



**LOGÍSTICA** >> PÁGINAS 12 Y 13

La radiofrecuencia se convierte en el factor clave para la logística de la industria textil



**ENTREVISTA**

**ANDRÉS GÓMEZ**  
Presidente de Unistock

>> PÁGINAS 8 Y 9

"No es comprensible que haya tanta diferencia entre las ETTs de los puertos y las del resto de sectores"



**TRANSPORTE** >> PÁGINAS 16 Y 17

Fomento trabaja en la reforma de la Ley del Sector Ferroviario para incrementar los cánones

## Aragón destapa una trama de licitaciones irregulares en Plaza

La comisión de investigación de las Cortes de Aragón, que busca depurar responsabilidades políticas en la gestión de la plataforma, revela que los procedimientos no cumplían con la ley de contratos del Estado

>> PÁGINAS 2 Y 3



**LOGÍSTICA**

La Estrategia Logística impulsa la inversión en formación

>> PÁGINA 14

**TRANSPORTE**

La ventanilla única marítima de la UE presenta barreras técnicas

>> PÁGINA 18

**INFRAESTRUCTURAS**

La licitación de obra pública se concentra en el transporte

>> PÁGINA 20

Barómetro del mercado de transporte



>> PÁGINA 6

“En estos momentos, la extensión de las concesiones portuarias permite aliviar el peso financiero, es crucial para alguno de nuestros socios y creemos que contribuirá a estabilizar el sistema en general. La medida nos acerca a los plazos concesionales existentes en Europa”.



# “No es comprensible que haya tanta diferencia entre las ETTs de los puertos y las del resto de sectores”

Sandra Lorente Madrid

■ Andrés Gómez, presidente de la Asociación Española de Almacenistas Portuarios de Granos, Cereales y sus Derivados (Unistock), analiza en esta entrevista cuáles son las claves de un sector donde la excelencia logística en torno a la inocuidad del producto, el cumplimiento de las exigencias sanitarias y el respeto medioambiental son algo más que una premisa o un compromiso. Sin tapujos, Gómez aborda en esta entrevista las peculiaridades logísticas que el sector del grano y los cereales requieren y los aspectos que la harían más competitiva.

¿Cuáles son las preocupaciones de la asociación en estos momentos?

La principal es aportar valor a los socios promoviendo activamente las mejores prácticas del sector. Por otra parte, parece que ahora se avecina una transformación legislativa sustancial: la del sector de la estiba. Ésta debería ser una ventana de oportunidad para ganar en eficiencia. En tercer lugar, aunque el ámbito económico en el que operan nuestros clientes ha tenido un comportamiento fantástico en este periodo de crisis económica, el

entorno financiero ha sido muy duro. En estos momentos, la extensión de concesiones portuarias permite aliviar el peso financiero, es crucial para algunos de nuestros socios y creemos que contribuirá a estabilizar el sistema en general.

¿De qué manera beneficia a sus miembros la ampliación de los plazos

**“Parece que se avecina una transformación legislativa sustancial en la estiba, que debería ser una oportunidad para ganar eficiencia”**

concesionales de 35 a 50 años aprobada por el Gobierno?

Esta regulación acerca los plazos concesionales a los existentes en el norte de Europa. Nos parece que es coherente con los principios de la Ley de Puertos en aspectos como superficie concesionada, mejora de la calidad y del rendimiento. En definitiva, propicia un mayor compromiso de la iniciativa privada con

la inversión en el puerto. Este papel inversor ya lo vienen asumiendo de forma muy activa algunas empresas de nuestra asociación. Sólo a través del incremento de los plazos resulta viable realizar las inversiones necesarias en equipamiento especializado para obtener los niveles de rendimiento y calidad demandados por el mercado. Los incrementos de plazo, por tanto, permitirán al sector evolucionar a modelos de explotación con terminales especializadas que garanticen la total trazabilidad de las mercancías y la calidad de servicio, compatible con precios competitivos. Creemos que esta estrategia competitiva debe inspirar el modelo de gestión, sobre cualquier otra consideración.

