

# Economía **3**

Información para el liderazgo

Nº 353 / 5€  
MAR. 2023

# awipik

**Ranking**   
**1000 líderes**  
Transporte & Logística

**Principales  
M&A en  
España**

**Mesa de  
debate:  
¿Cómo combatir  
la inflación?**

Jordi Camí y Vicente Genís,  
socios fundadores de Awipik

## **Awipik: la logística integral con alma**

**EL ECONOMISTA**



José García  
Montalvo

**EL EMPRESARIO**



Alfonso Zamorano



# BASE DE DATOS CON EMAIL Y TELÉFONOS DE CONTACTO

Encuentra a tus  
clientes potenciales  
e impulsa las ventas  
de tu negocio.



[infocif.es](https://infocif.es)

## Si queremos ser sostenibles tenemos que pagar más

**H**ablar de sostenibilidad no es solo una palabra. La repercusión que supone para las compañías hace que, por fuerza, los precios de los productos tengan que ser más elevados. Sacar los camiones de la carretera para que los productos sean transportados por otros medios o implementar camiones eléctricos sin duda es más caro, y los consumidores hemos de estar dispuestos a asumir este aumento de precios sin ninguna doble moral.

Este mes damos voz a los sectores de la logística y el transporte que, sin duda, están enfocados ya desde hace tiempo en ser más sostenibles, pero que tampoco cuentan con una legislación clara al respecto que les marque una hoja de ruta, por lo que cada compañía va haciendo a su buen leal entender lo que considera que debe hacer o lo que le piden sus propios clientes.

Y no es el único reto al que se enfrentan ambos sectores, la digitalización y la falta de personal son dos cuestiones que en ocasiones van de la mano, puesto que a la hora de digitalizar una compañía es fundamental contar también con perfiles en nuestro equipo humano que sepan desenvolverse con esas nuevas tecnologías que precisa la industria 4.0, y en determinados puestos de trabajo, hay un *gap* a tener en cuenta.

No obstante, como dato positivo a resaltar cabe destacar que las mil empresas líderes que publicamos en la presente edición incrementaron su facturación un 11,08 %. Esta extraordinaria progresión, por encima del doble dígito, elevó la cifra de negocio de las mil compañías hasta los 100.026 millones de euros.

En esta edición, la inflación ha sido la protagonista de uno de nuestros foros de debate. De la mano de Grant Thornton, hemos reflexionado con empresarios y directivos de diversos sectores de actividad, qué medidas pueden adoptar las compañías para paliar los efectos de la inflación.

La compañía que protagoniza nuestra portada este mes ha apostado fuertemente por la atención personalizada como valor diferencial. Nuestro líder ha sido capaz de innovar en un sector maduro como es el de la logística y transporte: hablamos de Awipik.

El empresario de este mes preside una compañía que forma parte del sector al que damos protagonismo en este número desde hace 110 años, hablamos de Grupo AZA capitaneado por la tercera generación, Alfonso Zamorano, quien considera que una empresa es un bien social que alguien administra durante algún tiempo. De hecho afirma que no entiende al empresario que dice “esto es mío”.

Y el economista que nos acompaña en esta edición es el Premio Jaume I de Economía 2019, José García Montalvo, que considera que el problema de la vivienda en España es difícil de resolver con medidas simplistas como el control de alquiler.

Un año más agradecemos a estos sectores de actividad su labor, y desde **Economía 3** reconocemos la importancia de su actividad como ejes transversales del resto de sectores de la actividad económica. •



**LAS MIL EMPRESAS LÍDERES QUE PUBLICAMOS EN LA PRESENTE EDICIÓN INCREMENTARON SU FACTURACIÓN UN 11,08 %. ESTA PROGRESIÓN ELEVÓ LA CIFRA DE NEGOCIO DE LAS MIL COMPAÑÍAS HASTA LOS 100.026 MILLONES DE EUROS**



## LIDERAZGO

- 004. AWIPIK.** "Prestamos un servicio de logística integral con alma".
- 010. EL EMPRESARIO | ALFONSO ZAMORANO:** "Una empresa familiar siempre piensa en el futuro, en la continuidad".
- 014. CLUB CÁMARA VALENCIA.** José Ramón Mazo (Transportes Mazo); Daniel Martín (AM Cargo); y Fausto del Río (RFL Cargo).
- 016. LA FAGEDA.** Silvia Domènech: "Nuestro reto está en seguir buscando palancas para reforzar el proyecto social".

## ANÁLISIS

- 018. EMPRESARIOS DEBATEN, DE LA MANO DE GRANT THORNTON, CÓMO ESTÁN HACIENDO FRENTE A LA INFLACIÓN.**
- 028. MERCADO INMOBILIARIO.** Reajuste por el alza de tipos tras un año récord.

## FINANZAS

- 032. INDICADORES ECONÓMICOS**
- 035. EL ECONOMISTA. | JOSÉ GARCÍA MONTALVO**
- 038. RADIOGRAFÍA DE LAS PRINCIPALES VENTAS Y ADQUISICIONES EMPRESARIALES EN ESPAÑA**
- 040. JORGE TUÑÍ (LIVINGSTONE):** "El capital riesgo español registra las peores cifras de la década".
- 043. INFLACIÓN:** No invertir, el lujo que no puede permitirse tu dinero

## LIVING

- 046. DESTINOS.** Australia.

## STAFF

**EMPRESA EDITORA**  
ECO3 Multimedia, S.A.  
Avda./ Aragón, n.º 2 - 2º 3º  
46021 Valencia  
Tlf.: 963 332 250

DEPÓSITO LEGAL V-2122-1995

**DIRECTORA GENERAL**  
Elisa Valero

**REDACTORA JEFE**  
Gemma Jimeno

**REDACCIÓN**  
Ana Gil, Sara Martí y  
Borja Ramírez

**COLABORADORES**  
Juanma Baixauli, Pablo  
Barroso y Mª Josep Serra

**DISEÑO Y MAQUETACIÓN**  
Daniel Sirera

**FOTOGRAFÍA**  
Vicente A. Jiménez  
Ester Garjo  
Iván Roda

**ADMINISTRACIÓN**  
Ana Llop

**ARTES GRÁFICAS**  
Villena Artes Gráficas

## CUENTAS

Andrés Giménez Rafael Rodríguez  
Ignacio Bañón Carmen Varas  
Sara Fernández

marketing@economia3.info



## ESPECIAL SECTOR TRANSPORTE&LOGÍSTICA

- 002. MESA DE DEBATE SOBRE SECTOR TRANSPORTE&LOGÍSTICA**
- 008. INVERSIONES DE ADIF**
- 011. PUERTOS DEL ESTADO**
- 014. UNO**
- 016. AFCO**
- 020. ANAVE**
- 022. NAVIERAS**
- 026. ALA**
- 028. CETM**
- 030. LOGISTA**
- 032. GXO**
- 034. PACKLINK**
- 036. DELGO**
- 048. INFORME RANKING**

ALCATI CLUB DEPORTIVO EMPRESARIAL

Auditado por

Suscríbete



www.economia3.com



MIXTO  
Papel procedente de fuentes responsables  
FSC® C110522

# GVANEXT

Fons Next Generation  
a la Comunitat Valenciana

- Transformació digital.
- Transició ecològica.
- Mobilitat sostenible.
- Rehabilitació d'habitatge.
- Energies renovables.
- Impuls a la pime.

Fons Europeus Next Generation

## ACÍ I ARA

Entra en [gvanext.gva.es](https://gvanext.gva.es) i obtén  
informació sobre els fons europeus  
Next Generation que més s'adapten  
a les teues necessitats.

#GVANEXT



[gvanext.gva.es](https://gvanext.gva.es)



GENERALITAT  
VALENCIANA

TOTS  
A UNA  
veu

# awipik

Jordi Camí

Vicente Genís



Jordi Camí y Vicente Genís socios fundadores de Awipik

# “Prestamos un servicio de logística integral con alma”

Gemma Jimeno

Imagen: Vicente A. Jiménez  
gemmajimeno@economia3.info

**P**odría funcionar nuestra avanzada sociedad sin una logística a pleno rendimiento? Seguramente no, lo más probable es que se produjera un colapso económico casi catastrófico, digno de un blockbuster hollywoodiense distópico y con espectaculares efectos digitales.

La explicación es clara, la mayoría de los sectores económicos dependen, a día de hoy, de una logística eficiente, mientras que el crecimiento exponencial del comercio electrónico está convirtiendo al sector del transporte urgente de paquetería en un ámbito floreciente y competitivo. Sin duda, se podría decir que se ha convertido en uno de los sectores económicos más importantes actualmente.

El concepto tradicional de logística está dando paso a un negocio muy innovador, como consecuencia de los cambios que se están produciendo en los hábitos de consumo y la transformación de la cadena de suministros. Si en la etapa del B2B predominaba la gestión del palé o la caja completa, el *e-commerce* ha situado el eje de la unidad de consumo en la unidad de manipulación.

Volcada en el B2C, la logística del presente y del futuro dependerá cada vez más de las innovaciones tecnológicas que vayan apareciendo, especial-

mente en aspectos como la automatización de las operaciones de almacén, el gran desafío de la intralogística. La introducción de la robótica resolverá las demandas provocadas por un crecimiento del volumen de negocio y las exigencias de una clientela educada en la impaciencia.

Prestar un servicio de logística integral con alma, este es el objetivo que persigue Awipik, una innovadora start-up que no está dispuesta a que su cliente experimente la sensación de que se le trata como a un número más y que su pedido es una gota de agua más en el inmenso mar del transporte de paquetería de última milla. ¿Cómo lo consiguen? Recuperando el valor añadido que aporta la atención personalizada. Es decir, estando al lado del cliente, prestando un servicio de consultoría, informándole sobre la importancia del marketing logístico y de su importancia en la última milla.

Hablamos con **Vicente Genís** y **Jordi Camí** sobre el futuro de la logística y qué hace **Awipik** para humanizarla y para que tenga alma, tal y como ambos recalcan.

**- ¿Qué futuro prevéis a la logística?**  
**Vicente Genís (V.G.):** La logística está destinada a funcionar con gigantes almacenes de distribución, donde predomina una gestión deshumanizada enfocada en reducir los costes de explotación y en la que tanto el emprendedor como la *start-up* que contrata nuestros servicios como el cliente final están identificados por su código de barras.

**- ¿Pensáis que habría posibilidad de hacer las cosas de otra manera? ¿Qué papel juega en todo ello Awipik?**  
**Jordi Camí (J.C.):** Creemos que sí, y por eso **Vicente Genís, Antonio Domin-**

**go** yo creamos **Awipik** en 2021, un modelo de negocio pensado desde el concepto de una logística integral realizada con alma. Nuestro objetivo pasa por recuperar el valor añadido que aporta la atención personalizada. No queremos que el cliente experimente la sensación de que se le trata como a un número más, que su pedido no nos importa y que se trata de una gota de agua más en el inmenso mar del transporte de paquetería de última milla.

**- ¿Qué valores reúne Awipik que lo hacen diferente a otros operadores logísticos?**

**V.G.** Awipik es capaz de cubrir todas las etapas de la cadena de suministro, desde la recepción y el almacenaje, hasta la preparación de pedidos y el envío final al cliente a través de nuestra plataforma digital. Nuestro objetivo es que los clientes hagan crecer y escalar sus negocios con la máxima agilidad y reduciendo riesgos, para que se preocupen por la marcha de sus negocios mientras nosotros nos encargamos de la logística.

**- Se trata de un proyecto pensado para la nueva economía digital.** ▷



**J.C.:** Efectivamente, Awipik está concebido para ser el *partner* perfecto para el *e-commerce*, poniendo a disposición del emprendedor o la pyme la más completa cartera de servicios: avanzado almacén de stock, recepción de pedidos, manipulado y etiquetado de productos, distribución de mercancías, entrega urgente, con trazabilidad 100 % garantizada.

**- El trato personalizado e individualizado es uno de vuestros objetivos. ¿Cómo lo hacéis?**

**V.G.:** Nuestro objetivo es convertirnos en asesores integrales de nuestros clientes en aspectos tan variados como el  *naming*, las campañas de marketing, los estudios sobre la competencia, el posicionamiento SEO, el diseño de su packaging, etc.

**J.C.:** Todos necesitamos un trato más humano, más cálido. Por ello, nos diferenciamos, dentro del mundo de la logística, por estar al lado del cliente, prestándole un servicio de consultoría, informándole sobre la importancia del marketing logístico y de su importancia en la última milla.

”  
**J.C.: “RECIBIMOS EL PRODUCTO, LO MANIPULAMOS, LO PREPARAMOS Y LO ENVIAMOS AL CLIENTE FINAL. SOMOS UN ÚNICO INTERLOCUTOR”**

Estoy hablando de la experiencia de compra. Hay que tener en cuenta que cuando el cliente crea un producto y hasta que este llega al consumidor final hay que dar muchos pasos para sorprenderle mejorando la experiencia de compra. En este caso, desde Awipik le asesoramos, adaptamos y diseñamos formatos y packagings para que esta experiencia de compra sea la mejor.

**V.G.:** Nos encontramos con emprendedores con mucha ilusión, que han creado un buen producto y que venden en un *e-commerce* pero no saben cómo gestionar sus envíos, están invadidos por los paquetes, están ganando dinero y tienen que dar un paso más: decidir si contratan trabajadores, si alquilan una nave para gestionar sus envíos...

Es, justo en este momento cuando entra Awipik. Gracias a nuestros servicios no tienen que hacer una gran inversión en naves y en Recursos Humanos. Nosotros les acompañamos en ese camino.

Nuestra filosofía siempre ha sido no verlos simplemente como clientes sino como aliados de crecimiento. ¿Por qué? Porque si yo ayudo a esa empresa, pyme o autónomo a crecer y a aumentar su tique medio de venta y a incrementar su notoriedad e imagen de marca sin tener que hacer una gran inversión en Google, este a su vez incrementará su número de envíos y nosotros creceremos junto a ellos.

**- ¿Cuál es el perfil de vuestros clientes?**

**V.G.:** Trabajamos con perfiles de todo tipo, desde grandes a pequeñas empresas. Por ejemplo, empresas de gran tamaño buscan en Awipik no mezclar su día a día con gestiones que les desvíen de su objeto de negocio. Trabajamos también con *start-ups* que están empujando en sectores como el sanitario o el cosmético. De hecho, estamos dados de alta como almacén sanitario y alimentario. Para ello, hemos creado pequeños espacios en el almacén para dar servicio a clientes de estos sectores.

**J.M.:** Somos multicliente, estamos abiertos a prácticamente todos los sectores.

**V.G.:** Estamos autorizados a almacenar y trabajar con todo aquello que no esté calificado como mercancía peligrosa. Tenemos clientes que producen champú, medicamentos, cosmética, recambios de tóner, piezas de repuesto de grandes maquinarias...

**- Un cliente os contrata. ¿Cuáles son los pasos a seguir?**

**V.G.:** Nos encargamos de recibir y descargar esa mercancía en nuestros al-





macenes, la comprobamos, la almacenamos y la clasificamos en una ubicación determinada dentro del almacén. Esta información también va a estar disponible para el cliente, ya que va a poder controlar la mercancía disponible, su fecha de caducidad, etc. El cliente que quiera dar este servicio desde su propia estructura debería tener un operario contratado (1.600 € aprox.), alquilar una nave (600 € aprox.) y unos gastos de luz cercanos a los 2.400 €, mientras que nuestro coste mensual no llegaría a los 500 euros y tendría un ahorro mensual de un 80 %, tal y como hemos comentado antes.

J.C.: Concretamente, aquellos clientes que comienzan a vender sus productos *online* al cliente final ahorrarían un 80 %, tal y como ha comentado Vicente. Para aquellos que ya están posicionados en este canal, al ahorro puede variar entre un 40 y un 60 %. Mientras que los clientes estaciona-

les, solo tienen que pagar el almacenamiento del producto.

**- Contáis con un software propio a disposición del cliente para prestar un servicio de logística integral ¿Se acopla a cualquier ERP, etc. del cliente?**

J.C.: Hemos diseñado una herramienta estratégica orientada sobre todo a ese cliente que inicia su actividad y quiere salir al mercado a vender su producto. Gracias a ella podemos hacer una comparativa teniendo en cuenta variables como sus necesidades de venta de producto y de almacenaje, coste de alquiler de un local,

”

**V.G. “NUESTRO OBJETIVO ES QUE LOS CLIENTES HAGAN CRECER Y ESCALAR SUS NEGOCIOS CON LA MÁXIMA AGILIDAD Y REDUCIENDO RIESGOS”**

contratación de personal, preparación de pedidos...

De esta forma, el cliente ve qué costes tiene y qué podemos aportarle desde Awipik.

Igualmente, este sistema de gestión permite que el usuario vea en tiempo real en qué proceso se encuentra su producto con total transparencia.

Según nuestros propios datos, aquel cliente que inicia su actividad con un *e-commerce* le está saliendo un 80 % más caro ya que tiene que dar de alta la actividad, almacenar la mercancía, tener personal para preparar los pedidos... En todos estos pasos es donde Awipik puede acompañarles y suponer un ahorro de costes.

En definitiva, nos volcamos con nuestros clientes. Estamos siempre pensando cómo mejorar su día a día.

V.G.: Debemos pensar también que no todas las pequeñas *start-ups* que nacen pueden contar con depar- ▷



María Aguilar, responsable del área de Marketing

tamentos de marketing y publicidad para diseñar el packaging adecuado a su producto y aquí también podemos aportar mucho.

### - ¿Cómo gana dinero Awipik?

**J.C.:** Desde que recibimos su pedido en nuestro almacén, mejoramos la experiencia de compra con un packaging diferente, preparamos el paquete y se lo hacemos llegar al consumidor final.

### - ¿Qué es el 4PL y cómo se beneficia el cliente?

**J.C.:** Recibimos el producto, lo manipulamos, lo preparamos y lo enviamos al cliente final. Estamos preparados para dar todo el servicio. Esta es una de las cosas buenas que tiene Awipik, su capilaridad como 4PL. Es decir, somos un solo interlocutor.

### **La experiencia de cliente**

- ¿Contáis con un departamento de diseño para mejorar ese *packaging* del cliente?

**J.C.:** Contamos tanto con un departamento propio y un proveedor externo.

**V.G.:** Los clientes pueden optar por diferentes opciones: solo diseño de *packaging* y envío, sin almacenaje o alma-

cenaje, diseño de *packaging* y envío, etc.

**J.C.:** Hay clientes que no tienen espacio en sus instalaciones pero hemos desarrollado su *packaging*. En este caso, almacenamos sus cajas, se las preparamos y se las acercamos cada vez que nos hacen pedidos.

### - ¿Vuestra experiencia en logística de última milla os ayuda a mejorar vuestra relación con el cliente?

**J.C.:** Awipik se ha creado para tener ese canal 4PL con la posibilidad de contar con los servicios que ofrecemos y la experiencia que aportamos, tras más de 30 años en el sector del reparto de última milla, que nos permite aprovechar al mismo tiempo la excelente capilaridad y la experiencia de compra.

**V.G.:** Dentro del sector de entrega somos los que mejor servicio prestamos. Además, nuestro valor añadido crece gracias al *call center* con el que contamos para dar un servicio personalizado al cliente y la posibilidad que ofrecemos de integrar la plataforma de Awipik con la de la empresa interesada.

### - ¿Estáis preparados para prestar vuestros servicios en todo el mundo?

**J.C.:** Sí, así es. Podemos tener mercancía de cualquier cliente del mundo y repartirla en cualquier lugar.

**V.G.:** De hecho, hemos contactado con empresas extranjeras cuyo fin es tener un centro logístico en España para no tener que sacar los envíos desde su país y saldrían desde nuestras instalaciones.

### - Afirmáis también que contar con e-commerce hoy en día es un suicidio.

**J.C.:** Efectivamente, lo planteamos así porque es importante saber a dónde vamos y cómo llegamos al cliente final. Awipik puede lograr que no sea un suicidio porque podemos acompañar al cliente en todos los procesos para que la salida a la venta de su producto sea más fácil.

**V.G.:** No es fácil crear un *e-commerce* y vender. Es importante estar bien posicionado en Google, algo difícil de conseguir.

### - ¿Ayudáis también al cliente a posicionar su producto en Google?

**J.C.:** El posicionamiento es un aspecto más del asesoramiento estratégico que ofrecemos en la consultoría gratuita. El cliente necesita a alguien de confianza que le ayude a salir al mercado.

Si él está convencido de que Awipik es su ecosistema para dar salida a su *e-commerce* les ayudamos en muchos procesos sin cobrárselos. Nuestra experiencia en la última milla nos ha permitido ver más allá y conocer lo importante que es la experiencia de compra.

### - La sostenibilidad y el medioambiente forman parte también de los valores de Awipik. ¿Cómo lo conseguís?

**V.G.:** Hay muchas empresas que presumen de ser muy sostenibles y ofrecen al cliente la opción de devolver el producto gratuitamente. Nos-



**J.C.: “QUIENES  
COMIENZAN A VENDER  
SUS PRODUCTOS ONLINE  
AL CLIENTE FINAL  
AHORRARÍAN UN 80 %  
TRABAJANDO CON AWIPIK”**

tros intentamos acabar con la cultura del “todo gratis”, aunque sí que es cierto que ya está cambiando. De hecho, grandes distribuidores han empezado a cobrar por las devoluciones porque no es sostenible.

**J.C.:** También trabajamos para hacer ver al cliente que no se puede competir solo por precio. Ya que si lo baja, no le quedan recursos para fabricar un producto de calidad o para alcanzar otros objetivos como ser más sostenibles... Por nuestra parte, si la entrega de ese producto está bien hecha, no sufrirá devoluciones y el consumidor final estará satisfecho gracias a que ha tenido una buena experiencia de compra. Todo ello ayuda a que no se generen más residuos, más CO<sub>2</sub>...

- **¿Cómo gestiona Awipik la logística inversa?**

**V.G.:** Como somos expertos en entrega de última milla podemos recoger un envío en cualquier parte de España y tenerlo al día siguiente en nuestras oficinas. Una vez recibimos esa mercancía, llevamos a cabo unos controles de calidad teniendo en cuenta unos parámetros establecidos por el cliente. Si no los cumple, la mercancía se aparta y si los supera se vuelve a incorporar al stock del almacén como si fuera un nuevo producto. En definitiva, el cliente es el encargado de darnos la orden de devolución. En la plataforma de Awipik, tanto para poder enviar como para recoger en otro destino, es el cliente el que nos debe remitir esa orden de recogida.

- **¿Qué previsiones de crecimiento os habéis planteado para Awipik?**

**V.G.:** Nuestro objetivo, por encima de todo, es ser sostenibles y rentables, teniendo en cuenta que en el sector no todo el mundo está dispuesto a pagar la calidad de servicio que ofrecemos. Buscamos un buen cliente. Es decir, aquel que busca una calidad de servicio.

**J.C.:** A lo largo de este año queremos seguir asentándonos, sobre la base del *software* que hemos creado y que ha demostrado que funciona y conecta bien con nuestros clientes.

- **¿Pensáis que está equilibrada la cadena logística?**

**V.G.:** En nuestra opinión, no hay ningún equilibrio. De hecho, ya se están incrementando los precios y, por otro lado, tampoco se pueden pagar los mismos precios que hace veinte años, así tampoco se puede sostener un sector. Eso ha dado lugar a que haya empresas que estén rozando la línea de la ilegalidad.

Existen muchas opciones de entrega y recogida de paquetes como los



**V.G.: “POR AHORA,  
EL PAQUETE LO TIENE  
QUE ENTREGAR UNA  
PERSONA”**

puntos de conveniencia pero no son rentables –quioscos, estancos, gasolineras...-. La logística se está apoyando en estos espacios alternativos que ni siquiera están dados de alta en el IAE para esta actividad para tratar de ser rentables, seguramente sin conseguirlo. Entonces ¿dónde quedamos los operadores de transporte? Así es imposible lograr una logística equilibrada.

**J.C.:** La logística necesita equipo humano. Es fundamental la tecnología pero hay movimientos que deben hacer las personas.

**V.G.:** Hasta que no se desintegren los paquetes, como en la película de Start Trek y aparezcan en la casa del cliente, yo siempre digo a mis clientes que mis trabajadores tienen por costumbre comer todos los días y pagar sus facturas. Por ahora, el paquete lo tiene que entregar una persona. ●

Alfonso Zamorano, presidente del Grupo AZA

# “Una empresa familiar siempre piensa en el futuro, en la continuidad”



María Josep Serra  
Imágenes: Archivo  
redaccion@economia3.info

## **E**n IESE se debate el caso AZA: La inversión en un hotel en tiempos de crisis.

Sí, y he de decir que me encanta. Hace que los alumnos toquen la realidad. Se enfrenten a casos verídicos, vean y decidan, junto al protagonista, cómo responderían ellos. Les hablé de lo fundamental que fue la negociación. El caso data de 2011. En plena crisis. La etapa en la que los bancos estaban hundidos por culpa de la construcción. En ese momento, salí al mercado a buscar 50 millones de euros para construir el hotel de la calle de Colón, los parkings y lo que hoy es el espacio comercial de Primark. Los bancos pensaron que estaba loco, pero yo acabé obteniendo el crédito y poniendo en marcha el proyecto. En esa época, nada daba más horror a una entidad financiera que alguien entrase a pedir dinero para poner ladrillos. Hubo hasta comentarios de algún bancable llamando a mis hijos, avisándoles de mis intenciones para que tuvieran cuidado, pensando que me había trastornado. Al final, está todo construido y en funcionamiento (recuerda sonriendo).

- **Tiene 74 años. ¿Piensa en retirarse?**

Estoy en la prórroga. Pero muy a gusto. Mientras mis hijos, cada vez que emprendan una nueva aventura, me cogen del brazo y me piden consejo, me consultan, aquí seguiré. El día que moleste más que aporte, me iré a mi casa.

- **¿Cómo ve la empresa ahora, su trayectoria?**

Nuestra empresa siempre ha tenido un buen ritmo de crecimiento, por lo menos desde que tengo uso de razón. Afortunadamente, AZA ha aprovechado muy bien las crisis. Mirando hacia atrás, debo decir que hemos salido reforzados de las dificultades.

- **¿La suerte en la empresa?**

Creo que influye mucho. Hay empresarios a los que no les gusta oírlo por-

Alfonso Zamorano preside desde 1982 el Grupo AZA, empresa familiar con más de 400 empleados y una facturación de 40 millones de euros anuales, dedicada al transporte desde hace más de 110 años. Sigue siendo su negocio principal, aunque con el tiempo ha ido diversificando su actividad en el sector de la logística, el inmobiliario, los parkings y la náutica. Zamorano, miembro de la Asociación Valencia de Empresarios (AVE) y fundador del Instituto Valenciano de Empresa Familiar (IVEFA), forma parte de su junta directiva, estudió Económicas en la Universitat de València y en IESE de la Universidad de Navarra. Es Máster en Logística Industrial y en Desarrollos Inmobiliarios. Sus grandes pasiones son la náutica y la enseñanza, además de su familia. Es profesor extraordinario en varias escuelas y cátedras universitarias.

que trabajan duro, pero yo siempre digo que nací blanco y en València y eso ya es una suerte. La suerte juega un papel muy importante, además, del esfuerzo aportado. Pero algunas veces, se produce una terrible mala suerte, aún haciéndolo muy bien. Los empresarios debemos tener la humildad suficiente para reconocer que la suerte nos ayuda mucho.

- **No son despiadados, como ha afirmado la ministra Ione Belarra sobre el presidente de Mercadona.**

Me ha ofendido como si me lo dijera a mí. A una persona como Juan Roig, a la que los valencianos y los españoles le debemos tanto, que haya quien se atreva, aprovechando su posición dominante, a salir en televisión y decir esas barbaridades, me ofendió muchísimo. Nunca he tenido relaciones profesionales con él, pero me parece un gran empresario. Una gran persona. Porque tener tanto dinero como tiene, debe de ser muy bonito, pero saber en qué emplearlo es magnífico. Y Roig ha sabido siempre cómo utilizarlo, cómo hacer crecer las empresas. Al mismo tiempo, no ha sido nada tacaño para realizar cosas por València y ayu-

”

**LOS EMPRESARIOS DEBEMOS TENER LA HUMILDAD PARA RECONOCER QUE LA SUERTE NOS AYUDA MUCHO**

darla a ponerla en el mapa. Me ofende mucho que se hable de esa manera de una persona que en absoluto lo merece. Las acusaciones a Roig me parecen una ignominia.

