

MANUEL CÓZAR GÓMEZ

DIRECTOR GENERAL DE GRUPO ECS360 LOGISTICS Y PRESIDENTE DE ATEIA-OLTRA BAHÍA DE ALGECIRAS

“La variable de competitividad de un puerto no puede estar centrada en la inspección”

ANTONIO MARTÍNEZ. Algeciras

– **¿En qué situación está hoy el negocio del transporte en España?**

– Es una carrera de obstáculos. Cada vez son más grandes. El mercado está complicado. La competencia crece de forma importante. Por ejemplo, en los tráficos de Marruecos cada día hay más operadores internacionales que miran a esta zona. Tenemos que dar excelencia en el servicio. Sólo nos podemos diferenciar del resto si actuamos de una forma ágil.

– **ECS360 ha pasado de ser un transitario a un operador logístico integral. ¿Se puede llegar a todo?**

– Abarcamos las necesidades del cliente, donde sí podemos dar un valor añadido. Iniciamos nuestra trayectoria en los tráficos por carretera entre España y Marruecos. A partir de ahí se crearon unas necesidades y entramos en el mundo de la Aduana. Y al hacer de transitarios vinieron los tráficos marítimos internacionales, logramos una posición dentro del mundo de la estiba y entramos en el negocio del almacenaje. Todo por los clientes.

– **El grupo cumple 20 años. ¿Cómo sobrevive una empresa familiar dentro de un sector muy globalizado?**

– Este negocio lo iniciamos mi hermano Antonio y yo gracias al apoyo de John Mann, uno de los operadores de transporte más importantes que había en Marruecos. Nuestra gran ventaja es que somos ágiles a la hora de dar respuestas a los clientes al medir el pulso de lo que ocurre a diario. Las grandes compañías son lentas a la hora de tomar decisiones. Ellos tienen pulmón económico, pero ser pequeño y ágil es una oportunidad.

– **¿Cómo tiene que evolucionar el negocio transitario en España?**

– El transitario tiene un futuro poco alentador. Nosotros entendimos desde el principio que no podíamos ser sólo unos comisionistas. De ahí ofrecer un servicio globalizado. Hoy, una de nuestras líneas de negocio es ofrecer apoyo y asesoramiento a grandes transitarios que no tienen infraestructuras en Algeciras. No estar físicamente en la zona supone perder el control.

– **¿Han variado las necesidades de los clientes tras los años de crisis?**

– Venimos notando que la intermediación cada vez va a tener menos futuro porque hay grandes empresas transitarias que han crecido únicamente con la comisión sin tener infraestructura. Esto lleva a

Manuel Cózar Gómez, director general de Grupo ECS360

Logistics, desgrana en esta entrevista a TRANSPORTE XXI

el buen momento que vive el operador logístico en el seno

de un puerto que crece a velocidad de crucero como es

Bahía de Algeciras. El empresario, a la sazón presidente de

los transitarios de Algeciras reclama más infraestructuras y

un mejor funcionamiento de los servicios de inspección que

permitan incentivar los tráficos en el Estrecho de Gibraltar.

que el expedidor o el destinatario vayan buscando tener una relación con el operador real que gestiona el tráfico, intentando quitar la intermediación. Ha habido grandes abusos con empresas que, vía comisiones, han inflado los precios.

– **El gran nicho de negocio de ECS360 es el tráfico del Estrecho, ¿las infraestructuras van a ser un problema para que siga creciendo?**

– La realidad local es que Algeciras ha vivido exclusivamente del mundo del contenedor. El tráfico de carga rodada tenía su parcela, pero la verdad es que está teniendo un crecimiento enorme. Está previsto que se duplique en los próximos cinco años, con más de 800.000 camiones en 2030. La visión que tiene el equipo que lidera Gerardo Landaluce es avanzar lo más rápido posible en

las necesidades. Tampoco tenemos ni debemos monopolizar el tráfico. El Estrecho tiene grandes posibilidades y eso tiene que favorecer a los puertos cercanos, de forma que no se cree un canibalismo portuario, sino una colaboración. Andalucía necesita que se aúnen esfuerzos para que tengan en cuenta lo que supone el puerto de Algeciras en la economía de España.

– **¿Algeciras va a poder competir con el desarrollo de Tánger-Med?**

– Va a ser nuestro competidor en la carga de transbordo de contenedores. Es una amenaza importante, pero ahí también están Sines y Valencia. Vivimos una guerra importante. Si el puerto de Algeciras es capaz de hacer sus deberes y contar lo antes posible con las instalaciones e infraestructuras necesarias, podremos estar ahí. El gigantismo de los buques nos favorece. Otros puertos como Malta o El Pireo se deberían preocupar más.

