

Diario del Puerto .com

INFORME 2017



grupo
Diario
Editorial

**consolidadores
100% NEUTRALES**

¡NUEVO CURSO PARA PROFESIONALES!



GROUPAGE AND CONSOLIDATION CENTRES

CUADRO DE PROFESORADO

Ernesto Romeu

Director & Board Member Grupo Romeu

David Farzón

Responsible of Consulting Dept. Ibercondor

Mónica Comas

AACNI abogados

Silvia Pueyo

CEO Globelink Unilexco

Miguel Ángel López

Adjunto a Dirección NCL

Jorge Selma

Abogado

Pablo Auger

Director IFS International Forwarding

Bernat Baruquer

AEO & Customs Manager IFS International Forwarding

Xavier Fosch

Director Road Dept. Ibercondor

Eduard Rodés

Director 2e3s.eu

Adriana Díaz

PKQ Manager 2e3s.eu

CONTENIDOS

24-27 ABRIL 2017

- Grupaje intermodal
- Centros de Consolidación (infraestructuras & equipos)
- Gestión y manejo de las cargas de grupaje
- Legislación y documentación
- Nuevas tecnologías
- Seguros y gestión de riesgos
- Transporte terrestre
- Calidad: OEA, certificaciones y garantías
- Procesos Import-export
- Tramites aduaneros

Visita a consolidadores neutrales

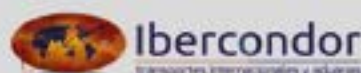
Visita a la terminal de contenedores BEST

Visita a almacén de transporte terrestre

ORGANIZA:



COLABORAN:



CON EL APOYO DE:



Información e inscripciones: www.2e3s.eu - info@2e3s.eu - Tlf. +34 93 298 60 70



Singapur es uno de los puertos más utilizados por los NVOCC.

NVOCC: El reto de anticiparse a las nuevas tendencias

La mayoría de los NVOCC –o consolidadores neutrales– que operan en España han sabido adaptarse a las necesidades del comercio y, haciendo gala de profesionalidad y buen hacer, se han ido reforzando en su nicho de mercado. Una de las claves para garantizarse el posicionamiento, y a la vez uno de los principales retos a los que se enfrentan los NVOCC, es la tarea de adelantarse a los requerimientos futuros de sus clientes, detectando las nuevas necesidades del comercio y los destinos, tanto de importación como de exportación, que crecerán para ser capaces de dar servicio de forma inmediata.

ELENA GARCÍA

Ernesto Romeu Armengol, presidente de Transglory, y Mayte Quilis, adjunta a la dirección de IFS, dos de los principales consolidadores neutrales que operan en España, coinciden en esta necesidad de anticiparse a los requerimientos de los clientes. "El objetivo de Transglory es siempre acompañar a nuestros clientes para ayudarles ofreciendo los servicios más directos y con menores tiempos de tránsito posibles. Esto nos obliga a estar siempre atentos a sus necesidades y tener nuestra cartera de productos en constante evolución, para que el servicio ofrecido sea siempre de primera línea", aclara Ernesto Romeu.

La reorganización de los servicios marítimos que están llevando a cabo las grandes navieras en la

actualidad es uno de los ejemplos en los que la anticipación es clave. "Las nuevas alianzas de las navieras que entrarán en vigor en abril son un desafío importante, al que todos los integrantes de la cadena logística debemos acostumbrarnos. Afectará, seguramente, a los espacios y capacidades disponibles, tiempos de tránsito, etcétera", añade Ernesto Romeu. Al respecto, Mayte Quilis señala que "cuando se produce la apertura de nuevos mercados en los que los niveles de carga no se encuentran todavía en una posición fuerte, la opción del consolidado es muy válida al ser una alternativa al contenedor completo". La adjunta a la dirección de IFS precisa que "tenemos que ser capaces de detectar dónde se encuentran nuevos flujos de carga y con qué países

se producen mayores intercambios comerciales". Por ello, desde IFS explican que "para

"Las nuevas alianzas de las navieras que entrarán en vigor en abril son un desafío importante, al que todos los integrantes de la cadena logística debemos acostumbrarnos", explica Ernesto Romeu

este año, pretendemos mejorar las frecuencias de algunos servicios tanto de exportación como

de importación. Estamos permanentemente atentos a cualquier posibilidad de establecer nuevos servicios para seguir ampliando nuestra cobertura a nivel mundial". Las novedades también incluyen "la apertura de nuevas oficinas. Tenemos dos aperturas previstas, una a nivel nacional y otra a nivel europeo", apunta Mayte Quilis. Los NVOCC españoles también tuvieron que ser previsores y avanzar a la normativa el año pasado, con la entrada en vigor en julio del VGM. Para los consolidadores neutrales, debido a la naturaleza de su negocio y la agrupación de cargas de distintos clientes, la puesta en marcha de la obligatoriedad de transmitir a la naviera el peso bruto del contenedor antes de ser embarcado constituía un problema más peliagudo que

el que representaba para los transitarios. En el caso de IFS, "nos adelantamos a la entrada en vigor, poniendo los siguientes medios: primero, la instalación de una báscula propia certificada por industria para el pesado de los contenedores y también de una para pesar las mercancías individualmente, aunque el método usado es el de pesar todo el contenedor una vez cargado; segundo, con la implementación de herramientas en nuestro sistema que permitían transmitir telemáticamente el VGM a la compañía naviera nada más pesarse el contenedor, de manera que dispusiesen de este dato antes de entrar el contenedor en terminal", relata Mayte Quilis. El objetivo de la anticipación es que los clientes puedan estar tranquilos. Y así lo transmite ▶



Mayte Quilis: “Estamos fomentando la vía marítima en los trayectos cortos”

La buena salud del comercio exterior español beneficia a los NVOCC. ¿Cómo se ve el futuro a corto y medio plazo en IFS?

El crecimiento que se está produciendo en los niveles de exportación nos ha permitido fortalecer los servicios que ya teníamos, ya que los niveles de carga te permiten dar una mayor regularidad, ser más competitivos a nivel de precios de cara a nuestros clientes y que se presenten nuevas oportunidades para implementar nuevos servicios directos.

¿Qué zonas del mundo pesan más en exportación y qué nuevos destinos se vislumbran?

Servicios que se encuentran muy consolidados en la exportación hay muchos: México, destinos en Sudamérica como Perú y Chile, Emiratos Árabes y países del entorno, norte de África –principalmente Marruecos–, Extremo Oriente (Singapur y Shanghái), entre otros. Por no hablar de Estados Unidos, Canadá y los principales puertos de Centroamérica. Hay servicios que tienen ya solera.

