremo Oriente y Europa a la ruta marítima del canal

Antonio Martínez | Valencia

Las principales navieras están acelerando el regreso al canal de Suez tras casi tres años de desvíos por el cabo de Buena Esperanza. Un análisis de la consultora Alphaliner sobre los servicios de los diez mayores operadores entre el 15 de septiembre y el 15 de octubre de 2026 constata que 24 de las 46 líneas directas entre Extremo Oriente y Europa ya empleaban el mar Rojo. En términos de capacidad, 5,50 millones de TEU, equivalentes al 63 por ciento de los 8,70 millones de TEU desplegados en el corredor, corresponden a servicios cuyos buques atraviesan el canal.

El retorno es más acusado en el tráfico entre Asia y el Mediterráneo, donde los servicios que utilizan el mar Rojo concentran el 70 por ciento del tonelaje desplegado. En la conexión con el norte de Europa, el porcentaje se sitúa en el 58 por ciento. El movimiento refleja una progresiva recomposición de las redes de las grandes navieras, aunque todavía existen servicios que cruzan el estrecho de Bab el-Mandeb en sentido oeste y regresan a Asia por el cabo de Buena Esperanza.

El desglose por grandes operadores muestra diferencias significativas. En el corredor Extremo Oriente-Mediterráneo, Gemini Cooperation, alianza formada por Maersk y Hapag-Lloyd, concentra alrededor de 870.000 TEU de capacidad, prácticamente toda ella por Suez, mientras MSC alcanza unos 880.000 TEU, de los que aproximadamente 760.000 TEU utilizan el canal y 120.000 TEU mantienen el desvío por Buena Esperanza. La Ocean Alliance, integrada por CMA CGM, Cosco Shipping, OOCL y Evergreen, moviliza cerca de 770.000 TEU, íntegramente por Suez. Por el contrario, los servicios de Premier Alliance, formada por ONE, HMM y Yang Ming, con unos 540.000 TEU, siguen completamente desviados por Buena Esperanza. El resto de servicios de los diez principales operadores suma unos 240.000 TEU, también mayoritariamente por el cabo de Buena Esperanza. La situación es diferente en la conexión con el norte de Europa. Gemini Cooperation despliega alrededor de 1,02 millones de TEU, con unos 690.000 TEU por Suez y unos 330.000 TEU por Buena Esperanza.

ESCANEA EL CÓDIGO Y ACCEDE A LA NOTICIA COMPLETA *ONLINE*

Paso de buques por el canal de Suez.

JORNADAS ECONÓMICO-FINANCIERAS DE LOS PUERTOS

El desarrollo de la planificación financiera, la directiva de Informes de Sostenibilidad Corporativa, la coyuntura económica internacional, la aplicación de IA a la gestión financiera y las ampliaciones de los plazos concesionales fueron los principales ejes del encuentro celebrado en Santander.

CONGRESO DE INNOVACIÓN PORTUARIA DE VALENCIA

Más de 650 asistentes participaron en la edición más internacional y multitudinaria hasta la fecha del 'Port Entrepreneurship International Congress', organizado por Opentop, el *hub* de innovación abierta del Puerto de Valencia, que cerró la cuarta edición con un balance "muy positivo".

CADENA DE SUMINISTRO, EN MODO TRANSFORMACIÓN

La transformación de la cadena de suministro, la IA, el talento, la resiliencia, la intermodalidad y la visión estratégica de los líderes empresariales protagonizaron el 48º Congreso CEL. La jornada reunió a directivos, responsables institucionales, expertos y profesionales de la logística.

Ferrocarril

CargoBeamer refuerza su autopista ferroviaria

La conexión entre el sur de Francia y el norte de Europa del operador intermodal alcanza las ocho frecuencias semanales para responder al aumento de la demanda

Eva Mármol | Barcelona

CargoBeamer ha vuelto a incrementar, y es la tercera vez en lo que va de año, su autopista ferroviaria entre Perpiñán y Calais, que es utilizada por transportistas españoles y operadores que mueven mercancías con origen o destino en España.

