



Emili Sanz (ATEIA-OLTRA): “No estamos jugando con las mismas reglas y la posición de ventaja de las navieras nos está causando graves perjuicios”



La Asociación de Transitarios Internacionales de Barcelona y la Organización para la Logística, el Transporte y la Representación Aduanera (ATEIA-OLTRA) es la organización empresarial de los transitarios, operadores logísticos y representantes aduaneros de la provincia de Barcelona. Fundada el 25 de abril de 1977, tiene el reconocimiento de organismos oficiales y demás entidades e instituciones públicas y privadas vinculadas con el comercio, el transporte internacional y la logística.

Para conocer cómo está viviendo el sector en el contexto actual, hablamos con **Emili Sanz, presidente de ATEIA-OLTRA.**

¿Cómo ha vivido el sector estos dos años de pandemia?

Nuestro sector, al igual que el resto de sectores, ha vivido estos últimos años con la incertidumbre propia de una pandemia no esperada. El no saber hasta qué punto nos iba a



afectar y hasta cuándo iban a durar sus efectos nocivos, fue creando un ambiente de inseguridad que, si bien mucho más moderado, aún perdura.

De sobras es conocida la resiliencia del transitario así como su capacidad de creatividad e improvisación en momentos adversos y a fe de Dios que el creado por la pandemia ha sido uno de ellos y tal vez el más significativo, con permiso de la crisis económica del 2008 y que como todos sabemos se inició con la quiebra de la financiera norteamericana Lehman Brothers.

¿En qué punto se encuentra ahora?

En cuanto a la pandemia se refiere, el Transitario se ha adaptado a la nueva situación y sigue actuando como de costumbre, en otras palabras, ayudando, asistiendo y asesorando a sus clientes, es decir a los exportadores e importadores.

El colectivo de los Transitarios se está enfrentando estos días a una nueva pandemia, ésta provocada por las navieras y de la cual hablaré más adelante.

¿Hay empresas de la organización se han visto obligadas a cerrar a lo largo de esta crisis?

No de una manera significativa y me estoy refiriendo tanto a nivel local (como presidente de ATEIA-OLTRA de Barcelona) como nacional (en calidad de vicepresidente de la Federación Nacional de Transitarios FETEIA). Naturalmente, ha habido empresas que se han resentido y han tenido que recurrir a los ERTES, pero no en demasiados casos y en estos momentos me atrevería a decir que la mayoría ya están recuperados por sus respectivas empresas.

A finales de noviembre alertó de “las prácticas nocivas” de las navieras. ¿Qué prácticas están poniendo en peligro la competitividad de las empresas transitaras?

Aquí podría extenderme lo indecible, sin embargo intentaré ser lo más breve posible:

A la mayoría de las navieras les ha dado ahora por ponerse a jugar a hacer de transitario ofreciendo servicios integrales de transporte, o dicho de otra forma, un servicio puerta a puerta con el que se invita a obviar el servicio normalmente ofrecido y prestado por los Transitarios.

¿Qué pasa? ¿Qué es ilegal que las navieras quieran actuar como aprendices de los Transitarios? Pues no, en absoluto, pero eso no se debería poder hacer si las bases en las que se asienta la competencia se han quebrado.

Lo que quiero decir con ello es que no se debería aprovechar el enorme músculo económico que otorgan determinados privilegios legales a uno de los eslabones de la cadena logística para penetrar y acabar con la competencia en otros segmentos de esa cadena.



Y tampoco debería poder utilizarse la información que se recibe del cliente (Transitario) a los clientes del cliente. Y eso, está pasando.

¿Hay alguna explicación para este desenfundado interés de las navieras hacia las tareas tradicionalmente desempeñadas por los transitarios?

Considerando el, en aquel entonces, desbarajuste y la penosa situación de la mayoría de navieras en servicio, en el año 2009 la Comisión Europea decidió implementar una Regulación llamada Consortia BER (Block Exemption Regulation) con la supuesta intención de poner un poco de orden en el caos en el que convivían la mayoría de ellas.