Ahora, estamos concentrando nuestras nuevas aperturas en algunos puertos de China, como Qingdao, o algunos destinos del sudeste asiático, como Ho Chi Minh, Chittagong, que hemos conseguido durante 2016 que sean directos y con una mayor regularidad. Y también nuestro nuevo servicio de exportación desde el puerto de Sagunto a Túnez y Sfax, que lleva ya aproximadamente un año operativo y estamos simultaneando de esta manera el servicio a Túnez desde los puertos de Valencia y Barcelona.

¿Y en el caso de la importación?

En la importación, algunos orígenes del sur de China siguen siendo un referente y los puertos del norte del país parece que van teniendo mayor protagonismo. Los puertos principales del bloque India-Pakistán-Bangladesh y Sri Lanka, especialmente Nhava Sheva y Bangladesh, están retomando cada vez más

fuerza y los niveles de carga son cada vez mayores. Algunos orígenes del sudeste asiático también, aunque en ocasiones cuesta abrir aquí servicios de consolidado directo ya que se está muy acostumbrado a utilizar Singapur como hub y es difícil cambiar los hábitos.

¿Qué servicios ofrece IFS actualmente?

Tenemos 102 servicios regulares de exportación tanto desde el Puerto de Barcelona como desde Valencia a los principales puertos de los cinco continentes.

De importación, contamos con 39 servicios directos y regulares a Valencia y Barcelona. Aquí hay que mencionar que somos el único consolidador con un servicio a Pireo, con regularidad semanal, a pesar de la competencia que nos encontramos con el servicio terrestre y de esta manera estamos incentivando nuestro compromiso para fomentar la vía marítima en los trayectos cortos.

En el caso de centro y Sudamérica, a pesar de que el mercado no está en el mejor momento, seguimos manteniendo nuestros servicios directos desde los principales puertos como: Panamá, Veracruz, Cartagena, Valparaíso, Callao, Buenos Aires y Santos.

¿Qué tendencia sigue IFS en este momento?

Tenemos una clara vocación de consolidador marítimo y es nuestra actividad desde siempre. También llevamos manejando cargas crosstrade marítimas desde hace años. Todavía no nos hemos planteado el bucear en otros mercados como el aéreo. Nuestra tendencia en estos últimos años ha sido la de dar cobertura a los servicios complementarios que habitualmente nos demandan los clientes, como son transporte terrestre, seguro de mercancías, manipulación de almacén, despacho de aduanas, etcétera. Y todo ello basado en servicios propios.



Mayte Quilis, adjunta a la dirección de IFS.

Ernesto Romeu. “Desde la tranquilidad que supone saber que Transglory cuenta con báscula propia para el pesaje de contenedores, así como básculas de hasta cinco toneladas en nuestros almacenes para verificar el peso de las mercancías sueltas, nuestros clientes pueden dejar

de lado las preocupaciones que la normativa VGM ha supuesto para las cadenas logísticas”.

EL AMIGO NATURAL

Para hacer frente a los cada vez más exigentes requerimientos del comercio internacional, los NVOCC han contado con un

aliado clave: la tecnología. Ésta se ha convertido en “la punta de lanza que nos permite mejorar nuestra eficiencia y eficacia, pudiendo extender las mejoras de calidad y costes a los clientes. La integración con los clientes, navieras, almacenes y transportistas es capital hoy en día

para poder ofrecer información casi en tiempo real y optimizar recursos”, aclara el presidente de Transglory.

Ejemplo de ello es la ventanilla única marítima, que “facilita los trámites con la Administración Aduanera, y permite agilizar los tiempos, lo que redundará en una mejor optimización en todos los integrantes de la cadena logística del LCL”, añade Ernesto Romeu. Aunque “en mi opinión, todavía hay mucho margen de mejora en este sentido”.

También IFS se muestra siempre atenta a los últimos avances tecnológicos. “La aparición de nuevos portales informáticos como Intra, Valenciaport, Portic, además de la inversión en tecnología por la que ha apostado la empresa, se han traducido en un ahorro de tiempo para llevar a cabo los procesos, un mayor control de la carga y en definitiva que nuestro cliente, el transitario, se haya visto beneficiado”, indica Mayte Quilis.

Además de la tecnología, las alianzas entre consolidadores neutrales permiten a estas empresas dar cobertura en

cualquier punto del planeta, un factor clave para garantizar su supervivencia. Y así lo reconocen tanto desde Transglory como desde IFS. En el primer caso, Ernesto Romeu señala que “los clientes demandan una capilaridad y homogeneidad en los servicios que, sin contar con alianzas, sería muy difícil ofrecer”. Transglory pertenece a la WorldWide Alliance (WWA), organización que engloba a 19 miembros, presentes en 72 países, quienes a través de más de 170 oficinas y 4.200 empleados permiten ofrecer más de 2.300 servicios directos de grupaje semanalmente”.

MUNDO GLOBAL

En cuanto a IFS, “el mundo global en el que nos encontramos hace necesario crear fuertes alianzas con otras empresas con unos intereses y políticas similares a la nuestra. Esto te proporciona un prestigio de cara a los clientes y es una carta de presentación de cara a las empresas extranjeras. IFS está integrado en la alianza i-Cargo”, aclara su adjunta a la dirección. ▶



El Puerto de Barcelona concentra buena parte de las cargas de los consolidadores neutrales españoles.



Ernesto Romeu: “Somos optimistas de cara a 2017”

El progresivo crecimiento de las exportaciones españolas está beneficiando a los consolidadores neutrales. ¿Qué previsiones manejan para 2017? Venimos observando un progresivo fortalecimiento de las exportaciones de empresas españolas que ha ayudado a mitigar los efectos provocados por las fluctuaciones en la importación en los últimos años. En Transglory somos optimistas de cara a las previsiones de 2017, pese a las incertidumbres que amenazan el crecimiento de la economía mundial, como pueden ser el Brexit o los cambios que pueda acometer la nueva Administración norteamericana.

¿Qué mercados están actualmente más consolidados en exportación y cuáles están concentrando las nuevas aperturas?

En la exportación, en nuestro caso los servicios más asentados son Estados Unidos, Magreb, Mediterráneo oriental, Sudáfrica, Australia, China y los puertos base de Latinoamérica. En lo que respecta a nuevas aperturas, estamos desarrollando la zona de Centro América y Caribe y zonas nicho de Asia y Oriente Medio.

¿Y en el caso de la importación?

China e India siguen concentrando el grueso de las importaciones a día de hoy, si bien Estados Unidos ha crecido en importancia. Y contar con servicios directos de LCL desde la mayoría de puertos base de Asia es vital para mantener la competitividad.

¿Qué servicios ofrece su empresa en la actualidad?