El operador intermodal alemán ha doblado la periodicidad de la conexión, con tracción de Lineas, desde principios de año para responder al incremento de la demanda. Empezó con cuatro frecuencias, que pasó a cinco en abril, llegando a seis en junio, hasta alcanzar las ocho actualmente. Esta evolución "constituye un claro testimonio de la fuerte demanda de conexiones intermodales escalables y fiables, abiertas al transporte tanto de semirremolques manipulables con grúa como no manipulables con grúa", señala el operador en un comunicado.

El objetivo de la compañía es ampliar aún más esta conexión hasta alcanzar una periodicidad de dos salidas diarias. Y como anunció Transporte XXI en una anterior edición, no se quedará aquí: "Nuestro objetivo es desarrollar más el mercado español y ello pasa por poner en marcha, más a corto que a largo plazo, una segunda conexión desde Perpiñán con el norte de Europa", señaló Roberto Delgado, responsable de Desarrollo de Negocio y Logística de CargoBeamer en España. El operador baraja el nuevo servicio desde la población francesa, al lado de la frontera española, con Alemania o Benelux.

CargoBeamer ha ampliado otras conexiones: entre Kaldenkirchen (Alemania) y Domodossola (Italia), que ha llegado a las 22 frecuencias semanales, y el servicio entre Stuttgart (Alemania) y Milán (Italia), que ha alcanzado las cinco frecuencias.

El operador intermodal entró en liza con la autopista ferroviaria de VIIA en verano de 2021 al abrir el corredor entre Perpiñán y Calais. La alemana inauguró su primera terminal propia en el puerto francés con este servicio. Actualmente, está desarrollando la que será su primera terminal en Alemania (Kaldenkirchen).

El operador incrementa la periodicidad de tres conexiones.

Cargadores

Finnlines amplía su acuerdo con Stora Enso

El grupo industrial utilizará el servicio Green Lane para reducir emisiones en el transporte marítimo

I. Eguia | Bilbao

La naviera Finnlines y Stora Enso, fabricante de embalajes de cartón y productos forestales, han ampliado su colaboración para impulsar la descarbonización vinculada con la cadena de suministro del grupo industrial finlandés.

Como parte de este acuerdo, el cargador utilizará el servicio Green Lane de Finnlines, que lanzó el pasado año para ayudar a sus clientes a reducir las emisiones relacionadas con el transporte y cumplir con unos objetivos climáticos y de sostenibilidad cada vez más ambiciosos, a través del empleo de los biocombustibles renovables y con la electricidad.

Las rutas de la naviera del Grupo Grimaldi, que emplea Stora Enso, conectan los principales centros industriales y logísticos del mar Báltico, el mar del Norte y el golfo de Vizcaya.

Los servicios de la naviera Finnlines en su conexión con el puerto de Bilbao son operados por buques ro-ro híbridos de la clase Finneco, que incorporan tecnologías avanzadas de eficiencia energética, como sistemas de lubricación por aire, baterías de alta capacidad y paneles solares.

La empresa Consignaciones Toro y Betolaza, agente en la dársena vasca de la naviera Finnlines, cuenta con los dos primeros puntos de conexión en el muelle A5 de su terminal destinada al tráfico ro-ro, enmarcados dentro del proyecto de electrificación BilbOPS, impulsado por la Autoridad Portuaria de Bilbao, que extiende este sistema al resto de muelles.

FLASH

Servicios

Comprum incorpora siete empresas de las Pitiusas

La central de compras especializada en el sector del transporte y la logística se hace más grande. Comprum incorpora siete empresas de Ibiza y Formentera de la mano de la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa de Ibiza y Formentera. Se trata de Punkytrans, Dipesa Grup, Herbusa, Grupo Juan Bufí, Pitiusa de Transportes Casanova, Grúas Jica y TFN Transports Formentera Nova. De este modo, amplía su base de asociados comprometidos con la eficiencia, la competitividad y la cooperación.