– **Da la sensación de que hay navieras que tienen más apetito por el import-export de Andalucía que Maersk que lleva toda la vida trabajando en el puerto de Algeciras.**

– El dinero está en la carga. Las navieras nunca van a dejar una orilla sin posicionarse. En el Estrecho hay que estar en las dos. Que Maersk haya hecho la apuesta por Tánger-Med 1 y 2 es completamente lógico por la reducción de costes. A la comunidad portuaria nos llama mucho la atención que Maersk no haya apostado por potenciar el import-export dado que es un puerto que tiene mejores tránsitos que otros del sur de Europa y más teniendo en cuenta que el movimiento de la mercancía es el que genera el dinero.

– **Otras navieras sí se mueven...**

– Estamos viendo como MSC está haciendo una demostración importante con un *bypass* de carga Sines-

Valencia que va en detrimento de la carga andaluza vía Algeciras. No estamos viendo movimientos de Maersk para hacerse fuertes aquí, pero igual hay cosas que no conocemos. CMA CGM también está apostando y ahí está su fuerte desarrollo en la terminal de TTIA. El transbordo al final es un añadido. Lo que suma es la carga local. Para que seas competitivo en el transbordo tienes que tener una carga *import-export* que justifique la escala.

– **Los Puestos de Inspección Fronteriza siguen siendo fuente de problemas. En Algeciras lo conocen bien.**

– Es un problema nacional. Es la gran asignatura pendiente. No entendemos cómo no se han adoptado las medidas necesarias hace años. Si solo hay trabas por parte de la Administración, esa lucha que tenemos por atraer tráficos a España no tiene sentido. Algeciras debería ser un ejemplo para solucionar el problema de los PIFs al ser la puerta de África a Europa. Nuestro gran enemigo comercial es Róterdam. Es triste luchar por atraer tráficos a España y ver cómo se cae un negocio porque Róterdam tiene un mejor tratamiento en la inspección.

– **¿No se actúa igual en cada puerto?**

– No. Hay protocolos distintos, incluso entre puertos españoles. La variable de competitividad de un puerto no puede estar centrada en la inspección. Eso es tremendo. Una cosa es la norma y otra como cada inspector la interpreta. No hay unidad de criterio. Los ministerios tienen que sentarse todos y adoptar una estrategia conjunta que permita un desarrollo económico.

– **Puertos del Estado debería tomar un mayor protagonismo.**

– Sí. Ellos conocen la fotografía real de lo que está pasando. Si Puertos del Estado se implica y tiene capacidad económica para arreglarlo, estamos tardando en dárselo.

– **ECS360 forma parte de la red internacional World Cargo Alliance (WCA) que reúne a más de 800 empresas de logística, ¿qué supone?**

– Nos permite tener visibilidad y conectividad en cualquier parte del mundo. Son empresas que ofrecen fiabilidad, lo que nos permite no ir a ciegas buscando *partners* por ahí, con una garantía económica a la hora de hacer las operaciones.

– **¿Dónde va a poner más el acento ECS360 en los próximos años?**

– Una vez que hemos consolidado los tráficos terrestres entre España, Portugal y Marruecos, siendo muy

TRÁFICOS DEL ESTRECHO

Algeciras no debe monopolizar tráficos, Andalucía necesita aunar esfuerzos

NEGOCIO TRANSITARIO

La intermediación cada día va a tener menos futuro. Hay que ser globales

FERROCARRIL

Ha habido lobbies empresariales sin intereses en el sur que obstaculizaron el tren en Algeciras

LA ENTREVISTA



optimistas, el puerto de Algeciras nos va a dar unas posibilidades de crecimiento impresionantes, a pesar de la falta de infraestructuras, de no tener apoyo y de tener competencia desleal. Estamos en una zona geográfica estratégica.

- ¿Habrá expansión internacional?

- Sí. En Latinoamérica vemos un potencial de desarrollo de los tráfico marítimos. Estamos analizando si acometerlo con estructura propia o con alianzas. El objetivo es 2020.

- ECS360 viene acompañando al puerto de Algeciras en sus misiones.

- Sí. Es fundamental. Todos los contactos que estamos haciendo en América y África nos dicen que necesitan tener un apoyo logístico en el sur de España, porque ellos nos vienen a decir que están muy controlados por los grandes *brokers* del norte de Europa.

- El potencial de atracción de tráfico reefer es enorme.