En Transglory contamos con más de 60 servicios directos de exportación y más de 35 servicios directos de importación regulares. A través de dichos servicios llegamos a una capilaridad de puertos que nos permiten ofrecer un servicio global de forma habitual.

La red de oficinas propias con la que cuenta Transglory –seis oficinas en España y 11 oficinas repartidas entre Portugal, Marruecos, Argelia y Túnez– nos permite posicionarnos como NVOCC de referencia en la zona del Mediterráneo Occidental.

¿En qué nuevos nichos de mercado trabajan?

Nuestro departamento de grupaje aéreo neutral, Transglory Air, nace con la vocación de ayudar a la comunidad de transitarios a ofrecer un servicio de LCL aéreo global, que a su vez les permita competir en la economía de hoy en día.

Por otro lado, hemos visto un creciente interés por los servicios de crosstrade como respuesta a una economía globalizada y una necesidad de nuestros clientes de controlar los envíos de forma más directa y eficiente.

En Transglory también contamos con un servicio regular de LCL exclusivo para mercancía peligrosa en la importación desde Shanghái, que permite evitar el tener que organizar contenedores de 20' IMO infrutilizados.



Ernesto Romeu Armengol, presidente de Transglory.



Flash Line Agents | NVOCC

Especialistas en cargas completas, proyectos y operaciones triangulares



4TUNE SHIPPING, S.L.



Av. Manuel Soto Ingeniero, 15-Bajo
46024 Valencia

Tel. +34 961 118 785
Fax +34 963 679 291



PABLO AUGER, PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE NVOCC DE ATEIA-OLTRA BARCELONA

“En España competimos y ganamos por goleada”

Pablo Auger, presidente de la Comisión NVOCC de la Asociación de Transitarios (ATEIA-OLTRA) de Barcelona, está convencido de que en la actualidad en España los consolidadores neutrales ofrecen unos servicios de calidad que favorecen las exportaciones. Auger hace gala de la neutralidad y del apoyo que los NVOCC prestan a sus clientes, los transitarios, y aunque es cierto que hay complicaciones que afectan a estos profesionales, el representante de ATEIA-OLTRA Barcelona ve el momento actual y el futuro con un cierto optimismo.

ELENA GARCÍA

La reciente crisis económica benefició en parte a los NVOCC en el sentido de que se enviaban menos contenedores completos y más LCL. ¿Se ha mantenido esta tendencia o la recuperación lo está cambiando?

Las crisis económicas perjudican a todos pero sí que es cierto que, para la carga de LCL, se incrementó producto debido a que muchas empresas realizaban pedidos más pequeños y la alternativa de embarcar mercancías en consolidado era muy positiva para ellas. También, como en todas las crisis, los márgenes comerciales se reducen y esto obliga a los NVOCC a tener un producto competitivo tanto a nivel de servicio como económico. Hoy, el LCL en España es un producto de mucha calidad con pluralidad de servicios para los 5 continentes.

Sin duda, el progresivo crecimiento de las exportaciones españolas está beneficiando a los consolidadores neutrales. ¿Cómo ha crecido este negocio en el último año y qué previsiones manejan para 2017?

Las cargas en LCL están experimentando un notable crecimiento, por varios motivos. Primero, por una reducción de tiempos de tránsito, imprescindible para dar una mayor calidad de servicio al cliente. Segundo, por la apertura de nuevos servicios directos y regulares, lo que lleva a una confianza entre todos los actores de la cadena y a un aumento de tráfico; y tercero, por la competitividad en tarifas y servicios. Es imprescindible para el apoyo de nuestra exportación tener una calidad de servicio a un precio altamente competitivo. Tenemos que seguir trabajando con la ayuda de todos los estamentos públicos, como autoridades portuarias y Aduana, para continuar siendo competitivos ante otros puertos europeos. España ha de ser un gran hub para la carga de transbordo de Europa, África, Mediterráneo e incluso América. Un porcentaje alto de exportación



Pablo Auger, presidente de la Comisión NVOCC de ATEIA-OLTRA Barcelona.

“No hace mucho años los NVOCC contábamos con tres o cuatro servicios de China, pero a día de hoy hay muchos NVOCC que tienen más de quince servicios directos”

son cargas en tránsito y esta la tenemos que mimar mucho con el fin de que nuestros agentes se fijen en España en lugar de hacerlo en otros puertos europeos, como Rotterdam o Hamburgo. Vamos por buen camino.

La apertura de las exportaciones a nuevos mercados, ¿ha conllevado también la puesta en marcha de servicios a nuevos destinos por parte de los NVOCC españoles?

Obviamente, el NVOCC siempre ha de mirar hacia nuevos

mercados con la apertura de nuevos servicios directos. Debemos de competir con otros países, puertos de transbordo, con calidad de servicio, que es sinónimo de servicio directo y tarifa competitiva.

¿Qué mercados están actualmente más consolidados en exportación y cuáles están concentrando las nuevas aperturas?

China, India, América, Golfo Pérsico y Árabe son mercados importantes para los NVOCC,

sin olvidar otros como Oceanía y África, este último importantísimo para nuestra inmediata evolución. Países hoy en conflicto nos obligarán a realizar esfuerzos importantes para el buen abastecimiento de éstos.

¿Y en el caso de la importación?

Sería ridículo no decir que China es el principal cliente. Hoy prácticamente todos los NVOCC tenemos servicios directos a España desde las principales ciudades chinas. Cuando no hace mucho años

los NVOCC contábamos con tres o cuatro servicios de China, a día de hoy hay muchos NVOCC que tienen más de quince servicios directos. Esto es producto del esfuerzo de las empresas en dar calidad de servicio para que el transitario y demás clientes puedan beneficiarse de él.

Servicios de igual importancia son los de India, USA, México y Sudamérica, cuya tranquilidad política y estabilidad económica hacen que se incrementen sus exportaciones.

Las navieras, espoleadas por la sobrecapacidad del mercado, intensificaron en los últimos años sus estrategias de captación de cargas. ¿Ha perjudicado esto a los NVOCC?

Es indudable que la gran inestabilidad de los fletes durante el año pasado perjudica a todos los eslabones de la cadena, situación que el NVOCC también ha notado. Tarifas ridículas y quiebras de armadores han conllevado momentos duros.

Afortunadamente, nos estamos levantando pero seguimos teniendo problemas de espacio en muchos servicios. Todos estamos expectantes y convencidos de que, con los nuevos servicios que se avecinan, estos problemas tenderán a desaparecer. Al menos, en ello confiamos.

El agitado momento por el que pasa ahora este sector naviero, ¿afecta de forma particular a los NVOCC por las peculiaridades del negocio o, al contrario, les permite ganar más clientes al confiar en ustedes cargas que antes ponían directamente en manos de las compañías marítimas?