- **La primera empresa que usted creó fue la de náutica con 18 años.**

Así es, porque el mar es una parte importante de mi vida. En su momento fue la que me ayudó a crear otras empresas, aunque nuestra actividad fundamental son los transportes. Somos camioneros. Le tengo mucho cariño porque la monté muy joven. Ya habría desaparecido si no estuviera en el grupo porque la náutica ha tenido crisis tremendas. Lo primero que dejamos de comprarnos cuando hay problemas es un barco, y cuando nos recuperamos, es lo último que compramos. Lo que pasa es que una cosa es el cariño, y otra, la dedicación a nuestras empresas. Y ahora estamos centrados en las compañías que están creciendo, que son las de transportes.

- **¿Y el sector inmobiliario?**

Es donde ahora tenemos las mayores inversiones porque, además, AZA inmuebles, es la propietaria de casi todas las naves que ocupan nuestras empresas. Hace unas semanas se inició la construcción en Ribarroja de unas naves, en primera línea de la carretera de Madrid, para Palibex (empresa dedicada a transporte urgente de mercancía paletizada, en la que AZA tiene participación). Estamos en el consejo de ▷



Alfonso Zamorano junto con su nieto Martín (tercera y quinta generación)

administración y tenemos València, Castellón, Madrid y Barcelona dentro de la firma (fue incluida en el ranking de las 1.000 pymes europeas con mayor crecimiento, elaborado por Financial Times).

**- ¿Cómo es el día a día de AZA? ¿De qué forma se deciden las inversiones?**

Todo lo decide el consejo. Todo lo que es estrategia, en nuestro caso, lo decide el consejo. Los responsables de cada área presentan la inversión, los motivos, los importes y los retornos que tendrá y se decide a favor o no.

**- ¿Cómo ha cambiado AZA a lo largo de los años?**

Mi abuelo tenía varios carros y caballos y se dedicaba al transporte en la ciudad y tenía una especie de línea regular con Alcoy porque iba con muebles y volvía con tejidos. De eso, al grupo de ahora, ha cambiado todo. Ha cambiado la forma de entender la empresa. Yo hice una reflexión hace muchos años. Mi abuelo fue un magnífico director de empresa, al igual que mi padre. Cuando yo era director de la empresa pensé que era mucha casualidad. Por eso decidí que era el momento de profesionalizarla. De regular. Nosotros tomamos las decisiones porque es nuestro dinero, pero lo hacemos a tra-

vés de un consejo y consejeros externos. Creo que ese ha sido el gran cambio de la situación actual.

**- ¿Cuál es su objetivo, que quiere para su empresa?**

Una empresa familiar siempre piensa en el futuro, en la continuidad. Nosotros no hemos repartido dividendos nunca en la vida. Nunca. La empresa es la que ha ganado durante toda su vida. Esto denota que nuestra ilusión está puesta en el futuro de la empresa. Tengo un nieto, de 23 años, que está terminando la carrera. Le explicaba una operación que habíamos hecho de un edificio de apartamentos al que le quedan 18 años de una hipoteca. La rentabilidad que hay en estos momentos es prácticamente nula. Pero ellos tendrán una importante rentabilidad. ¿Para qué lo haces? Porque es una parte del concepto de la empresa familiar. Mis nietos tendrán rentabilidad sobre esa operación afortunada que hemos realizado.

**- ¿Cómo piensa la empresa familiar? ¿Qué visión tiene?**

No en la eternidad, pero casi. La empresa que es una sociedad anónima, y que, además, está en bolsa, necesita repartir dividendos. Piensa a más corto plazo. La inmediatez es muy im-

portante. Nosotros estamos a mitad de camino. Yo siempre digo que soy administrador de los bienes de generaciones futuras, a las que seguramente no conoceré. Nada es mío. Las empresas son bienes sociales administradas por alguien durante un tiempo. No entiendo al empresario que dice 'això és meu'. No puedo decidir cerrar una empresa y dejar a más de 100 personas en la calle porque me interesa. No cabe dentro de la estructura de nuestra empresa. Cuando hemos buscado profesionales independientes, siempre hemos mirado que tuvieran aptitudes que no había en la compañía pero, ante todo, hemos seleccionado personas que pensaban que la ética estaba por encima de los resultados. El que piense que las empresas carecen de ética, o es que no la conocen, o han trabajado con un tiburón, que también los hay, claro. No es el caso de la mayoría, por supuesto. Y eso lo transmito a mis alumnos.

**- ¿De qué se enorgullece y qué le hace sentirse mal?**

Me causan admiración los empresarios que tienen una empresa más grande que AZA. Es el caso de Juan Roig, por el que siento una envidia sana. Ahora estoy satisfecho de la nueva

empresa que hemos creado, se llama ZAAL (Zamorano-Alabau, nombre que hace referencia a esta unión empresarial con las primeras sílabas de los dos apellidos, amigos, históricos del transporte). Siempre me siento orgulloso de lo último. Que suerte poder haber cogido dos empresas de casi 80 empleados cada una, que iban encaminadas a la desaparición y haber creado una empresa que mantiene casi todos los puestos de trabajo y que tiene futuro. Estas cosas te hacen sentirte bien. Mal me hace sentir todo lo que he intentado y no ha salido. En lo que he puesto ilusión y no he progresado. Eso te crea un gran desánimo.

#### - ¿Qué proyectos tiene AZA?

En estos momentos Sagunto es muy importante, la nave que hemos construido en el parque empresarial sobre una superficie de 26.000 m<sup>2</sup>, con capacidad para 50.000 palés. Sagunto, que lleva poco más de un año y medio en marcha, es una empresa grande para nuestro tamaño que ha absorbido mucha mano de obra. Es uno de los proyectos más grandes que hemos puesto en marcha en nuestra historia. Estamos hablando de 380.000 m<sup>3</sup> en una nave de temperatura controlada. Especializada para alimentación envasada, productos de farmacia y cosmética. La nave en su totalidad está con una temperatura constante de entre 15 y los 25 grados. Además, cuenta con una zona

## ” LAS EMPRESAS SON BIENES SOCIALES ADMINISTRADAS POR ALGUIEN DURANTE UN TIEMPO

específica con capacidad para 4.000 palés con una temperatura constante de entre 4 y 10 grados. En estos momentos nuestro objetivo es poner la empresa al 100 %. Tuvimos la suerte de que nos dio miedo y empezamos con el 30 % de ocupación de la nave, y hemos ido creciendo entre el 5 y el 10 % mensual. Ahora estamos al 80 % de ocupación. Nos ha dado muchos quebraderos de cabeza, nos ha costado mucho la puesta en marcha, pero creo que tiene un gran futuro.

#### - Sagunto está de moda.

Que haya una empresa al lado que haga baterías para coches, nosotros no se las vamos a almacenar. Pero me alegro, porque Sagunto es un Ayuntamiento que merece tener éxito. El diálogo con ellos siempre es agradable y fluido. Siempre escuchan. Se merecen que las cosas les vaya bien.

#### - Hay pocas empresas familiares con consejo de administración.

De lo que más he estudiado en esta vida, después de la logística, porque me obligaba la profesión, es de la empresa familiar. Me atrae y me duele muchísimo cuando desaparece al-

guna empresa. El problema es el administrador único, que suele ser el padre. No entiende el concepto de tener gente alrededor que le diga lo que tiene que hacer, porque el consejo está por encima del presidente, por supuesto. Hay que hacer una reflexión profunda para aceptarlo y llevarlo a la práctica porque también hay muchos consejos de administración que son una prolongación de la paella de los domingos. Por eso, para que un consejo funcione debe tener consejeros independientes, que regulen la autoridad del padre. Los padres tenemos un gran poder en la empresa familiar, en el escalón siguiente están nuestros hijos. En el consejo solo deben estar los hijos que estén muy bien preparados para ocupar el puesto. En AZA tiene que ser licenciado en lo que quieran, con un máster en dirección de empresas y tres años de experiencia laboral fuera del grupo. El profesional independiente regula la autoridad del padre. Tres hijos míos están en el consejo. Martín, Juan y Fátima. Todos preparados. Tenemos dos consejeros independientes que regulan mi exceso de autoridad. Yo puedo tener mucha autoridad con un hijo, pero con un consejero independiente, que en nuestro caso son profesionales con mucha valía, no podría ejercerla, aunque quisiera. queda regulada la autoridad paterna, y, además, ofrecen conceptos distintos a los que maneja la empresa cada día. •



Alfonso Zamorano impartiendo clase en el IESE de Barcelona

A pesar de la incertidumbre actual, José Ramón Mazo (Transportes Mazo); Daniel Martín (AM Cargo); y Fausto del Río (RFL Cargo) se han propuesto crecer en 2023.

## Mazo inaugurará su nueva sede en septiembre

G. J.

Imágenes: Archivo

gemmajimeno@economia3.info

**T**ransportes Mazo, posicionada en el TOP 10 de las principales compañías de transporte refrigerado de España por facturación (111M€ en 2022) y volumen de carga, cuenta en la actualidad con una flota propia de 360 cabezas tractoras y 900 semirremolques. Su equipo humano lo integran 600 personas entre conductores, personal de oficina y taller. Su sede central está en la localidad de Alzira (Valencia) y tienen delegaciones en Barcelona, Cádiz, Mallorca, Las Palmas, Tenerife, Alemania y Marruecos.

Analizamos su situación de la mano de su director general, **José Ramón Mazo**.

- **¿Cómo veis la intermodalidad en España y la puesta en marcha tanto de las autopistas de mar como de las ferroviarias?**

Utilizamos las autopistas del mar desde hace muchos años. El barco es un aliado de nuestra operativa. De hecho,



somos líderes en tráficos marítimos a las Islas Canarias y Baleares o Marruecos. En cuanto a las ferroviarias, todavía no se dan las condiciones para alcanzar los objetivos que se ha marcado el Gobierno de trasladar un 10 % de la cuota del transporte por mercancías al tren. Es necesario mejorar las conexiones, las frecuencias y tiempos para alcanzar ese objetivo en 2030. Nosotros usamos las conexiones ferroviarias de VIIA entre el sur de Francia y Luxemburgo. También conectamos el sur de Francia con el puerto de Calais, y a allí, embarcamos en las navieras rumbo a Inglaterra.

- **¿Y para 2023?**

Cada vez es más complicado hacer previsiones pero seguimos invirtiendo para mejorar nuestra operativa. En septiembre nos trasladaremos a las nuevas instalaciones que estamos construyendo en el Parque Empresarial de El Pla en Alzira. Serán alrededor de 102.000m<sup>2</sup> con los últimos avances en materia medioambiental, lo que permitirá que nuestros edificios sean autosuficientes energéticamente. Dispondremos de una gran zona logística con 30 muelles y 4.500m<sup>2</sup> dedicados al frío positivo. •

**E**n tan solo doce años de vida, **AM Cargo Logistic** ha crecido “pero no de cualquier forma” y se ha posicionado entre una de las transitarias líderes de su sector. Desde 2011 han desarrollado una estructura nacional con oficinas en Valencia, Castellón, Zaragoza, Bilbao, Madrid y Barcelona, e internacional con una amplia red de correspondientes extendida por todo el mundo. **Daniel Martín**, su director general nos explica cómo lo han hecho.

Nuestra consolidación tanto en el ámbito nacional como el internacional se ha debido a nuestro equipo humano que, a través de su esfuerzo y dedicación, nos han colocado en el lugar

## AM Cargo apuesta por abordar mercados emergentes

Este año es clave para la compañía y así nos lo explica su director general, Daniel Martín

que estamos y con perspectivas de crecimiento. A todo ello se suma que presntamos un servicio muy personalizado, ya que nos sentimos parte del cliente y analizamos todas sus necesidades en un mercado que exige la mejor garantía de servicio y el precio más competitivo.

- **¿Cómo os ha afectado la ruptura de la cadena de suministros?**

Ha sido algo que no estaba contemplado en un mundo tan globalizado. Nuestra política se ha centrado en acercarnos aún más al cliente y al proveedor ya que somos el eslabón clave de dicha cadena. Ante situaciones de crisis de oferta de materiales y de falta de espacio, la clave residía en contar con las mayores opciones para dar las me-



## RFL Cargo duplica su tamaño gracias a los clientes



Fausto del Río

**R**FL Cargo, transitario internacional, operador logístico integral y agente de aduanas ha cerrado su ejercicio 2022 con una facturación de 50M€ y con una plantilla integrada por más de 45 profesionales volcados en prestar el mejor servicio al cliente.

Su CEO, **Fausto del Río**, nos cuenta las claves de la compañía.

- **Os diferenciáis por ofrecer un servicio personalizado, rápido, segu-**

**ro y fiable. A todo ello se suma que os adaptáis a las necesidades de cada cliente. ¿Cómo lo conseguís?**

Diseñamos soluciones logísticas a

”

**"ES CRUCIAL SER FLEXIBLE PARA ADAPTARSE A LOS CLIENTES Y NO ENCORSETARLES EN SOLUCIONES ESTÁNDARES"**

medida de cada uno de nuestros clientes. Para ello, es fundamental ser flexible para poder adaptarse a sus necesidades y no encorsetarles en soluciones estándares. Para ello, la digitalización es crucial ya que nos permite poner a las personas en aquellas acciones con valor añadido y no en tareas repetitivas y/o administrativas.

- **Sois especialistas en transporte refrigerado. ¿Es una manera de diferenciarse de la competencia?**

Cuando fundamos RFL Cargo, teníamos muy claro que era imprescindible nacer especialistas y así nacimos, siendo especialistas en el transporte refrigerado. Hoy seguimos siendo un referente, especialmente en el sector agroalimentario. Pero, gracias al crecimiento que hemos registrado hemos diversificado y hoy estamos presentes en prácticamente todos los sectores industriales.

- **¿Qué planes tenéis para 2023?**

En los últimos dos años hemos duplicado el tamaño de la compañía gracias al crecimiento de nuestros clientes. Lo que nos hace ser conservadores en nuestras previsiones para 2023. Pensamos que la primera parte del año va a estar marcada por una menor demanda en el ámbito internacional debido a la incertidumbre actual. •



jores soluciones a nuestros clientes. No obstante, la crisis de oferta de espacio en el transporte internacional se ha relajado desde el último trimestre de 2022

y ahora prima la competitividad en el precio del porte.

- **Contáis con un almacén en Onda para dar servicio de almacenaje y dis-**

**tribución de mercancías. ¿Tenéis previsto abrir más centros logísticos?**

La cerámica es una de las mercancías que movemos. Por ello contamos con este centro como nudo de interconexión de este producto. En este espacio se ubica AM Cargo Castellón y dos de nuestras empresas de transporte.

Para 2023, AM Cargo se marcado como objetivo abarcar más tipos mercancías y apostar por mercados emergentes. *"A pesar de que las expectativas de crecimiento mundial no son muy altas, desde AM Cargo grupo apostamos por crecer, ya que 2023 es un año clave para nuestro sector"*, concluye Daniel Martín. •



Silvia Domènech, directora general adjunta de La Fageda

## “Nuestro reto está en seguir buscando palancas para reforzar el proyecto social”

**L**a Fageda es la “*Historia de una locura*”, un proyecto que impulsó un psicólogo que, curiosamente, se llama **Cristóbal Colón**. Sus inicios se sitúan en un local de un convento de Olot (Girona) que el ayuntamiento cedió al fundador para impulsar su “*visión de que el trabajo puede ser una herramienta poderosa*”. Ese sueño se ha consolidado como un proyecto social que ha afianzado actividades empresariales para generar empleo y servicios para colectivos vulnerables.

**La Fageda** (1982) nació con quince personas. Impactado Cristóbal por las condiciones de vida de los hospitales psiquiátricos donde trabajó en los setenta, creó la compañía para dignificar la vida de personas afectadas por enfermedades mentales ya que estaba convencido de que el trabajo transforma vidas. Ante esta tesitura, impulsó inicia-

tivas para crear puestos de trabajo con sentido. Una de ellas es la elaboración de lácteos, que han posicionado una marca prestigiosa y muy apreciada en el sector de la alimentación.

Hablamos con **Silvia Domènech**, su directora general adjunta, para que nos cuente más detalles.

**- Habéis cumplido 40 años. ¿Cuáles son los hitos que han marcado el crecimiento de la compañía?**

Todos los avances se han conseguido gracias a nuestra capacidad para reinventarnos y para convertir problemas en oportunidades. Nuestro principal logro se produce en 1993 cuando comenzamos a elaborar los yogures. El excedente de leche en la Europa de los noventa obligó a las granjas a limitar su producción. La Fageda contaba con una granja que vendía leche a Nestlé. Reducir la producción implicaba eliminar puestos de trabajo. Fue enton-

ces cuando Cristóbal decidió convertir la leche en yogur. Aunque la experiencia era nula, desde el minuto cero elaboramos un producto diferente a lo que había en el mercado y de gran calidad. Ese yogur ha posicionado en el sector una marca apreciada y singular por el fin que alberga.

En el ámbito social, un hito importante ha sido incorporar al proyecto nuevos colectivos en riesgo de exclusión que se suman a las personas con discapacidad intelectual y enfermedad mental. En 2019 creamos una empresa de inserción y en 2022 una escuela de nuevas oportunidades para jóvenes en riesgo de exclusión.

**- Habéis conseguido conjugar un proyecto social y una empresa. ¿Cómo lo habéis hecho?**

Conciliar los intereses de las dos dimensiones de La Fageda, la social y la empresarial, ha sido y será un reto de la organización y conseguirlo con éxito, es lo que nos ha convertido en algo muy singular e inspirador.

Nuestro reto está en no caer en la autocomplacencia, ser conscientes de que debemos seguir aprendiendo y buscando palancas que refuercen el proyecto.

**- Desde febrero, los consumidores valencianos encuentran La Fageda en los lineales de Consum. ¿Os habéis decantado por la cooperativa por sus valores?**

Efectivamente, esa una de las razones. La Fageda nació y operó durante mucho tiempo como una cooperativa. Aún hoy la tenemos para impulsar y gestionar diversos servicios para nuestras personas. Consum goza con una cuota de mercado relevante en la Comunitat Valenciana, también es nuestro *partner* en Catalunya y queremos que lo sea aquí. ●



# EL MUNDO NECESITA UN GIRO

Pasa del "usar y tirar" a la economía circular, donde reciclando latas se pueden fabricar lámparas. Latas, briks y envases de plástico siempre al contenedor amarillo.

 Reduce. Reutiliza.  
**RECICLA**



GENERALITAT  
VALENCIANA

TOTS  
A UNA  
VELU

  
**ecoembes**

El poder de la colaboración



De izda. a dcha., Javier Quiles (Consum), Sonia Díaz (Agencia Tributaria Valenciana), Andrés Gurrea (Grant Thornton), Vicente Montesinos (Soluciones Cuatroochenta), Adolfo Cervera (Ibercaja), Manuel Ángel Murillo (Colorker), Ricardo Sainz (Gedesco), Elisa Valero (Economía 3) y Emilio Pastor (Maygmó Energía).

La actual situación de inflación disparada está afectando al tejido empresarial valenciano, que está llevando al límite a muchas compañías de nuestra autonomía, en especial a las pequeñas y medianas, que están agotando su resistencia ante la subida de los precios, no solo por su magnitud, sino por la dilatación de esta situación en el tiempo.

# Medidas empresariales para combatir la inflación

Sara Martí y Gemma Jimeno  
 Imagen: Ester Garijo  
 redaccion@economia3.info

**E**l idílico entorno del **Club Deportivo Empresarial Alcatí** acogió una nueva mesa de debate celebrada por **Economía 3**. Este paraje privilegiado, a orillas de **La Albufera**, congregó a una multitud de empresas de diferentes sectores de actividad y organismos públicos que pudieron intercambiar impresiones acerca de las medidas empresariales más eficaces para combatir la inflación. Cabe destacar la amplia representación de sectores que pusieron el foco sobre esta problemática: cerámico, energético, alimentación, tecnológico... La mesa se organizó junto a la firma de servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento legal y financiero **Grant Thornton**.

En esta charla estuvimos acompañados por **Andrés Gurrea**, socio director de **Grant Thornton Comunitat Valenciana**; **Sonia Díaz**, directora general de la **Agencia Tributaria Valenciana**; **Adolfo Cervera**, director del Centro Negocios Empresa de Valencia de **Ibercaja**; **Ricardo Sainz**, director de Finanzas y Riesgos de **Grupo Gedesco**; **Vicente Montesinos**, presidente del Consejo de Administración de **Soluciones Cuatrochenta**; **Javier Quiles**, director de Relaciones Externas de **Consum**; **Manuel Ángel Murillo**, consejero delegado de **Colorker**; y **Emilio Pastor**, CEO de **Maygmó Energía**.

La directora general de **Economía 3**, **Elisa Valero**, fue la encargada de dar la bienvenida a los asistentes y de dar comienzo al debate. **Andrés Gurrea**, socio director de **Grant Thornton**, fue el primero en tomar la palabra resumiendo el contexto actual para los allí pre-

sentes: *“Nos habíamos olvidado de lo que era la inflación. La pandemia y la guerra de Ucrania nos han devuelto un hecho que no recordábamos desde hacía muchos años”*. Y añadió: *“Para sobrevivir y prosperar, las pymes deben adaptarse. La inflación es una de sus principales preocupaciones, se ven presionadas por el aumento de los salarios, los costes de las materias primas, el transporte y la energía”*.

Según el *International Business Report* elaborado por Grant Thornton, una encuesta mundial a 10.000 empresas del *middle market* de 28 países han registrado un aumento medio de los precios del 21 % en las materias primas y del 20 % en energía, servicios públicos y transporte.

### Diversidad de sectores

Adolfo Cervera comenzó explicando la labor financiera de Ibercaja. Según informó, se trata de la séptima entidad de España por tamaño y la que *“mejor tasa de morosidad presenta del sistema”*. *“Somos muy buenos en gestión de patrimonio y fondos de inversión. Cabe destacar que la subida de los tipos de interés afecta mucho a los clientes, igual que la inflación”*, subrayó.

Por su parte, Ricardo Sainz comentó que Gedesco *“ayuda a las empresas desde hace más de 20 años. La subida de tipos se nota, pero ser la alternativa a la banca nos ha permitido financiar a muchas empresas. Hemos cerrado el año con más de mil millones de produc-*

*ción y un ebitda cercano a los 40 millones de euros”*.

Manuel Ángel Murillo expuso que Colorker cuenta con seis marcas diferentes, cada una de ellas corresponde a un segmento. La empresa –como tantas otras del sector– pasa por *“un momento difícil, el impacto en el sector ha sido grande. La de la energía es una situación con un componente artificial y especulativo. No hay razones objetivas donde apoyarse para justificar como un insumo básico como es el gas haya alcanzado precios así”*.

Respecto a Maygmó Energía, Emilio Pastor señaló que son *“una empresa pequeña que se dedica a la gestión de la energía, desde el punto de vista de la empresa instaladora. Saltamos a la energía solar en los años 90. Desde 2002 estamos centrados en la fotovoltaica. En 2018 todo cambió con el autoconsumo. Cambió la ley de regulación y parecían buenos tiempos para el sector hasta que llegó la pandemia. Aunque, entonces, las familias empezaron a dar mayor valor a sus casas. Esto último, junto al alto precio de la energía, provocan que estemos viviendo un momento muy dulce: cuanto más sube la energía, más demanda tenemos nosotros para colocar paneles”*.

En el sector de la distribución, Javier Quiles resumió que *“hemos pasado de ser los héroes en la pandemia a los villanos porque ganamos un margen ‘estratosférico’ del 1,5 %. Lo más triste es que se hable con ignorancia, pero que se sepa y encima se diga es peor. No me creo que un miembro del Gobierno no sepa cuáles son los márgenes de la distribución. El margen sigue siendo el mismo, entre un 1,5 % y un 3 %”*. Según confirmó, Consum es la segunda empresa de la Comunitat Valenciana y la sex- ▷

”

**A.C.: “CON ALGUNAS LEYES EUROPEAS SE CREAN PROBLEMAS DISCRIMINATORIOS ENTRE PAÍSES”**



Andrés Gurrea (Grant Thornton)



**NOS OLVIDAMOS DE LO QUE ERA LA INFLACIÓN. LA PANDEMIA Y LA GUERRA DE UCRANIA NOS LA HAN DEVUELTO**

ta en España. “Cerraremos este ejercicio con 20.000 empleados, de los cuales el 95 % son socios”, expresó orgulloso del carácter cooperativo de Consum.

Respecto a la actual coyuntura inflacionaria, Quiles apuntó que “no se trata de un problema de precios, sino de costes”. Además, resaltó cómo la marca propia (la llamada ‘marca blanca’) se ha convertido en una de las grandes tendencias de compra entre los consumidores a consecuencia de la situación.

Soluciones Cuatroochenta es una empresa que desarrolla software tanto de productos propios como soluciones a medida. Especialistas en cloud y ciberseguridad, Vicente Montesinos explicó que esta joven empresa de apenas diez años fue la primera de Castellón en incorporarse al mercado BME



Adolfo Cervera (Ibercaja)



**PARECE QUE NO SE TIENE EN CUENTA NI SE PREGUNTA A LOS SECTORES A LA HORA DE REDACTAR LAS LEYES**

**Growth.** Un hecho que les permite “fortalecer el crecimiento con el capital y tener una mayor transparencia”.

Preguntado por el contexto actual, Montesinos respondió cómo decidieron obligarse “a reforzar sus recursos propios por la subida de los tipos”. Así, según reflexionó, “había una lectura clara de que esto iba a pasar porque se inyectó mucha liquidez en los mercados y eso iba a tener un coste para el resto de los ciudadanos porque subiría la inflación. Desde que entró el euro hace 20 años no habíamos conocido tasas como las que estamos viviendo en la actualidad”. Y añadió: “La inflación es mala, pero lo peor es el momento del cambio. Hay sectores que lo ‘disfrutan’ como el de la energía o el de la banca, que viene de años difíciles con tipos bajos y aho-



Manuel Ángel Murillo (Colorker)



**ES IMPOSIBLE TRASLADAR LOS COSTES AL PRECIO DEL PRODUCTO. EL APOYO PÚBLICO NI ESTÁ, NI SE LE ESPERA**

ra esos puntos diferenciales les permiten ganar dinero. Todo eso, a costa del resto de la economía y de las empresas”. En definitiva, “hay que apretarse el cinturón y apostar por la tecnología y la mejora de procesos. Tratar de no trasladar, en la medida de lo posible, la inflación ni la totalidad de los costes derivados de esta al cliente”.

### ¿Cómo paliar la inflación?

Sonia Díaz, directora general de la Agencia Tributaria Valenciana, comentó que “a pesar de la incertidumbre, la Administración apuesta por las nuevas tecnologías y por la lucha contra el fraude”. Además, Díaz sacó a relucir la problemática de las licitaciones: “Los costes en la Administración pública también existen. Los licitadores no han



Sonia Díaz (Agencia Tributaria Valenciana)



**LOS LICITADORES NO HAN PODIDO HACER FRENTE A LAS OBRAS. MUCHAS SE HAN QUEDADO PARADAS**

*podido hacer frente a las obras. Muchas obras de rehabilitación se han quedado paradas y ha habido que renegociarlas. Intentamos limar las asperezas que provocan la inflación”.*

Desde el sector bancario, Adolfo Cervera explica que, a pesar de la “criminalización” de la banca, en Ibercaja “asumimos bastante parte de la subida de los tipos. Está habiendo un estrechamiento del margen”. Y agrega: “Algunas empresas están frenando sus inversiones. El año pasado bastantes proyectos importantes de nuevas líneas de producción se pospusieron. En algunos casos hemos sido nosotros mismos los que hemos dicho a los clientes que esperen”.

Por su parte, Ricardo Sainz argumentó que la financiación alternativa de Gedesco, ayuda al tejido empresa-



Ricardo Sainz (Gedesco)



**SER EMPRESARIO ES UNA PROFESIÓN DE RIESGO HOY EN DÍA. HAY QUE TRABAJAR TODOS UNIDOS**

rial con productos que anticipan liquidez para que cierren, por ejemplo, una compra de materiales de gran volumen: “Así pueden cerrar pedidos más grandes y les compensa el coste”.