Fomento condiciona la ampliación a una inversión del concesionario en la accesibilidad o a una reducción de al menos un 20% de la tarifa máxima...

Estamos muy satisfechos. Aunque es pronto para hacer una valoración del contenido del Real Decreto aprobado el pasado 4 de julio, creemos que las medidas aprobadas favorecerán la difícil situación que atraviesan las sociedades que en su día apostaron por la

inversión en los puertos españoles. En cualquier caso, de los tres condicionantes dos se refieren a aportación de nuevo capital y el tercero se centra en la reducción de las tarifas máximas fijadas en el título concesional. La realidad es que los precios los regula el propio mercado y su competencia. En este punto valoramos los verdaderos esfuerzos de las autoridades regulato-

**“Las sociedades concesionales se encuentran ante una grave situación de falta de competencia con el resto de operadores”**

rias, a favor de una competencia justa y leal. En este periodo de profunda crisis económica, con un notable descenso de tráficos e ingresos, las sociedades concesionales han tenido que seguir soportando las tasas de ocupación y actividad que periódicamente trasladan las autoridades portuarias. Se encuentran, por tanto, ante una grave situación de falta de competencia con el resto de operadores portuarios que

no tienen que soportar una ocupación fija ni unas tasas de actividad asociada a unos tráficos mínimos imposibles de alcanzar.

¿Un mal año de cosecha en España se traduce en un buen año para el sector porque se importan más graneles del exterior?

No necesariamente. El ideal es un escenario de bajos precios de materias primas, excelentes cosechas fuera de España, buenos precios al productor

**“El aumento del plazo concesional hace viable invertir en equipamiento para obtener el rendimiento que exige el mercado”**

de pan, huevos, carne y leche y una cosecha aceptable en España.

¿Qué medidas deberían ser prioritarias para impulsar la competitividad en el sistema portuario?

Creemos que el eslabón portuario menos coherente de la cadena de suministro de materias primas agroalimentarias son las Sagep (Sociedad Anónima de Gestión de Estibadores). No dejan de ser empresas privadas con capacidades regulatorias, por lo que se convierten en juez y parte. No es comprensible que haya tanta diferencia entre las ETTs (Empresas de Trabajo Temporal) de los puertos y las del resto de sectores. Su equiparación dinamizaría el sistema en un marco de competitividad como sucede, con mucho éxito, en países como Holanda.

¿Han notado el efecto positivo de la bajada de tasas llevadas de 2014?

No creo que haya hecho daño a nadie, pero tampoco creo que haya sido determinante. No es algo que ocupe mucho tiempo en nuestras discusiones.

Unistock fue una de las asociaciones consultadas para el diseño de la Estrategia Logística, ¿le ha gustado cómo ha quedado planteado ese proyecto?

Nos entusiasma el esfuerzo que ha hecho el ministerio. No me atrevo a evaluar tan pronto algo tan complejo como un plan estratégico que vertebrase sectores regulados tradicionalmente por separado y que abarque un país compuesto por 17 comunidades autónomas con numerosas competencias delegadas.

¿Cree que le falta o le sobra algo?

Le falta tiempo de desarrollo.

La estrategia plantea una serie de terminales portuarias interiores especializadas en diferentes ámbitos, ¿debería ser uno de ellos los cereales, granos y derivados?

Dentro de nuestro sector, el producto más importante por volumen es el del pienso compuesto, donde hay una concentración industrial pendiente. Creemos que sería muy interesante analizar esa peculiaridad en el medio

**SOBRE GUSTOS...****AFICIÓN****Dedicar tiempo a su pony**

Andrés Gómez tiene un pony, al que dedica parte de su tiempo libre. Confiesa que disfruta bañándolo y cuidándolo.