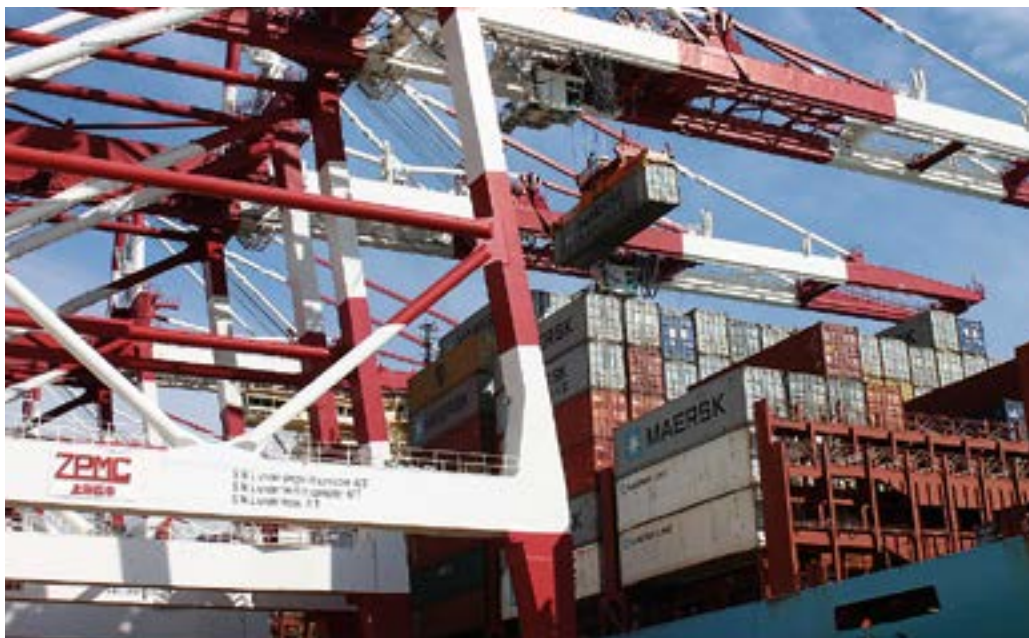
Es cierto que muchos clientes con problemas de espacio acuden a los NVOCC para cargar con nosotros sus FCL o bien co-cargar en nuestros servicios de LCL. Desgraciadamente, debido a la falta de espacio, los NVOCC tenemos los mismos problemas que los forwarders, siendo imposible a día de hoy



NUEVOS SERVICIOS, APUESTA DE FUTURO

Algunos NVOCC han apostado por buscar nuevos nichos de mercado y ya han empezado a ofrecer servicios de consolidado aéreo y cross trade. Para Pablo Auger estas opciones son muy válidas y pueden ser una opción de futuro para los consolidadores neutrales. "Todos conocen al NVOCC como actor LCL, pero perfectamente debemos de tener cabida para ser NVOCC en FCLs, en embarques aéreos y cross trade. Siempre respetando al transitario, como nuestro cliente que es", asegura el representante de la Comisión NVOCC de ATEIA-

OLTRA Barcelona. Auger precisa que "si por volumen de negocio tenemos mejores tarifas que un transitario, también se las podríamos ofrecer para que éste sea competitivo con su cliente". De hecho, esto no es algo nuevo. "En Estados Unidos y otros mercados es habitual que los NVOCC ofrezcan tarifas de FCL, cross trade, aéreo o camiones completos a transitarios. Si se hace con respeto y seriedad, tal y como hacemos nuestros consolidados y apoyando al transitario, lo veo excelente", asegura Auger.



Las cargas LCL están experimentando un notable crecimiento por motivos diversos.

ofrecer este servicio al transitario. La falta de espacio en buques es hoy una gran preocupación para el transitario y para el NVOCC.

Los NVOCC, que basan su trabajo en la neutralidad, han tenido que lidiar muchas veces con la competencia desleal de empresas que no son consolidadores neutrales.

¿Qué diferencia a un NVOCC de estas empresas?

En España, y más con la actual situación con fletes bajos, o bien por especialización de algún mercado, hay transitarios que ofrecen sus propios servicios de consolidado.

Mientras el transitario ofrece el servicio a sus clientes exportadores, el NVOCC centra toda su

actividad en dar servicio al transitario. El NVOCC ofrece servicio, neutralidad y apoyo al forwarder, nuestro cliente. Son servicios diferentes dados por empresas diferentes.

Sin duda, contar con el mayor número de servicios directos –entendidos como aquellos en los que el mismo contenedor

que se carga y se precinta en origen es el que llega al punto de destino final– es una de las claves del negocio de los consolidadores neutrales. Otra es la colaboración y cercanía con el transitario. ¿Están valorados actualmente estos aspectos por parte de los transitarios?

El servicio directo regular es el leitmotiv del consolidador. Muchos de

los transitarios, cuando empiezan a ofrecer sus servicios, se apoyan en el NVOCC y gracias a nuestros servicios pueden desarrollar sus propios consolidados. Estoy convencido de que la valoración es altísima porque entiendo que somos proveedores de servicios de máxima calidad que, a posteriori, los forwarders ofrecerán a sus clientes. ▶



▶ LOGISTICS SERVICES

"SI PIENSAS EN GRUPAJE, PIENSA EN VANGUARD"

SOLUCIONES GLOBALES LCL
a cualquier hora, en cualquier lugar

Worldwide services export/import

Único consolidador con salidas semanales desde los puertos de Barcelona, Bilbao y Valencia.

- Vanguard Logistics dispone de una cobertura propia con más de 100 oficinas propias en 90 países, garantizando una mayor optimización de sus consolidados
- La mayor red del sector N.V.O.C.C.
- Gestionamos a nivel mundial un servicio exclusivo y personalizado
- Track & Trace en tiempo real 24 horas / 365 días del año
- Almacenes export/import con certificación OEA

Tel: 93 262 58 00
sales@vanguardlogistics.com

GRUPAJE MARÍTIMO PARA LOS PROFESIONALES DEL SECTOR

NEUTRAL NVOCC



MÁS DE 30 AÑOS

Member of **CARGO**

Nuestro compromiso, la neutralidad

Nuestro objetivo, el mejor servicio

OFICINAS: Alicante - Barcelona - Bilbao - Madrid - Sevilla - Valencia - Zaragoza
México (México DF, Altamira, Guadalajara, Manzanillo, Monterrey, Veracruz) - Túnez
Marruecos (Casablanca, Tánger) - Portugal (Lisboa, Porto) - U.S.A. (Miami)

Visita nuestra Área de Cliente WEB: www.privado.ifs.es y gestiona tu mercancía



España puede ejercer de hub para la cargas de transbordo de Europa, África, Mediterráneo y América.