Servicios

Axpo realiza su primera operación de *bunkering* de GNL en el puerto de Valencia

El buque de suministro "Alisios", operado por Axpo, con una capacidad de 12.500 metros cúbicos, realizó una nueva operación de abastecimiento barco-a-barco de GNL, esta vez en el puerto de Valencia. "Esta operación refuerza nuestra presencia en el mercado del GNL y nos permite atender a clientes en un número creciente de puertos europeos clave", destaca Daniele Corti, responsable de GNL a pequeña escala de Axpo. El "Alisios" inició su actividad en marzo de 2026, en el puerto de Huelva. Desde entonces, opera a lo largo de la costa sur de la península.

Servicios

Grupo Alerce refuerza su oferta con Transportlive

Grupo Alerce, especializado en *software* de gestión para transporte y logística, refuerza su oferta en el mercado ibérico con la incorporación de Transportlive y su solución TrafficLive, basada en *software* de IA para la optimización de cargas y rutas en el transporte por carretera. La integración permitirá al Grupo Alerce ofrecer tecnología predictiva y algoritmos de optimización avanzada a los *players* nacionales y multinacionales en España.

Transitarios

Grupo Moldtrans potencia su operativa en Madrid

TXXI | Madrid

El Grupo Moldtrans ha ampliado su capacidad operativa en Madrid con el traslado de su delegación de Coslada a unas nuevas instalaciones de 13.500 metros cuadrados en Torrejón de Ardoz.

La distribución de la zona logística de la nueva plataforma incluye cerca de 4.000 metros cuadrados destinados a operaciones de *cross-docking* y 9.300 metros cuadrados para logística y almacenamiento, con una capacidad estimada de entre 12.000 y 14.000 posiciones de palé. El centro logístico, que se asienta sobre una parcela de 20.465 metros cuadrados, dispone de 28 muelles de carga y tres rampas o accesos a nivel. De esta forma, "aumenta la rapidez y eficiencia de los procesos de entrada, clasificación, consolidación y salida de mercancías, para responder con agilidad a las demandas que plantean los flujos tensos de la logística industrial y la inmediatez del comercio electrónico", destacan desde Moldtrans. La nueva base permitirá al grupo reforzar su posición en el estratégico Corredor del Henares.

Carretera

Palletways Iberia estrena nuevas instalaciones

TXXI | Madrid

Palletways Iberia, red de distribución exprés de mercancía paletizada en España y Portugal, ha puesto en marcha unas nuevas instalaciones logísticas en Alcalá de Henares (Madrid). El proyecto supone un avance en la organización de su actividad de recogida y distribución en Madrid y su área metropolitana, que pasa a desarrollarse desde unas instalaciones independientes del *hub* central, también ubicado en Alcalá de Henares, con el que hasta ahora compartía espacio operativo, destacan desde Palletways.

La apertura de la nueva plataforma permite liberar aproximadamente 3.000 metros cuadros en el *hub* central, que quedan disponibles para acompañar el crecimiento de los volúmenes de mercancía de toda la red de Palletways Iberia.

Vista de las nuevas instalaciones.

WEC LINES PRESENTA SU SERVICIO ISS-PT EN HUELVA

La naviera participó junto a la Autoridad Portuaria de Huelva y Huelva-Port en un evento para presentar su servicio semanal ISS-PT, que conecta Huelva con el Reino Unido, Irlanda y el norte de Europa. El encuentro reunió a más de 50 empresas de la comunidad portuaria y del *hinterland*.

Servicios

Atitlan avanza en logística

El grupo refuerza su apuesta por el sector con nuevos desarrollos en Madrid y unos activos de más de 100.000 m2 en promoción