El sector cerámico ha sido uno de los más afectados por el alto incremento de los costes de la energía. Así lo contó Manuel Ángel Murillo: “Es imposible trasladar los costes al precio del producto. En el sector cerámico, nos hemos cogido de la mano de nuestros proveedores para asumir el menor impacto. Esto ha paliado la situación, pero lo cierto es que a nivel de mercado, el producto español ha sufrido una distorsión muy fuerte en los mercados internacionales”. Por otra parte, “el apoyo público ni está ni se le espera. En Italia, desde principios de 2022, el Gobierno repartió ayu-



Javier Quiles (Consum)



**LA INFLACIÓN NO ES CUESTIÓN DE PRECIOS, SINO DE COSTES. NUESTRO SECTOR ACTÚA DE MURO DE CONTENCIÓN**

*das a las empresas de hasta el 40 % y han subido en volumen de ventas casi un 1 %. En total, los italianos han recibido 600 millones de euros y nosotros 20 millones de euros”.*

Javier Quiles mencionó que Consum ha facturado más en ventas, pero que ha disminuido sus resultados en el último año porque no han subido los precios “todo lo que habríamos podido hacerlo”. Y reflexionó acerca de las normativas que provienen de la Unión Europea: “Hay un mercado global, pero una economía local. El mercado español no está preparado para toda la regulación que viene de Europa. Desde Europa se lanzan medidas que suponen un gran incremento de costes. El sector distribución es uno de los más regulados. Por ejemplo, en 2022 se dicta- ▷



Vicente Montesinos (Cuatroochenta)



**LA ÚNICA MANERA QUE VEMOS DE SALIR ADELANTE EN ESTA SITUACIÓN ES DIGITALIZÁNDONOS**

ron 2,7 normas diarias que tenían que ver con nuestro sector”. Y puso el ejemplo del impuesto al plástico: “España es el único país de la UE que lo ha puesto en vigor. En vez de esperar primero a que esta situación de inflación amainara. Eso sube punto y medio la inflación de los costes”.

Entre las medidas de la energética Maygmó, Emilio Pastor afirmó que “el dinero cada vez vale menos. Por eso, nos hemos propuesto combatir la inflación invirtiendo los excedentes de tesorería en bienes finitos donde no cambia la impresión de dinero. En los próximos dos años invertiremos en bitcoin”.

“El perfil de empresa que más nos contacta es la pyme porque es la que tiene un dueño que está allí todos los días y puede tomar decisiones más rápidas



Emilio Pastor (Maygmó energía)



**PARA BAJAR LOS COSTES ENERGÉTICOS CADA VEZ MÁS EMPRESAS REQUIEREN LA FOTOVOLTAICA**

que una multinacional. Con el aumento de demanda para bajar los costes energéticos cada vez más empresas requieren la instalación de placas fotovoltaicas”, comentó.

Desde el ámbito más tecnológico, Vicente Montesinos expuso que la pandemia ha acelerado a aquellas empresas que iban más retrasadas en la agenda digital en implantar mejoras en software y metodología de trabajo. El presidente del Consejo de Administración de Soluciones Cuatroochenta explicó que “el mayor problema de nuestros clientes son las licencias de software. Por eso, les aconsejamos que traten de coger contratos a más largo plazo para que no les repercutan en mayor coste a licencias o desarrollos. Las grandes tecnológicas están recortando mucho en personal. El resto,



Elisa Valero (Economía 3)



**REUNIMOS A GRAN VARIEDAD DE SECTORES PARA ANALIZAR ESTA SITUACIÓN DESDE DIFERENTES PUNTOS**

todos estrechamos. Unos caerán y otros sobrevivirán, eso nos hará más competitivos. No podemos esperar a ver qué cambia el día de mañana y la Administración tiene que adecuarse a esto”.

A esta última cuestión, Andrés Gurrea añadió que “hay que promover la robótica y la inteligencia artificial. Muchas empresas, sobre todo el ‘middle market’, no calculan con precisión y regularidad los costes y beneficios de los clientes y hay que segmentarlos. Además, es aconsejable externalizar algunas actividades porque esto da más margen”.

### ¿Qué causa la inflación?

Andrés Gurrea recopiló cuáles son, a su parecer, los factores causantes de la inflación. De esta manera, Gurrea comenzó diciendo que “la pandemia ▷



# CAMINA

A GALICIA



XUNTA  
DE GALICIA

galicia

afectó significativamente al aumento de los precios y que la invasión de Ucrania lo empeoró”. En cuanto a las causas principales, enumeró las interrupciones en las cadenas de suministros porque “la pandemia interrumpió la producción y el transporte de mercancías también se vio afectado de diversas maneras desde 2020”; el precio de la energía, “que se disparó a consecuencia de la guerra de Ucrania, pero que ya estaba subiendo con anterioridad, casi un año antes de la invasión”; el cambio en los hábitos de consumo que “superó la oferta disponible, lo que provocó un aumento de los precios” a la vez que “el desconfinamiento estimuló el gasto y el resultado fue menos producto disponible en determinados sectores en un momento en el que la demanda estaba en auge”; la escasez de mano de obra, que provoca un cambio de paradigma: “Antes las empresas buscábamos el talento, ahora es el talento el que busca a las empresas”; el coste de las medidas sa-

”

### A.G.: “EL DESCONFINAMIENTO ESTIMULÓ EL GASTO Y EL RESULTADO FUE MENOS PRODUCTO DISPONIBLE”

nitarias, “que en algunas zonas supusieron costes adicionales. Hubo que añadir personal para hacer cumplir estas medidas y las empresas necesitaron suministros adicionales como mascarillas o desinfectantes. Además, el alejamiento obligatorio redujo la capacidad de producción, mientras que la demanda aumentó”; el incremento de los tipos de interés, “los más altos desde 2008, tipos que han sido negativos durante 11 años y que están provocando aumentos del coste de los préstamos y de las hipotecas. También ha fortalecido al dólar frente al euro, lo que encarece las importaciones”; y, el efecto fiscal, especialmente el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) “porque salvo las bajadas de

los tipos en algunos productos, ha dado lugar a un gran aumento de la recaudación. También hay otro efecto en el IRPF. Al no deflactarse en España, las subidas de salarios, como consecuencia de la inflación, afectan al pago del impuesto. Es decir, se paga más por la misma renta disponible”.

### Contexto de incertidumbre

Desde su posición, Manuel Ángel Murillo argumentó que “cada año se vende más cerámica y estamos orientando a la industria hacia un camino de difícil retorno si las instituciones públicas no colaboran y se dan cuenta. No se trata de dar dinero a los empresarios, sino de sostener la industria”. El consejero delegado de Colorker también resaltó que “de aquí al año 2030 no vamos a descarbonizar la industria, lo que tienen que hacer los gobernantes es abrir los ojos y ver que tienen que tener enfoques diferentes. Como aportar tecnología que ahora mismo no existe





y acometer una transformación industrial en todas las instalaciones cuando llegue el carburante que tenga que llegar”. Y sentenció: “La cerámica cada vez se fabrica y se vende más en el mundo. Pero se produce en muchos sitios que no tienen las mismas regulaciones laborales, medioambientales, ni energéticas”.

A esto Sonia Díaz reconoció que “querer descarbonizar la industria sin tener la tecnología adecuada es complicado. Por ello, es importante la colaboración público-privada. Todos los cambios en el energético no se pueden hacer de hoy para mañana, hay que fomentar esta colaboración y es cierto que falta diálogo”.

Adolfo Cervera apuntó que “parece que no se tiene en cuenta ni se pregunta a los sectores a la hora de redactar las leyes que les afectan”.

Desde la perspectiva del sector de la distribución, Javier Quiles señaló de nuevo el polémico impuesto al plásti-

co: “No hay mercado suficiente en España para generar todos los envases que son necesarios. La Unión Europea pierde competitividad respecto al resto de mercados”.

Cervera también aportó su visión acerca de esto: “Se crean problemas discriminatorios entre países. Por ejemplo, nuestros clientes pierden países donde todavía el impuesto al plástico no es un requisito indispensable”.

“Vender caro no implica ganar más. Con la inflación, nos fijamos en la subida, pero cuando baje ya no va a bajar, sino a subir menos”, remarcó Quiles. Y agregó: “Tenemos difícil las cosas para poder bajar los precios de venta al público. El sector de la distribución co-

”

**M.A.M.: “NO SE TRATA DE DAR DINERO A LOS EMPRESARIOS, SINO DE SOSTENER LA INDUSTRIA”**

mercial es el que hace de contención de la subida de precios de venta al público. Hemos tenido proveedores que han venido en un mismo mes tres veces diferentes a cambiar el precio. A pesar de todo, donde más ha subido la inflación es en España, pero sigue siendo el país de la Unión Europea donde los precios son más económicos”.

“Es difícil de creer que con los márgenes tan estrechos que tienen se estén aprovechando de la situación”, opinó Montesinos de las palabras de Quiles.

**¿Cómo reducir costes?** Emilio Pastor sugiere que para controlar sus costes las empresas pueden invertir en energías renovables: “No son perfectas, pero nos permiten generar una parte de la electricidad que consumimos”. Una sugerencia que ellos mismos ya han llevado a cabo en sus propias oficinas.

Algo que en Consum ya se está realizando. La cooperativa valenciana de supermercados ha encargado la ▷

construcción de un huerto solar en exclusiva que cubrirá el 60 % de sus necesidades energéticas para los próximos diez años.

### Conclusiones

En representación de la Administración pública, Sonia Díaz puso en valor el mensaje de la importancia de la colaboración publico-privada. *“Hay que transformarse para poder superar los escollos e implementar ‘cirugía fina’ en las empresas y colectivos más vulnera-*

*bles y que más lo necesiten. Todas las personas son importantes para la Administración, tanto las físicas como las jurídicas”*, ha agregado.

Mientras que el socio director de Grant Thornton, Andrés Gurrea, indicó que *“muchas empresas, sobre todo el ‘middle market’, no calculan con precisión y regularidad los costes y beneficios de los clientes y es muy importante segmentarlos. También, externalizar algunas actividades para que puedan dar más margen”*.

Desde Ibercaja, Adolfo Cervera manifestó su admiración por la tarea que desempeñan los empresarios en este país ante las continuas subidas de los tipos de interés, la inflación desbocada o los altos precios de la energía, entre otros, que cada vez dificultan más sus márgenes.

Ricardo Sainz de Gedesco apoyó esta idea expresando que *“ser empresario es una profesión de riesgo hoy en día”*. Y añadió que *“hay que seguir trabajando y ayudándonos unos a otros para prosperar”*.

Por su parte, el consejero delegado de Colorker, Manuel Ángel Muriello, recordó que todavía *“siguen latentes riesgos como el del coste energético. Por mucho que baje sigue siendo tres veces más caro de lo que se pagaba hace un año y medio”*. Y apostilló otra *“bomba de relojería”* al mundo industrial: el stock.

Emilio Pastor sentenció que *“las empresas o se adaptan o desaparecen”*. Una adaptación que, innegablemente, tiene que ir por una vía: *“En nuestro caso, estamos inmersos en la digitalización, sobre todo en las áreas de marketing y comercial para captar más clientes con un coste menor”*.

*“La inflación no es cuestión de precios, sino de costes. Nuestro sector está haciendo todo lo posible, actuamos de muro de contención. Además, en Consum para paliar el incremento de los precios contamos con programas de fidelización para nuestros clientes”*, señaló Javier Quiles.

Desde Cuatroochenta, Vicente Montesinos concluyó que *“nuestro coste, nuestra materia prima, son las personas. Gestionamos talento y, en una situación como la actual, la única manera que vemos de salir adelante es digitalizándonos”*. •





Los expertos debatieron, entre otros temas, sobre nuevos modelos de negocio en el metaverso

## Referentes en X-Tech, los desafíos del metaverso

Una veintena de especialistas en las aplicaciones del metaverso se reunieron en la **Universidad CEU Cardenal Herrera** para abordar los retos y oportunidades que presenta este nuevo ecosistema virtual en el ámbito jurídico, ético y empresarial. La tercera jornada

X-Tech de la **CEU UCH** se celebró presencialmente en su Paraninfo, en Valencia, y también en el metaverso, a través de la plataforma **Spatial**.

**Javier Sirvent**, calificado por los medios como el primer Technology Evangelist español, y **Mateja Durovic**, profesor de Telos del **King's College**, junto

a especialistas de despachos de abogados, empresas, espacios tecnológicos y plataformas punteras en tecnología, participaron en este encuentro.

### Vocación internacional

Con esta nueva jornada X-Tech, la **CEU UCH** se consolida como un foro de referencia en torno a la digitalización y la Inteligencia Artificial y da un paso más en su compromiso de capacitar a las nuevas generaciones de profesionales para asumir los desafíos de la denominada cuarta revolución industrial.

Además, desde el pasado mes de febrero, la **CEU UCH** forma parte del **Global Legaltech Hub**, la mayor entidad mundial sin ánimo de lucro que potencia las iniciativas de miles de agentes del universo *legaltech*, procedentes del ámbito profesional, académico y tecnológico, para acelerar el futuro de una nueva industria legal impulsada por la innovación tecnológica. Es la primera universidad de la Comunitat que se integra en este *hub* internacional. •

## Economía 3

Te invita a conocer Los Atardeceres del Alcatí  
JUEVES DE NETWORKING  
EMPRESARIAL EN LA  
ALBUFERA DE VALENCIA  
Cocina tradicional & música en directo  
Consulta fechas disponibles

**ALCATÍ**

CLUB  
DEPORTIVO  
EMPRESARIAL

**CONTACTO**

eventos@clubalcati.com

www.clubalcati.com

**960 089 970**





# La sociedad vive un momento de 'comprar ahora o nunca'

El mercado inmobiliario se reajusta por la subida de tipos tras un año récord

María Josep Serra  
 Imagen: Archivo  
 redaccion@economia3.info

**E**l 15 % de españoles quiere comprar mientras que sólo el 4 % vende. La demanda de compra de vivienda es más intensa, mientras la oferta está disminuyendo. Es uno de los datos más significativos del informe Experiencia en compraventa en 2022, realizado por **Fotocasa Research**. *“Todo apunta a que el auge por comprar continuará latente, ya que el interés por cambiar de vivienda es muy intenso. El ciudadano continuará atento en el agitado mercado por si puede encontrar una buena oportunidad”*, vaticina **María Matos**, directora de estudios y portavoz de

**Fotocasa**. Según el portal inmobiliario, del total de particulares que han participado en el mercado de compraventa, el 77 % eran compradores y el 15 % de venta. Además de estos dos grupos, hay un pequeño segmento que participa en ambos lados del mercado. El 8 % afirma que en el último año han realizado acciones tanto de compra como de venta.

La vivienda usada sigue tirando del mercado inmobiliario, aunque cada vez con menos fuerza, debido al frenazo provocado por la paulatina subida de tipos. El precio subió un 0,2 % en enero respecto al mes anterior, con una tasa interanual del 3,7 %, señala el portal inmobiliario **Hogaria.net**. Para Fotocasa, el precio de la vivienda

usada aumentó un poco más en enero, el 0,5 % respecto al mes anterior, con el 9 % interanual, hasta alcanzar los 2.062 euros por metro cuadrado, su mayor alza en nueve años. Aunque ambos portales coinciden en que el precio, que durante 2022 alcanzó su récord desde 2007, tiende a la moderación sin grandes correcciones hasta la primera mitad del año.

*“La demanda de compra ha resurgido y la sociedad vive un momento de ‘comprar ahora o nunca’ antes de que se endurezcan todavía más las hipotecas”*, apunta Matos. La portavoz del portal inmobiliario considera que los repuntes en el precio de la vivienda son *“puntuales y temporales”* y que en unos meses se moderará y volverá a una senda



más estable. La compraventa de viviendas usadas aumentó el 17,7 % el pasado año, en el que se cerraron 532.459 operaciones, su máximo desde 2007. Las transacciones realizadas sobre pisos nuevos aumentaron el 2,6 %, con más de 117.000 operaciones, la cifra más elevada desde 2014.

Las capitales que más subieron de precio fueron: Valencia (0,7 %), Málaga (0,5 %), Granada (0,4 %), Badajoz (0,4 %) y Oviedo (0,3 %). Las que más bajaron de precio en enero fueron: Palma de Mallorca (-0,8 %), Huelva (-0,3 %), Madrid (-0,2 %), Barcelona (-0,1 %) y Lugo (-0,1 %).

El número de hipotecas constituidas sobre viviendas subió el 10,9 % en 2022 respecto al año anterior, hasta alcanzar 463.614 operaciones, la cifra más alta desde 2010, cuando los préstamos sumaron 607.535, según el **Instituto Nacional de Estadística (INE)**. La firma de hipotecas sobre viviendas encadena dos años de ascensos tras la caída del 6,5 % que registró en 2020, marcado por el inicio de la pandemia. El aumen-

to de 2022 se ha moderado casi 13 puntos con respecto al registrado en 2021, cuando los préstamos para viviendas se dispararon el 23,8 %.

El importe medio de las hipotecas constituidas sobre viviendas alcanzó el 5,8 % en 2022, hasta los 145.510 euros, mientras que el capital prestado se incrementó el 17,3 % en el conjunto del

”

**LEJOS DE FRENAR LA  
DEMANDA DE COMPRA,  
EL IMPACTO DE LA  
SUBIDA DE TIPOS LA ESTÁ  
ACELERANDO, AL MENOS  
TEMPORALMENTE**

año pasado, hasta superar los 67.460 millones de euros.

Sólo en el mes de diciembre se suscribieron 30.075 hipotecas sobre viviendas, cifra un 8,8 % inferior a la del mismo mes de 2021. Con este descenso, se pone fin a 21 meses consecutivos de alzas interanuales. El capital prestado superó los 4.326 millones de euros en diciembre, el 9,2 % menos que el año an-

terior, mientras que el importe medio bajó un 0,4 %, hasta los 143.854 euros. El 34,5 % de las hipotecas sobre viviendas se constituyeron el pasado mes de diciembre a tipo variable, mientras que el 65,5 % se firmaron a tipo fijo. Todas las zonas analizadas en el informe de **Tinsa** presentan subidas de precios interanuales en el arranque de 2023. El mayor repunte se lo anotaron las áreas metropolitanas, cuyas viviendas se han incrementado el 8,2 % respecto a enero de 2022.

Lejos de frenar la demanda de compra, el impacto de la subida de tipos la está acelerando, al menos temporalmente. Los portales inmobiliarios españoles, **Fotocasa**, **pisos.com** e **Idealista** se han mostrado optimistas ante los datos de transacciones inmobiliarias publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), que, con casi cerca de 650.000 operaciones de compraventa, el año 2022 marcó récord desde 2007.

Sin embargo, prevén que las compraventas se moderen hasta el ▷



15 % en 2023 por la subida de tipos y la inflación. El portavoz de Idealista, **Francisco Iñareta**, asegura que España no se enfrenta a una *“hecatombe del mercado, ni en el número de operaciones ni en los precios”*. *“La recuperación tras la pandemia, iniciada en 2021, cuando se cerró el año creciendo el 35 % interanual, se consolidó el año pasado”*, señala el director de Estudios de **pisos.com**, **Ferran Font**, que añade que, para este año, *“las previsiones son cifras más modestas, parecidas a las de hace dos años”*.

## Nuevos modelos

El mercado se reajusta y busca nuevos modelos. Como el mercado **Build to Rent (BtR)**, casas que se construyen para alquilar, que ha crecido el 15 % en el último año, si bien los proyectos en marcha sólo alcanzan 97.787 viviendas en todo el país, de las que el 60 % son públicas, según un informe elaborado por **Atlas Real Estate**. El estudio apunta que el impulso a la vivienda en alquiler, especialmente al segmento asequible, es

necesario en España, puesto que sólo el 8,5 % de los hogares habita en vivienda alquilada por debajo del precio de mercado, una cifra inferior a la media de la Unión Europea, que es del 9,8 %. La escasa oferta actual supone un precio medio de 1.190 euros al mes.

El BtR pretende ser una alternativa al método tradicional, aunque el sector ha atravesado un 2022 difícil; los costes para la promoción de proyectos se han incrementado en un 18,5 % desde el estallido de la pandemia. Entre las grandes promotoras, destaca **Aedas Homes**, que concentra el 16,1 % de la cartera total de proyectos BtR; seguida de **Neinor Homes**, con el 12,8 %; **Kronos**, con el 11,8 %; **Vía Célere**, que tiene el 6,9 %; **AQ Acentor**, con el 5,7 %; y **Culmia**, que dispone del 5,5 %.

El informe anual sobre los precios máximos y mínimos de la vivienda en las principales ciudades españolas que elabora **Tecnitasa**, indica que el mercado sigue resistiendo al alza con un incremento medio de precios global del 4 %, a pesar de los tipos.

Los **precios de la vivienda más caros** se encuentran en la calle Serrano, en Madrid, donde se llega a los 11.400 euros por metro cuadrado, con una subida del 1,33 % en comparación con 2021, seguida del Paseo de Gracia, en Barcelona, donde el precio del metro cuadrado se ha encarecido un 3,5 %, los 10.000 euros.

La tercera ciudad más cara de España para comprar una vivienda es San Sebastián, donde en zonas como la Avenida de la Libertad, Plaza de Guipúzcoa o la calle Hernani, el precio del metro cuadrado se situó en 2022 en los 8.040 euros, un 3,75 % más caro que el año anterior. Aunque Tecnitasa constata una tendencia al alza en los precios de la vivienda, el estudio refleja caídas en algunas zonas de España, como Talavera de la Reina (Toledo), donde el metro cuadrado oscila entre los 1.700 euros y los 350 euros, el precio más barato de los analizados. El presidente de Tecnitasa, **José María Basáñez**, apunta que la oferta de obra nueva en 2023 seguirá siendo *“escasa en comparación*



con la fuerte demanda que existe en el mercado lo que hará que se absorba rápidamente. En cuanto a la vivienda de segunda mano, se aprecia una fuerte demanda, aunque se espera un menor volumen de transacciones debido a la subida de los tipos de interés”.

En cualquier caso, el sector sigue muy activo. El magnate mexicano **Carlos Slim**, dueño de la constructora **FCC**, ha ampliado su participación de control sobre la promotora **Realia**, en la que hace un año ya concentró algunos de los activos inmobiliarios de FCC, hasta superar el 75 % del capital. Slim ha adquirido en los últimos meses cerca de 15 millones de acciones adicionales.

El resto de los accionistas son el fondo de inversión **Polygon European**, controlado por **Eugene Griffith**, que cuenta con el 15 % de las acciones; y **Blackwell Partners**, que tiene otro 5 % del capital.

Esta operación, junto con la incorporación a la filial **FCC Inmobiliaria** del 100 % del capital social de **Jezzine Uno**, sociedad del empresario que tiene en cartera 406 sucursales alquiladas a **CaixaBank**, permitió a FCC agrupar todo el negocio inmobiliario y explotar todos estos activos de forma unificada.

### Gasol invierte en el sector

El sector busca nuevas vías de negocio y **Vivla**, empresa de copropiedad de segundas residencias de alta gama en destinos turísticos nacionales, es una muestra reciente. La compañía, creada el pasado año, cuenta con un nuevo inversor y embajador de la marca. Se trata del deportista **Pau Gasol**. El mejor jugador español de baloncesto de la historia llega con la vocación de ser un inversor estratégico, que impulsará

## VIVLA, EMPRESA DE COPROPIEDAD DE SEGUNDAS RESIDENCIAS DE ALTA GAMA CUENTA CON UN NUEVO INVERSOR Y EMBAJADOR: PAU GASOL

la marca en el mercado nacional e internacional, además de aportar su conocimiento y experiencia para el crecimiento del negocio. Vivla comercializa en hasta ocho fracciones casas exclusivas en diferentes destinos turísticos, valoradas entre los 500.000 euros y los tres millones de euros, con seis sema-

*muchas de ellas poco disfrutadas”,* comenta el jugador, que se ha decantado por esta ‘proptech’ fundada por **Carlos Gómez**, **Iván Rodríguez** y **Carlos Floria**. Gasol es asesor e inversor en numerosos proyectos.

### Para los amantes del lujo

El mercado de subastas inmobiliarias de lujo es otro modelo en auge. **Sotheby’s** presenta una lista de más de 197 millones de dólares en inmuebles de lujo en todo el mundo. La mayoría de las propiedades se ofrecerán sin reserva en una subasta en vivo en Nueva York este 16 de marzo, primera ven-



Niu Houses

nas de uso al año. Según sus impulsores, se trata de un modelo que optimiza la inversión al tiempo de uso medio real de este tipo de viviendas, en destinos muy demandados y con una gran escasez de vivienda. Formentera y Baqueira Beret han centrado sus primeras operaciones, con varias ventas ya cerradas. “España es un mercado ideal para un modelo como el de Vivla, ya que es uno de los mayores mercados del mundo en viviendas de lujo de segunda residencia,

ta del año de la firma. Más de 16 propiedades, como la mansión **Elisium**, de 11 habitaciones y 14 baños, única propiedad dentro del **Ocean Club**, en Paradise Island, en Bahamas, con una playa y un muelle privado en el puerto deportivo. Sale a subasta por 28 millones de dólares. En España, Sotheby’s ofrece **Villa Silverfield**, en La Zubia, Granada. 1.300 metros cuadrados, 11 baños y siete habitaciones. Cotiza a 2,5 millones de euros. •

WALL <sup>st</sup>

# Comportamiento de los mercados bursátiles en febrero



Variación Ibex 35 Febrero

**IBEX ▶ 3,84%**

País	Índice bursátil	Cotización apertura	Cotización cierre	Variación (en %)
España	IBEX	9.047,30	9.394,60	3,84%
UE	Euro Stoxx 50	4.168,81	4.238,38	1,67%
Alemania	DAX	15.125,12	15.365,14	1,59%
UK	FTSE 100	7.771,70	7.876,28	1,35%
Francia	CAC 40	7087,20	7.267,93	2,55%
Italia	FTSE MIB	26.708,34	27.478,37	2,88%
EE.UU.	Dow Jones	34.039,60	32.654,98	-4,07%
	S&P 500	4.070,07	3.970,15	-2,45%
	Nasdaq	11.573,14	11.455,54	-1,02%
Japón	Nikkei 225	27.483,41	27.445,56	-0,14%

El Ibex 35 concluyó, el segundo mes del ejercicio, con una revalorización del 3,84 %. Con este casi 4 % de plusvalía el selectivo español, que aglutina la cotización de las 35 empresas cotizadas más importantes de nuestro país, se posiciona al borde de los 9.400 puntos; marcando, además nuevos máximos anuales.

De este modo, el índice por antonomasia de la renta variable española acumula dos meses al alza, tras dispararse casi un 10 % en el mes de enero. Además, nuestra Bolsa se situó al frente de las ganancias entre los principales índices bursátiles occidentales. Tan sólo el CAC 40 francés (+2,55 %) y el FTSE MIB italiano (2,88%) subieron más de un 2 %. Wall Street fue la nota negativa del mes de febrero, en lo relativo a la renta variable. Así, los tres principales índices norteamericanos cerraron en rojo el segundo mes del año. El Dow Jones fue el más perjudicado, con un retroceso del 4,07 %.

El sector bancario fue el gran protagonista del parque bursátil español durante el mes de febrero. Banco Santander, con una extraordinaria progresión del 15,61 %, fue el valor estrella. La entidad financiera, presidida por Ana Botín, batió su récord histórico de beneficios con unas ganancias de 9.605 millones de euros. Un 18 % más, respecto al ejercicio anterior. BBVA (+13,43 %) y Telefónica (+10,60 %) se anotaron, también, subidas por encima del doble dígito.