“El NVOCC ofrece servicio, neutralidad y apoyo al forwarder, nuestro cliente”

La entrada en vigor, el pasado 1 de julio, de la obligatoriedad de pesar los contenedores antes de ser embarcados –procedimiento conocido como VGM– tiene afectaciones particulares para los NVOCC al agrupar

cargas de diferentes clientes. ¿Cómo han solventado estas complicaciones?

Hoy prácticamente no se habla del VGM cuando hace un año teníamos todos una gran preocupación. El papel de Puertos

“Hoy, el LCL en España es un producto de mucha calidad con pluralidad de servicios para los 5 continentes”

del Estado, terminales, puertos y portales informáticos ha sido determinante para que haya sido un éxito. En España, competimos y ganamos los partidos por goleada respecto a otros puertos europeos y mundiales. El nivel de calidad que estamos ofreciendo ante este nuevo procedimiento es altísimo.

Los NVOCC prácticamente hemos mantenido los “closing date” de años anteriores, otra prueba de nuestra calidad de servicio.

Las innovaciones tecnológicas juegan a favor de los consolidadores neutrales porque simplifican la gestión de las cargas. ¿En qué medida la tecnología les ha beneficiado?

La mejora en la comunicación entre todos los actores de la

cadena ha sido imprescindible durante estos años. Los avances informáticos, como los portales portuarios, sumado a nuestras grandes inversiones en sistemas han conllevado automatizaciones sobre gestiones de transporte y aduaneras. El mayor beneficiado es el transitario, nuestro cliente, quien tiene ya una trazabilidad de toda la gestión.

En la actualidad, la mayoría de NVOCC han optado por crear alianzas a nivel internacional con socios del exterior que les permiten reforzarse. ¿Sería difícil hoy en día operar sin formar parte de alguna de estas alianzas?

Ha habido un cambio importante en estos últimos años en la logística, que nos está llevando a la globalidad, a la internacionalización de nuestras empresas. Pasa en los armadores, pasa en muchos forwarders y pasa en los NVOCC. Aunque es una realidad y las evoluciones nos llevan a la globalidad, hay pastel para todos. Igual que hay pequeños forwarders, también hay pequeños NVOCC que tienen una presencia importante en el mercado. ▶

Transporte Marítimo Internacional

www.agcneutral.com

CONSOLIDADOR NEUTRAL - NEUTRAL NVOCC

SERVICIOS DIRECTOS EXPORT A:	SERVICIOS DIRECTOS IMPORT DESDE:
■■■ FAR & MIDDLE EAST	■■■ CHINA
■■■ SUBCONTINENTE INDIO	■■■ FAR EAST & SUBCONTINENTE INDIO
■■■ CENTRO & SUR AMERICA	■■■ USA
■■■ USA	■■■ SURAMERICA
■■■ MEDITERRANEO	■■■ MEDITERRANEO
■■■ AFRICA OCCIDENTAL	

Barcelona - +34 93 557 93 70 - Bilbao - +34 94 423 77 64
Madrid - +34 902 10 51 61 - Valencia - +34 96 398 41 44

Oficinas propias en México & Argentina

UNA BUENA ADUANA

Los consolidadores neutrales también necesitan de un buen funcionamiento de la Aduana para garantizar la agilidad de la cadena logística. ¿Cómo son las relaciones con la Aduana española en estos momentos?

Tenemos una buena Aduana en España, lo que nos ha permitido tener siempre buenas relaciones. En los últimos años han demostrado un mayor apoyo hacia los NVOCC porque se está entendiendo nuestra idiosincrasia como figura.

Un consolidado puede llevar 20 mini FCLs y la Aduana tiene claro que un problema en un mini FCL repercute en los 19 restantes. La comunicación con la Aduana es importante, como también es prioritario el apoyo por parte de ésta hacia el NVOCC. Hoy tenemos su apoyo y esto es muy positivo. Nos depara un buen futuro.

¿Novedades tecnológicas como la ventanilla única marítima benefician a los NVOCC?

El marco actual de la ventanilla aduanera es el FCL ya que para aplicar el VUA para las cargas a consolidados se necesitan muchas variables. Somos conscientes de las dificultades actuales pero como NVOCC nos ponemos a disposición de la Aduana para la mejora de la ventanilla dentro del marco de nuestro sector. Con esta Aduana será posible trabajar en estas mejoras.

_b first | Descubra el camino más seguro y eficaz entre dos puntos.

su cliente — — — usted

www.bytemaster.es

Su experto en gestión internacional para el sector Transitario, Aduanero y Logístico en formato Cloud.

_bytemaster
Soluciones de negocio
_barcelona +34 932 520 540 _madrid +34 913 601 180



EL VGM y los NVOCC

JORGE SELMA ILLUECA

Selma & Illueca Abogados

El Comité de Seguridad Marítima de la Organización Marítima Internacional (OMI) acordó a finales de noviembre de 2014 una serie de enmiendas al Convenio Internacional para la Seguridad de la Vida Humana en el Mar, conocido como Convenio Solas. Una de dichas enmiendas afecta a la Regla 2, que es la relativa a la información sobre la carga, imponiendo al expedidor de determinados contenedores la obligación de verificar la masa de los mismos y hacer constar dicha información en la documentación que se presentará al representante del buque y a la terminal con la antelación suficiente para elaborar el plano de estiba.

El objetivo de esta normativa es asegurar la correcta estiba de los buques y evitar así los graves accidentes que se han producido a consecuencia de no declarar bien el peso en los contenedores y efectuarse estibas incorrectas en el buque debidos a esas informaciones erróneas.

Para la correcta aplicación de dicha normativa en España se dictó desde el ministerio de Fomento la Resolución de 15 de Junio de 2016 del Director General de la Marina Mercante relativa a la verificación de la masa bruta de los contenedores. Esta regulación entró en vigor el pasado 1 de Julio de 2016 y obliga, a nivel internacional, a informar del peso total exacto del contenedor que va a efectuar un transporte internacional antes de su embarque.

Surge el Verified Gross Mass, masa bruta verificada, o VGM concepto que ha venido para quedarse, tal y como antes hicieron otros que se manejan en el sector como pueden ser el AMS, BAF, THC.

Hay que tener en cuenta que el VGM (peso total del contenedor cargado y precintado) surge en el seno de una normativa destinada a preservar la seguridad de la vida en el mar y por ello es un dato que se trabaja por parte del armador del buque y

los operadores para planificar la estiba, por lo que no se contrasta con la información comercial de las exportaciones (B/L, facturas, despachos,...) que fue uno de los grandes temores que se produjeron inicialmente.