A. Martínez | Valencia

Atitlan acelera su posicionamiento en el negocio inmologístico. El grupo, a través de Atitlan Desarrollos Inmobiliarios, ha reforzado su presencia en este segmento con la adquisición, junto a CV-GRUPO, de dos parcelas en San Fernando de Henares que suman más de 50.000 metros cuadrados. La operación amplía una cartera que ya cuenta con más de 100.000 metros cuadrados de superficie industrial y logística en desarrollo en Madrid y Valencia, dentro de una estrategia que combina promoción, gestión patrimonial y prestación de servicios logísticos. La nueva operación en el Corredor del Henares contempla dos proyectos. El primero se levantará sobre una parcela de unos 38.000 metros cuadrados y dará lugar a un complejo de trece naves industriales adosadas, con superficies comprendidas entre 1.332 y 24.609 metros cuadrados y una altura libre bajo viga de doce metros en su punto más bajo. El proyecto se comercializará tanto en venta como en alquiler. La segunda parcela, de casi 15.000 metros cuadrados, permitirá desarrollar hasta 9.000 metros cuadrados construidos, con una ocupación máxima del 60 por ciento, y se encuentra en fase de comercialización para un proyecto 'llave en mano'.

La operación madrileña supone un nuevo paso en la expansión geográfica de ATDI, que hasta ahora mantenía una especial implantación logística en la Comunidad Valenciana.

La actividad inmologística se integra en una plataforma inmobiliaria que durante 2025 comprometió 526 millones de euros de inversión y que desarrolla activos residenciales, terciarios, industriales y logísticos. El inmobiliario y los servicios logísticos representaban el 31 por ciento de la valoración total de Grupo Atitlan a cierre de 2025.

Una de las claves de esta estrategia es la integración entre el desarrollo de activos y la actividad logística. ATDI canaliza sus servicios logísticos a través de Improving Logistics, especializada en soluciones a medida que cuenta con más de 20 años de experiencia y una red de más de 300.000 metros cuadrados de instalaciones repartidas en cerca de 40 ubicaciones. Su implantación, inicialmente muy vinculada al mercado valenciano, se ha extendido también hacia Madrid, Barcelona y Zaragoza.

Improving presta servicios de almacenamiento, *picking*, *packing*, control de calidad, gestión de pedidos de comercio electrónico y procesos productivos manuales y automatizados.

La UTE de Hupac y TPNova inaugura la terminal intermodal de La Llagosta (Barcelona).

Ferrocarril

La Llagosta luce sus mejores galas

Combiconnect Barcelona inaugura de forma oficial la nueva terminal intermodal, operativa desde enero de 2026

E. Mármol | Barcelona

Combiconnect Barcelona, la UTE formada por Hupac (80 por ciento) y TPNova (20 por ciento), ha inaugurado oficialmente la nueva terminal intermodal de La Llagosta (Barcelona), en funcionamiento desde enero de 2026. Como ya adelantó este periódico, con esta nueva infraestructura, el operador intermodal suizo Hupac refuerza su presencia en España y consolida las conexiones intermodales entre la península ibérica y sus principales socios comerciales europeos.

La UTE prevé un rápido crecimiento de los tráficos. En España, la terminal garantiza las conexiones con Madrid, Valencia y Sevilla. Además, se están ampliando de forma sistemática las conexiones con toda Europa. La red se extiende hacia el norte y el oeste pasando por Amberes, Duisburgo y Busto Arsizio, con conexiones hasta el sur de Italia y Escandinavia. Hacia el este, abarca importantes nodos logísticos como Schwarzheide, Buna, Varsovia, Viena, Budapest, así como Ploie ti (Bucarest) y Curtici, con perspectivas adicionales de conexiones con los mercados del Lejano Oriente. En este contexto, "la terminal de Barcelona constituye un importante punto de acceso y centro de transbordo para los flujos de tráfico intermodal internacional", subrayan los socios de la terminal en una nota.

La terminal cuenta con 4 vías de 700 metros de longitud bajo las 2 grúas pórtico y tiene una capacidad máxima de 130.000 unidades de carga. Las vías y los accesos ferroviarios están construidos tanto en ancho estándar como en ancho ibérico. Uno de los puntos fuertes de la terminal es la gestión de semirremolques con grúa P400. Esta capacidad es un factor importante para la ampliación de la oferta ferroviaria y la expansión de las posibilidades de transferencia al ferrocarril. Otra ventaja estratégica, destacan desde Combiconnect, es la proximidad inmediata al puerto de Barcelona, lo que permite agrupar y conectar los flujos de tráfico continentales y marítimos directamente a través de la instalación.