Por el contrario, Logista (-8,20 %), Solaria (-7,79 %) e IAG (-7,40 %) fueron los valores del Ibex que más sufrieron. •

EMPRESAS DEL IBEX 35	Cotización apertura (en €) jueves. 01/02/2023	Cotización cierre (en €) viernes. 28/02/2023	VAR. (En %)
ACCIONA	179,50	178,10	-0,78%
ACCIONA RENOVABLES	37,40	36,62	-2,09%
ACERINOX	9,93	10,39	4,56%
ACS	27,20	28,66	5,37%
AENA	137,75	146,40	6,28%
AMADEUS	57,60	59,40	3,13%
ARCELORMITTAL	28,50	28,44	-0,21%
BANCO DE SABADELL	1,20	1,23	2,45%
BANKINTER	6,64	6,65	0,18%
BBVA	6,50	7,37	13,43%
CAIXABANK	4,08	4,05	-0,69%
CELLNEX	35,90	35,56	-0,95%
COLONIAL	6,72	6,79	1,04%
ENAGÁS	16,52	16,96	2,66%
ENDESA	18,28	18,57	1,61%
FERROVIAL	27,05	26,26	-2,92%
FLUIDRA	16,13	16,43	1,86%
GRIFOLS	12,10	11,54	-4,67%
IAG	1,91	1,77	-7,40%
IBERDROLA	10,74	10,87	1,21%
INDITEX	28,58	29,09	1,78%
INDRA	11,17	11,94	6,89%
LOGISTA	24,88	22,84	-8,20%
MAPFRE	1,85	2,03	9,62%
MELIÁ	6,14	6,27	2,04%
MERLIN	8,95	8,99	0,45%
NATURGY	25,78	26,06	1,09%
RED ELÉCTRICA	16,23	15,71	-3,17%
REPSOL	15,27	15,01	-1,70%
ROVI	39,08	41,70	6,70%
SACYR	2,82	3,08	9,36%
BANCO SANTANDER	3,22	3,72	15,61%
SOLARIA	18,87	17,40	-7,79%
TELEFÓNICA	3,48	3,85	10,60%
UNICAJA	1,12	1,21	7,75%
<b>IBEX 35 (cotización en pt.)</b>	<b>9.047,30</b>	<b>9.394,60</b>	<b>3,84%</b>

Número de valores que han subido	23	65,71%
Número de valores que han bajado	12	34,29%

## La bolsa en febrero 2023 Ganadores/Perdedores

MEJORES VALORES		PEORES VALORES	
Empresas IBEX 35	Variación feb. 2023 (en %)	Empresas IBEX 35	Variación feb. 2023 (en %)
SANTANDER	15,61%	RED ELÉCTRICA	-3,17%
BBVA	13,43%	GRIFOLS	-4,67%
TELEFÓNICA	10,60%	IAG	-7,40%
MAPFRE	9,62%	SOLARIA	-7,79%
SACYR	9,36%	LOGISTA	-8,20%

## DIVISAS



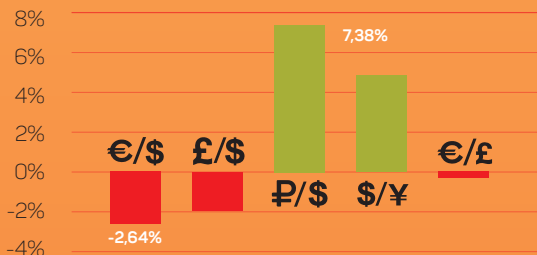
EVOLUCIÓN PRINCIPALES DIVISAS febrero 2023			
DIVISA	Valor inicial	Valor final	Variación (en %)
EUR/USD	1,086	1,058	-2,64%
GBP/USD	1,232	1,208	-1,98%
*Rublo ruso USD/RUB	69,820	74,970	7,38%
USD/JPY	130,090	136,370	4,83%
EUR/GBP	0,882	0,879	-0,32%

En lo relativo a las divisas, merece la pena destacar como el euro cedió terreno frente al dólar. Sin embargo, y desde que las políticas monetarias del Banco Central Europeo y la Reserva Federal convergen, parece difícil que a corto plazo volvamos a ver nuevo ‘sorpaso’ de la divisa norteamericana frente a la moneda única.

De este modo, el tipo de cambio EUR/USD (a cuántos dólares equivale un euro) concluyó febrero a 1,058. Es decir, el euro se depreció un 2,64 % respecto a la moneda estadounidense. En esta línea, el dólar se apreció, también frente a libra esterlina. Así, el tipo de cambio libra/dólar concluyó el mes de diciembre con un retroceso del 1,98 %.

Por último, el dólar también se apreció frente al yen japonés. De esta manera, el tipo de cambio dólar yen se incrementó un 4,83 %.

Desde que la Fed ha vuelto a endurecer su mensaje, dándose por hecho que las subidas en los tipos de interés nos van a acompañar todo este año, el dólar ha vuelto a fortalecerse. No obstante, dado que el resto de los bancos centrales se encuentran en la misma página parece que complicado que la escalada de dólar se intensifique mucho más. •



## Variación del valor de las principales criptodivisas

Promedio variación Febrero **-6,58%**

Criptomoneda	Valor inicial (\$)	Valor final (\$)	Variación
Bitcoin	23.124,70	23.130,50	0,03%
Ethereum	1.585,51	1.604,69	1,21%
Cardano	0,3903	0,3518	-9,86%
Solana	23,92	21,88	-8,54%
Dogecoin	0,0959	0,0808	-15,73%

En lo relativo al mundo de las criptomonedas, el mes de febrero se podría considerar como bastante ‘tranquilo’. Así, las principales divisas digitales sufrieron una pequeña corrección del 6,58 %, de media. Algo inusual dentro de la extrema volatilidad a la que nos tiene acostumbrados el universo ‘cripto’.

De hecho, el bitcoin, buque insignia de los activos encriptados, tuvo un comportamiento totalmente plano (0,03 %). No obstante, desde el 1 de enero acumula ya una revalorización de más del 40 %.



## ¿Cómo ha evolucionado el valor de las materias primas?

PETRÓLEO BRENT

**VAR. FEB. 2023** ▶ **-2,85%**

VARIACIÓN EN PORCENTAJE FEBRERO 2023

Materias primas	Val. inicial (\$)	Val. final (\$)	Variación (%)
<b>METALES</b>			
Cobre	4,2235	4,0740	-3,54%
<b>NÍQUEL</b>	<b>30.500,00</b>	<b>24.928,50</b>	<b>-18,27%</b>
Oro	1.927,20	1.832,30	-4,92%
Paladio	1.631,00	1.410,00	-13,55%
Plata	23,84	21,00	-11,90%
Uranio	50,85	51,05	0,39%
<b>ENERGÍA</b>			
Petróleo crudo WTI	79,06	76,67	-3,02%
Petróleo Brent	85,56	83,12	-2,85%
Gas natural	2,79	2,75	-1,43%
<b>GASOIL LONDRES</b>	<b>918,00</b>	<b>821,50</b>	<b>-10,51%</b>
<b>PERECEDEROS</b>			
Arroz Paddy	17,83	17,30	-2,93%
Maíz EE.UU.	679,25	630,25	-7,21%
Trigo EE.UU.	760,75	707,00	-7,07%
<b>MADERA</b>	<b>524,90</b>	<b>402,80</b>	<b>-23,26%</b>
Café Londres	2.095,00	2.134,00	1,86%



## ¿Cuánto se han encarecido los precios en España?

La inflación en España repuntó dos décimas, hasta el 6,1 % en el mes de febrero. Según los datos facilitados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), la subida del IPC se debe, principalmente, al encarecimiento de la energía y los alimentos.

Este 6,1 % supone la segunda subida consecutiva de la inflación. Además, este registro es el dato de inflación más alto desde el mes noviembre, cuando la inflación alcanzó el 6,8 % en nuestro país. Con esta interrupción en la desescalada de la inflación, el BCE continuará subiendo los tipos de interés. •

**Feb. 2023**  **▶ 6,1%**

Año	Mes	IPC (Interanual)
2023	Enero	5,9%
	Febrero	6,1%
	Marzo	
	Abril	
	Mayo	
	Junio	
	Julio	
	Agosto	
<b>PROMEDIO 2023</b>		<b>6,0%</b>

**Datos ene. 2023**  **▶ 5,9%**

País	Inflación enero 2023 (en %)
Estados Unidos	6,4%
<b>España</b>	<b>5,9%</b>
Reino Unido	10,1%
Alemania	8,7%
Italia	10,1%
Francia	6,0%
China	2,1%
Japón	4,4%



**Información exclusiva sobre empresas**

¿Dónde?

En nuestra newsletter diaria

Suscríbete gratis escaneando el código



Sara Martí  
 Imagen: D. Sirera  
 redaccion@economia3.info

**Q**ué opinión le merece la ‘burbuja del alquiler’ que se está viviendo en los últimos tiempos? ¿Establecer un tope en la subida del alquiler como ha planteado el Gobierno solucionaría el problema de la vivienda?

El problema de la vivienda no afecta a toda España, sino a algunas ciudades, y se va expandiendo a otras. Y no solo es en España, en las grandes ciudades de todo el mundo sucede exactamente lo mismo. Es un problema muy complejo de resolver que medidas simplistas como el control de alquiler no van a resolver de ninguna manera. Al revés, lo más seguro es que tenga unos efectos contraproducentes sobre la oferta de alquiler, que sean mucho más negativos que lo que intentan resolver. No es una medida adecuada, pero ahora vienen las prisas después de haber estado 40 o 50 años haciendo la política de vivienda equivocada: vendiendo vivienda pública y dando títulos de propiedad para que la gente revendiera los inmuebles a los 10 o a los 20 años obteniendo un gran beneficio. Y ahora resulta que no tenemos parque de vivienda en alquiler social. Pues, claro, si se está vendiendo todo. El control de alquiler suena muy bien, pero la realidad es que no funciona.

En el muy corto plazo se puede ver algún efecto positivo, pero en el medio-largo se van a ver unos efectos muy negativos, que luego son muy difíciles de revertir. Un estudio que realizamos en **Cataluña** demuestra que esto produce efectos inesperados como que los pisos que tienen un precio por de- ▷



José García Montalvo, Premio Rei Jaume I de Economía 2019. Es Doctor en Economía, catedrático de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona y profesor de Investigación del IVIE

**“Controlar el alquiler suena muy bien, pero no funciona”**

bajo del de referencia están subiendo sus precios. Lo que ocurre es que las viviendas de alquiler con los precios más caros salen del mercado y las que eran más baratas empiezan a subir de precio. En conjunto, se ve en el corto plazo una bajada de los precios que luego se recupera. Luego, nos encontramos en una situación como la actual en la que cualquier indicador te dice que los precios del alquiler se están disparando de una manera muy generalizada, ya no es solo **Madrid y Barcelona**.

En este sector, por desgracia, los indicadores económicos que tenemos son muy malos y no son suficientes. Pero dicen que la oferta de vivienda está cayendo espectacularmente, que se está desplomando. Los anuncios de alquileres están cayendo, para uno en Madrid o Barcelona hay un 'concurso de belleza' a ver quién es el que más ofrece para quedárselo porque hay 15 o 20 personas que nada más que sale el anuncio ya están en reserva y se lo quedan sin mirarlo. No es un problema de precio, falta oferta. Controlando el precio no vas a hacer nada, lo que hay que hacer es aumentar la oferta. Económicamente es absolutamente razonable controlar los precios cuando hay un oligopolio o un monopolio. Esto es de libro de texto. Pero ¿qué probabilidad hay de que el sector del alquiler en España sea un monopolio? Certo, porque el 95 % de las viviendas son de pequeños propietarios. Incluso, en los grandes centros urbanos el pequeño propietario es el 80-85 %. Cuando te equivocas en el diagnóstico te pasa como a Maduro en Venezuela cuando la inflación estaba al 30-40 % e impuso un control de precios y acabó 2018 con una inflación a un millón por ciento. Simplemente, te has equivocado en

el diagnóstico y has generado una situación peor de la que venías.

### - ¿Es el ladrillo en la actualidad una buena opción de inversión?

La vivienda ha sido una buena opción de inversión cuando la rentabilidad del alquiler estaba en el 4 % o 4,5 % y las Letras del Tesoro estaban en negativo. En estos momentos, las Letras del Tesoro a un año están dando ya el 3 %. La próxima subasta seguramente supere este 3 % y, sin embargo, la vivienda está en el 3,5 % de rentabilidad con un montón de incertidumbres. Es un poco disparatado que el gran tenedor de viviendas sea el que tiene más de diez. Tener una vivienda ahora en alquiler puede dar más dolor de cabeza que simplemente comprar Letras del Tesoro. El tipo de interés está cambiando la forma en la que vemos las cosas. Hace cinco años esto no tenía sentido, la rentabilidad del alquiler no tenía comparación con prácticamente ningún otro activo 'seguro'.

### - ¿Una posible solución para aumentar esta oferta podría pasar por construir más vivienda social?

Evidentemente, es una potencial opción. Pero se necesita una política de vivienda sostenida en el tiempo que tenga unos principios básicos claros. En el **País Vasco** hace tiempo que hay dos principios básicos. El primero es que cualquier vivienda que tenga el sello público nunca sale del parque público. Si tú la compraste y ahora te quieres cambiar a otra privada, la devuelves, te pagan el justiprecio y

te compras la que quieras. El segundo, desde hace diez años ya no se construye vivienda para dar título de propiedad, todas las viviendas son en alquiler. Y, por este motivo, **Vitoria** tiene un parque de vivienda social que da gusto.

En sitios como **San Sebastián**, que tiene los precios de vivienda más altos de España, no oyes que haya problemas de vivienda.

El gran problema de España es que nunca ha tenido una política ni consistente ni que se mantenga por los distintos gobiernos.

### - Se está hablando mucho de la jornada laboral de cuatro días. ¿Ve factible este tipo de jornada? ¿Puede llegar a ser eficiente tanto para las empresas como para los trabajadores? ¿Debería ir ligada a una reducción del salario?

La jornada laboral de cuatro días quizá es factible en algunas empresas, pero desde luego en otras no lo es de ninguna manera. Es como el salario mínimo, para todos es el mismo, pero para un joven y un señor de 50 años el mismo no tiene sentido. Tienen distinta capacidad, experiencia... Homogeneizar todas las políticas significa no resolver nada. Lo que se necesita es capacidad para que cada empresa, si quiere, pueda hacerlo. Hay sectores en los que la empresa no podría permitirse tener trabajadores cobrando lo mismo durante menos días. Cuatro días de trabajo quiere decir un aumento del 20 % del salario para todas las empresas. Habrá empresas que se lo podrán permitir y otras muchas que no.

Dependerá mucho del trabajador, los hay que están dispuestos a ceder parte de su salario, la parte proporcional, por tener un día libre. En ese caso, hay confluencia entre las dos partes.

”  
**EL EMPRESARIADO  
TIENE QUE PENSAR DE  
OTRA MANERA MENOS  
TRADICIONAL**

- La economía española es muy dependiente de los sectores de la hostelería y el turismo. ¿Debería el país potenciar más otros sectores con menos estacionalidad? ¿Está preparada España para acelerar la productividad de su tejido productivo?

En 2008, cuando empezó la crisis financiera en España, solo se hablaba del cambio de modelo productivo. La realidad es que el modelo productivo no varía porque cambies el BOE. La economía no funciona así. ¿Cuál es la realidad de esta cuestión? El cambio del modelo productivo aparece y desaparece como el Guadiana y la realidad es que no varía. Y si no lo hace es porque hay algo estructural que impide que esto cambie. Puede ser una restricción por parte del mercado laboral que no tiene la cualificación adecuada, porque hay poco espíritu empresarial para actividades que no sean las habituales... Tiene mucho que ver con la capacidad de la economía española para retener el talento que se crea en las universidades o centros de investigación. Esta gente podría desarrollar nuevas industrias y no lo hacen porque la mayoría acaba en otros sitios donde hay más facilidad. Tiene que ver con todo el ecosistema que rodea al mercado laboral y al sistema empresarial. Los empresarios también prefieren 'malo conocido que bueno por conocer' y entran en los sectores de siempre.

- ¿Cuál es la consecuencia de esto? Que tenemos una productividad muy baja. De hecho, durante largas temporadas es decreciente. Y una economía que no tiene una productividad creciente está destinada a fracasar. De alguna manera, esto se tendrá que recomponer si la economía español-



la tiene que seguir funcionando a largo plazo porque con una productividad decreciente no se puede continuar durante mucho tiempo.

- ¿Están las empresas desamparadas, sin protección, en este sentido?

El tema de si debe haber o no política industrial, si la Administración debe decidir hacia dónde ir es un tema absolutamente debatible. La Administración puede participar –y, de hecho, participa, lo vemos en los fondos de recuperación y resiliencia–. Ya Europa marca qué sectores tienen que financiarse con esas ayudas. Y lo marca por

que las externalidades que tienen (sectores de energías limpias, nuevas tecnologías, etc.) requieren que haya un impulso desde el sector público.

Necesitamos ser un país fiable y que también el sector educativo funcione de otra manera y tenga más en cuenta lo que necesita el mercado laboral.

Creo que ahora mismo vamos bastante más encaminados con la FP y la FP dual, que están creciendo mucho, y eso es lo que necesita la economía española. También el empresariado tiene que pensar de otra manera menos tradicional. Los jóvenes, además, tienen que entrar en esta dinámica y no querer ser funcionario porque te da una seguridad laboral. Todo esto no cambia en dos días, es un cambio cultural que hay sociedades que ya lo han llevado a cabo. No lo resuelve un gobierno diciendo que ahora vamos a dedicarnos a otros menesteres. •






”



**ES UN POCO  
DISPARATADO QUE EL  
GRAN TENEDOR DE  
VIVIENDAS SEA EL QUE  
TIENE MÁS DE DIEZ**


# Más de 1.000 compraventas repartidas por toda España


¿Quién ha comprado y ha vendido empresas en 2022? Recopilamos de entre más de 1.200 operaciones las más sonadas en los distintos puntos de España: desde Siemes Gamesa a Pronokal.


Ana Gil  
Gráfica: Daniel Sirera  
ana.gil@economia3.info


-  **Empresa que se vende**
-  **Modalidad de adquisición**
-  **Entidad Compradora**
-  **Origen de la entidad compradora**
-  **Ubicación de la empresa que se vende**



 **Siemens Energy**  OPA por el 32,9% por 4.048 M

 **Siemens Gamesa**

 Alemania **B**

 **KKR**



 Adquiere 80% por 3.000 M



 **IVI RMA Global**  USA **V**

 **BBVA**

 Adquiere 100% por 1.987 M

 **Tree Inversiones Inmobiliarias**  España **M**

 **KronosNet (Intermediate Capital Group)**  Adquiere 100% por 1.000 M

 **Konectanet**  ESP, UK **M**

 **Etex Group**

 Adquiere 100% por 960 M

 **URSA Insulation**  Bélgica **M**


 **Apollo Global Management**

 Adquiere el 49% por 735 M

 **Primafrio**  USA **MU**

 **CapVest Partners**

 Adquiere 100% por 500 M


 **Natra**


 UK **M**


 **Southwind Group Limited (Orient Hontai)**  Inyecta 620 M


 **Mediapro**


 China **B**


 **Italfarmaco**


 Adquiere 100% por 500 M


 **Lacer**

 Italia **B**

 **Santa Lucía**

 Adquiere 50% más 1 acc.

 **CCM Vida y Pensione y Liberbank Vida y Pensiones**

 España **M**

 **Galp**

 Completa la compra con el 24,99% por 140 M

 **Titan 2020**  Portugal **M**

 **Brookfield**

 Adquiere 85% por 900 M



 **Cupa Group**


 Canadá **O**


 **IAG (Iberia)**


 Controla 20% y acuerda el 80% restante, total 500 M


 **Air Europa**  UK **M**


 **Loxam**  Adquiere 100%


 **Talleres Arteixo**

 Francia **C**

 **Gruppo MutuiOnline**

 Adquiere 100% compañía

 **Rastreator** **M**

 Italia

 **Logista**

 Adquiere 60% por 98,2M


 **Transportes El Mosca**


 España **MU**



 **Quaero Capital**


 Adquiere 100% por 200 M


 **Socamex**  Suiza **VA**


 **Knorr-Bremse AG**


 Adquiere 55% por 200 M


 **Cojali**  Alemania **CR**


 **DUET Acquisition Corp**


 Adquiere 100% por 196 M


 **AnyTech365**


 Malasia, USA **ML**


 **The Carlyle Group**

 Adquiere 70% por 500 M

 **Grupo Garnica Plywood**

 USA **LR**

 **Francisco Riberas; ANMA; Timo Buetefisch y CBI**

 Inyectan 25M en compañ.

 **Cooltra Motos**  España, USA, Alemania **B**

 **CL Grupo Industrial**

 Adquiere 100% por 20 M

 **Papeleras del Arlanzón**


 España **BU**


 **Rodenstock GmbH**


 Adquiere 100% por 160 M

 **Indo Optical**

 Alemania **B**

 **Varios fondos: LBO France; TA Ventures; Norgine, Media D.; UNIQA; Claret...**


 Inyectan 123,79 M


 **Impress** **B**

 **Stellum Growth y Stellum Capital**  Adquieren 40 %

 **Envaplayer**

 España **NA**

 **Grupo Fedrigoni**  Adquiere 100% compañías

 **Guarro Casas y Divipa**

 Italia **B PV**



 **Azora Capital**


 Adquiere 100%


 **Sociedad Concesionaria Intermodal Bilbao**  España **PV**


 **ProMach**  Adquiere 100% por 26 M

 **Maquinaria Ferlo**  USA **NA**


 **Afendis y Davidson Kempner**  Adquieren 70%


 **Cerealto Siro Foods**

 Luxemb., USA **PA**

 **The Natural Fruit Company**

 Adquiere 100% por 50 M

 **Laboratorios Almond**

 España **MU**



# Fusiones y adquisiciones (M&A) | España

**Jacky Perrenot**  
 Adquiere 100% compañía  
**Transporte y Logística Tamdis**  
 Francia **ZA**

**Izertis** Adq. 6 compañ.  
**Duonet, Wealize, Open Kode, Pharma Advisors, Sidertia Solutions y Aura**  
 España **AS**

**Auchan Retail (Alcampo)**  
 Adquiere 235 supermercados por 267 M  
**DÍA**  
 Francia, España **M**

**FCC** Adquiere el 11,47% por 125,26 M  
**Metrovacesa**  
 España **M**

**Castellana Properties (Vukile Property)** Adquiere 21,7%  
**Lar España Real Estate**  
 España, Sudáfrica **M**

**Astilleros Armón** Adquiere 100% por 14,7 M  
**Hijos de J. Barreras**  
 España **VI**

**Banca March** Adquiere 80% negocio banca privada en España por 100M  
**BNP Paribas**  
 España **M**

**Socios.com (Mediarex Enterprises)** Adquiere 24.5% por 100 M  
**FC Barcelona (Barça Studios)**  
 Malta **B**

**Enrique García Jamones**  
 Adquiere el 54% compañía  
**Julián Martín**  
 España **SA**

**SIETE (Grupo Cobber)**  
 Fusiona 7 comp.  
**Siro Vázquez, Fonca, Valvulería del Norte...**  
 España **BU**

**Mirova (Groupe BPCE)**  
 Inyecta 100M  
**Zunder**  
 Francia **PA**

**Grupo Fuertes** Adquiere 100% compañía  
**Joaquín Escamez**  
 España **MU**

**Grupo Avícola Rujamar**  
 Adquiere 100% compañía  
**Avícola Mondejana**  
 España **G**

**Caser Seguros (Aldebarán Riesgo)** Adquiere el 45%  
**Aquanex**  
 España **BZ**

**Da Vinci Capital Holding**  
 Adquiere 50% por 88,75M  
**Bodegas Williams & Humbert**  
 Filipinas **CA**

**Suma Capital** Adquiere 40%  
**Grupo Arvamax (Atrapamuebles)**  
 España **ZA**

**Quirónsalud**  
 Adquiere 100% compañía  
**Clínicas Vida**  
 España **SCT**

**Atrys Health** Adquiere 100% por 94,47 M  
**Grupo Bienzobas**  
 España **AL**

**OCP** Adquiere 50%  
**GlobalFeed**  
 Marruecos **HU**

**OpenGate Capital**  
 Adquiere 100% por 120M  
**Extrusiones de Toledo (Extol)**  
 USA **TO**

**Meridiam** Adquiere 15%  
**Autopista del Sol (Ausol)**  
 Francia **ML**

**Caixabank** Completa adq. con el 81,31% por 262 M  
**Sa Nostra Vida**  
 España **BAL**

**Nestlé Health Science**  
 Adquiere 100% por 100 M  
**Pronokal Group**  
 Suiza **B**

**Tikehau Capital (Existing Management)**  
 Adquiere 100% compañía  
**Isotrol**  
 Francia **SE**

**Shandong Weifang Rainbow Chemical**  
 Adquiere 100% compañía  
**Exclusivas Sarabia**  
 China **H**

**Artá Capital** Adquiere el 37,43% por 22 M  
**Pipas Facundo**  
 España **PA**

**SCT** Santa Cruz de Tenerife

Inversores financieros internacionales como KKR, CVC, Carlyle o Fremman Capital se han mostrado muy activos en 2022. Entre los nacionales destacan HIG, Miura, MCH, Nazca, Nexxus, Abac Capital, Portobello, TresMares o Corpfin. Si bien, la captación de dinero nuevo se retrae.

# Tuñí (Livingstone): “El capital riesgo español registra las peores cifras de la década”

Ana Gil

Imagen: Archivo

ana.gil@economia3.info

**E**n términos generales, el año 2022 ha sido un buen año para las transacciones corporativas en España. Según **SpainCap**, la asociación de capital privado española, 2022 se cerró con récord de inversión del capital privado en España con más de 8.700 millones en un total de 935 transacciones (7.500 millones en 2021). Por tamaño, se registró un nuevo máximo en grandes operaciones (por encima de 100 millones) con un total de 15 transacciones que concentraron más de la mitad del volumen total invertido por los fondos. Y el *middle market* (operaciones de *equity* de entre 10 y 100M), registró 108 transacciones de 2.880M, un 18 % más que en 2021.

El ejercicio ha sido especialmente bueno en Comunitat Valenciana. El número de operaciones creció notablemente, destacando cinco por su volumen: la del fondo estadounidense KKR que adquirió el 80 % del **Instituto Valenciano de Infertilidad**, valorando en 3.000M la compañía; la compra de **Altadia** –que integra entre otras **Esmal-glass-Itaca**–, y que fue adquirida por **The Carlyle Group**, con un valor de compañía aproximado de 1.800M al co-

mienzo del año; la de **Neolith**, donde **CVC** adquirió el porcentaje mayoritario que tenía **Investindustrial** por cerca de 700M; o la de **Noatum**, que primero compró **APM Terminals Castellón** por 10M, y posteriormente, fue adquirida por **Abu Dhabi Ports** por unos 650M€. También en este sector el **Grupo Gime-no** adquirió un porcentaje mayoritario de **Portsur Castellón**. La última operación destacada fue la de **Bollo International Fruits**, vendida por un valor de 300 M.

**Economía 3** habla con una de las firmas internacionales con mayor experiencia en servicios de asesoramiento M&A, se trata de **Livingstone** con presencia en Chicago, Düsseldorf, Hamburgo, Ámsterdam, Los Ángeles, Madrid, Estocolmo, València y Pekín. Nos atiende **Jorge Tuñí**, socio de la oficina de València.

- ¿Se percibe estancamiento?
- Creo que en 2023 será difícil continuar creciendo en volumen y cuantía

”

**¿HAY RIESGO DE QUE LOS FONDOS SE QUEDEN ENGANCHADOS CON ALGUNA INVERSIÓN? LA RESPUESTA ES SÍ**

de transacciones; no siempre se puede superar año tras año un récord, y es posible que veamos una ralentización en el número de operaciones cerradas en comparación con las de 2021 y 2022.

En concreto en Comunitat Valenciana, en el año 2022, según **Mergermarket**, identificamos un total de 114 transacciones, mientras que en 2021, menos de la mitad, 55 compraventas. Sin duda, el interés de los inversores está creciendo año tras año y eso se debe, por un lado, a que cada vez hay más inversores, sobre todo de perfil financiero, que han levantado mucho capital para realizar compras, y por otro, que Valencia tiene muchas empresas que resultan muy atractivas y en sectores muy dinámicos en inversión como cerámico, químico o fertilizantes, salud o agroalimentario. Sin olvidar todo lo que tiene que ver con transporte, logística, *packaging* y servicios tecnológicos.

- ¿Qué llama más la atención de estas transacciones?

- El hecho de que en las principales han intervenido inversores con perfil financiero internacional. El exceso de liquidez que tienen estos inversores financieros, que en 2021 y 2022 levantaron mucho capital les hace protagonistas indiscutibles. Si bien, no to-



dos son inversores financieros también hemos visto cómo inversores industriales internacionales realizaban adquisiciones de empresas valencianas como **Industrias Dolz** (adquirida por la canadiense **Litens Automotive Group**); **Zummo** (por la francesa **Groupe SEB**); **Asfaltos Chova** (por la británica **BMI Group**) o **Aislenvas** (por la noruega **BEWi ASA**).