La regulación propició la constitución de alianzas y grupos de navieras (2M, G6, Ocean Alliance.....) cuya finalidad principal era, entre otras, la de mejorar su situación financiera.

En el año 2014 la Regulación Consortia BER se amplió por 5 años más y durante este periodo de tiempo ocurrió un hecho que pareció darle sentido a la constitución de la Consortia.

Este hecho fue la quiebra de la naviera coreana HANJIN que causó innumerables trastornos a nivel mundial.

Paralelamente, las navieras, ya constituidas en poderosos grupo o alianzas, se iban adaptando a la nueva situación de ventaja y dominio de mercado que excepcionalmente les permitía la regulación implementada por la Comisión Europea (Consortia BER).

Situación, dicho sea de paso, que en cualquier otro colectivo sería motivo de severas sanciones por parte de las autoridades de la competencia.

Llega el año 2019 y la regulación Consortia BER se vuelve a ampliar hasta abril de 2024 y mientras tanto surge (a finales de 2019) la por todos conocida pandemia provocada por la Covid-19.

Si hacemos un ejercicio de memoria seguramente recordaremos que empezamos a oír hablar de la Covid 19 a finales del 2019. Fue en ese momento en que la actividad portuaria en los puertos chinos se paralizó mientras que en el resto de los países de Occidente vivíamos en la más absoluta normalidad.

A principios del 2020 y más concretamente en el mes de marzo, la situación se trasladó a nuestros lares, lo que comportó un periodo total de unos 5/6 meses de inactividad comercial.



Cuando la situación en los puertos chinos se empezó a normalizar, la actividad portuaria en Europa se paralizaba.

La situación empezó a normalizarse hacia mayo/junio de 2020 y en aquel entonces empezamos ya a recibir mercancías procedentes de China. En este momento se empezó a crear el caldo de cultivo que acabó beneficiando (a mi entender, desmesuradamente) a las navieras.

Ante la situación de inoperancia creada por la pandemia, algunas navieras cancelaron contratos de fletamento con sus armadores, otras decidieron entrar en la práctica de los “blank sailings” (cancelación de escalas), “roll over booking” (traslado continuado de reservas a buques con salidas posteriores), etc.

Todo ello creó una situación de extrema demanda que las navieras aprovecharon para incrementar los fletes hasta niveles nunca vistos anteriormente (en algunos casos de hasta un 500%) Pero... ¿Hay algo ilegal en lo expuesto anteriormente?

Yo no soy jurista, pero lo que sí tengo claro es que si esto no es ilegal, debería serlo. Las grandes navieras y/o grandes alianzas de navieras, con su dominio de mercado, son capaces de crear situaciones que de alguna manera propician una escasez de oferta, que tienen como consecuencia lógica un aumento de los precios. Por no hablar de la calidad del servicio...

Los transitarios y cargadores en general estamos siendo obligados a soportar un trato que sería inasumible en cualquier otro sector.

¿Es uno de los motivos de la falta de materias primas y su encarecimiento?

Por descontado y aplico la teoría anterior: Exceso de demanda y escasez de oferta. ¿Consecuencia?: ¡Aumento de precios!

Ante la dificultad de recibir las mercancías a tiempo, muchas empresas han empezado a pensar en buscar proveedores más próximos. En otras palabras, aquello que se ha dado en llamar “proveedores kilómetro cero”.

Esta no es una situación que se pueda revertir en unos pocos años, pero yo estoy convencido de que la pandemia nos ha dejado una enseñanza y ésta es que a la vuelta de 10/15 años China podría dejar de ser la fábrica/tienda del mundo que es hoy en día.

¿Cuáles son las principales inquietudes y reivindicaciones de los asociados?

