

DIFUSIÓN CONTROLADA POR 

Transporte

El periódico del transporte y la logística en España

XXI

FALTAN

5
SEMANAS

SILBARCELONA
expo & congress
5-7 Junio 2018 // B2B

1 DE MAYO DE 2018

INTERMODAL

AÑO XXVII Nº 570

El período electoral europeo amenaza la esperada regulación de la carretera



Julio Carrasco Valdés
Presidente de Asecob

**“LA POSIBILIDAD
DE ABARATAR
COSTES ESTÁ EN
LOS MUELLES”**

Páginas 8-9

POLÍTICA / 13

Atfrie explora un convenio para *frigos* con los sindicatos

CARRETERA / 22

Narval refuerza su

JULIO CARRASCO VALDÉS

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONSIGNATARIOS DE BUQUES (ASECOB)

“La posibilidad de abaratar costes está en los muelles, en operar con mayor eficiencia”

ANTONIO MARTÍNEZ, Valencia

– Los consignatarios españoles mueven un negocio de 2.000 millones de euros anuales. Un sector dinámico...

– Sí, pero la crisis nos afectó. Han desaparecido empresas. El sector cambió y hoy sigue evolucionando de forma continua. Han entrado las navieras con oficinas propias. Antes, la relación entre naviero y consignatario era un pacto entre caballeros. Te ayudaban a crecer. Eso ha cambiado. Los intereses son distintos. La aparición de los contenedores nos cambió la vida.

– Se abrió un nuevo negocio.

– Sí, nacieron los transitarios. Los consignatarios no supimos aprovechar aquello, porque se estaba acostumbrado a trabajar con un armador y dos receptores y de repente se pasa a trabajar con 400 receptores.

– ¿Hoy, cómo andan de salud?

– Somos rentables muy en función de lo que tengas. Salvo relaciones muy estables con armadores con los que tengas una vinculación especial tienes que hacer algo más, aparte de ser consignatario. Nosotros si no fuéramos estibadores y agente de aduanas sólo consignaríamos el 20 por ciento de los buques que operamos. No podríamos sobrevivir. Aunque la verdad es que la consignación tampoco requiere mucha inversión.

– ¿Cuáles son las principales labores que prestan a los navieros?

– Somos el representante legal del armador en el puerto. Atendemos todas las cuestiones relativas e inherentes al barco, desde las relacionadas con las administraciones, capitanías, prácticos, remolcadores y autoridades portuarias, a cualquier otra necesidad como suministros o atención a la tripulación.

– Los consignatarios también venden espacios en los buques...

– Sí, tanto a transitarios como a cargadores. El consignatario de capital español aún tiene esa capacidad, aunque es verdad que el transitario es una figura más moderna y más ágil que nosotros.

– ¿Queda negocio en el mercado para ser consignatario independiente y no propiedad de una naviera?

– Sí, pero siempre que tengas un refuerzo a tu situación. Si estás en un puerto pequeño puedes ser estibador, como nosotros, pero en los grandes puertos las grandes empresas copan los espacios y es difícil hacer inversiones en grúas de contenedores por su precio.

– Las alianzas navieras y el aumen-

Julio Carrasco Valdés se ha puesto al timón de la nueva

Asociación Española de Consignatarios de Buques con el reto de mejorar la representatividad del colectivo ante la Administración y lograr un mayor reconocimiento para la profesión. El empresario gallego, propietario de la histórica P&J Carrasco, desgrana en esta entrevista el estado del negocio marítimo-portuario y los retos que van a suponer las nuevas regulaciones de la estiba y el consignatario.

to de tamaño de los buques supone un reto para el negocio...

– Sí. Se reduce la posibilidad de actuación de los consignatarios. Hoy es difícil sobrevivir en Barcelona o Valencia sólo haciendo labores de agencia marítima.

– Lo que si abunda en el negocio es la subcontratación de servicios...

– Existe afortunadamente y mucho. Las grandes navieras o grupos portuarios no tienen consignatarios en todos los puertos. Ahí está la figura del subagente en los puertos pequeños.

– El negocio tramp, el fletamento de buques, ¿es un negocio al alza?

– Es un negocio que desapareció en España con la acaparamiento que han venido haciendo las líneas regulares del mercado de fletes. Hay mucha carga pequeña que necesita

eso. El fletamento puede ser una actividad paralela a la consignación, pero es verdad que hay empresas sólo dedicadas a eso en negocios como la carga de proyecto.

– ¿Sobran consignatarios?

– Eso lo va a decidir el mercado. Las navieras se agrupan, pero la visión de los grandes puertos es distinta a los más pequeños. Hoy hay que intentar englobar un paquete de servicios a los clientes. Tenemos que ampliar nuestros servicios a los cargadores y receptores de la carga.