- **¿Qué tipo de compañías han copado el interés de M&A en CV?**

- Al margen de operaciones inmobiliarias o transacciones relacionadas con empresas del sector de energías renovables, la CV es un buen reflejo de lo que ha sucedido en general en España. Sectores como alimentación (frutas y verduras, especialmente), *packaging*, o salud, tanto hospitales como clínicas especializadas, incluso veterinarias; y el sector del transporte se han mostrado muy activos.

- **¿Nos encontramos ante un mejor momento para la venta o para la compra?**

- En general, en momentos de incertidumbre las valoraciones de empresas bajan, porque es complicado estimar su evolución futura. Los potenciales inversores son más cautos a la hora de realizar ofertas. Por lo tanto, las valoraciones han tendido a la baja a medida que avanzaba 2022 y también estos meses.

Con elevada inflación y temores de recesión a nivel global, existe un impacto directo negativo en la materialización de transacciones corporativas. Los inversores prefieren esperar para ver cuándo y cuánto se recuperarán las empresas que han sufrido en 2022 o están sufriendo en 2023; mientras que los vendedores habitualmente miran atrás para defender el valor que tenían en 2020 y 2021, que fueron años muy bue-

nos. Por tanto, es complicado alinear los intereses del vendedor con los del comprador o viceversa.

- **¿Llegamos entonces tarde a plantearnos un proceso M&A?**

- Nunca es tarde para plantearse un proceso de M&A, creo que es importante estar siempre al tanto de lo que sucede en el entorno, para considerar las distintas alternativas, tanto para comprar empresas que puedan ‘ponerse a tiro’ como para vender un porcentaje total o parcial de la compañía.

- **¿Hay riesgo de que explote la ‘burbuja’ de aquellos fondos que han comprado ‘caro’ pero quieren seguir obteniendo rentabilidad cuando venden? ¿No hay riesgo de que un día acabe la fiesta?**

- Entiendo la pregunta y es una buena pregunta. Es decir, cada vez hay más fondos de capital riesgo, que a su vez levantan más capital y hacen inversiones con “más alegría”, y la pregunta es: ¿hay riesgo de que se queden enganchados con alguna inversión? La respuesta es sí, ese riesgo existe, pero los inversores siempre analizan mucho cada compañía antes de hacer una adquisición y tratan de limitar los riesgos para que esto no suceda.

Al final, los datos son los que respaldan a los fondos de capital riesgo, y en España, según SpainCap, entre 2006 y 2021, el rendimiento neto anualizado de una selección de 87 fondos se sitúa en el 11,2%. Por lo tanto, el capital riesgo bate al Ibex 35 en este mismo período (3,3% de rentabilidad) o al bono español a diez años (2,9%).

Vaticinar que va a haber una burbuja y que estos fondos van a pegarse un castañazo porque han comprado caro... es aventurarse demasiado. No obstante, sí que es verdad que estamos notan- ▷

do cómo los inversores son cada vez más cautos para no caer en invertir con euforia y que, posteriormente, no sea posible obtener la rentabilidad esperada.

Lo que observamos, en función de la información de SpainCap, es que la captación de dinero nuevo por parte de las gestoras de capital riesgo españolas se está resintiendo, registrando en 2022 las peores cifras de la última década.

Lo interesante en nuestro país es que hay una tendencia creciente a la especialización entre los inversores – no solo sectorial (como **Everwood Capital** que ha levantado 200M para el sector de transporte y logística), sino también en adquisiciones de porcentajes mayoritarios, pero también minoritarios, o fondos de deuda...-. Por lo tanto, es importante conocer bien todas las opciones que existen, dado que hay más inversores dispuestos a realizar transacciones a medida. Según la **CNMV**, el número de fondos de capital riesgo en España en 2018 era de 181, mientras en 2022 suman 319.

- **¿Qué perspectivas tienen sobre el sector cerámico?**

- La subida de los costes de producción directa e indirectamente (gas, electricidad, transporte...) ha provocado un encarecimiento relevante de los precios para tratar de vender con márgenes positivos. Y aunque a principios de 2022 el nivel de actividad se mantuvo, con el paso de los meses ha habido una contracción de la demanda (caída de pedidos). En consecuencia, con elevados costes y con la demanda a la baja algunas empresas han parado total o parcialmente su producción, con lo que los costes fijos representan un peso todavía mayor en el total de los mismos, mermando aún más la rentabilidad.

Por lo tanto, los potenciales inverso-



res quieren esperar a ver cuándo se recuperarán, para lo que será necesario fabricar con unos costes estables y menores y de una reactivación de la demanda. Es interesante destacar que Italia no está sufriendo tanto, porque su Gobierno está subvencionando los costes energéticos, y la demanda se mantiene. En España, mientras no se recupere la rentabilidad, habrá menos inversores interesados en el sector y, los que mantienen su interés, son inversores oportunistas que tratan de adquirir alguna compañía a buen precio; pero estas ofertas, habitualmente son rechazadas por las compañías que esperan tiempos mejores para plantearse una potencial transacción corporativa a un precio que encaje mejor con sus expectativas de valor.

- **¿En qué operaciones de peso ha participado Livingstone en 2022?**

- Hemos participado como asesores en el cierre de diez transacciones, seis de ellas en CV lo que nos hace sentirnos muy orgullosos del trabajo reali-

zado. Hablo de **Initia Oncología**, **Factory Colchón**, **Club Deportivo Castellón**, **Granja San Ramón**, **Aguilar Metal Recycling** y **THU Perfil**; además de **Copimur** (Murcia), **Inese** (Madrid), **Resiblock** (Córdoba) y **Vilma Oil LPG** (Madrid). A escala global, en 50 transacciones y aparecemos en el top 10 del ranking de asesores de M&A “League Tables 2022”.

- **¿Qué consejo darías?**

-En estos procesos es clave tener un buen asesor legal que aconseje y negocie garantías que el vendedor ha de dar al comprador (potenciales riesgos de inspecciones fiscales, laborales, etc.). En ocasiones, el vendedor quiere vender y cobrar el 100 % del precio en el momento, sin dar garantías y sin involucrarse en la evolución del negocio tras la venta, entonces, directamente los potenciales inversores (sobre todo sin son financieros) no quieren invertir. Es necesario dar garantías y tener cierto compromiso con la evolución del negocio tras la venta para recibir el interés de inversores financieros. La constancia y una buena planificación del proceso de compraventa es clave para defender los intereses de los clientes. •

”  
**SE REQUIERE CIERTO  
COMPROMISO CON  
LA EVOLUCIÓN DEL  
NEGOCIO TRAS VENDER**

Cuando se habla de los múltiples riesgos (mercado, crédito, liquidez, país, divisa y un largo etcétera) asociados a la inversión se suele obviar con asiduidad el más grande de todos ellos. El mayor peligro que puede correr cualquier inversor es el de no hacer absolutamente nada con su patrimonio, independientemente de su tamaño.

# No invertir, el lujo que no puede permitirse tu dinero

Pablo Barroso

Imagen: Archivo

redaccion@economia3.info

**L**a paralización del capital implica una auténtica amenaza a largo plazo para la sostenibilidad de las finanzas de todos los ahorradores. El mero paso del tiempo implica una devaluación del ahorro que conlleva al empobrecimiento si no se actúa adecuadamente.

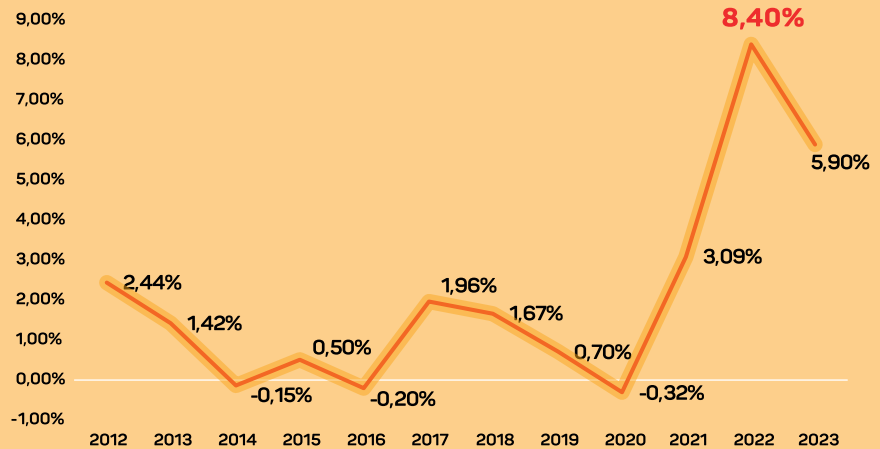
Por tanto, poner a trabajar a nuestro dinero para sacarle un rendimiento que evite la tan temida pérdida de poder adquisitivo pasa a convertirse en una obligación. No hacerlo, en un lujo que no nos podemos permitir.

## La inflación, el enemigo a combatir

La inflación es el incremento generalizado en los precios de los bienes y servicios de una economía durante un determinado periodo de tiempo. A este fenómeno económico siempre se le ha considerado como un impuesto silencioso que devora las rentas –amenazando con hacerlas desaparecer– y merma el poder adquisitivo.

Sin embargo, la inflación no es mala en sí misma. Que el incremento de los precios se sitúe en el entorno del 2 % –estabilidad de precios– resulta saludable para el conjunto de la economía.

**Evolución de la inflación media en España (2012-2023)**  
(Gráfico 1)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del INE

Cuando la progresión es moderada y estable se incentiva el desarrollo económico. Además, favorece el desapalancamiento público y privado, ‘facilitando’ la devolución de las deudas.

Cómo podemos observar en el gráfico, durante casi una década la amenaza de la inflación fue inexistente. De hecho, durante varios ejercicios el fantasma de la deflación (cuando los pre-

cios no solo no crecen, sino que bajan) fue una de las grandes preocupaciones que atemorizó nuestras finanzas.

No obstante, a finales de 2021 la situación cambió drásticamente. La presión inflacionista se intensificó en el ámbito global, una vez superada la pandemia de la covid-19. Muchas empresas tuvieron serias dificultades para volver a los niveles de producción previos al coronavirus. El encarecimiento de las materias primas, unido al incremento en los tiempos de entrega, derivó en una serie de cuellos de botella que perjudicaron gravemente a la industria. Si a esta crisis en la cadena de suministros le añadimos ▷

”  
**QUE EL AUMENTO DE  
LOS PRECIOS SE SITÚE  
CERCA DEL 2 % RESULTA  
SALUDABLE PARA LA  
ECONOMÍA**

# FINANZAS

un nuevo encarecimiento de las materias primas –especialmente las energéticas–, derivado del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, el resultado fue una inflación del 8,4 % en 2022. Un dato negativamente histórico que supone el más alto desde 1986. Una auténtica locura.

## El devastador efecto de la inflación sobre el poder adquisitivo

Cuando la inflación se descontrola –tal y como lleva ocurriendo en nuestro país desde el último año y medio– el pánico de los inversores se desata. La capacidad de erosión de la inflación sobre el ahorro es realmente aterradora, tal y como podemos observar con el siguiente ejemplo:

Supongamos que una persona cuenta con un capital en su cuenta bancaria de 30.000 euros. Ahora imaginemos una tasa de inflación constante del 4 % (recordemos que en 2022 fue del 8,4 %) para los próximos 15 años. (ver gráfica 2).

Si nos detenemos a analizar el gráfico, el empobrecimiento que se produce con el transcurso de los años resulta estremecedor. Así, pasados cinco años, con los 30.000€ iniciales podrías comprar bienes y servicios por valor de 24.641€. Es decir, una devaluación del ahorro del 18,46 % en tan sólo un lustro. Si duplicamos el periodo transcurrido hasta los diez ejercicios, el empobrecimiento se incrementa hasta el 33,52 % (los 30.000€ iniciales se convertirían en poco más de 19.944€).

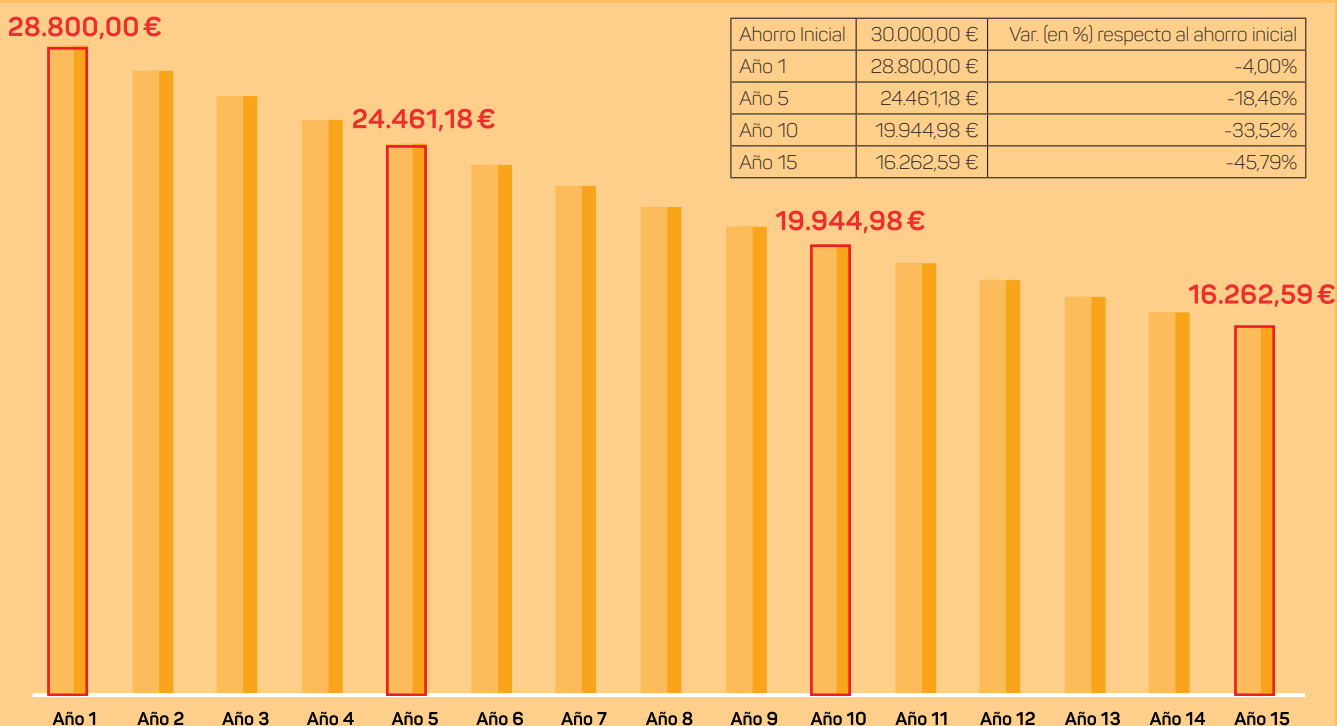
Finalmente, cuando pasen 15 años tu poder de compra se habrá reducido prácticamente a la mitad. Esclarecedor el futuro apocalíptico que le esperan a tus ahorros si no haces nada para contrarrestar el efecto de la inflación.

## Opciones y alternativas para combatir la inflación

Cómo hemos visto en el ejemplo anterior, invertir se convierte en una obligación si no queremos que nuestros ahorros se evaporen con el paso del tiempo. Pero antes de acometer cualquier tipo de inversión es imprescindible comprender los riesgos potenciales.

De este modo, el conocimiento conceptual del binomio rentabilidad-riesgo resulta esencial. Para obtener una ma-

### Efecto sobre el poder adquisitivo de un ahorro de 30.000 € con una inflación del 4 % durante un periodo de 15 años (Gráfico 2)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del INE



yor rentabilidad tengo que asumir un mayor riesgo. Y viceversa.

### Alternativas para hacer frente a la inflación

**Renta Fija.** Cuando nos referimos a este a activo la primera palabra que se nos viene a la cabeza son bonos. Tanto públicos como privados. Este tipo de inversión es teóricamente más segura que la renta variable. No obstante, hay que tener claro que de fijo lo único que tiene es el nombre.

Estos activos ofrecen generalmente una rentabilidad establecida en el momento de adquisición y devuelven el nominal cuando finaliza su vencimiento. Sin embargo, mientras que este no se produce su precio fluctúa (pudiendo incurrir, así, en importantes pérdidas o ganancias).

Con la subida de los tipos de interés, el apetito inversor por la renta fija se ha disparado. Especialmente creciente ha sido el interés por la deuda pública a corto plazo: las **Letras del Tesoro**. El rendimiento de estos títulos –los menos arriesgados por antonomasia– se ha incrementado hasta prácticamente el 3 % en sus últimas emisiones. Sin embargo, si queremos batir a la inflación esta in-

versión tendría que ser complementaria. Con un retorno del 3 % y una inflación de casi el 6 % (la media de 2023 se sitúa en el 5,9 %) tendríamos unas pérdidas reales del 3 %.

**Renta Variable. La Bolsa.** Esta opción es históricamente mucho más rentable que la anterior. Por lo tanto, cuando se invierte en los mercados de renta variable se asume, también, un riesgo mayor. El desarrollo de la Bolsa está ligado a los beneficios y empresariales y las expectativas de estos. No obstante, en el corto plazo esto no siempre ocurre. Por esta razón, el largo plazo es el mejor aliado de la renta variable. Como punto de referencia, en lo que llevamos de año, el Ibex 35 acumula una revalorización próxima al 15 % (2,5 veces superior a la inflación).

La renta fija y la variable serían las dos grandes opciones para tratar de sacar rendimiento a nuestros ahorros pero no son las únicas. Ni mucho menos. Si hablamos de un activo con tradición histórica en nuestro país ese sería, sin ninguna duda, la **vivienda**. El apetito inversor hacia el sector inmobiliario ha vuelto a crecer con fuerza en España, incentivado por el alza en las expectativas sobre el precio de la vivienda y el incremento en los precios del alquiler.

Y del más clásico al más vanguardista de los últimos tiempos: **las criptomonedas**. Su irrupción en los últimos años ha sido realmente espectacular. Tan populares como polémicas, las monedas encriptadas son en la actualidad uno de los mayores acaparadores de titulares en la prensa económica. Sin embargo, estos activos no son para todos los perfiles de inversor. Su enorme volatilidad las convierte en una inversión con una impredecibilidad extrema, no apta para cardiacos.

### Conclusiones

Invertir no es una opción. Menos, aún, cuando el fantasma de la inflación se desata. Existen múltiples riesgos asociados a la inversión, pero el más peligroso de todos es el de no acometer ninguna. La inacción implica un empobrecimiento gradual que puede acelerarse de forma trágica cuando el encarecimiento generalizado de los precios se dispara. Existen numerosas opciones, adaptadas a todos los perfiles de inversión, para combatir la inflación y evitar la tan temida pérdida de poder adquisitivo. Para poder evitarla, invertir pasa de ser recomendable a necesario. •



Faro de bahía Byron

Hyams Beach



Textos y Fotos:  
Juan Manuel Baixauli  
redaccion@economia3.info

**C**on más de 25.000 km de costa, su relación con el mar es sorprendente, rica y variada. Mi idea es recorrer la costa Este, con tranquilidad, posiblemente necesitemos más de 18 días, para descubrir algunos de los espacios más impresionantes.

La “*Gran Barrera de Coral*” me fascina, es el mayor arrecife del mundo, y se extiende prácticamente a lo largo de unos 2.600 km (si te vale una comparativa, se trata de la distancia que hay desde **Valencia** hasta **Varsovia**). Creo que es una visita indispensable, de aguas claras y templadas, ideal para el submarinismo y para disfrutar de su diversidad biológica. Y es fácil acceder, desde la costa de **Queensland**, desde diferentes puntos como **Cairns** o **Townsville** se pueden realizar viajes diarios en barco al arrecife. Con más de 2.000 arrecifes individuales y casi 1.000 islas.

Al sur, la Isla de **Lady Elliot**, un cayo de coral, santuario para más de

## Australia, para los amantes del mar

Tal vez uno de los países más soñados por todos los viajeros. En general la gente me suele comentar que le gustaría visitar Australia, que es un destino pendiente, y también es verdad que por la distancia no es un destino para ir unos días, sino que hay que dedicarle el mayor tiempo posible. Sus dimensiones, algo más de 7,7 millones de kilómetros cuadrados, es decir unas 15 veces el tamaño de España; y su población apenas supera a la mitad de la que vive en España, lo convierten en un país enorme, lleno de contrastes, parques naturales, ciudades... incluso con varios climas, desiertos en el centro, selvas tropicales en el noreste y cordilleras montañosas en el sureste. A pesar de todo, puedo asegurarnos que el 90 % de los viajes que se realizan tienen 4 o 5 puntos clave que se repiten, y por tanto suelen ser bastante similares en todos los viajeros.

1.200 especies de vida marina, y como ellos dicen, “*la casa*” de las mantas raya. Y la isla **Fraser**, la isla de arena más grande del mundo, con 1.630 km cuadrados. El lugar es tan bonito que realmente su nombre original era el de **K’gari**, que en la lengua aborígen significaba “*paraíso*”. Hoy el reto es conservar su encanto y la biodiversi-

dad, se trata de un ecosistema único y frágil. Esta isla cuenta con la mitad de los lagos dunares de agua dulce del mundo, tal vez el más conocido y popular sea el lago **McKenzie**.

La costa Este de **Australia** cuenta con espacios realmente sublimes en el mar, así que en ese recorrido tenemos que incorporar a **Whiteheaven Beach**,





Isla Fraser



La gran barrera de Coral

la playa más famosa, cuyo área es de un blanco inmaculado, y el agua turquesa y cristalina. Solo se puede llegar en barco por mar o en helicóptero/hidroavión, y si la llegada es con la segunda opción es imprescindible ver desde el aire la barrera de coral.

La Isla magnética a la que **James Cook** le dio su nombre cuando se dio cuenta de que la brújula se alteraba al pasar por esta zona, tiene unas playas de ensueño, en concreto 23 con más de 300 días de sol al año. Es célebre por sus fiestas de luna llena cada mes.

**Byron Bay**, que posee playas ideales para surfear y calas prácticamente desiertas, es uno de los destinos preferidos en Australia, además de estar ro-

”

### HYAMS BEACH CUENTA CON EL RÉCORD GUINNESS DE SER LA PLAYA DE ARENA MÁS BLANCA DEL MUNDO

deado por una naturaleza donde poder recorrer un sendero salvaje puede ser una experiencia única.

A dos horas y media de **Sidney**, nos encontramos con **Hyams Beach**, que cuenta con un récord *Guinness* sorprendente: ser la playa de arena más blanca del mundo que, al integrarse con el color turquesa del agua, crean una imagen sencillamente preciosa (se debe al granito de magnesio que desprenden los

corales de sus aguas), ideal para hacer *snorkel* y buceo y, cerca, para seguir disfrutando del parque natural de **Jervis Bay** y el de **Booderee**.

Y desde **Cairns** con un pequeño avión o desde **Cooktown** en barco, es imprescindible visitar **Lizard Island**, otro paraíso de la costa australiana. Además del *snorkel* y el buceo visitar playa **Tortuga**, con sus tiburones o las almejas gigantes, el impresionante coral de **Sirena Grove** o la estación biológica marina que suele realizar recorridos en barco por la zona. Y por supuesto playas de arena fina y blanca dignas de explorar.

¿Te imaginas disponer de un mes para recorrer tranquilamente toda la costa Este? Un paraíso. •

DESTINUX  
TRAVEL & BUSINESS SOLUTIONS



**Destinux, la solución digital**  
para la gestión integral de los  
viajes de empresa.



WWW.DESTINUX.COM

CONSULTIA  
BUSINESS TRAVEL

When you are far,  
we are near



**Servicios documentales** para mejorar tu productividad y optimizar la gestión del tiempo de tu equipo

Gana tiempo | Trabaja mejor



Digitalización  
de documentos



Captura y  
procesamiento de datos



Custodia  
documental



Software de  
gestión documental



Externacionalización  
de procesos

Y además **servicios a medida** para  
administración local, profesionales liberales  
y sector cerámico



# Préstamos para tu empresa

Digital desde el inicio, atención personal hasta el final.

Alcanza los objetivos de tu negocio con las mejores soluciones financieras.

## ¿Hablamos?

900 900 550  
gedesco.es



# Economía **3**

Información para el liderazgo

Nº 353 / 5€  
MAR. 2023

The background features a complex, abstract graphic design. It consists of numerous overlapping, colorful lines and shapes in shades of blue, purple, orange, green, and pink. Some lines are solid, while others are dashed. The overall effect is a dense, energetic pattern that suggests movement and connectivity. A large, light blue circle is visible in the upper right quadrant, and a white circle containing the ranking information is positioned in the lower center.

**Ranking**   
**1000 líderes**  
Transporte & Logística



**Economía 3** presenta el ranking de resultados de las 1.000 empresas líderes de los sectores transporte y logística (Pág. 052)

**MESA DE DEBATE:**

Sus representantes debaten sobre sostenibilidad, formación y digitalización (Pág. 002)



**PRINCIPALES ACTORES DE LOS SECTORES DEL TRANSPORTE Y LA LOGÍSTICA**

**ANALIZAMOS LOS SECTORES**

**CON: 008.** Infraestructuras ferroviarias | Adif **011.** Puertos del Estado **014.** Logística | UNO **016.** Cartón | AFCO **020.** Navieras | Anave **026.** Aéreo | ALA **028.** Carretera | CETM

**HABLAMOS CON LAS EMPRESAS:**

**030.** Logista **032.** GXO **034.** Packlink **036.** Delgo



**INFORME DEL RANKING:** Las mil compañías líderes de los sectores Transporte y Logístico incrementaron un 11,08 % su facturación en 2021 (Pág. 048)



**RANKING SECTOR TRANSPORT&LOGISTIC**

- 038.** Access ETT
- 039.** Autoridad Portuaria de Castellón
- 040.** Informática del Este
- 042.** Interglobo
- 043.** Iryo
- 044.** Polifret
- 045.** Quixmind
- 046.** RLC Transportes
- 047.** TPF Inmobiliaria
- 061.** Air Nostrum
- 063.** Cajeardo
- 065.** Cosco Shipping
- 067.** Nacex | Dronas
- 069.** Euro Cargo Exprés
- 071.** Rafa Grau Transport

Auditado por

Suscríbete



www.economia3.com



**STAFF**

**EMPRESA EDITORA**  
ECO3 Multimedia, S.A.  
Avd./ Aragón, n.º 2 - 2º 3º  
46021 Valencia  
Tif.: 963 332 250

**DIRECTORA GENERAL**  
Elisa Valero

**REDACTORA JEFE**  
Gemma Jimeno

**REDACCIÓN**  
Ana Gil, Sara Martí y  
Borja Ramírez

**COLABORADORES**  
Juanma Baixauli, Pablo  
Barroso y Mª Josep Serra

**DISEÑO Y MAQUETACIÓN**  
Daniel Sirera

**FOTOGRAFÍA**  
Vicente A. Jiménez  
Ester Garijo  
Iván Roda

**ADMINISTRACIÓN**  
Ana Llop

**ARTES GRÁFICAS**  
Villena Artes Gráficas

**CUENTAS**

Andrés Giménez Rafael Rodríguez  
Ignacio Bañón Carmen Varas  
Sara Fernández

marketing@economia3.info



## MESA DE DEBATE



**Economía 3** reúne en su Club Alcatí a los agentes del sector del transporte y la logística

# La cadena de suministros, eslabón a eslabón, a debate

El encuentro tuvo lugar en un entorno privilegiado, un espacio único junto a La Albufera con el que **Economía 3** quiere ofrecer a las empresas infinitas posibilidades de relacionarse como nuestros eventos de 'networking' que se celebran a la caída del sol en "Los atarcederos del Alcatí"

Borja Ramírez y Ana Gil  
Imagen: Iván Roda  
redaccion@economia3.info

**E**l bucólico **Club Deportivo Empresarial Alcatí** volvió a ser el entorno escogido por **Economía 3** para celebrar una mesa de debate que, en esta ocasión, se centró en los sectores del Transporte y la Logística. Este paraje privilegiado, a orillas de La Albufera, congregó a diversas empresas de diferentes sectores de actividad, que pudieron intercambiar impresiones acer-

ca de la situación, las novedades tecnológicas y los desafíos que enfrentan en sus respectivos campos.

El panel de expertos escogido por este medio estuvo integrado por **Francisco Ripoll**, *project manager engineer* en **Grupo Alonso**; **Eva Mira**, directora general en la **Asociación para el Desarrollo de la Logística (ADL)**; **Juan Antonio Marco**, coordinador del Grado en Gestión del Transporte y la Logística en **Florida Universitària**; **Jesús Fajardo**, *general manager* de **Triangle REM**; y **Joaquín Prado**, *commercial manager* en **In Side Logistics**.