La responsabilidad de obtener, documentar y transmitir la masa bruta verificada le corresponde al expedidor, entendiéndose por tal a la persona física o jurídica mencionada en el conocimiento de embarque o carta de porte marítima como shipper y/o a la persona que haya concertado un contrato de transporte de mercancía con una compañía naviera.

Ello significa que, a efectos prácticos, el responsable en los embarques en régimen de grupaje va a ser no el exportador, sino el NVOCC, ya que el mismo será el que aparezca como shipper en el MBL de la naviera y el que contrate con la misma o con su representante en puerto.

Por lo tanto, en aquellos casos en que nos encontramos con contenedores de grupajes o LCL y no FCL, el responsable de obtener, documentar y transmitir la masa bruta verificada va a ser el NVOCC. Ello supone transmitirle una obligación más, y al igual que en otros temas puntuales como pueda ser los casos de avería gruesa, le va a generar una problemática diferente, específica y propia de la actividad que desarrolla y será el NVOCC el que sufra los perjuicios derivados de una obtención incorrecta del VGM o de su falta de transmisión, sin perjuicio de que ello afecte también al resto de las cargas que puedan viajar en el contenedor de grupaje.

La ley determina que el expedidor debe verificar el VGM antes de que el contenedor se entregue en la terminal, si bien faculta a que el contenedor pueda ser admitido en la terminal pero prohíbe a ésta su embarque en un buque hasta que se haya obtenido su masa bruta verificada. Existen dos formas posibles de obtener el VGM:

- a) Pesarse el contenedor una vez lleno y precintado.



Jorge Selma Illueca, abogado.

- b) Pesarse todos los elementos de la carga, los elementos empleados para el embalaje/estiba y añadir la masa de la tara del contenedor.

La práctica totalidad de los NVOCC, por razones evidentes, se están inclinando por la primera de las opciones ya que la segunda presenta más inconvenientes que ventajas. Ello sin perjuicio de que determinados clientes puntualmente puedan solicitar al NVOCC el peso de su mercancía en una báscula homologada, ya no para su transmisión, sino porque les interesa tener un pesaje oficial a efectos de contrato de compraventa, seguro o simplemente para evitar problemas en caso de siniestro.

Ante esta situación, los NVOCCs se han decantado por dos posibilidades con carácter mayoritario:

- a) Efectuar el pesaje en sus propios almacenes. Para ello han debido instalar en sus propios almacenes o en los de sus colaboradores donde se lleva a cabo el llenado de los contenedores, básculas homologadas donde realizar los pesajes. Éstos se pueden realizar tanto de las partidas individuales, si así lo solicitan los clientes, como del contenedor una vez llenado y precintado. La finalidad de este desembolso, además de prestar un servicio a sus clientes y ser competitivos, es evitar con ello no solo el coste del pesaje en sí, sino también los movimientos que se deberían de hacer dentro de la terminal para

el pesaje del contenedor con el tiempo y dinero que ello supone.

- b) Efectuar el pesaje del contenedor en la terminal. Quienes se decantan por esta opción no han tenido el coste que supone la instalación de una báscula homologada pero en contra se pueden encontrar con unos gastos operativos mayores y con el problema de que la terminal dé un peso superior al permitido, lo que supondría la devolución del contenedor al almacén del NVOCC para su vaciado.

Tanto si el NVOCC se decanta por una opción como por otra es conveniente, antes de realizar el pesaje, que se asegure bien del peso de las diferentes partidas informando a los exportadores o clientes de la necesidad de obtener comunicaciones y pesos veraces para evitar sorpresas que obliguen a, una vez lleno el contenedor, descargar el mismo porque se sobrepasen los pesos máximos autorizados.

Si se verificara el peso por la terminal y existiera una diferencia superior al 5%, tanto al alza como a la baja que se permite de margen o 500 kilos en contenedores con menos de 10 toneladas, se modificaría el VGM a lo que la terminal haya obtenido.

No obstante, el peligro principal, a nivel de tiempo/dinero, se encuentra en que puede que documentalmente el peso que sumen todas las partidas que van en el contenedor que se le haya proporcionado al NVOCC no sobrepase la carga máxima permitida

en el contenedor, o permitida en el destino, pero que, sin embargo, al efectuar el pesaje en la báscula homologada dé un peso superior al peso máximo permitido para el contenedor/destino.

En dichos casos, se deberá vaciar el contenedor, repesar todas las partidas para localizar la que tiene el peso erróneo, normalmente retirarla del contenedor para que dé un peso permitido y reorganizar la estiba. Esto no solo incrementa los costes enormemente sino que puede suponer la pérdida de la salida del buque y el retraso no solo de la partida que ha sido erróneamente manifestada sino también del resto de las partidas cargadas en el contenedor.

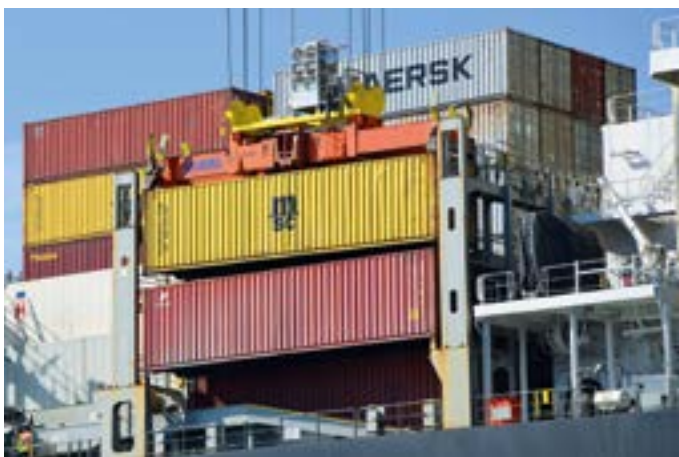
Desde el punto de vista legal, en dichos casos el NVOCC tiene el derecho de repercutir al cliente que haya dado el peso erróneo todos los costes que supone dicha operativa, así como los daños y perjuicios que se le generen a él y a sus clientes ya que tanto las Reglas de La Haya Visby como la Ley de Navegación Marítima indican que el cargador responde frente al porteador de la veracidad de los datos que se indiquen para confeccionar la carta de porte, uno de los cuales es el peso de la mercancía.

La necesidad de llevar a cabo estas comprobaciones, el pesaje del contenedor, la transmisión del VGM... ha motivado que los NVOCC hayan tenido que realizar importantes desembolsos en básculas homologadas, sistemas informativos que permitan la transmisión rápida y ágil del VGM... y vean incrementados sus costes operativos.

También es muy importante tener en cuenta que el VGM se tiene que comunicar al consignatario con una antelación que obliga, al menos en teoría, a tener un "closing time" estricto, debiendo disponer el NVOCC de la mercancía en su almacén debidamente entregada y despachada de aduanas cumpliendo dicho "closing", para poder cargar el contenedor y comunicar el VGM con tiempo suficiente para asegurar su embarque.