"La inauguración de la Terminal Barcelona Combiconnect supone un paso importante para nuestra estrategia de desarrollo en España y Europa", afirma Britta Weber, consejera delegada del grupo suizo. Hupac gestiona actualmente 11 terminales y tiene participación en otras cinco en Europa. Como operador intermodal, registró una actividad de 1,8 millones de TEU, el equivalente a 975.000 UTI, en sus conexiones ferroviarias el año pasado.

Operadores Logísticos

OnRoute pisa el acelerador eléctrico

TXXI | Valencia

El fondo Sherpa Capital, que ha abanderado su negocio logístico bajo la marca OnRoute, prevé la compra de 20 camiones eléctricos para 2027, dentro de su estrategia de electrificación de su flota y reducción de emisiones. El grupo, de la mano de una las empresas que lo conforma, Transnugon, ya opera con 12 unidades que realizan rutas cercanas, aunque ya alargan determinados servicios desde Valencia a Madrid.

OnRoute cuenta actualmente con una flota de 750 camiones y una superficie de 170.000 metros cuadrados de almacenaje.

Carretera

Eco Palet Truck se sube a la red Palibex

TXXI | Madrid

Eco Palet Truck, con actividad en Albacete y Cuenca, se incorpora a la red Palibex para reforzar su actividad en el transporte de mercancía paletizada, ampliar su cobertura geográfica y afrontar sus próximos objetivos de crecimiento previstos.

La compañía, constituida en abril de este año, desarrolla su actividad en distintos ámbitos de la cadena logística, desde el almacenaje y la gestión de inventarios hasta el *cross-docking*, los servicios de paletería y el transporte de productos pulverulentos mediante cisternas.

Servicios

Proequity crece en el Corredor del Henares

TXXI | Madrid

Proequity apuesta por el entorno de Guadalajara, en pleno Corredor del Henares, como una zona relevante para el crecimiento de operadores logísticos, *retailers* y compañías industriales.

La consultora especializada en asesoramiento inmologístico se encarga de comercializar dos proyectos de Montepino en esta zona, ubicados en los polígonos de El Ruiseñor en Guadalajara y la Ciudad del Transporte de Marchamalo. En conjunto representan más de 420.000 metros cuadrados de superficie bruta alquilable (SBA), distribuidos en parcelas de distintas dimensiones.

Carretera

Disfrimur, al volante de un eléctrico español

La compañía murciana suma a su flota un Irizar ie truck

TXXI | Valencia

Disfrimur avanza en la electrificación del transporte refrigerado con la incorporación temporal a su flota del Irizar ie truck, un camión 100 por ciento eléctrico desarrollado y fabricado en España. El vehículo operará durante varias semanas en condiciones reales de trabajo para evaluar su rendimiento en distribución urbana y suburbana.

El proyecto reúne la tecnología de electromovilidad de Irizar e-mobility, la carrocería frigorífica de SOR y el equipo de refrigeración eléctrico de Courage Technologies & Hwasung Thermo Europe. Todo el conjunto funciona con energía eléctrica, incluida la unidad de frío, permitiendo realizar las operaciones sin emisiones directas.

El ie truck ofrece una autonomía de hasta 400 kilómetros, en función de la configuración y las condiciones de explotación, y dispone de una cabina de acceso bajo con un único escalón de 370 milímetros, especialmente adaptada a las operaciones de reparto con frecuentes paradas y accesos.

La iniciativa se integra en la estrategia de descarbonización de la compañía, que en 2025 se convirtió en la primera empresa española del sector en alcanzar la cuarta estrella Lean & Green. El proyecto refuerza, además, la colaboración entre fabricantes nacionales para desarrollar soluciones eléctricas destinadas a la cadena de frío.

DISFRIMUR

Entrega del primer camión eléctrico español.

FLASH

Marítimo

TIBA consolida su apuesta por Portugal

TIBA Contract Logistics, la unidad de negocio de la compañía especializada en servicios logísticos integrales, consolida su crecimiento en Portugal, un mercado que considera "estratégico". Tras más de siete años de actividad en el país, el operador cuenta actualmente con 10.000 metros cuadrados de capacidad logística en territorio portugués y prevé seguir ampliando su presencia a corto plazo.