– ¿Demasiados intermediarios en la cadena logística de los puertos?

– Las navieras no permiten que los transitarios o consignatarios hagan muchos números. Controlan todo.

– Las navieras están empezando a hacer negocio en tierra...

– Es una oportunidad de negocio para el consignatario, aunque a veces estás luchando contra tu propio cliente. Cuanto más se abra el pastel más oportunidades, pero la mayor parte del negocio se lo va a llevar aquel que tenga capacidad de inversión.

– Los consignatarios han vivido otra crisis en España, la asociativa. Anesco se rompió y se creó Asecob...

– Sí. Hay muchas diferencias entre puertos y los intereses que tienen los armadores son primordiales. Cuando un naviero tiene problemas en un puerto como Algeciras, tarda cinco minutos en desviar un buque a Tánger. Eso no sucede en Galicia, donde hay tráfico cautivos.

– ¿Cuál fue la verdadera razón?

– La espoleta que detonó Anesco fue la multa del millón de euros de Competencia.

– ¿Los consignatarios han pagado parte de la multa?

– Teníamos un piso en Madrid que era de todos los asociados. Hubo que venderlo para pagar la multa.

– Usted es un histórico del negocio, ¿cree que el Gobierno está encajan-

do bien la reforma de la estiba dejando la liberalización en manos de las empresas estibadoras?

– En los puertos grandes los estibadores tienen una espada de Damocles sobre sus espaldas. Los sindicatos lo han sabido hacer muy bien, porque tienen la fuerza de poner a la estibadora en una situación difícil frente al armador. La liberalización total hubiese implicado un problema de trabajo importante.

– A veces se olvida que en mayo de 2020 ya no hay que contratar de forma obligatoria con un Sagep o Centro Portuario de Empleo...

– El gran problema es la cualificación y la formación, porque si no se contrata a personal cualificado para hacer el trabajo, ¿a quién puedes contratar? Se puede traer a personal de otros países europeos, pero son situaciones que llevan a conflicto y el ministro de Fomento quiere arreglarlo sin mayores problemas.

– Hay empresas que han optado por la subrogación. El caso de Alonso en Sagunto, ¿será exportable?

– En teoría, en Galicia hay un principio de acuerdo en Ferrol, Marín y A Coruña. En esos puertos es más fácil porque hay poco personal. Pero, donde hay 1.500 es difícil.

– ¿Cree que la Administración reconoce la figura del consignatario?

– En la asamblea constituyente de Asecob, el presidente de Puertos del Estado nos dió a entender que sí. ¿Qué sucede? Tenemos menos fuerza que los estibadores o los navieros, tanto en volumen de negocio como en inversiones, como en potencial conflictividad. Un consignatario no paraliza el puerto.

– ¿Cuál va a ser su prioridad al frente del timón de la patronal Asecob?

– Nuestros primeros deberes en Asecob eran conseguir representatividad. Eso va por muy buen camino por una razón muy sencilla: los consignatarios nos hemos dado cuenta de que necesitamos un paraguas para nosotros solos, no puede ser un paraguas compartido con alguien que es mucho más importante que nosotros, porque al final te quedas fuera del paraguas. La afiliación ha sido muy positiva hasta el momento y las perspectivas son muy buenas. Después tenemos que ver qué nos depara el Real Decreto sobre la figura del consignatario.

– ¿Qué va a suponer?

– Tener una norma que regule las responsabilidades, los derechos, las obligaciones de un sector como el consignatario es importante para la

EL NEGOCIO

Es difícil sobrevivir sólo haciendo labores de agencia. Tenemos que ampliar servicios

NUEVA PATRONAL

No podíamos seguir teniendo un paraguas compartido con las grandes estibadoras

SISTEMA PORTUARIO

Puertos del Estado no tendría por qué ganar dinero. Hay que bajar las tasas y hacer más infraestructuras

LA ENTREVISTA



Administración y para el sector también.

– **¿Han contado con ustedes?**

– Sí. Desde la Asociación de Consignatarios de Barcelona se recogió una alegación sobre la obligatoriedad de tener una oficina en el municipio del puerto. En el primer borrador se decía que había que tener una oficina en el municipio donde estuviera la Autoridad Portuaria y planteamos un cambio, porque había puertos que acaparan más de un municipio. Por ejemplo en A Coruña, el puerto no pertenece a la ciudad de A Coruña. Es un ayuntamiento distinto.