Actualmente, los Transitarios compartimos las mismas inquietudes y casi todas ellas pasan por volver a la normalidad prepandémica (y no me estoy refiriendo solo a los fletes), también



a aquella situación en la que Transitarios y Navieras (o Consignatarios) manteníamos una relación de proveedor/cliente, pero basada en el binomio amigo/colega que yo personalmente encuentro tanto a faltar y que ya dudo a estas alturas que pueda retornar.

En la misma medida que pueda ser crítico con las actuales “actitudes” de las navieras quiero resaltar que no incluyo en ellas el nivel de los fletes que las navieras puedan decidir aplicar.

De la misma forma que puedo ser crítico con el nivel (a mi juicio) desmesurado de los fletes actuales, también he de reconocer que los fletes que se estaban pagando antes de la pandemia eran a todas luces insuficientes.

No era de recibo lo que se pagaba por el transporte marítimo de un contenedor desde cualquier puerto chino a cualquier puerto de Europa occidental.

Basado en el principio de que, debido a la gran demanda de contenedores en los puertos chinos, las navieras se veían obligadas a retornar equipo vacío desde Occidente a cualquier precio, yo he llegado a pagar en concepto de flete por un contenedor de 40' de Barcelona a Shanghai solo el coste del combustible (BAF Bunker Adjustment Factor) porque había que devolver equipo vacío allí donde se necesitara, aunque esto representara un coste adicional para las navieras que supuestamente estaban comprometidas a dar servicio.

A nivel de infraestructuras, ¿qué proyectos considera serían necesarios para mejorar la competitividad del sector?

Si nos ceñimos al puerto de Barcelona, es primordial ejecutar las obras de los accesos viarios y ferroviarios al puerto, acabar de desarrollar la Terminal Intermodal del Puerto de Barcelona que permitiría potenciar el transporte por ferrocarril y ya no solo de contenedores sino que también de camiones (Terminal de Ferroutage).

La nueva terminal intermodal dispondrá de un espacio de 68,80 hectáreas con un presupuesto de 600 millones de euros y ya existe un acuerdo entre los ayuntamientos de Barcelona, El Prat de Llobregat, el Puerto de Barcelona y la Generalitat.

Ampliación del aeropuerto YA, si bien de forma consensuada y respetuosa con el medio ambiente y las zonas protegidas de su entorno.

Pensemos que disponer de un aeropuerto HUB internacional beneficiaría no solo a los pasajeros sino que también a las mercancías.

¿Cuáles son sus principales retos de futuro para este 2022 como presidente de ATEIA-OLTRA?



Ante todo que la Comisión Europea modifique o revoque su regulación Consortia BER con el objetivo de propiciar que las navieras vuelvan a actuar con las mismas reglas de juego que el resto de los colectivos.

Que los fletes vuelvan a un nivel razonable (y no me refiero a los niveles pre-pandémicos) que les permita no solo asumir sus costes holgadamente sino que también obtener además una justa compensación económica por su importante labor en el mundo de la logística global.

La prensa publicó recientemente que las navieras obtuvieron el pasado año 2020 unos beneficios del orden de los 100.000 millones de euros y eso, a mi entender, está muy lejos de poder ser considerado como una “justa compensación” por su labor.

Los Transitarios observamos con estupor como la mayoría de las grandes navieras están avanzando en su estrategia en aquello que se da por llamar “verticalización logística por tierra, mar y aire” y con ello interfiriendo en las tareas tradicionalmente realizadas por nuestro colectivo, apoyadas en una base monopolística que les permite obtener recursos prácticamente ilimitados.

Sus enormes beneficios están permitiendo a las navieras adquirir aviones de carga, importantes operadores de transporte a nivel mundial, terminales portuarias y otras infraestructuras.

Está claro, no estamos jugando con las mismas reglas y la posición de ventaja de las navieras nos está causando graves perjuicios. Comisión Europea...¡DESPIERTA!