Operadores Logísticos

Disayt refuerza su capacidad operativa

El operador navarro Disayt está inmerso en la implantación de un nuevo Sistema de Gestión de Almacenes (SGA) para responder a los crecimientos de actividad superiores al 400 por ciento característicos del último trimestre del año, impulsados por el auge del comercio electrónico, el *Black Friday* y las campañas de final de año.

Servicios

Billivo incorpora la gestión del DeCA

La plataforma de gestión para autónomos y pymes ha incorporado la creación y gestión del Documento electrónico de Control Administrativo (DeCA) desde su módulo Portes, Con ello, persigue simplificar y digitalizar el trámite para una mejor organización y eficiencia de estos, destacan desde Billivo a través de una nota. La herramienta permite crear, generar y compartir el DeCA desde la propia plataforma.

ICP

Un momento de la inauguración de la nueva nave de ICO en Arinaga, en la isla de Gran Canaria.

Operadores Logísticos

ICP gana terreno en Canarias

Abre nave en Arinaga de 10.000 m2, con capacidad para 12.000 palés

TXXI | Arinaga

Información, Control y Planificación (ICP) ha inaugurado su nueva nave en el polígono industrial de Arinaga, que amplía su capacidad en Canarias, donde opera desde 2006. La instalación, de 10.000 metros cuadrados, con capacidad para 12.000 palés, ha supuesto una inversión de 7,4 millones.

La plataforma da servicio a dos tipos de empresa. Por un lado, a las compañías de la península y de Europa que venden en Canarias y necesitan *stock* cerca de sus clientes, plazos y costes controlados y una gestión aduanera sin incidencias. Por otro, a las empresas canarias que quieren crecer, coordinar su distribución entre islas y vender fuera del archipiélago con una sola operación. Uno de los servicios que ICP traslada a la isla es la posventa y reparación. Hasta ahora, muchos productos tenían que viajar a la península para repararse. Desde Arinaga, ICP coordina la recogida, el diagnóstico, la reparación o sustitución y la devolución al cliente sin salir de Canarias. De hecho, como ya adelantó este periódico, el objetivo para 2026 y 2027 es aumentar el peso de los servicios especializados.

Carretera

Duvenbeck suelta carga

El operador se desprende de Schotpoort Logistics, adquirida en 2024

TXXI | Bocholt

La empresa alemana Duvenbeck, participada mayoritariamente por el fondo de capital riesgo Waterland Private Equity desde 2022, ha desinvertido en el transportista neerlandés Schotpoort Logistics, adquirido hace dos años y medio. El operador, con una flota de 1.600 camiones, se había hecho con el control de Schotpoort Logistics, que gestiona 120 vehículos de transporte, conforme al objetivo de impulsar un fuerte crecimiento en su negocio con la diversificación e internacionalización. Así, el plan de desarrollo contemplaba alcanzar un negocio de 3.000 millones de euros en 2028, en los que casi triplicaba la facturación de 1.100 millones que comunicó en 2023, y que era un 57 por ciento más que la registrada un año antes.

Junto a la compra Schotpoort Logistics, que ha vuelto a su familia fundadora, el operador alemán se reforzó en su propio mercado con las adquisiciones, también en 2024, de Sander Logistics y Spedition Erich Haslbeck, que operan con 140 y 75 camiones, respectivamente. Sin embargo, las ambiciosas previsiones de crecimiento no se han materializado ante la crisis de la industria de la automoción alemana, principal cliente de Duvenbeck, y que se está viendo muy afectada por la transición del motor de combustión al de propulsión eléctrica.

LA MEJOR INFORMACIÓN
LOGÍSTICA
SIEMPRE A TU ALCANCE
www.TransporteXXI.com
GRATIS
PARA SUSCRIPTORES
SÍGUENOS:
@TransporteXxi
company/TransporteXxi
INFÓRMATE:
(+34) 944 400 000
suscripciones@grupoxxi.com