



Luis Rosa: “El comercio no tiene puertas. Si no viene por Valencia, lo hará por Sines o Rotterdam

Luis Rosa lleva muchos años vinculado a la Asociación de Transitarios, Expedidores Internacionales y Asimilados (ATEIA-OLTRA) de Valencia. Como presidente, está respaldado por un equipo “joven y brillante”

Luis Rosa es muy consciente de los retos que vienen para los próximos dos años, tanto desde la Unión Europea, con nuevas normas que afectan de forma directa a las gestiones aduaneras como desde los puertos del entorno que compiten con Valenciaport por la carga.

“Con la nueva normativa aduanera las mercancías se podrán despachar aquí y salir por un puerto alemán, por ejemplo, y eso hay que tenerlo en consideración y estar preparados para la competencia”, apunta Rosa. “El comercio no tiene puertas; si no viene por Valencia, lo hará por Sines o por Rotterdam”.



Luis Rosa confía en el potencial de las empresas valencianas

Esta realidad indiscutible enlaza con la urgencia de ejecutar la Ampliación Norte del puerto de Valencia y sacar adelante el proyecto de TIL, al que ATEIA Valencia ha presentado alegaciones positivas. “Los argumentos de la oposición no están contrastados y chocan con la realidad.

Hay que poner en valor el proyecto de una empresa que siempre ha apostado por Valencia y que está dispuesta a invertir 1.100 millones de euros”, señala el presidente de ATEIA. “Gracias a esta obra el puerto de Valencia alcanzará los nueve millones de TEU y se consolidará como el segundo de Europa”.

Para Luis Rosa es incomprensible “la ceguera” de algunas fuerzas políticas hacia el proyecto: “Sólo hay que viajar un poco. Ir a Marsella, Génova, Palermo...ciudades mediterráneas y comerciales que valoran sus puertos, mientras que aquí en Valencia seguimos viviendo de espaldas a él”.

“Valencia es interoceánico porque el buque llega y tiene mercancía que justifique su escala, con un entorno que genera la carga suficiente. Por eso, esta falta de solidaridad es incomprensible”, puntualiza.



Considera que un proyecto tan importante como el de la nueva terminal debe apoyarse en otras infraestructuras definitivas para mantener la competitividad, como el ferrocarril: “Todos los grandes almacenes europeos tienen su entrada de ferrocarril, donde consolidan mercancías, y esa intermodalidad es esencial. En Valenciaport ha mejorado notablemente el servicio y que ha podido duplicar el tráfico. El camión es importante en las distancias cortas, pero a partir de 800 kilómetros hay que considerar el ferrocarril”.

También la Zona de Actividades Logística supondrá un acicate para el desarrollo y el crecimiento: “Que el proyecto arranque es una buena noticia, aunque es cierto que nace pequeña. De los 700.000 metros cuadrados, la mitad son viales cuando lo que realmente hace falta son almacenes. De todos modos - apunta - lo importante es contar con ella y tener en cuenta que es muy difícil disponer de una gran superficie próxima al puerto”.



Luis Rosa, en la sede de la Asociación

En todo caso, Luis Rosa sí aboga por “evitar la judicialización de todos estos temas y por solucionar los problemas de los ciudadanos; ese debería ser el principal objetivo de los políticos”.

Sector transitario

Rosa se muestra orgulloso del equipo que tiene en ATEIA: “Tenemos un brillo propio y no solo aquí. En nuestro comité hay personas muy valiosas. El presidente de la Comisión de Aduanas de FETEIA es valenciano y contamos con profesionales que conocen muy bien las nuevas tecnologías aplicables al despacho de aduanas, con conocimientos en la Ventanilla Única Aduanera”. Es un comité ejecutivo joven, preparado para hacer frente a los grandes cambios del negocio marítimo, que exige especialización y en el que se posicionan cada vez más las alianzas y los grandes operadores.

También las empresas transitarias valencianas están preparadas para asumir estos retos. En la actualidad son cincuenta las empresas asociadas, que representan a unos 1.800 trabajadores. “En Valencia contamos con grandes empresas transitarias que empezaron como pequeñas compañías, y también muchas pymes. Su ventaja - añade - radica en el espíritu de resolver problemas, de dar respuesta a las necesidades del cliente. Si eres grande, tienes menos flexibilidad. El contacto directo con el cliente se agradece mucho”.

¿No está la globalización reñida con un trato de proximidad?. Rosa es tajante: “No, que va; y menos en un sector servicios. Además, tenemos personal muy preparado, que se ha esforzado por formarse, tanto a nivel de plantilla como de altos ejecutivos. Eso es algo que



hemos potenciado desde ATEIA y desde la propia Fundación Valenciapot, que ofrece una formación de gran calidad”.

Es conocida la multa de Competencia al sector logístico valenciano, un lastre que arrastran las principales organizaciones profesionales del puerto y que suma 43 millones de euros.

ATEIA Valencia sigue luchando contra la multa de 13 millones de euros impuesta en 2013. Tras un largo proceso, la Asociación ha recurrido ante la Audiencia Nacional y, “si es necesario”, llegará al Supremo. “Es un hándicap para el puerto de Valencia porque va contra el asociacionismo. Ha hecho mucho daño a las asociaciones - explica -. Ahora tenemos que esperar. Si la cosa no se reconduce podrían desaparecer de un plumazo las principales organizaciones del sector y eso sería un golpe duro para el puerto de Valencia”.