**SEMANA****Desde un punto de vista positivo**

No tiene un día más predilecto que otro a lo largo de la semana. Para él, su día favorito es aquél en el que salen las cosas bien.

**DESPACHO****Vistas al prado y la montaña**

Su despacho tiene vistas al prado y a las montañas, pero asegura que suele mirar más a su equipo directivo que al incomparable paisaje.



y largo plazo, en estrecho contacto con ese sector y con nuestra asociación. El objetivo sería evitar situar los centros de acopio en el extremo opuesto de los de transformación, por reducirlo al absurdo.

**Están presentes en el Observatorio Permanente del Sector Portuario, ¿hacia dónde avanza este instrumento?**

A nuestro juicio, está dando pasos en la dirección adecuada, muy difíciles de dar. Juzgamos necesario crear mesas multidisciplinares, transversales y verticales para mejorar el funcionamiento de los servicios a la industria, en el proceso de reinventarnos como país. Pensamos que sería muy interesante sentar a la comunidad portuaria con el objetivo de analizar cadenas de suministro a partir de trabajos de profesionales independientes.

**Si el observatorio hace un estudio de su sector, ¿qué aspectos reflejaría que todavía no se terminan de valorar?**

Todo dependerá del alcance que quiera darle Puertos del Estado. Un aspecto importante es la complejidad de la cadena desde un punto de vista regulatorio, con la supervisión de las autoridades competentes en sanidad, industria, ganadería, etc. Podría poner sobre la mesa determinadas situaciones como el hecho de que la presencia de unos granos de maíz inocuos con una modificación genética generada en países no europeos, considerados inocuos por la Agencia Europea de Seguridad Alimentaria, no aprobados por los ministros de la UE, pueden impedir que se descargue un panamax o, peor, que haya que reexportarlo. Esto puede poner de manifiesto una distorsión de mercado.

**¿Sucede con frecuencia?**

No, porque los operadores privados no pueden asumir ese riesgo y, para evitarlo, los industriales europeos del pienso, la harina de pan y biocombustibles, se ven obligados a gastar 5.000 millones de euros extra al año, que es el sobrecoste de no poder acudir a los principales productores como EEUU, Argentina o Brasil.

**¿Qué supondría para ustedes avances en las conexiones ferroviarias pendientes de los puertos?**

Si por avances entendemos que la oferta de transporte por ferrocarril mejora en fiabilidad y competitividad, supondría más alternativas para suministrar, lo cual debiera contribuir a la mejora del funcionamiento de la cadena. Pese a que la viabilidad de las conexiones ferroviarias con los puertos parece que estará ligada a la concentración industrial, en el sector de harinas de pan ha habido numerosas fusiones e integraciones y hay industrias que usan intensamente el ferrocarril, mientras que otras han dejado de utilizarlo pese a haber concentrado mucha transformación en un mismo punto.

**¿A qué cree que se debe eso?**

Según mi experiencia personal, el transporte por ferrocarril funciona



a la perfección para ciertos clientes. Eso me hace pensar que sería bueno impulsarlo. Si los puntos de transformación tienden a crecer en volumen, el ferrocarril puede llegar a ser imprescindible para la viabilidad de fábricas más grandes. Si un tren equivale a 30 camiones, no hay que pensar sólo en el coste unitario, sino en las ventajas físicas de manejar

**“Si un tren equivale a 30 camiones, no hay que pensar sólo en el coste unitario, sino en las ventajas físicas de manejar lotes más grandes”**

lotes más grandes. Al menos, ése es mi punto de vista.

**Como expedidores, ¿qué otras medidas optimizarían los costes logísticos de los productos que manejan?**

En relación con las inspecciones veterinarias en las aduanas, hay mucha variedad en cuanto a horarios, interpretaciones de legislación, etc. No podemos decir que sea imperiosa una

mejora en todos los puertos, pero hay casos más penalizados que otros por estos aspectos, y eso no es deseable.