El proceso de transmisión es relativamente sencillo y a través de plataformas como por ejemplo Portic en Barcelona y Valencia Port en Valencia, se hacen las transmisiones que llegan a navieras y terminales.

Si bien los primeros días de su aplicación existieron problemas a causa de la novedad de la legislación o de la falta de integración de ciertos consignatarios en los sistemas, hoy en día se han resuelto los problemas y el sistema funciona correctamente y sin incidencias dignas de reseñarse.



El VGM persigue mejorar la seguridad en el transporte marítimo.



La responsabilidad del NVOCC frente a la naviera

CRISTINA PALOMA MARTÍ

Abogada y directora del área de Derecho Marítimo, Transporte y Logística y Comercio Internacional de IMB Grup Abogados Economistas y Consultores



Cristina Paloma Martí, abogada.

Constituye en el transporte marítimo un objetivo esencial reforzar la seguridad. La gestión de la seguridad y los sistemas de control establecidos han incrementado las formalidades y requerimientos a los operadores internacionales que, ineludiblemente, exigen mayores esfuerzos en recursos financieros, materiales y humanos. La protección de la trazabilidad segura de las mercancías demanda de una evaluación del entorno de seguridad del operador a través de la identificación de los riesgos, el análisis de los procesos y los protocolos de actuación y la gestión de la información y los registros internos. Elaborar protocolos en las operaciones logísticas y estandarizar procedimientos conforme a las normativas internacionales reguladoras del sector revierte en la calidad, la seguridad, el rigor y la confianza en las relaciones comerciales. En este sentido, la exigencia de la Organización Marítima Internacional (OMI) sobre la verificación obligatoria de la masa bruta de los contenedores que entró en vigor el 1 de julio del 2016, que se concreta en la obtención, documentación y transmisión del peso bruto verificado, precisa la implementación de cambios en los sistemas y procesos de información y documentales, la existencia de canales de comunicación eficaces en la transmisión de información y datos. El éxito de este cambio depende,

en gran medida, del principio de confianza basado en el comportamiento cooperativo entre los actores implicados. La impuesta responsabilidad de quien aparece como embarcador – expedidor – *shipper* en el contrato de transporte marítimo, redime al resto de sujetos intervinientes en otras fases de

la cadena. En dicho sentido y acorde con el convenio SOLAS, la Resolución de 15 de junio de 2016 de la Dirección General de la Marina Mercante relativa a la verificación de la masa bruta de los contenedores, responsabiliza a la persona física o persona jurídica mencionada como expedidor en el conocimiento

de embarque o en la carta de porte marítimo o documento de transporte multimodal equivalente y/o a la persona que haya concertado o en cuyo nombre o por cuenta de la cual se haya concertado un contrato de transporte de mercancías con una compañía naviera. Sin embargo, no pueden pasarse por alto los derechos y las obligaciones asumidas entre empresas en la cadena de operaciones en relación a la correcta verificación del peso. Frecuentemente, quien contrata como principal con el transportista marítimo no ha producido, envasado, empaquetado, cargado, ni pesado la mercancía. Piénsese también en los distintos modos de protección de los productos, embalajes y envases que suman masa de carga e incorporan materiales de sujeción y de seguridad que inciden en el peso a verificar. El embarcador – expedidor – *shipper* que aparece en el *House bill of lading* no se corresponda con quien consta en el *Master bill of lading* de la naviera, quien asume la responsabilidad de conformidad con el Convenio SOLAS. Por ello, un *Non-Vessel Operation Common Carrier (NVOCC)* en el transporte de un *full container load (FCL)* deberá asegurarse de que el embarcador – expedidor – *shipper* ha cumplido con todos los requisitos del Convenio SOLAS, teniendo en cuenta que no ha cargado el contenedor pero resulta ser el responsable, frente a la naviera, del peso verificado. La extensión jurídica del asunto recomienda a los operadores revisar las cláusulas contractuales preexistentes o articular

documentos aparte en los que se indique la obligación de informar del peso y de la responsabilidad asumida así como de los procedimientos internos establecidos para solicitar y documentar el peso; de los plazos límites para la presentación del peso verificado a fin de no perjudicar los procesos operativos del resto de partes implicadas y garantizar el embarque del contenedor; del procedimiento a seguir cuando existan discrepancias entre pesos indicando el porcentaje de discrepancia así como de la operativa en los supuestos en los que no existan instrucciones sobre el peso. Del mismo modo, debería designarse con claridad quién corre con los gastos que puedan derivarse en determinadas situaciones del pesaje o en el supuesto de no embarcar la mercancía así como con las multas y sanciones que pudieran imponerse e indicarse quién resultaría responsable ante posibles daños a la mercancía. Además, la información entre las partes debe ser clara y trasladarse de manera rápida y fluida a fin de que ante cualquier problema o incidencia el embarcador – expedidor – *shipper* pueda ser inmediatamente informado e involucrado en atención a las consecuencias operativas derivadas de que el contenedor no sea embarcado en el buque y los costes inherentes a las mismas. En definitiva, la eficacia de prevenir, prever y planificar los distintos escenarios que puedan dibujarse en cumplimiento de la verificación del peso reducirá los efectos negativos favoreciendo la eficiencia del proceso. ▶



GLOBELINK UNIEXCO, S.L.

International Cargo Wholesalers (NVOCC) desde 1966

Nuestro compromiso es el servicio. Confíe sus envíos en las mejores manos

In unity we link Globe

Australia · Bulgaria · China · Costa Rica · Croacia · Egypt · Guatemala · Hong Kong · India · Indonesia · Korea · Kuwait · Malaysia · Morocco · Pakistan · Philippines · Portugal · Qatar · Romania · Slovenia · Spain · Sri Lanka · Taiwan · Thailand · Turkey · UAE · United Kingdom · Vietnam

y una red global de agentes en los cinco continentes

GlobeLink Uniexco

Passatge de la Martinica, 2-4 · ZAL BARCELONA · 08040 Spain · T. 932 687 575 · F. 933 199 670

Oficinas en: BILBAO · MADRID · VALENCIA



EDUARD RODÉS, DIRECTOR DE LA ESCOLA EUROPEA DE SSS

“El futuro del grupaje es el más prometedor de todo el sector”

La Escola Europea de Short Sea Shipping está preparando el que será primer curso de formación específico para consolidadores neutrales que se imparta en España. Eduard Rodés, director de este centro formativo, nos explica en esta entrevista el porqué de este curso y su contenido y analiza las necesidades que, a nivel de formación, tienen estas empresas. Eduard Rodés asegura que el de los NVOCC es un sector que está haciendo bien su trabajo y que tiene un buen futuro, pero también es necesario que apueste por la formación y por la actualización constante para adaptarse a los nuevos requerimientos del mercado.