### Transporte, un sector enfocado a la sostenibilidad

En **Economía 3**, explicó su directora general, **Elisa Valero**, el objetivo que se persigue es dar voz y apoyar a un sector tan fundamental como el de la Logística y el Transporte. Ese ha sido el espíritu que ha caracterizado las diversas iniciativas lanzadas por el medio y que han buscado generar espacios de *networking* en el que las empresas puedan interactuar y generar sinergias.

*"El año pasado vimos lo que ocurre cuando el transporte y la logística fallan: todo es un caos. Por eso queremos*



Agentes del sector transportes y logística, reunidos por **Economía 3**. De izda. a dcha.: Jesús Fajardo (Triangle REM), Francisco Ripoll (Grupo Alonso), Eva Mira (ADL), Juan Antonio Marco y Rafaela Pizarro (Florida Universitària), Joaquín Prado (In Side Logistics), Elisa Valero (Economía 3) Carmen Varas (Club Deportivo Empresarial Alcatí) y Ana Gil (Economía 3).

poner en valor la importancia de ambos sectores”, aseveró la directora.

Durante la jornada, las empresas aportaron algunas conclusiones teniendo en cuenta sus experiencias individuales. **Francisco Ripoll** arrancó el debate asegurando que el sector, debido a su actividad fundamental, tiene un fuerte impacto en el medioambiente y es necesario reducirlo. Para conseguirlo, desde **Grupo Alonso** se han venido centrando principalmente en la reducción de la huella de carbono, la digitalización de procesos y la reducción del impacto de las

actividades logísticas. La tarea no es sencilla, el conglomerado aglutina 100 empresas de diferentes campos. La labor de **Triangle REM**, explicó **Jesús Fajardo**, se ha volcado en el desarrollo de nuevos parques logísticos centrados en la sostenibilidad. Su compromiso, aseguró, es con sus clientes y con una legislación que ya exige certificaciones de sostenibilidad. Y matizó que “los últimos años se han caracterizado por una gran búsqueda de grandes espacios para bloques de distribución a nivel nacional. Lo que no debemos perder en la Comunidad Valenciana es la potencialidad por falta de unas infraestructuras con sentido”.

Otro de los aspectos a tener en cuenta, explicó Ripoll, es que la sostenibilidad “no es económica, si no seríamos todos sostenibles. Cuando ofrece un servicio con un valor añadido, que es la sostenibilidad, tiene un mayor coste que hay que repercutir. En nuestro trabajo está reducir ese coste”.

Reducir al máximo la huella de carbono y “sacar los máximos camiones de la carretera” son los objetivos que se han marcado desde **In Side Logistics**. Y lo están consiguiendo: según **Joaquín Prado** la descarbonización de la empresa está en la actualidad en torno al 80 %, el equivalente a “cinco camiones diarios”. El empresario quiso aprovechar la ocasión para anunciar el lanzamiento el próximo mes de su primer camión **Volvo** eléctrico.

”  
**F.R.: “EL SECTOR TIENE IMPACTO EN EL MEDIOAMBIENTE Y ES NECESARIO REDUCIRLO”**

## El valor de la logística

Para el coordinador del Grado en Gestión del Transporte y la Logística en **Florida Universitària**, **Juan Antonio Marco**, el futuro del sector pasa por la formación especializada. “Hay muchos fiascos en empresas que se han querido subir al carro de la digitalización y se han encontrado con la cruda realidad de que tenían una brecha grandísima entre los planes de la dirección y las habilidades digitales de sus trabajadores”, explicó Marco.

El ingeniero también quiso aprovechar para recordar la necesidad llevar a cabo proyectos de gran importancia para el futuro económico del territorio valenciano, como la ampliación del puerto y la puesta en marcha del **Corredor Mediterráneo**.

**Eva Mira**, directora general de **ADL**, quiso resaltar la incertidumbre por la que atraviesa el sector. Los desafíos de la digitalización, la descarbonización, y, sobre todo, la falta de una estabilidad legislativa, hace que muchos de los operadores “no sepan muy bien por dónde van”. En muchos casos, explicó, son los propios clientes quien demandan una mayor sostenibilidad, pero han de ser conscientes de que ello conlleva necesariamente una repercusión en los precios.

## Un futuro automatizado

Precisamente esta digitalización es uno de los procesos más complejos a los que se enfrentan las empresas. A nivel de terminales portuarias y ferroviarias, explicó Ripoll, desde **Grupo Alonso** están trabajando para digitalizar los depósitos de contenedores. Lograrlo les proporcionaría una visión general de lo almacenado mediante la aplica- ▷



## MESA DE DEBATE



Francisco Ripoll (Grupo Alonso)



### LA CADENA SE ROMPE POR EL ESLABÓN MÁS DÉBIL Y DEBEMOS PODER DETECTARLO

ción del conocido como Internet de las Cosas (Iot).

“Queremos poder visualizar cada grúa, sus consumos, movimientos, y así trabajar en conciencia. La cadena se rompe por el eslabón más débil y debemos poder detectarlo antes de que pase. La implementación de softwares de gestión en terminales terrestres y marítimas está muy avanzada. Tenemos nodos con gran cantidad de datos, el reto es lograr enlazarlos con otros que no están tan avanzados”, explicó Ripoll.

Si embargo, recordó **Joaquín Prado**, detrás de toda herramienta tecnológica que haga más fácil el día a día a las empresas, siempre hay una persona.

“Tenemos clientes que han tratado de hacer en sus empresas instalaciones totalmente automatizadas, pero que se han dado cuenta de que no las podrían



Eva Mira (ADL)



### LA INCERTIDUMBRE LEGISLATIVA AFECTA A MUCHOS OPERADORES

amortizar en 30 años. Hay veces que no interesan ciertas tecnologías. Llegará el día en que los almacenes estén totalmente automatizados, pero de momento no suele ser todo lo rentable que quisiéramos”, aseguró Prados.

#### Cuestión de formación

Uno de los aspectos más relevantes que se trataron en la mesa de debate fue el papel que jugará la formación en el futuro del sector. Los invitados convergieron en que, tanto en el Transporte como en la Logística, la formación ha sido tradicionalmente de carácter “autodidacta” y de “ensayo y error”.

Esto es, entre otras cosas, lo que se pretende cambiar desde el Grado en Gestión del Transporte y la Logística de **Florida Universitària**. Para su coordinador, **Juan Antonio Marco**, el recurso



Jesús Fajardo (Triangle REM)



### NO DEBEMOS PERDER LA POTENCIALIDAD POR FALTA DE INFRAESTRUCTURAS

humano debe ser lo más importante para una empresa.

“Antes de pensar en implantar tecnología y desembolsar un capital considerable, se debería tener en cuenta los recursos clave con los que se cuenta y su eficiencia”, aseguró Marco.

Y matizó: “Necesitamos nativos digitales, factor humano. El futuro del sector no dependerá de las tecnologías, sino del uso eficiente que hagan de ellas los que están trabajando en el sector. La transformación digital es un proceso. No nos podemos saltar esos pasos a dar. Quien trabaja en logística ha de saber moverse en entornos VUCA, sobre todo que sean gestores de riesgo, que afecta aguas arriba y abajo. Lo más importante que tienen las empresas son su mano de obra”.

En este sentido, añadió Joaquín Prado, “en un momento en que la edad





media de los camioneros es muy alta y hay escasez de trabajadores, es importante mejorar las condiciones y ofrecer formación”.

“Necesitamos que el sector sea atractivo para que entre gente muy formada. Creo que en la actualidad sí somos más atractivos de lo que éramos. Ahora estamos muy centrados en la logística con una formación específica. Históricamente hemos sido un sector ignorado, pero estamos sabiendo captar talento”, aseguró Prado.

También para la directora general de ADL, **Eva Mira**, el gran reto que tiene todo el sector es el de captar y mantener recursos humanos. En este sentido aseguró también que “hay empresas que no pueden crecer por no encontrar perfiles afines”.

### J.P.: “HAY VECES QUE CIERTAS TECNOLOGÍAS NO RESULTAN RENTABLES”

#### Retos del sector

Los años de la pandemia supusieron un shock para el sector, que experimentó serios desajustes en la cadena logística y una gran cantidad de problemas derivados. La recuperación no fue inmediata y los años posteriores supusieron igualmente un reto en el que afloraron las ineficiencias del sector.

De cara al futuro, las empresas se mostraron confiadas en una estabilización del mercado. Tanto, que el representante de **Grupo Alonso** afirmó que en la actualidad trabajan para abrir

nuevas oficinas en otros países por aceptación de mercancías.

“Al hilo siempre de la sostenibilidad, que es uno de nuestros pilares fundamentales, buscamos profundizar en el transporte por carretera con medios sostenibles y estudiar el empleo del hidrógeno verde. Tenemos que ver que sea eficiente y factible, pero nuestra voluntad es hacerlo. El futuro es apasionante, hay que ver cómo se va a desarrollar todo”, incidió **Francisco Ripoll**.

Para **Jesús Fajardo**, de **Triangle REM**, la poca disponibilidad de mano de obra y los movimientos que se están viendo por parte de los operadores se explican debido al desajuste existente entre oferta y demanda.

“La profesionalización que está viendo el sector, sobre todo en ▷

# valenciaPort



Autoridad Portuaria de Valencia

VALENCIA · SAGUNTO · GANDIA



valenciaport.com



## MESA DE DEBATE



Juan Antonio Marco (Florida Universitària)

”

### HAY MUCHOS FIASCOS EN EMPRESAS QUE SE HAN QUERIDO SUBIR AL CARRO DE LA DIGITALIZACIÓN

*comparación con otras etapas que yo no he vivido, la fórmula de trabajo y cómo se lleva a cabo este desarrollo, hace que el sector experimente una gran limitación del expertise”, recalcó.*

Y continuó: *“En cuanto a la digitalización, la tecnología ha llegado a todas partes. En nuestro caso estamos construyendo en tres dimensiones y con mucha información”.*

Un ejemplo de esa digitalización es una herramienta de gestión de inmuebles que están desarrollando en **Triangle REM**. Si bien en la actualidad no se está utilizando para el mantenimiento de los inmuebles durante su vida útil, esperan poder explotarla durante los próximos años.

Una de las principales necesidades que está demandando el sector es la



Elisa Valero (Economía 3)

”

### EL AÑO PASADO FUIMOS CONSCIENTES DE QUE CUANDO LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE FALLAN, LLEGA EL CAOS

claridad y la necesidad de acelerar procesos a la hora de lidiar con la Administración. Este hecho condiciona enormemente la toma de decisiones de los inversores a la hora de entrar o no a formar parte de un proyecto.

En este sentido, Fajardo aseguró que es difícil hacerse una idea de todas las trabas que se pasan en los ámbitos legal, técnico y comercial. Y razonó que *“hablamos de desarrollos que, en el mejor de los casos, pueden irse a los dos o tres años. Es cierto que existen otras fórmulas que a nivel de Administración autonómica podrían automatizar todos estos procesos, pero no están funcionando en realidad”.*

**Francisco Ripoll** quiso unirse a esta reivindicación, exigiendo una esta-



Joaquín Prado (In Sides Logistics)

”

### HEMOS SACADO DE LA CARRETERA EL EQUIVALENTE A 5 CAMIONES DIARIOS

bilidad en cuanto a la regulación de los Estados.

*“No sabemos cuándo se nos va a empezar a cobrar o cuánto se van a mantener determinadas normativas. Hay tanta incertidumbre que es muy complicado avanzar en ciertos campos. Aún así, pensamos que hay que hacerlo. En el momento en que, por coger la autovía, tengas que pagar un determinado peaje, quien no tenga un transporte de cero emisiones va a dejar de ser competitivo en el mercado”,* aseguró Ripoll.

Y añadió: *“En el caso de Grupo Alonso, en la actualidad estamos explorando también el uso del hidrógeno como combustible de transición. Tenemos que tener muy claros los cambios legales que regulan la transición sostenible. También aspectos más técnicos, como que la red eléctrica esté dimensionada pa-*



ra poder introducir instalaciones de generación de hidrógeno... son muchos aspectos a tener en cuenta”.

Normalmente, clarificó Mira, “es el cliente quien te exige que, como empresa, seas sostenible”. Sin embargo, continuó, “ocurre que cuando un operador es capaz de ser sostenible en alto grado, pero no le queda otro remedio que repercutir el aumento de costes que le ha supuesto al precio final, muchos de esos mismos clientes te van a decir que prefieren seguir como siempre”.

“Estamos en un punto en que todavía es todo muy novedoso. Estamos descubriendo día a día las innovaciones del mercado y también la legislación se está viendo obligada a cambiar de manera muy acelerada. Esta es una situación comprensible, pero también difícil para muchos operadores, que no saben muy bien por dónde van. La incertidumbre es muy grande en la actualidad”, lamentó la directora de ADL.

En este sentido, el ingeniero **Juan Antonio Marco**, manifestó que “la tecnología va siempre por delante de la normativa. No se puede poner puertas al campo, otra cosa es que la normati-

va ponga límites a ese desarrollo, eso es otra cosa. Se tiene que adaptar a la normativa las necesidades de esas empresas y así no tendríamos esos problemas”.

### Ecommerce y última milla

En Florida Universitària cuentan con una Cátedra de Logística Avanzada en la que se centran en el desafío que se centran en el desafío que supone para el sector la “última milla”. Para ello han clasificado los tipos de última milla que existen y han llegado a la conclusión de que el 80 % de reparto de este tipo se localiza en el *food delivery* y el 20 % restante en paquetería.

Para Marco, “no existe una solución única, sino que hay que pensar soluciones para cada problema”. Tras la pandemia el *ecommerce* experimentó un importante auge, pero en la actualidad grandes empresas como **Amazon** ha prescindido de ese incremento de mano de obra que asumió en su momento.

“Antes de hacer nada para enfrentar el problema, hay que clasificar la distribución que tenemos. A lo mejor es el *food delivery* lo que no es sostenible.

Cuando hablamos de movilidad hablamos de congestión de las vías, que también es muy importante”, aseguró el ingeniero.

Y concluyo: “Existen diversas tecnologías de *ecommerce* y debemos dar una solución correspondiente a cada una de ellas. Las autoridades deben regular y delimitar hasta ciertos puntos e impulsar el desarrollo tecnológico. De lo contrario, no solucionaremos el problema. Desde Florida Universitària estamos desarrollando diversos programas que incorporamos a la hora de comprar para que la gente tenga en cuenta su huella y puedan escoger. Esperamos que sea una herramienta de concienciación hacia el consumidor”.

El futuro de la logística pasa, concluyen las empresas, por repensar la forma en que consumimos. En esta misma línea, Francisco Ripoll, de Grupo Alonso, concluyó que es necesario hacer entender a la persona que solicita un paquete que no es sostenible realizar la entrega en un periodo de tres o cuatro días. “La inmediatez no es sostenible y la población siempre exige inmediatez y precios bajos”, sentenció. ●



# Adif invierte 8.000M€ para llegar al 10 % de cuota modal en 2030

Gemma Jimeno

Imagen: D.Sirera

gemmajimeno@economia3.info

**S**ubir al tren más mercancías es uno de los principales desafíos que afronta España y que está impulsando Adif y el Ministerio de Transportes (Mitma) con el objetivo de “avanzar en una movilidad más sostenible, competitiva, multimodal y segura, en línea con los objetivos del pacto verde europeo”, indican fuentes de Adif.

El transporte de mercancías por ferrocarril es primordial para alcanzar la comodidad con el transporte por carretera, especialmente en las distancias medias y largas, en las que el transporte ferroviario puede ser más competitivo. Desde Adif confirman que “el trasvase modal de la carretera hacia el ferrocarril es esencial para rebajar la dependencia de energías fósiles y reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y la huella del carbono del transporte”.

En este contexto, Adif promueve numerosas acciones para impulsar el transporte de mercancías por ferrocarril, alineadas con el eje 6 de la Estrategia de Movilidad Segura, Sostenible y Conectada del Mitma y la Iniciativa Mercancías 30; iniciativas todas ellas con una inversión de más de 8.000M€, que contribuirán a alcanzar el 10 % de cuota modal en 2030. “Estas inversiones –explican las mismas fuentes– se centrarán en mejorar y adaptar la infraestructura, convertir a las terminales en nodos logísticos conectados, mejorar la gestión de la capacidad de la red, impulsar las autopistas ferroviarias y promover la digitalización y las ayudas a empresas”.

### Red de nodos logísticos

El impulso al transporte de mercancías pasa por dar una respuesta eficaz a las necesidades actuales que requieren estos tráficos. Para ello, –explican desde Adif– “es preciso contar con equipamientos de vanguardia en las terminales logísticas y crear sinergias. En este sentido, estamos desarrollando una red estratégica de terminales intermodales y logísticas”.

Las principales terminales ferroviarias estratégicas son las de Vicálvaro (Madrid), Fuente de San Luis (Valencia), La Llagosta (Barcelona), Júndiz (Álava), Valladolid, Sevilla y Zaragoza, ubicadas en los corredores Atlántico y Mediterráneo de Red Transeuropea de Transporte.

“Estas instalaciones –inciden– requieren una ampliación de sus funcionalidades para avanzar hacia un modelo en el que converjan la terminal intermodal con la zona logística, además de

ofrecer otros servicios complementarios y auxiliares del transporte”.

De hecho, serán remodeladas para que se conecten a las principales redes viarias y a otras infraestructuras, como puertos y aeropuertos.

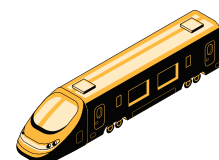
Y en este punto, Adif pone el foco en la digitalización para automatizar los procesos de gestión y dotar de infraestructuras de conectividad 5G, que facilitarán la sincromodalidad de la cadena de transporte multimodal y mejorarán sus procesos operativos y promoverán nuevos servicios digitales.

### Inversiones y actuaciones en terminales intermodales

Entre las actuaciones de transformación de terminales intermodales que aborda Adif destacan:

- **Terminal de Vicálvaro** (Madrid): Punto estratégico del mapa logístico de





España que articula toda la red de distribución de mercancías en el país y sirve de conexión entre los corredores Mediterráneo y Atlántico. Se trata de una terminal ya consolidada que cuenta con superficie para su ampliación. La inversión global en esta actuación superará los 300M€.

- **Valencia Fuente de San Luis.** En el Corredor Mediterráneo, esta terminal se configura en el nodo estratégico del corredor de mercancías Valencia-Madrid, con un gran potencial al estar conectada con el Puerto de Valencia. Las inversiones para su remodelación se elevan a los 200M€.

- **Júndiz (Vitoria).** Primera terminal española conectada al Corredor Atlántico de la RTE-T en ancho estándar. Se trata de un nodo estratégico por el volumen de tráfico que gestiona y por ser punto inicial de la sección transfronteriza Vitoria/Gasteiz-San Sebastián-Bayona-Burdeos. Su proyecto de transformación configurará un nodo en el que converjan la terminal intermodal, la terminal de autopista ferroviaria y la zona logística, además de otros servicios. La inversión llegará a los 98M€.

- **La Llagosta (Barcelona).** La conexión al Corredor Mediterráneo de esta terminal transformará este nodo en un enclave estratégico para el tráfico de mercancías internacionales. El conjunto de actuaciones previsto en esta terminal asciende a 63,3M€.

Además de estas inversiones, se destinarán más de 27M€ a la construcción del nuevo acceso en ancho estándar al puerto de Barcelona y la remodelación de la terminal ferroviaria de Can Tunis (Barcelona). En el eje mediterráneo se impulsa el proyecto constructivo y la ejecución de obra para la renovación de la terminal de Escombreras (Murcia) y la mejora de la explotación del tráfico ferroviario de la dársena. También están previstas actuaciones para mejorar la terminal de Muriedas (Santander), la instalación logística de Lezo (Gipuzkoa) y la terminal de Urduña-Orduña (Bizkaia), que permitiría ganar en competitividad al Puerto de Bilbao.

lo que permitirá establecer las líneas de trabajo para integrar la gestión de las terminales intermodales de Puerto Seco y de Madrid-Vicálvaro con el fin de reforzar la capacidad y el potencial del Nodo Logístico de Madrid. La operación se ha hecho efectiva gracias a la adquisición de la participación del 13,08 %, que ostentaba el Sepes en Puerto Seco Madrid.

La gestión conjunta de ambas terminales intermodales, subrayan desde Adif, “dará lugar a sinergias, que promoverán la eficiencia y competitividad de la actividad portuaria y ferroviaria en el transporte de mercancías”.

Con esta operación, Adif y **Puertos del Estado** refuerzan su alianza estratégica en el desarrollo de nodos logísticos y se suma al reciente acuerdo entre la entidad y la Autoridad Portuaria de Barcelona para crear una sociedad con el objetivo de desarrollar y gestionar conjuntamente el nodo logístico ferroviario de Barcelona a través de la sociedad **Train Port**. Este nodo lo integran el complejo ferroviario de Can Tunis, la terminal intermodal y logística de La Llagosta y las terminales intermo- ▷

## Adif en el Puerto Seco de Madrid

A finales de diciembre, Adif se incorporó a la Sociedad Puerto Seco Madrid,





## Transporte & Logística

dales del Port de Barcelona y Autopista Ferroviaria.

### Corredores ferroviarios de la red transeuropea

Adif también lleva a cabo una serie de actuaciones en los corredores ferroviarios, Atlántico y Mediterráneo, integrados en la Red Transeuropea de Transporte. Los trabajos que se desarrollan en estos corredores están enfocados a la renovación de las instalaciones, la electrificación, la implantación del Sistema Europeo de Gestión del Tráfico Ferroviario, la consideración del ancho de vía y el aumento de la capacidad y el rendimiento de estas líneas.

Desde Adif aclaran que *“se trata de actuaciones para mejorar las comunicaciones ferroviarias, en España y en su conexión con Europa, para aumentar la competitividad y sostenibilidad del transporte, tanto de viajeros como de mercancías, e impulsar el desarrollo económico y la cohesión regional y social”*. Estos desarrollos se verán estimulados por los fondos del Plan NextGenerationEU, que prevén una dotación de 2.937,5M€ para modernizar infraestructuras ferroviarias y fomentar la construcción de nuevas en ambos corredores.

En el **Corredor Atlántico** destaca el desarrollo de la línea Bobadilla-Algeciras, en la que se están ejecutando obras de renovación y mejora para potenciar los tráficlos de viajeros y de mercancías con origen y destino en el Puerto de Algeciras, el mayor por volumen de todo el corredor. El objetivo es dotarla de mayor capacidad y fiabilidad, incrementando además la longitud de los trenes de mercancías y la competitividad en los costes para los operadores. Destaca también en este corredor la obra de electrificación del tramo comprendido entre la frontera portuguesa y Salamanca en la Línea Medina del Campo-Fuentes de Oñoro.

En cuanto al **Corredor Mediterráneo**, –desde Algeciras hasta la frontera con Francia–, Adif implantará el ancho estándar en todo su recorrido para mejorar las comunicaciones ferroviarias en



España como en su conexión con Europa con el fin de aumentar la competitividad y sostenibilidad del transporte de viajeros y mercancías.

Dentro de este corredor destaca el plan de actuaciones previstas para asegurar la competitividad de la línea Zaragoza-Teruel-Sagunto como eje estratégico del Corredor Cantábrico-Mediterráneo, incluido en el Corredor Mediterráneo europeo, con actuaciones como la implantación del sistema tren-tierra, el aumento de la capacidad de carga, la eliminación de limitaciones temporales de velocidad y la construcción de apartaderos de 750 metros.

### Conexiones ferropuertuarias

Además de los trabajos de adaptación a los estándares europeos y del despliegue de la red de terminales logísticas, son puntos clave en estos corredores las conexiones ferropuertuarias y la construcción de apartaderos para que puedan circular trenes interoperables (con las medidas estándar para circular en toda Europa).

En cuanto a las conexiones ferropuertuarias, Adif mantiene una estrecha colaboración con Puertos del Estado y las autoridades portuarias destinando inversiones la construcción y mejora de los accesos ferroviarios exteriores a distintos puertos.

Es el caso de la ejecución del acceso ferroviario al Puerto Exterior de A Coruña, en Punta Langosteira (obras en mar-

cha) o el nuevo acceso ferroviario Sur al Puerto de Castellón (obras adjudicadas). También Algeciras, Valencia, Cartagena, Huelva, Santander, Bilbao, Lezo, Sevilla y Barcelona.

### Desarrollo de las autopistas ferroviarias

La puesta en marcha de las autopistas ferroviarias responde a la estrategia de Adif para el trasvase modal al ferrocarril. Estos servicios suponen un importante ahorro, tanto en costes externos (en carretera son siete veces superiores al ferrocarril) como en emisiones de gases de efecto invernadero (casi cinco veces superiores en el tráfico por carretera respecto al ferrocarril en este tipo de transporte).

La autopista ferroviaria es un sistema de transporte combinado en el que los camiones son transportados por ferrocarril mediante servicios lanzadera, utilizando material rodante y terminales específicamente acondicionados. Se trata de un sistema que ofrece una mejor calidad de servicio a los transportistas en trayectos de larga distancia y que tiene como principales ventajas la seguridad, interoperabilidad, fiabilidad y la comodidad.

En la actualidad, están en marcha dos proyectos, la autopista ferroviaria entre Algeciras y Zaragoza, que sacará 48.000 camiones de la carretera y reducirá 9.000 toneladas de CO<sub>2</sub> al año y que está previsto que esté funcionamiento el próximo año; y la autopista ferroviaria Madrid-Valencia, que estará operada por la empresa Tramesa. Las pruebas comenzarán después del verano con el objetivo de que esté operativa a finales de año.

Adif ha creado una Oficina de Apoyo y Asesoramiento que orienta a las empresas del sector interesadas en la puesta en marcha de estos servicios de transporte y analiza si los proyectos propuestos son viables. Durante 2022, la Oficina ha mantenido ocho reuniones en las que se han tratado los avances de los proyectos logísticos, así como las nuevas solicitudes presentadas por los operadores. •



Manuel Arana Burgos, director de Planificación y Desarrollo de Puertos del Estado

# “Los puertos están listos para responder a los cambios”

Gemma Jimeno

Imagen: Puertos del Estado  
gemmajimeno@economia3.info

**H**a aumentado en un 3,5 % el tráfico de mercancías en los puertos españoles. ¿Es ya un dato cerrado? ¿Cómo valora esta cifra?

La valoración debe ser positiva, pues este nuevo incremento anual en 2022 se suma al crecimiento también positivo de 2021 y mantiene la tendencia de recuperación iniciada tras la caída de 2020 como consecuencia de la crisis sanitaria. Todo ello, en un contexto de incertidumbre global, marcado por la invasión rusa de Ucrania y la crisis energética derivada, que impacta directamente en el coste y la organización de las cadenas de suministro globales.

En este contexto, nuestro sistema portuario sigue demostrando una gran capacidad de adaptación y respuesta a los cambios, lo que le permite mantener un notable dinamismo, como lo demuestran las cifras.

Por lo que respecta al movimiento de mercancías, los 46 puertos de interés general movieron en conjunto 563,4 millones de toneladas, lo que ha supuesto, efectivamente, un incremento del 3,5 % respecto a los datos de 2021. Este dato sitúa de nuevo el tráfico portuario español en cifras similares a las que se registraron en 2019, justo antes de la pandemia, cuando se alcanzó el máximo histórico del sistema portuario.

No obstante, conviene ser prudente en las valoraciones, pues este crecimiento se produce en un contexto de reajuste de las cadenas de suministro y con un escenario geopolítico muy incierto fruto

Puertos del Estado ha incrementado su tráfico de mercancías un 3,5% con respecto a 2021, posicionándose en cifras similares a las de 2019, cuando se alcanzó el máximo histórico del sistema portuario. Ahora mismo se encuentra trabajando en el nuevo Marco Estratégico que guiará su desarrollo hasta 2030 y que tiene como objetivos prioritarios mejorar la eficiencia, mayor conectividad marítima y terrestre, impulsar la digitalización y la innovación, entre otros objetivos



de la guerra aún abierta. De hecho, una buena parte del incremento experimentado en 2022 se atribuye al buen comportamiento de los graneles líquidos y sólidos, además de a la mercancía general convencional, si bien el contenedor ha sufrido una ligera caída en el último trimestre. Para 2023, de cara al comportamiento general de los tráficos, persiste el escenario de incertidumbre de 2022.