**¿Qué le parece la medida propuesta de ampliar la altura de los camiones a 4,5 metros y la posible circulación de megatrucks en España?**

Creemos que es importante evitar la regulación por excepciones, ya que se podrían producir agravios comparativos. Me explico: al definir las vías en que puedan circular los megatrucks, ¿por qué razón se seleccionará una vía y no otra? Si esa regulación va a dar lugar a distintas reglas del juego para unas zonas u otras, en lugar de impulsar el crecimiento puede provocar una relocalización dentro del mismo país. La voz cantante en la valoración de estos cambios han de llevarla los transportistas, pero queremos que se nos tenga en cuenta de cara a la adaptación de nuestros propios medios.

**¿Cuáles son las principales necesidades logísticas del sector?**

El sector de pienso compuesto, pese a tener apariencia de rústico, es casi tan just in time como la automoción, con una media de dos días de stock en

fábrica. Por tanto, necesitamos soluciones logísticas competitivas y ágiles. La pulcritud es una cuestión clave y los riesgos de contaminaciones cruzadas son altos, por lo que es necesario que un elevado grado de especialización.

**¿Qué objetivos se marca a corto-medio plazo en la asociación?**

Entre nuestros objetivos prioritarios

**“Queremos que se nos tenga en cuenta en la valoración de los pesos y dimensiones de los camiones para la adaptación de nuestros medios”**

figura el de impulsar una mayor implicación, si cabe, de los socios, poner en marcha equipos de trabajo con clientes y colaboradores, contribuir a que nuestros clientes sigan ganando competitividad en los mercados internacionales y colaborar estrechamente con las distintas administraciones para, entre todos, asegurarnos de que gestionamos bien los riesgos sanitarios.

Este último aspecto, según lo está planteando, es crítico...

Sí. El coste directo de las medidas preventivas ha de ponerse en el contexto del riesgo que evitan. Los costes de las crisis alimentarias de finales de los 90 fueron billonarias y las asumieron íntegramente las administraciones públicas. La legislación comunitaria, concebida como respuesta a esas crisis, se basa en dos preceptos: debemos gestionar los productos de alimentación ani-

**“El sector de pienso compuesto es casi tan just in time como la automoción, con dos días de stock en fábrica de media”**

mal con las mismas garantías con las que gestionamos los destinados a la alimentación humana, y los costes de la contaminación deberán ser cubiertos por quien la provoque.

En este sentido, es fundamental entender que la competitividad no se basa únicamente en optimizar los costes generales de explotación. Además, hay que minimizar posibles riesgos alimentarios, mediante un compromiso absoluto con la trazabilidad de los alimentos y con la calidad de los procesos.

**¿Cómo se consigue ese objetivo en un entorno como el portuario, en el cual conviven múltiples actividades y se mueven un elevado número de mercancías potencialmente contaminantes?**

Nuestro compromiso con la calidad y el control de riesgos alimentarios pasa por avanzar en esquemas de explotación especializados que minimicen el riesgo de episodios de contaminación de la mercancía. Es fundamental tener en cuenta que, en mercados internacionales fuertemente competitivos, la detección de productos alimentarios con trazas de sustancias contaminantes no sólo compromete al productor específico de la mercancía, sino también a la marca España. Por tanto, nuestro compromiso, como ya he dicho, es mejorar la competitividad y fiabilidad de los productos españoles en los exigentes mercados internacionales mediante un total control de los riesgos alimentarios en la cadena logística portuaria, que ayude a afianzar la confianza y credibilidad de los mercados en la marca España.

**¿Qué papel tienen las empresas usuarias en ese contexto que explica y cuál debe ser su estrategia en el corto y medio plazo?**

Deben apostar de forma decidida por una gestión de riesgos a medio-largo plazo, que para un sector como la alimentación es crítico. La valoración de este tipo de garantías preventivas, en una materia tan sensible, ha de estar por encima de cualquier otra consideración. ■