Eduard Rodés, director de la Escola Europea de Short Sea Shipping.

ELENA GARCÍA

La Escola Europea de Short Sea Shipping está organizando el que será primer curso de formación específico

para consolidadores que se imparte en España. ¿Cómo surge la idea de organizar esta iniciativa?

La idea surge del análisis de la evolución de las cadenas de

Ponemos el mundo a la medida de sus necesidades.
SERVICIOS DE CONSOLIDADO MARITIMO

North Africa
Red Sea
Arab Gulf
Mediterranean
Far East
China
Indian Subcontinent
Australia & New Zealand
Central & South America

TCT NEUTRAL N.V.O.C.C. CONSOLIDATION

BARCELONA • Tel. (34) 93 268 40 25
tct@tct.es

▶▶▶▶▶ www.tct.es

Con ilusión desde siempre

TransGlory
NVOCC & NEUTRAL AIR
www.transglory.com

IATA Cargo Agent
AirCargoGroup GLOBAL WHOLESALE
A Member of **WorldWideAlliance**



suministro y desde las demandas de profesionales y estudiantes de tener cada vez más formación especializada. La Escuela, además, observó que no existe prácticamente documentación ni formación al respecto, en un sector en pleno crecimiento. Participamos en los proyectos europeos MOS4MOS y B2MOS que a propuesta nuestra tuvieron apartados específicos dedicados a la formación en grupaje. Nos pusimos a trabajar en la elaboración de contenidos y material audiovisual para poder dar formación sobre esta especialidad.

¿Por qué cree que hasta ahora no se había organizado ningún curso para este tipo de empresas?

Al ser un sector muy especializado la formación se hacía internamente en las propias empresas. Tenemos que ser conscientes que la formación en logística y transporte es relativamente reciente. El principal objetivo del curso es que las personas sean capaces de conocer todas las casuísticas, procesos, documentación y legislación que aplica a una operación de grupaje puerta a puerta. Eso debe facilitar la confianza en la utilización de los servicios de grupaje y por tanto una promoción y desarrollo de los mismos.

¿Qué contenidos va a tener?

Características del almacén, equipos y embalajes; procedimientos de exportación e importación; documentación y legislación; nuevas tecnologías y aspectos de calidad. Los contenidos teóricos se complementarán con visitas prácticas a almacenes y terminales. La parte práctica tiene mucha relevancia.

¿En qué aspectos se va a hacer más énfasis?

En toda la cadena operativa, desde la recogida en origen, la consolidación, envío, desconsolidación, hasta la entrega final, resaltando la cadena de valor del proceso. Los aspectos de calidad

“ES NECESARIO OFRECER SERVICIOS DE CALIDAD Y EFICIENTES”

En un momento como el actual en el que el comercio exterior español crece con fuerza, ¿qué papel considera que deben jugar los consolidadores para que los cargadores tengan a su alcance servicios de transporte internacionales competitivos y de calidad?

Es necesario que ofrezcan servicios de calidad y eficientes a diferentes lugares del mundo para favorecer la exportación a un precio competitivo. Esto se traduce en la necesidad de que operen con redes bien construidas y consistentes de operadores de confianza en los diferentes puntos de origen y destino. Eso en la práctica son organizaciones y personas capaces de colaborar

con confianza y compromiso, y utilizando sistemas y protocolos compatibles y fiables.

¿Qué aspectos considera que deben cuidar más los consolidadores de cara a sus clientes?

La oferta de servicios adicionales y, de forma importante, las tecnologías de la información. El desarrollo del e-commerce jugará un papel determinante en la evolución del mercado. Y el talento y formación de los equipos, como herramientas básicas de progreso y generación de valor, serán determinantes en la atención al cliente.

y de control de la operación tendrán un lugar destacado.

¿Nos puede avanzar el profesorado que integrará este curso y por qué ha sido elegido para él?

El profesorado está compuesto por reconocidos profesionales del sector con gran experiencia. Las empresas han colaborado proponiendo a las personas más cualificadas para cada tema: Ernesto Romeu, director y board member de Grupo Romeu; David Farzón, responsable del Consulting Department de Ibercórdon; Mónica Comas, Abogada de AACNI abogados; Silvia Pueyo, CEO de Globelink Uniexco; Miguel Ángel López, de NCL; Jorge Selma, abogado; Pablo Auger, director de IFS International Forwarding; Bernat Baruer, AEO & Customs Manager de IFS International Forwarding; y Xavier Fosch, director del departamento de carretera de Ibercórdon.

¿Se va a diferenciar entre consolidadores neutrales, o NVOCC, y consolidadores no neutrales?

El curso se centrará en los consolidadores neutrales. Hay similitudes y algunas diferencias importantes entre ambas operativas. Intentaremos que se identifique, que se entiendan cuáles son y que se vean los procedimientos que se aplican en cada caso.

Como experto en formación logística, ¿considera que el sector de los consolidadores necesita reforzar su formación atendiendo a las particularidades de esta actividad?

Los requerimientos de los clientes cambian constantemente y es necesario actualizarse para estar al día, tanto de los cambios legislativos como de las nuevas opciones de transporte y de las nuevas tecnologías. Se deben desarrollar nuevas competencias en el campo de las tecnologías de la



información, el medioambiente y el trabajo en equipo.

El consolidador trabaja puerta a puerta por definición de negocio. Por lo tanto, debe ser capaz de gestionar operaciones entre diferentes países, con diferentes operadores implicados y utilizando medios técnicos sofisticados. Necesita una formación completísima que se deberá actualizar de forma constante.

Y como experto que es, también, en logística, ¿cómo ve en estos momentos al sector de los consolidadores y dónde cree que está el futuro de esta actividad?

Es un sector que está haciendo muy bien su trabajo. Con su buen hacer y los requerimientos de los clientes están consiguiendo que Barcelona sea referente en el sector con crecimientos considerables. El futuro del grupaje es, en mi opinión, el más prometedor de todo el sector. Es el concepto de transporte que se acerca más rápidamente a lo que denominamos el Internet Físico. Un nuevo entorno en el que se deberá desarrollar la capacidad de gestionar unidades de carga relativamente pequeñas mediante unidades de transporte intermodal operadas en grandes medios de transporte:

grandes barcos, trenes y equipos de camiones. El consolidador es quien mejor puede afrontar el reto que supone esta evolución, pero es evidente que hay un largo camino que recorrer. ▶

“El consolidador necesita una formación completísima que se deberá actualizar de forma constante”

“El grupaje es el concepto de transporte que se acerca más rápidamente a lo que denominamos el Internet Físico”