– **La seguridad es importante.**

– Sí. Con la globalización mañana puede haber una empresa de Letonia que pone un aval ante la Autoridad Portuaria para ser consignatario y no tiene a nadie aquí. Y cuando tiene un barco y tiene que llevar un papel le paga a alguien. ¿Y si hay un problema? ¿A por quién va la Capitania Marítima o la Autoridad Portuaria? Esa es una de los razonamientos que esgrimía la Dirección General de Marina Mercante para obligar a los consignatarios a tener una representación oficial en el puerto. Con los subagentes, la responsabilidad es la misma.

– **Supone una mayor regulación.**

– La Administración ha dado un paso importante. Eso nos ayuda a nosotros porque al final va a terminar regulando un poco la actividad. Es curioso, para ser estibador, agente de aduanas, transportista o tran-

sitario se necesita una capacitación y para ser consignatario sólo se necesita poner un aval ante la Autoridad Portuaria. Puede ser cualquiera. No tiene lógica. Lo normal es que se vaya estableciendo algún tipo de cualificación, pero es algo que no va a decir el Real Decreto.

– **¿Crear un registro de consignatarios y obligar a establecerse en cada puerto no va contra la libertad de establecimiento y empresa?**

– Hay que establecer unas condiciones para que se pueda desarrollar la actividad, unas condiciones para todos. Si la Administración quiere tener una seguridad jurídica tiene que establecer unas normas.

– **¿Cómo pueden abaratar los consignatarios el paso de la mercancía?**

– Las consignatarias son centros de costes para las navieras, pero creo que nuestro coste es el chocolate del loro. La posibilidad de abaratar los costes en los puertos españoles está en los muelles, en operar con mayor eficiencia, con más productividad.

– **¿La reducción del 10 por ciento en la tasa a la mercancía les afecta?**

– El pagador final es el receptor. Nosotros la adelantamos y luego la cobramos. La reducción se va a trasladar a los cargadores. Todo lo que sea reducir es animar al comercio. Cuanto más barato sea el paso de la mercancía, más carga puede atraer el puerto.

– **¿Explicar las tasas españolas a un armador extranjero es fácil?**

– No hay unidad de mercado. Por ejemplo, en Portugal o Italia la tasa

El personaje

Vida: Julio Carrasco Valdés nació en Vilagarcía de Arosa (Pontevedra) el 11 de noviembre de 1949.

Obra: Realizó estudios de comercio exterior en Inglaterra. Inició su actividad profesional en octubre de 1971 en Holanda en la naviera Sicar y en 1973 empezó su trabajo en la actual P&J Carrasco, la empresa familiar que inició su actividad como naviera en 1894 de la mano de su abuelo en Vilagarcía de Arosa y que tras la primera guerra mundial se refugió en el negocio de la consignación de buques. En 1983 accedió a la gerencia, cuyas labores compatibiliza junto a sus dos hijos. Es presidente de la Federación Ibérica de Empresas Estibadoras y Agentes Marítimos (Fimop) y presidente de la Asociación Española de Consignatarios de Buques (Asecob).

Milagros: Lograr que el agente consignatario de buques en España tenga voz propia en el sector marítimo y portuario con el objetivo de defender y promocionar la profesión y las agencias marítimas.

T-3 (mercancía) no existe. Es difícil. – **El armador Vicente Boluda dijo en TRANSPORTE XXI que "la fiesta de los puertos la paga el naviero y el resto sólo es paisaje"...**

– Efectivamente. Si hay empresas

grandes en este negocio son los navieros. Vivimos en un mundo muy competitivo y donde el negocio está al céntimo, haciendo *dumping* muchas veces.

– **¿Los puertos españoles son caros?**

– Depende de la ubicación. El norte de España, salvo Bilbao, no tiene puertos caros. Algeciras, Barcelona, Las Palmas y Valencia son una historia completamente distinta. Hoy el puerto es caro o no en función del rendimiento que ofrece. Si eres un puerto caro y haces 40 contenedores a la hora, has dejado de ser caro. Si hay otro que hace 32, tú has dejado de ser caro.

– **¿Los recursos aportados por los usuarios se han invertido bien en las dársenas españolas?**

– Se han hecho bastantes barbaridades. En Galicia y Asturias alguna. Hay que partir de un principio: Puertos del Estado no tendría por qué ganar dinero. Y es, con Aena, la empresa del Estado más rentable. Todo ese dinero debería ir repercutido para bajar las tasas portuarias y mejorar las infraestructuras. La tendencia es que los privados financien las obras de los muelles, hagan las infraestructuras viarias y logren una concesión a largo plazo.

– **Ahora, con el dinero de los puertos se van a hacer accesos viarios y ferroviarios.**

– Sí. Pero quien genera el dinero de los puertos debería ser quien se beneficiara, primero en una reducción de las tasas y después en una mejora de las infraestructuras.