- Sí. Hay un volumen notable de tráfico no sólo en Latinoamérica, sino en África, que tiene un crecimiento notable y donde la calidad ya es un factor a tener en cuenta.

- Para ser el Róterdam del sur de Europa se necesitan muchas cosas.

- Lo que más nos preocupa es no tener infraestructuras. No es de recibo, que con el crecimiento que está teniendo el puerto de Algeciras, no tengamos un tren. Que Barcelona o Valencia tengan seis o cuatro y nosotros no. Es injusto. Lo estamos sufriendo veinte años. Entiendo que ha habido algún inte-

rés por parte de algunos grupos de que no se haga porque no es normal que no tengamos un tren competitivo en la puerta del sur de España.

- La falta de un tren competitivo es culpa de los políticos, pero también faltó más compromiso empresarial.

- Sí. No ha habido interés por el desarrollo porque eso habría limitado el crecimiento de otros puertos. Ha habido *lobbies* empresariales sin intereses en el sur que obstaculizaron el tren en Algeciras.

- El tren abrirá nuevos negocios.

- Exacto. Una parte del tráfico rodado con Marruecos puede tener un desarrollo con el ferrocarril, que le puede dar vida a toda Andalucía.

- ECS360 fue pionera en comprar cajas móviles intermodales.

- Sí. Adquirimos cajas móviles de 103 metros cúbicos que permiten subirlas al tren. Ojalá hubiera más operadores que lo hicieran para tener más fuerza y montar un servicio regular. Los gálibos son los que son, no hay ancho europeo y las pendientes en el puerto son del 5 por ciento. Hacen falta dos locomotoras para tirar de un tren. Encima, el problema es que el tren no es competitivo a nivel de precio. Sin eso, no nos vale.

- En Algeciras hay tráfico marítimo e industrial, un buen cóctel.

- Es una situación incomprensible. Hay químico y siderúrgico, unido a los contenedores y la carga rodada de Marruecos. Se podrían montar cinco trenes diarios. ¿Por qué las grandes industrias de la Comarca

El personaje

Vida: Manuel Cózar Gómez nació en Algeciras el 13 de enero de 1967.

Obra: Tras terminar el Bachillerato y COU en el Instituto de Isla Verde en 1986 arrancó su trayectoria en Isleña de Navegación (Isnasa) donde pasó a Breda Transportes. En 1999 inicia, junto a su hermano Antonio, el germen del proyecto de ECS360 bajo el nombre de Transportes Internacionales John Mann España, gracias a la apuesta del empresario anglosajón para que los Cózar se encargaran de su logística terrestre con Tánger. Hoy, la empresa, especializada en tráfico textiles y de automoción, tiene una flota propia formada por más de 200 unidades intermodales de carga para el tráfico entre Portugal, España y Marruecos. Desde el pasado mes de marzo es presidente de Atea-Oltra Algeciras.

Milagros: Empresario con visión privilegiada de las oportunidades y amenazas del puerto de Algeciras, con una apuesta por la logística y la intermodalidad, que reforzará con la internacionalización de ECS360.

no apuestan? Es muy llamativo.

- No hay cultura intermodal, sólo se busca el precio del transporte.

- Los directores de logística de las grandes empresas tienen que aprender que con la intermodalidad ya va

unida una mejora del precio, pero hay que apostar por ella.

- ¿Qué opina de las 44 toneladas?

- Tenemos tres tractoras preparadas para traccionar un tren de carretera. Tiene unas posibilidades importantes para poder iniciar una línea Marruecos-Portugal con clientes muy interesados. A día de hoy la legislación marroquí no lo permite. Con las necesidades que tiene la industria de la automoción espero que sea una realidad muy pronto.

- Logística 360 es la estibadora del grupo, ¿cómo ve el sector?

- Hacemos transporte horizontal entre terminales del puerto y *project cargo*. La evolución del sector nos preocupa. No sé si el colectivo es consciente de lo que se nos viene encima. Hay posibilidades de desarrollo que se pueden ver coartadas si no somos capaces de dar los pasos adecuados. El colectivo de Algeciras es el más productivo de España, pero hay cuestiones que se las tienen que replantear.

- ¿Qué hay que mejorar?

- El colectivo tiene que potenciar su nivel de formación, no se puede quedar sólo en la que se les da desde las empresas. El mundo cambia.

- ¿Es partidario de rebajar las tasas portuarias?

- No creo que el precio de las tasas sea un problema, sino cómo se aplican. Por ejemplo necesitaríamos tasas adaptadas al *project cargo*, pero para eso tendría que haber zonas habilitadas. Es una asignatura pendiente en Algeciras.