**- ¿Cuáles son los retos de Puertos del Estado para los próximos años?**

Los puertos de interés general son en-

claves estratégicos para la economía del país, para el comercio de las empresas y para la competitividad de las cadenas de suministro. En el caso de España generan unos 100.000 empleos directos y más del 75 % de las importaciones y el 55 % de las exportaciones pasan por ellos.

En consecuencia, el principal reto es adaptar nuestros puertos a los cambios que se están operando en estos ámbitos. Para ello, el sistema portuario se ha dotado de un nuevo **Marco Estratégico** que guiará su desarrollo hasta 2030 ▷



y que ha sido aprobado por el Ministerio de Transportes (Mitma).

Se trata de la principal herramienta de transformación y adaptación de nuestros puertos para los próximos años. En él cobran especial relevancia las dimensiones medioambiental y social, que se sitúan en pie de igualdad junto a la tradicional dimensión económica. La mejora de la eficiencia, la mayor conectividad marítima y terrestre, el impulso a la digitalización y la innovación, la sostenibilidad, incluida la adaptación y mitigación a los efectos del cambio climático, la seguridad de las infraestructuras y los servicios de los puertos y la transparencia en la gestión, son los criterios de actuación que guiarán nuestras actuaciones en la próxima década. Y su materialización, a través de dieciséis líneas estratégicas y la consecución de 56 objetivos generales de gestión, constituye nuestro principal reto en este momento.

**- En estos momentos, existen cuellos de botella en los puertos de Algeciras, Valencia y Barcelona. ¿Qué papel juegan, para solucionar este problema, los puertos secos o plataformas intermodales?**

El desarrollo de este tipo de instalaciones responde a un concepto de puerto en red, plenamente integrado en las redes de transporte y logística globales. El objetivo es desarrollar la función logística e intermodal de nuestros puertos, potenciando su conectividad hacia el interior, ampliando la oferta de servicios disponibles y acercando el puerto a los principales centros distribución y consumo de mercancías.

Esta estrategia de desarrollo en red, además de mejorar la calidad de la oferta de servicios de transporte y logística, alivia situaciones de congestión que se pueden dar en los puertos, particularmente en los sistemas de evacuación terrestre. Por ello, el desarrollo de este tipo de instalaciones se apoya en el transporte ferroviario para conectar con los puertos ya que, efectivamente, este modo de transporte optimiza los flujos de transporte al conjugar mayor capacidad, me-

### El perfil

Manuel Arana asumió la dirección de Planificación y Desarrollo de Puertos del Estado en diciembre de 2021. Es ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la UPM, Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias y Máster en Gestión de Infraestructuras y Servicios Públicos y está ligado a Puertos del Estado desde 2001. En la actualidad es presidente de la Asociación Técnica de Puertos y Costas (ATPYC).

nor coste unitario por tonelada-kilómetro y un menor impacto ambiental y socioeconómico.

Desde la primera experiencia impulsada en la década de los 90 por Puertos del Estado y las cuatro principales autoridades portuarias en tráfico de contenedores, hemos visto desarrollarse diferentes iniciativas en este sentido.

**- ¿En cuantas, de las que hay en España, participa Puertos del Estado? ¿Cuántos puertos secos o plataformas están en estos momentos en construcción y dónde?**

Puertos del Estado, como organismo público, únicamente participa en el Puerto Seco de Madrid, en cuya sociedad están también las AAPP de Barcelona, Bilbao, Valencia y Bahía de Algeciras. Recientemente se ha incorporado Adif en el capital de dicha sociedad con el fin de integrar, bajo una misma unidad de gestión, la terminal intermodal de Coslada y la nueva terminal intermodal de Vicálvaro (esta última en ejecución), que pasarán a conformar el nodo logístico ferroviario de Madrid.

”  
**LAS AUTOPISTAS DEL MAR NO LAS LICITA LA ADMINISTRACIÓN, LAS PROMUEVE LA INICIATIVA PRIVADA**



Actualmente, como ya he comentado, se han ido desarrollando otras iniciativas que guardan relación con este concepto de puerto seco o de terminal marítima interior en las que participan autoridades portuarias. Así, se pueden citar algunos ejemplos como: Plaza y TMZ (Zaragoza), Azuqueca de Henares y Marchamalo (Guadalajara), Nonduermas (Murcia), Jerez (Jerez), Villafría y Pancorbo (Burgos), Majarabique (Sevilla), Jándiz (Victoria), Plisan (Pontevedra), Villadangos (León), TI de Monzón (Huesca), San Roque (Cádiz) y Noáin (Navarra).

### Autopistas del Mar

**- La sostenibilidad y el cuidado del medioambiente se ha convertido en una cuestión fundamental para las 28 autoridades portuarias españolas. La Ley de cambio climático y transición energética recoge como una vía para alcanzar este objetivo impulsar las autopistas del mar. ¿Cómo se articulan? ¿Se licitan desde Puertos del Estado o se trata de una colaboración público-privada?**

El concepto de Autopista del Mar se introdujo por primera vez en el Libro Blanco del Transporte de 2001, publicado por la CE. Desde entonces han tenido un gran impulso y desarrollo. El concepto descansa sobre la idea de una red de





servicios marítimos regulares, frecuentes y con una relación calidad/precio suficientemente atractiva para transferir tráficos de la carretera al modo marítimo, utilizando estos servicios por parte de los camiones.

Surge con una visión de complementariedad con el transporte por carretera y no de competencia con ese modo, con el fin de reducir los impactos ambientales y socioeconómicos de la carretera a través del empleo de modos considerados más sostenibles.

Las Autopistas del Mar se articulan a través de una oferta de servicios de transporte que surge y se desarrolla en un contexto de libre mercado, apoyada en infraestructuras portuarias especializadas para este tipo de tráficos. A lo largo de los últimos años han experimentado un importante auge, y hacia su despliegue se han canalizado importantes volúmenes de ayuda a través de distintos programas nacionales y europeos.

En consecuencia, no son servicios que liciten las administraciones, sino que los promueve la iniciativa privada. El papel de la Administración en este tipo de servicios es el de facilitadora. Y en este sentido promueven incentivos o bonificaciones, como es el caso en España. Un ejemplo de ello es el programa de Ecoin-

centivo marítimo aprobado por el Mítma, actualmente en curso, o la cuota reducida para la tasa al buque que se aplica a este tipo de servicios en la legislación portuaria vigente. Y por supuesto las administraciones, a través en este caso de las autoridades portuarias, atienden las necesidades que demandan estos servicios en el ámbito portuario promoviendo las mejores condiciones infraestructurales y operativas posibles para su desarrollo.

Desde este punto de vista, sí cabe hablar de colaboración público-privada.

**- Estas autopistas del mar contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas. ¿Su puesta en marcha reconfigurará el tráfico marítimo?**

Ya están logrando una reconfiguración determinadas cadenas intracomunitarias. Un dato muy significativo a este respecto lo tenemos en el Mediterráneo occidental en donde, a lo largo de las últimas dos décadas, se ha desarrollado toda una red de servicios marítimos regulares de altas prestaciones, orientados al embarque y desembarque de semirremolque acompañado y no acompañado, que en algunos casos ofrecen salidas diarias. Esto ha permitido que, por ejemplo, hoy en día, en torno al 40 % del tráfico de camiones que viaja entre España e Italia utilice esos servicios, evitando la saturación de las carreteras, particularmente en entornos tan sensibles como el paso de los Pirineos o los Alpes.

Un mercado que también está creciendo es el que atiende la conexión con el norte de África, asociado al auge del comercio con este área geográfica. Si bien en sentido estricto la definición de Autopista del Mar se refiere a tráficos entre puertos de la UE, conceptualmente es

perfectamente aplicable a dichas conexiones con terceros países. En consecuencia, es de prever un desarrollo de este tipo de servicios regulares, con incremento de frecuencias y capacidades de transporte, a lo largo de los próximos años.

Sin perjuicio de las cuestiones de mercado asociadas al desarrollo de las Autopistas del Mar, un aspecto clave para su viabilidad será la componente ambiental, ahora que el transporte marítimo inicia una senda regulatoria de fuertes exigencias en lo que se refiere a su descarbonización fruto del Pacto Verde de la UE. En este sentido, es importante que existan criterios de convergencia en lo que se refiere al desempeño ambiental para no distorsionar el desarrollo del mercado, particularmente en lo que afecta a servicios que operan con terceros países.

**- ¿Contribuirían a homogeneizar el tráfico de camiones en los puertos?**

Realmente el desarrollo de los servicios que denominamos de Autopista del Mar supondrá una necesaria afluencia de camiones a los puertos para proceder desde aquí a su embarque, liberando a la carretera general de tráficos a partir de este punto. Por ello es importante seguir mejorando la accesibilidad viaria. Precisamente el **Fondo Financiero de Accesibilidad Terrestre Portuaria** favorece el desarrollo de este tipo de actuaciones.

Por otro lado, el desarrollo de servicios de autopista ferroviaria permitirá conectar el modo ferroviario y el marítimo para dar continuidad al viaje del camión. En este caso sí permitirá reducir la carga de tráfico sobre las carreteras de acceso a los puertos. Es lo que se denomina 'subir el camión al tren', elemento que articula gran parte de la estrategia ferroportuaria y de intercambio modal que se está poniendo en práctica no solo a nivel del Sistema Portuario, sino del propio Mítma sobre el conjunto del sistema de transporte nacional, a través la **Estrategia de Movilidad Segura, Sostenible y Conectada**, en cuyo desarrollo se incluye la iniciativa Mercancías 30 que reúne un conjunto de medidas con el fin de duplicar la cuota ferroviaria en 2030. ●



**TANTO PUERTOS DEL ESTADO COMO ADIF INVERTIRÁN MÁS DE 2.000M€ EN ACTUACIONES FERROVIARIAS**



Francisco Aranda, presidente de la Organización Empresarial de Logística y Transporte de España (UNO)

# “El just-in-time está obsoleto, ahora trabajamos con el just-in-case”

Gemma Jimeno

Imagen: Archivo

gemma.jimeno@economia3.info

**L**a inflación, el desbocado incremento de los precios de la energía y los combustibles, el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania y la crisis de los contenedores en China, entre otras cuestiones, han impactado directamente en el sector que, por primera vez desde la pandemia, vio mermada su actividad”, reconoce **Francisco Aranda** presidente de UNO.

El empleo también se ha resentido en este sector. De hecho cayó en enero por primera vez en los últimos doce meses hasta situarse en los 1.003.611 afiliados (un 0,57 % menos que el mes anterior). Aranda califica este dato de “preocupante y nos pone en alerta del panorama laboral que nos espera este 2023 si no se ponen en marcha medidas de competitividad que frenen la destrucción de puestos de trabajo”. A todo ello se suma que durante las campañas de Black Friday y Navidad 2022, “que deberían ser periodos de máxima actividad para el sector, se produjo una caída del 6 % en los envíos”, reconoce.

**-Desde UNO siempre se ha afirmado que “sin tecnología es imposible hacer frente a los hábitos del consumidor, mercados, incertidumbres...”. En definitiva, formáis parte de la experiencia del cliente. ¿Cómo ha evolucionado la tecnología para aunar todas las necesidades de la cadena? ¿Se está implementando en las empresas?**

Efectivamente, afrontar con éxito los grandes retos que plantea cada eslabón de la cadena de suministro pasa por impulsar la digitalización y la automatiza-



ción de procesos, un gran cambio de paradigma en el que el sector de la logística y el transporte lleva ya inmerso unos años, pero en el que debe seguir invirtiendo esfuerzos y recursos. Las empresas que no abracen la transformación digital desaparecerán del sector. Nuestra actividad es gestionar datos para posteriormente construir la cadena de suministro.

La apuesta por nuevas tecnologías como el Big Data, la Inteligencia Artificial, los dispositivos IoT, la trazabilidad avanzada y el machine learning está siendo clave en esta gran transformación en la que las empresas están haciendo un es-

fuerzo muy importante en materia económica, formativa y de innovación.

Su implementación está permitiendo eficientar las operativas, avanzar hacia una movilidad inteligente (más sostenible en términos medioambientales, pero también económicos y sociales), tener una mayor capacidad de reacción ante situaciones imprevistas y lograr el máximo control sobre la trazabilidad. El just-in-time está obsoleto, ahora trabajamos con el just-in-case. La incertidumbre es la gran protagonista permanente de nuestro trabajo.

Toda esta tecnología está implantándose en nuestras empresas. Si bien es



cierto que no en todas con la misma rapidez ante la complejidad de priorizar y elegir aquellas que son más necesarias en función de la operativa de la empresa.

**- A todo ello se suma la importancia de la descarbonización. ¿Cómo estáis trabajando en esta línea?**

Somos parte activa de la búsqueda e implantación de soluciones para la consecución de este ambicioso objetivo. Según un estudio elaborado por consultora **Oliver y Wayman** junto con la **Universidad de St. Gallen**, las entregas de compras *online* recortan entre 4 y 9 veces el tráfico que se generaría de manera tradicional en las ciudades. Asimismo, las tiendas tradicionales consumen entre 1,5 y 2,9 más CO<sub>2</sub> que las *online*. Para entenderlo, podría decirse que nuestros vehículos de reparto son ‘autobuses de paquetes’, un medio de transporte que reduce y eficienta el tráfico en los núcleos urbanos y descongestiona las ciudades.

Por tanto, estamos centrando nuestros esfuerzos en dos líneas: en aplicar soluciones para minimizar aún más el impacto de la huella de carbono de nuestro sector mediante soluciones de cadenas de suministro circulares y de ecológica; y en comunicar que ya somos parte de la solución a los problemas.

Por supuesto, no podemos hablar de sostenibilidad y descarbonización sin hacerlo de digitalización. Las nuevas tecnologías suponen una gran palanca para mejorar el medioambiente porque, a través de estas herramientas, las empresas pueden predecir la demanda y el comportamiento de los consumidores y, por tanto, optimizar las rutas y las entregas, reduciendo el impacto medioambiental.

**- ¿Se están dando pasos para que las cadenas de suministros estén fuera de Asia? ¿Podemos convertirnos en un hub logístico mundial?**

Actualmente, los costes de producción en China, según la evolución de sus índices, se han incrementado, por lo que las grandes producciones de algunos sectores fabricadas allí, tan lejos de la demanda, ya no resultan tan eficientes.

Por tanto, teniendo en cuenta el contexto de incertidumbre actual, sobre todo desde que estalló la pandemia, las empresas se ven obligadas a replanificar las cadenas de suministro, haciendo evidente la necesidad de situar los centros de producción más cerca de la demanda. Esto no quiere decir que estemos en un proceso de desglobalización, sino que es necesario replantear el modelo actual teniendo en cuenta a estas nuevas necesidades y aprovechar las ventajas competitivas de nuestra posición geográfica privilegiada, que, por supuesto, nos ofrece todas las posibilidades para convertirnos en un hub logístico de referencia internacional al estar justo entre Asia y Latinoamérica y al lado de África que será la fábrica del futuro.

Desde UNO estamos trabajando tanto con el Gobierno, como en la **CEOE** y con la **Cámara de Comercio** para acometer iniciativas en las que se promueve nuestro país como un gran hub logístico intercontinental.

**- ¿Cómo valora el desarrollo de la intermodalidad que hay en España?**

Se trata de una de las asignaturas pendientes que tenemos en España: el impulso del transporte multimodal. Como país periférico, debemos fomentar los tráficos intermodales nacionales e

internacionales con un transporte competitivo que sitúe nuestros productos en el centro de Europa y que nos permita ahorrar costes y tiempo de los viajes, reducir la saturación de los puertos marítimos, así como disminuir los costes de control y seguimiento y los riesgos de robo o pérdida.

Por tanto, para poder ser un país de referencia y seguir impulsando nuestra posición geoestratégica, es necesario prestar atención a nuestros puertos, impulsando unas terminales de carga ágiles y que permitan transportar las mercancías a través de otro medio de transporte hacia el interior del país; a nuestros aeropuertos, para estar al nivel de las principales terminales europeas, pues el tráfico aéreo es básico para la mercancía que requiere de tiempos de transporte urgente; a nuestra red de ferrocarril, que es el eslabón más débil y que más recorrido tiene por delante que, bien organizada y con la inversión necesaria por parte de la Administración, nos impulsaría en materia de planificación, gestión, ahorro de costes y sostenibilidad; y nuestras carreteras, el medio de transporte más utilizado y que debemos seguir mejorando para eficiencia costes, tiempos de viaje, etc.

**- Por último, ¿cómo se presenta 2023?**

Desde UNO advertimos que la complicada situación económica actual, así como el incremento de la presión fiscal aprobado por el Gobierno para este año, seguirá lastrando nuestro crecimiento, la creación de puestos de trabajo y las inversiones que tanto necesitamos para ganar competitividad. A falta de datos concretos sobre las campañas de Navidad y rebajas, desde UNO prevemos que, al menos durante la primera mitad del año, la actividad, sobre todo en lo referente al comercio electrónico, bajará con respecto a años anteriores al igual que lo está haciendo el empleo. Necesitamos que se mejore el marco laboral en línea de una mayor flexibilidad y menores costes en las cotizaciones que son un impuesto al empleo. •

## Los datos de UNO

- Trabajadores (enero 2023): **1.003.611** afiliados
- PIB: **8 %**
- Empresas que aglutina: **más de 204.000** dedicadas exclusivamente al transporte y almacenamiento.
- Nº de envíos gestionados: **más de 1.000 millones** de “última milla”.
- Facturación global: alrededor de **112.000 millones de euros**



Leopoldo Santorromán, presidente de AFCO

# El cartón, indicador en tiempo real de la marcha económica

Ana Gil

Imagen: Archivo

ana.gil@economia3.info

**N**o es algo nuevo”, insiste **Leopoldo Santorromán**, presidente de AFCO, la **Asociación Española de Fabricantes de envases y embalajes de Cartón Ondulado**, que representa al porcentaje mayoritario de la producción en España, alrededor del 80 % del sector.

Si bien, la cotización del cartón se ha convertido en el nuevo termómetro para pronosticar y medir en tiempo real cómo avanza la marcha de la economía, **Santorromán**, que es además CEO de una de las empresas centenarias del sector, explica a **Economía 3** que “*el cartón siempre ha sido un indicador muy acoplado a los datos de consumo, por ser el producto número uno en envase y embalaje del mundo, mucho antes incluso del boom del e-commerce*”.

### Termómetro

Con los cambios de consumo acelerados por la pandemia, cobra mucho más sentido que analistas e inversores, que suelen tomar como referencia la cotización de materias primas como el cobre, el oro, el paladio o el níquel, ahora fijen también su atención en este material, “*barato, seguro y sostenible*”.

“*También las nuevas normas sobre envases y residuos han puesto en el candelero un producto que antes pasaba más desapercibido, pero que se utilizaba permanentemente para transportar, envasar e informar sobre el contenido de todo aquello que era susceptible de ser consumido*”. “*Siempre ha sido el material preferido para toda mercancía que debía ser transpor-*



Leopoldo Santorromán

*tada y protegida*”, recalca **Santorromán**. Por tanto, augura el presidente de AFCO que seguirá siendo un termómetro esencial de la actividad de consumo.

¿Se ha incrementado su precio? **Santorromán** reconoce que, como casi todos los productos que están directamente influidos por los costes energéticos y los cuellos de botella en las cadenas de suministro, el cartón “*ha sufrido*” un aumento significativo: “*en los dos últimos años po-*

*demo hablar de un 25 %, seguro*”, afirma. Preguntado sobre si hay escasez de material, **Santorromán** confirma que la “*ha habido*”, pero que ya se ha solucionado. “*Hubo una gran demanda que coincidió con líneas de abastecimiento ‘comprometidas’ que dieron lugar a cuellos de botella que hoy por hoy se han solucionado. La situación se ha estabilizado y se han atendido las demandas*”.

### Se enfría la economía

Sin embargo, los últimos datos muestran una ralentización, algo que ya se observó al cierre de 2022 según el último informe de AFCO, que ahora confirma **Santorromán** al sumar la demanda de estos dos primeros meses del año: “*Es una realidad. Está bajando la demanda. Desde el segundo semestre de 2022 en toda Euro-*

”

**CADA HABITANTE  
CONSUMIÓ DE MEDIA 62,4  
KG DE CARTÓN EN 2022  
FRENTE A LOS 65,9 KG DE  
UN AÑO ANTES**



pa, no sólo en España, se empezó a ralentizar la demanda de nuestro producto, porque en general se estaban recibiendo menos órdenes de pedidos”. Esto supuso pasar de una producción total en nuestro país de 6.122 millones de m<sup>2</sup> en 2021 a 5.943 millones en 2022, lo que representó una caída del 3 %. Así la media de producción de cartón por habitante en 2022 bajó hasta los 62,4 kg frente a los 65,9 kg de un año antes.

“En la actualidad, estamos notando un enfriamiento claro de la economía”, subraya el presidente de AFco. Hay que tener, en cuenta que el principal consumidor de cartón ondulado en España es la industria alimentaria, con un 35,5 % del total. Por detrás, se sitúan los productos agrícolas, con un 25 %, y el sector de las bebidas no lácteas (9 %). Les siguen bienes de equipo y auxiliares y bienes de consumo; mientras que, pese al boom de la paquetería, la logísti-



ca y el comercio electrónico apenas representan un 5 % del total, según el informe de AFco.

España sigue siendo el tercer productor de Europa, por detrás de Alemania e Italia, pero si en 2021 AFco contabilizaba 71 empresas ondulatoras y 89 fábricas

en nuestro país; en 2022 rebaja la cifra a 67 empresas y 88 fábricas. A pesar de ello, la facturación total del sector (tanto directa como indirecta), creció en 2022 un 21,4 % –aún cayendo la producción un 3 %– y alcanzó los 7.618 millones frente a los 6.273 de un año antes. ▷

**Cuando descubres una manera de estudiar que apuesta por la cooperación, el compromiso con el alumnado y el aprender haciendo.**

**Grados oficiales**

**Negocios y Logística**

- Administración y Dirección de Empresas y Título Propio en Digital Business
- Administración y Dirección de Empresas **NOCTURNO**
- Liderazgo Emprendedor e Innovación (LEINN)\*\*
- Gestión del Transporte y la Logística

**Educación**

- Maestro/a en Educación Infantil y Título Propio en Coaching Educativo
- Maestro/a en Educación Primaria y Título Propio en Coaching Educativo
- Maestro/a en Educación Infantil + Educación Primaria y Título Propio en Coaching Educativo

**Ingeniería**

- Ingeniería Mecánica
- Ingeniería Electrónica Industrial y Automática
- Ingeniería Mecánica + Electrónica Industrial y Automática

**TIC y Videojuegos**

- Diseño y Desarrollo de Videojuegos y Experiencias Interactivas



**Postgrados y cursos especializados**

**Negocios y Logística**

- Máster de Formación Permanente en Dirección Estratégica en Bienestar Organizacional
- Máster de Formación Permanente de Neurofelicidad Individual y Organizacional
- Máster de Formación Permanente en Dirección de Restaurantes y F&B Hotelero
- Máster de Formación Permanente en Terapia Familiar
- Diploma de Experto en Innovación Social Colaborativa

**Educación**

- Máster Universitario en Profesorado de Educación Secundaria
- Máster de Formación Permanente en Dirección de Centros Educativos Innovadores Akoe- Florida Universitaria

**Ingeniería**

- Máster de Formación Permanente en Motorsport, Ingeniería y Mecánica de Competición

**TIC y Videojuegos**

- Máster de Formación Permanente en Arte para Videojuegos
- Certificación Universitaria en Ciberseguridad

**Deporte**

- Máster de Formación Permanente en Psicología y Coaching del Deporte y de la Actividad Física

**Música**

- Diplomas de Especialización en Dirección de Banda, Cora y Orquesta

**Ciclos concertados**

Agenciados por la Consejería de Educación de la Comunidad Valenciana

**Negocios y Logística**

- GRADO SUPERIOR
- >Administración y Finanzas
- >Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
- >Gestión de Ventas y Espacios Comerciales+ Marketing y Publicidad\*
- >Marketing y Publicidad\* **ONLINE**
- >Transporte y Logística

**Educación**

- GRADO SUPERIOR
- >Educación Infantil

**Ingeniería**

- GRADO SUPERIOR
- >Automatización y Robótica Industrial\*
- >Mecatrónica Industrial

**TIC y Videojuegos**

- GRADO MEDIO
- GRADO SUPERIOR
- >Sistemas Microinformáticos y Redes
- >Administración de Sistemas Informáticos y en Red
- >Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma
- >Desarrollo de Aplicaciones Web\*
- >Animación 3D, Juegos y Entornos Interactivos
- >Administración de Sistemas Informáticos y en Red + Mención en Ciberseguridad **ONLINE**
- >Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma + Menciones Videojuegos **ONLINE**
- >Desarrollo de Aplicaciones Web\* + Mención en Cloud Computing **ONLINE**
- >Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma + Desarrollo de Aplicaciones Web\* **ONLINE**
- >Animación 3D, Juegos y Entornos Interactivos\* **ONLINE**

**Deporte**

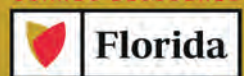
- GRADO MEDIO
- GRADO SUPERIOR
- >Guía en el Medio Natural y de Tiempo Libre\*
- >Enseñanza y Animación Sociodeportiva

**Sanidad**

- GRADO SUPERIOR
- >Audiología Protésica\* **ONLINE**

\*Privado

CUANDO DESCUBRES



Universitaria

Con la metodología CoopLearning®

961 152 232  
667 540 662  
info.uni@florida-uni.es  
estudiadentramana.com



## Transporte & Logística

### ¿Bajará el precio del cartón?

Confirma Leopoldo Santorromán que la industria siempre apuesta por una proceso continuo de eficiencia de los costes “y que hoy por hoy en ese sentido ya hay poco margen de maniobra”. “Todo aquello que suponga globalmente un abaratamiento del coste tendrá que ver con un debilitamiento de la calidad del producto”, afirma. Ese abaratamiento llegaría por la vía de rebajar el gramaje, eso sí, sin tratar de comprometer el comportamiento del envase.

“Llegaríamos a un producto un poco más económico que también pueda satisfacer la necesidad, con más riesgo, pero asumible. Eso es un trabajo permanente en cualquier empresa”, corrobora el presidente.

“Hay que buscar un cierto equilibrio entre asumir un poco más de riesgo en el transporte en favor de la eficiencia, sin olvidar que la razón de ser del cartón ondulado es proteger y agrupar la mercancía para que llegue a su destino en perfectas condiciones”.

### ¿Se adecúa el packaging al tamaño del producto?

Lo cierto es que gran parte de la opinión pública, sobre todo en referencia al comercio electrónico, opina que es necesario optimizar el consumo del cartón en paquetería: “adaptar todavía más el embalaje –en tamaño y forma– al producto que contiene”. El consumidor final percibe que las dimensiones de la paquetería no se ajustan a la máxima de “no transportar aire”. “Muchas veces se recibe en casa una caja demasiado grande para el producto que contiene o una caja que contiene otra, que a su vez alberga el producto”, aprecian los consumidores.

Reconoce Santorromán que esto ocurre, “aunque hay un proceso permanente de mejora de eficiencia”. No obstante, cree que, en este caso, el asunto compete más a las cadenas logísticas que a los productores: “Nosotros podemos aportar ideas para mejorar esa eficiencia, pero a veces para una cadena logística puede resultar más económico estandarizar

## Impacto ambiental

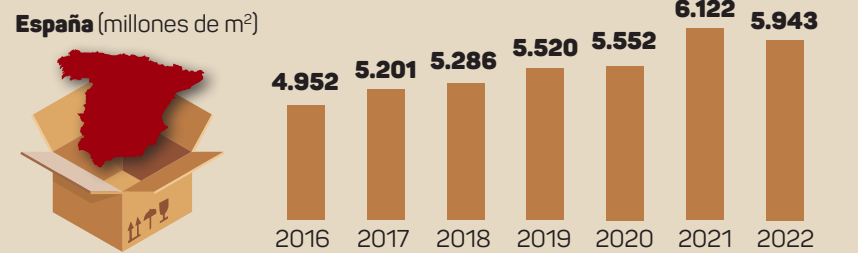
La tasa de reciclado de papel usado en España supera el 90 %. La industria papelera española es la segunda más recicladora de la UE con 5,4 millones de toneladas al año, solo por detrás de Alemania. Esto significa que por cada 10 kg de papel nuevo que se fabrica, se utilizan como materia prima 8 kilos de papel usado.

Los envases de cartón ondulado son ya una solución circular en nuestro país con un promedio de un 89 % de contenido reciclado. Las fibras que se utilizan como materia prima pueden volver al proceso de fabricación hasta 25 veces antes de deteriorarse definitivamente. De hecho, si por alguna circunstancia el cartón ondulado acabara en la naturaleza, en menos de un año el producto desaparecería al desintegrarse por su propia morfología.

El sector papelero español invierte anualmente cerca de 280 millones de euros en I+D; a su mínimo impacto ambiental, por el carácter renovable, reciclable y biodegradable de su materia prima que es el papel, se suman los continuos esfuerzos de la industria por avanzar en sostenibilidad:

“La industria siempre ha estado muy cerca de las necesidades del cliente, no del cliente final porque es nuestro cliente el que escucha directamente al mercado, pero sí de sus necesidades de eficiencia y sostenibilidad que engloban en última instancia las exigencias del consumidor final. En estos momentos estamos trabajando todos los aspectos del ecodiseño; líneas más cortas de reciclado, concienciación y circularidad”, explica el presidente de AFCO, Leopoldo Santorromán.

## ¿Cuánto produce el sector?

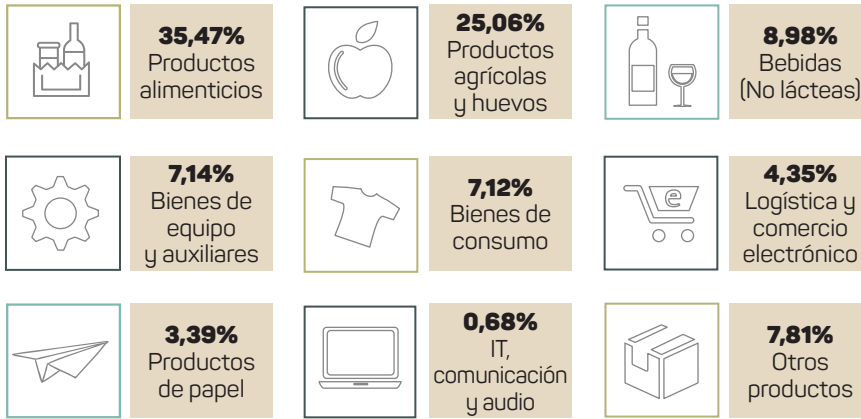


## Las cifras del sector 2022

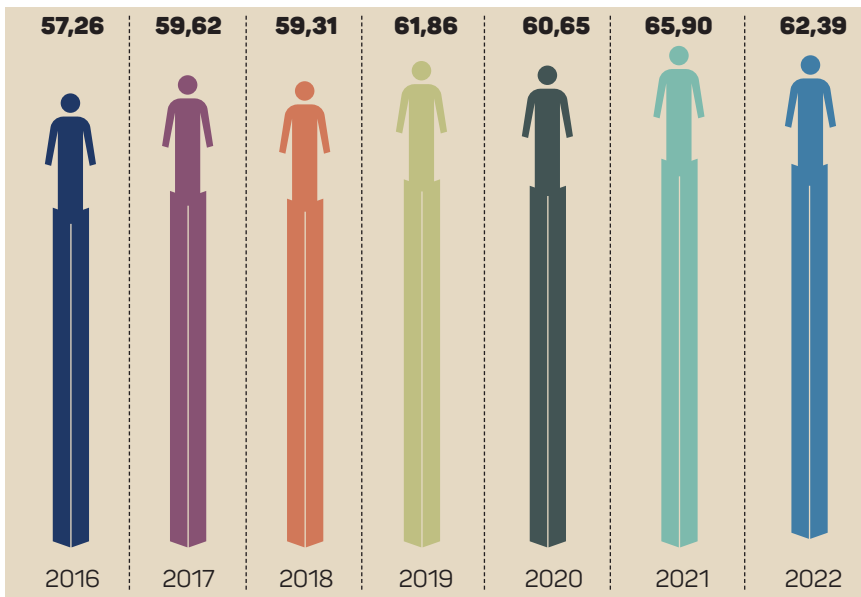
<b>67</b> Nº de empresas onduladoras	<b>88</b> Nº de fábricas onduladoras	<b>5.943</b> Producción en millones de m <sup>2</sup>	<b>3.295</b> Consumo papel en miles de tm
<b>4.469</b> Facturación directa en millones de €	<b>3.149</b> Facturación indirecta en millones de €	<b>7.618</b> Facturación total en millones de €	
<b>11.438</b> Puestos de trabajo directos en España	<b>12.624</b> Puestos de trabajo indirectos en España	<b>24.062</b> Total puestos de trabajo en España	<b>100.000</b> Consumo de papel en miles de tm



## Sectores que más cartón consumen



## Producción de cartón ondulado por habitante y año (kg por habitante y año)



Fuente de todos los datos: AFCO

ciertas medidas de embalaje que no tener una para cada producto”.

Apunta el presidente de AFCO que también se está trabajando en la posibilidad de que el embalaje primario no necesite de un reembalaje para ser expedido al domicilio; “es decir que ya el embalaje primario cuente con las características suficientes para hacer un segundo transporte desde los almacenes logísticos hasta nuestras residencias. Esto redu-

ciría enormemente el exceso de material”. Si bien, opina que será “un proceso largo”, porque a su juicio, hoy por hoy prima más la eficiencia en tiempos –“el que el producto nos llegue a casa en 10 horas mejor que en 14”, que buscar ratios más sostenibles. No obstante, cree que es un camino que se seguirá andando, porque el consumidor final se va concienciando de la huella de carbono que generan sus pedidos.

### Logística inversa

A la hora de abordar la sostenibilidad de manera global no podemos dejar al margen la logística inversa; la que mueve los bienes o productos de los clientes a los vendedores o fabricantes.

Según un estudio de la OCU, el 13 % de las compras *online* registra algún tipo de problema con los productos adquiridos. No todos ellos dan lugar a devoluciones, ya que los más habituales son los retrasos, pero el impacto de la logística inversa es innegable. De hecho, algunas compañías como **Inditex** ya han empezado a cobrar por las devoluciones.

Opina **Santorromán** que más que un problema de exceso de material el impacto se da en mayor medida en el transporte: “Normalmente cuando tú devuelves un producto lo haces en el mismo embalaje de origen, con lo cual se registra un incremento de costes logísticos más que de material, según mi propia experiencia personal”.

Sea como fuere, lo cierto es que grandes cadenas empiezan a implementar sus propios sistemas de perfilado de cliente; valorando el nivel de devoluciones que realiza y dando mejores condiciones a aquellos con menores tasas de retornos o cambios.

### Diferenciación premium

Por otro lado, hay muchos fabricantes que, no sólo a través del *packaging* sino del propio embalaje externo buscan una diferenciación: mejorar la experiencia del cliente. “Es una tendencia que se mantiene e incluso se incrementa, sobre todo en Europa, y mayoritariamente en productos premium. Recibes una caja por fuera marrón pero por dentro muy llamativa o con alguna sorpresa que no esperabas en el propio embalaje, una explicación del producto que estás comprando, una bonita imagen... Es decir, se está cuidando mucho la estética, ya que el envase y el embalaje pueden suponer un atractivo más. Una marca premium además de ofrecer un producto exclusivo quiere ofrecer una experiencia memorable en todo lo que envuelve al producto”, confirma **Santorromán**. •



Elena Seco, directora general de la Asociación de Navieros de España (Anave)

# “Hoy no hay combustibles ‘0 emisiones’ para el sector marítimo”

Gemma Jimeno

Imagen: Archivo

gemma.jimeno@economia3.info

**M**ientras que en 2022, en Puertos del Estado se movieron 548 millones de toneladas de mercancías, un 3,5 % más que el año anterior, los datos de tráficos mundiales (cifras de cierre del año de **Clarksons**, todavía provisionales) indican un ligero retroceso de la demanda de transporte marítimo el año pasado (entre un 0,5 % y un 1 %), tanto en términos de toneladas como en toneladas-milla (t-milla), “muy lejos de los crecimientos del 3,1 y 3,5 %, respectivamente, que preveía este análisis en su informe de primavera”, analiza **Elena Seco**, directora general de la **Asociación de Navieros de España (Anave)**.

En total, el año pasado se habrían movido por vía marítima 11.983 millones de toneladas (Mt) de mercancías y 58,2 billones de t-milla.

### Crece la contratación de metaneros y de car carriers

Según los datos más recientes de Clarksons, en 2022 se contrataron cerca de 200 buques metaneros, cifra que duplica el máximo histórico, “lo que ha llevado la flota en cartera de este tipo de buques al 50 % de la flota mundial existente en términos de capacidad”, revela **Seco**.

También se registró una actividad inusualmente alta en el sector de los *car carriers*, con cerca de 80 nuevos contratos que han llevado la cartera de pedidos al 23 % de la flota existente de este tipo de buques (en tpm). “Sin embargo, –clarifica Elena Seco– la mayoría de los metaneros y de los *car carriers* en carte-



ra no se entregarán hasta dentro de más de dos años”.

Los nuevos contratos de buques portacontenedores, aunque por debajo de los registrados en 2021, fueron elevados en perspectiva histórica, y la capacidad de los buques en cartera asciende al 29 % (en teu) de la flota existente. Estos portacontenedores se incorporarán al mercado ya en 2023 y masivamente en 2024.

“Para el resto de los segmentos del mercado, los buques en cartera se sitúan en niveles moderados respecto de la flota existente”, incide Elena Seco.

El informe Clarksons recoge también que la mayor parte de los encargos en 2022 fueron a parar a China, con un 49 %, y a Corea del Sur, con un 38 %; mientras que Japón redujo el número de contratos un 50 % respecto a 2021.

Si nos atenemos a la inversión realizada por los armadores para construir nuevos buques, sobresalen las navieras chinas con una inversión de 18.000 millones de dólares; seguidas por las japonesas,

con 15.100 millones de dólares; y en tercera posición las italianas con una inversión de 11.000 millones de dólares. Entre los tres países aportaron el 36 % de la inversión en nuevas construcciones navales.

Por otra parte, la capacidad de construcción naval es un 40 % inferior a la que había hace una década, según desvela Clarksons en su informe. En este momento existen en todo el mundo 131 astilleros activos frente a los 320 de 2009.

### ¿Y para 2023?

Para 2023, –señala Elena Seco– “las perspectivas de crecimiento de la demanda de transporte marítimo de contenedores parecen débiles, debido a la ralentización económica mundial. Al mismo tiempo, la mencionada elevada contratación de buques durante 2021 y 2022 hace prever un crecimiento de la flota cercano al 8 %, por lo que es muy probable que se acentúe el desequilibrio entre la oferta y la demanda y, como consecuencia, que los niveles de fletes continúen ajustándose a la baja”.





Seco destaca que tampoco se espera un crecimiento significativo de la demanda de transporte marítimo de graneles sólidos y *“aunque la oferta crecerá de forma modesta, se prevé que lo haga por encima de la demanda, añadiendo tensión a este segmento del mercado”*.

Por su parte, –continúa la directora general de Anave– *“el mercado de buques tanque continuará beneficiándose del aumento de las distancias de navegación, con la entrada en vigor de la prohibición de la UE de importar crudo y productos del petróleo ruso (salvo que se quiera al precio máximo fijado por la UE). Como el crecimiento de la oferta se situará en torno a un limitado 2 %, la previsión es que los fletes continúen en los niveles saludables de los últimos meses”*, matiza.

Las perspectivas también son positivas para los metaneros. *“La demanda en toneladas por milla crecerá en torno a un 6 %, impulsada por la búsqueda de alternativas en Europa a las importaciones desde Rusia y por la reapertura de China, y el crecimiento de la flota será moderado, lo que podría servir de soporte a unos niveles de fletes firmes”*, razona.

### ¿Está digitalizado el sector?

En opinión de la responsable de Anave, *“los buques actuales son tecnológicamente muy avanzados. No se puede decir que el transporte marítimo sea un sector que haya permanecido ajeno a la evolución de las nuevas tecnologías, tampoco en el ámbito de la digitalización”*.

Resalta también que *“la revolución digital que estamos viviendo y que continuará en los próximos años abre un mundo de oportunidades que será fundamental aprovechar. El uso intensivo de las nuevas tecnologías tanto por las navieras como por el resto de agentes involucrados (procesos administrativos asociados al paso del buque y la mercancía por el puerto, los certificados del buque y sus tripulantes, etc.), reduciría el papeleo, la burocratización y la carga de trabajo del personal de a bordo”*. *“Es cierto –reconoce– que se han producido avances pero es posible introducir mejoras adicionales”*.

### Eficiencia energética

Una cuestión importante es la adaptación de la flota a las nuevas medidas de eficiencia energética que entraron en vigor el 1 de enero. Sobre esta cuestión Elena Seco incide en que desde hace ya años las navieras están reduciendo la huella de carbono de sus buques. *“Un buen ejemplo de ello son las navieras españolas –explica– que han recibido en los últimos cinco años cerca de 40 buques de nueva construcción, con una inversión total de más de 2.000 M€. Estos ya incluyen la eficiencia energética. A esta inversión habría que sumar las remotorizaciones o instalación de equipos más eficientes en buques existentes”*.

Elena Seco matiza que el sector del transporte marítimo *“apoya la adopción de medidas internacionales que definan unas reglas del juego comunes”*. Pero,

reconoce que se han detectado lagunas en el Índice de Intensidad de Carbono (CII) de los buques existentes, una de las medidas de la Organización Marítima Internacional (OMI) que ha comenzado a aplicarse este año y que mide las toneladas de CO<sub>2</sub> emitidas por un buque en un año, la distancia navegada y su capacidad total. *“Esta fórmula –subraya Seco– perjudica a aquellos buques que cubren rutas muy cortas y tampoco beneficia a los que precisan energía para cuestiones distintas a la propulsión”*.

*“Estas deficiencias –continúa– se están analizando por la OMI y desde Anave hemos pedido que se introduzcan medidas transitorias que flexibilicen su aplicación para que no se penalice a armadores por cuestiones en las que no puede incidir”*.

### Desafíos

Tal y como revela Elena Seco *“las nuevas normas sobre emisiones de gases de efecto invernadero serán un quebradero de cabeza para el sector, en especial para las empresas más pequeñas, por su menor capacidad de diversificación y por la no existencia, a día de hoy, de tecnologías ni combustibles que descarbonicen el transporte marítimo”*.

Según el último informe de la OMI, en 2020, el 99,9 % del combustible consumido por la flota mercante mundial de buques tenía origen fósil (incluyendo el GNL). *“Esto es así porque actualmente no existen tecnologías ni combustibles ‘cero emisiones’ para el transporte marítimo internacional”*, corrobora Elena Seco.

En su opinión, *“se utilizarán diferentes tipos de combustibles y sistemas de propulsión en diferentes segmentos del mercado. Esta multiplicidad de rutas potenciales representa un serio obstáculo para la toma de decisiones. Además, desarrollar esta nueva generación de tecnologías y combustibles requerirá de una gran inversión en I+D. Un reto enorme para un sector compuesto en su mayoría de pymes sin experiencia en desarrollo tecnológico”*. •

## Anave en cifras

Flota controlada por armadores españoles: los datos provisionales, a 1 de enero de 2023, de flota mercante de transporte controlada por empresas navieras españolas estaba compuesta por **216 buques que sumaban 5,3 millones de GT**, un **5,4% más que un año antes**. Lamentablemente, de los 13 buques mercantes y casi 350.000 GT incorporados a la flota controlada en 2022, solo tres buques de pasaje, dos de ellos de muy pequeño tonelaje, navegan bajo pabellón español.

Nº de Armadores: **35**

**Flota mundial de buques mercantes de transporte:** A 1 de enero de 2023, según Clarkson, **64.523 buques** y **2.173 millones de tpm** y un valor estimado de **1,3 billones de dólares**.



# Grandes navieras apuestan por el servicio puerta a puerta

Ana Gil

Imagen: Archivo

ana.gil@economia3.info

**L**as principales navieras del mundo despidieron 2022 con ingresos y beneficios de récord. Cifras históricas para un año en el que las tarifas del transporte marítimo, los famosos fletes, siguieron efervesciendo al calor de una demanda que explotaba tras haber superado la pandemia y con el miedo al desabastecimiento de los mercados. Ya lo contábamos en el número 342 de **Economía 3**: “*Todo lo que flota está navegando y no es suficiente*”; nos confesaba **Carlos Arias**, director general de **APM Terminals Spanish Gateways**.

Hoy los resultados son conocidos: **Maersk**, **Hapag-Lloyd**, **Grimaldi**, **HMM**, **Baleària**... todas ellas han confirmado ingresos nunca vistos antes en su historia. La introducción de buques cada vez más grandes, con mayor capacidad de transporte, también ha acompañado esta mejora del rendimiento. De hecho, en 2022 **MSC** superaba a Maersk como la compañía marítima con mayor capacidad de carga en contenedores del mundo, según los datos apuntados por **Alphaliner**.

Pero si algo llama la atención es la tendencia actual de los grandes gigantes de la navegación por extender las soluciones de envío y logística de extremo a extremo; llegando incluso a la última milla. En este sentido, la naviera **CMA CGM** ha firmado una alianza con el operador público francés **La Poste** para extender sus servicios puerta a puerta; intensificando su cooperación en áreas como la paquetería, el transporte y el almacenamiento.



También Maersk, tras la adquisición de **B2C Europe** ha integrado todos sus servicios para logística de comercio electrónico en Europa bajo la marca **E-Delivery**. **MSC** por su parte, anunció el pasado año el desarrollo de una solución de carga aérea: **MSC Air Cargo** que ya ha recibido el primero de los cuatro aviones Boeing 777-200F con los que operará gracias al acuerdo con **Atlas Air**. “*Desarrollaremos la carga aérea*

*de una manera que complemente nuestro negocio principal de envío de contenedores*”, manifestaba el director ejecutivo de MSC, **Soren Toft**. “*Volar agrega opciones, velocidad, flexibilidad y confiabilidad a la gestión de la cadena de suministro*”, añadía **Jannie Davel**, responsable de la división.

Una tendencia de la que no son partícipes todos los operadores: “*A pesar de ser la filosofía dominante ahora en el sector del portacontenedor, nosotros no queremos entrar ahí, precisamente porque colaboramos con transportistas, que son los encargados de esa distribución, de ese transporte a destino final o de origen hasta el puerto*”, confiesa al respecto **Miguel Pardo**, director de Relaciones Institucionales de **Grimaldi España**. •

”  
**LAS NAVIERAS  
EXTIENDEN SUS  
SOLUCIONES DE ENVÍO  
Y LOGÍSTICA HASTA LA  
ÚLTIMA MILLA**



## Canarias y Caribe, en el punto de mira de Baleària

**B**aleària es la naviera española líder en el transporte de personas y mercancías en el Mediterráneo. En 2022 registró cifras récord, con 4,77 millones de pasajeros transportados, un 20 % más que antes de la pandemia, y un 64 % por encima de 2021, con lo que este área supone casi el 60 % del volumen de negocio de la compañía, que ascendió a 563M€. En cuanto al transporte de mercancías, creció un 6 % en el global de sus rutas y superó los 7 millones de metros lineales de carga, el equivalente a 521.000 camiones; representando el tráfico a Baleares un 67 % del total.

El transporte de mercancías en las rutas internacionales supuso el 24 % sobre el global de la naviera. Para reforzar



el transporte de mercancías con el norte de África, la compañía abrió una nueva ruta entre Motril y Tánger. De hecho, en las rutas con Marruecos aumentó de dos a cuatro el número de barcos, con conexiones diarias para ampliar el espacio de carga. La apertura de Marruecos compensó el cierre de Argelia.

Al mismo tiempo, la naviera consolidó su crecimiento en el estrecho de Gi-

braltar, así como en Canarias, donde incrementó de dos a tres las salidas semanales desde Huelva.

Además de las rutas del Caribe, donde la naviera está presente y quiere seguir creciendo, Canarias está en su punto de mira. La debilidad de la naviera **Armas**, que ya se deshizo del negocio de **Trasmediterránea** y que ha pasado a manos de los fondos de inversión por su elevada deuda, puede marcar el futuro de la alicantina. De hecho, **Adolfo Utor**, presidente de Baleària, no esconde su interés por su posible venta y sobre todo por las rutas interinsulares canarias donde todavía no está presente: *“tiene los mejores atraques y horarios, es decir no es fácil entrar en un tráfico maduro si no es a través de la compra”*, reconocía. *“No sabemos qué van a hacer los fondos. Lo que está claro es que no tienen vocación de continuidad, y nosotros vamos a estar muy pendientes de lo que ocurra”*, subrayaba. •



AGRICULTORES DE LA  
VEGA DE VALENCIA

## Más de 100 años de experiencia nos avalan como especialistas en medio ambiente



RECOGIDA DE RESIDUOS



MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA INTEGRAL



CICLO INTEGRAL DEL AGUA



TRATAMIENTO Y ELIMINACIÓN DE RESIDUOS



ESPACIOS NATURALES



PAISAJISMO URBANO



# La intermodalidad, la solución más sostenible

**G**rupo Grimaldi cuenta con una flota de unos 130 barcos –cinco más ultimando su construcción–, de los cuales, entre 20 y 25 operan en España a través de **Grimaldi**, que abarca tanto la navegación de larga distancia como el *short sea shipping*; **Finnlines** que opera desde el norte de España al Báltico y **Trasmed**, la heredera de Transmediterránea que opera los tráficos a Baleares desde 2021. “Para Grimaldi el Puerto de Valencia es un hub, además de la terminal privada de Trasmed, operamos tráficos de West África, destinos del norte de Europa y líneas de *short sea* con el sur de Italia”, explica **Miguel Pardo**, director de Relaciones Institucionales de Grimaldi España. El último movimiento de la naviera en este sentido ha sido sumar una escala más en Palma de Mallorca en la ruta que une Sagunto con Salerno y que ya hacía escala en Cagliari (Cerdeña). “Hemos creado

una línea que une dos islas, una italiana y otra española, con la península italiana y la Ibérica”, confirma Pardo.

Dejando a un lado los pasajeros, los servicios de Grimaldi desde Valencia –que se reparten prácticamente el negocio a partes iguales– son: el transporte de vehículos y de mercancías rodadas. Respecto al transporte de vehículos, la naviera trabaja tanto con las principales empresas de transporte y distribución de automóviles en el mundo, como con los principales fabricantes.

### La automoción viaja en barco

¿Qué demandan estos operadores, tanto transportistas como marcas para hacer más eficiente el traslado de vehículos? “A veces, como en Barcelona, los vehículos nos llegan en ferrocarril; pero lo habitual es que lleguen en camiones, por lo que, nos demandan grandes superficies, explanadas y silos, y que es-

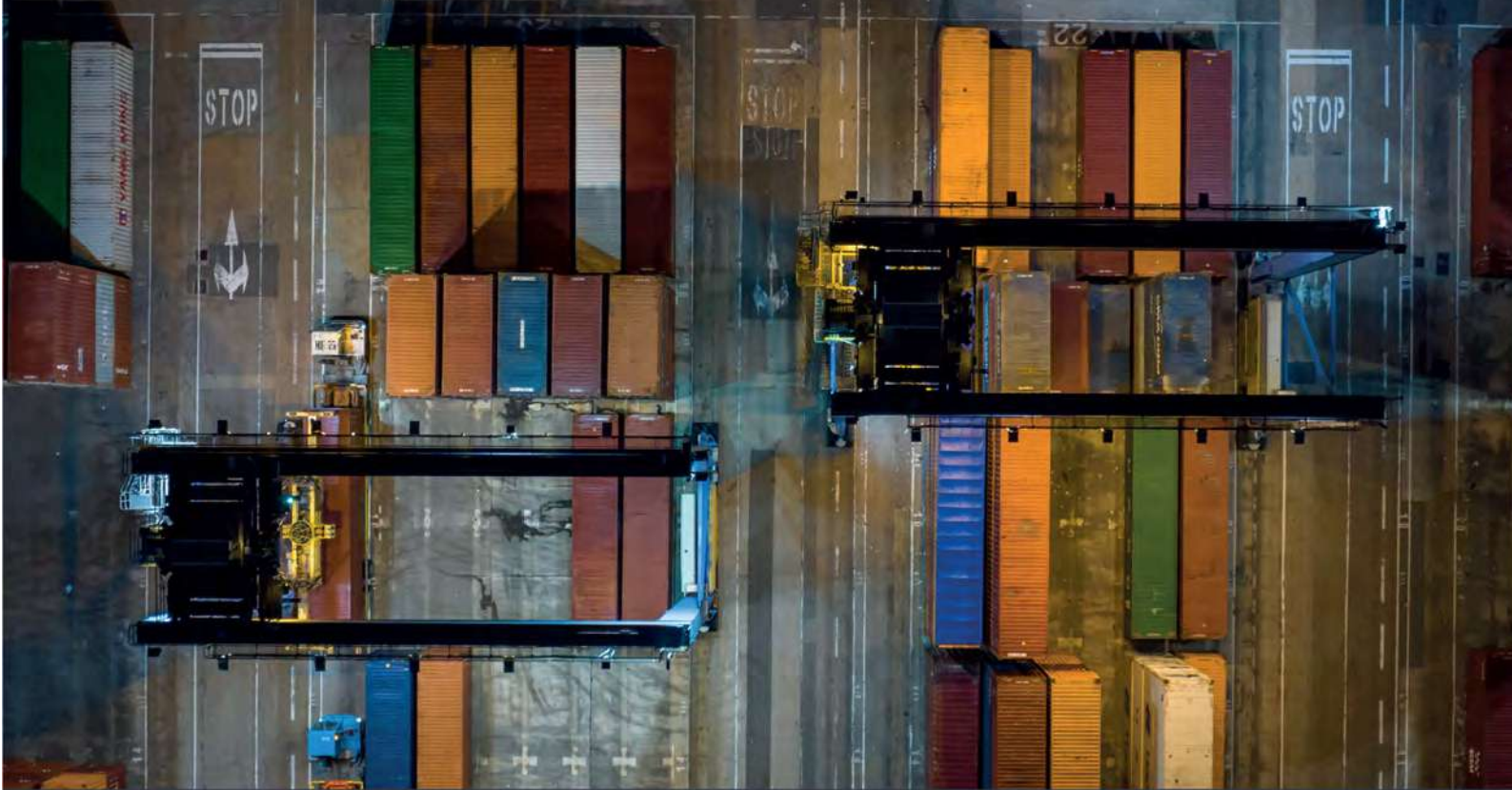
temos dotados de toda la tecnología necesaria para hacer esos tráficos más eficientes y ágiles”, confirma Pardo. “En vehículos de muy alta gama o con gran urgencia en los plazos de entrega, hemos llegado a embarcar el camión con los vehículos para acortar tiempos”, reconoce.

A pesar de calificar de “extraño” este 2022, admite que “no ha sido un mercado a la baja: se ha mantenido bastante bien”. Y añade que Grimaldi está invirtiendo en 15 barcos nuevos con capacidad para transportar hasta 9.000 vehículos, “es un mercado en el que se prevé crecimiento a futuro”. De hecho, la naviera ha empezado a operar estos tráficos en Asia; entrando también en Oceanía, donde todavía no estaba presente.

La otra gran línea estratégica de negocio en Valencia es el transporte de carga rodada en camiones y semirremolques. En este sentido, aclara Pardo que la clave está en contar con terminales “muy automatizadas para que la operativa de entrada y salida de los camiones sea lo más ágil posible”. “La terminal tiene que ser una herramienta al servicio del transportista y de la naviera, procurando ofrecer esa intermodalidad de la forma más cómoda, suave y ágil posible”, confirma.

Explica que las líneas de *short sea shipping* “están sacando camiones de la carretera y dando una alternativa por mar al transporte terrestre. Llegamos a Italia en tiempos muy competitivos: Barcelona-Roma unas 22 horas o Sagunto-Salerno, unas 36 horas”.

Añade que, a su vez, en puertos como Cagliari o Salerno estas mercancías pueden enlazar con Sicilia o Túnez. “Por tanto hablamos de una intermodalidad real, en la que con dos o tres escalas puedes situar un remolque desde Valencia en un puerto de Grecia, Turquía, Malta o Túnez. Al final, un cliente se puede aprovechar de la globalidad de la red de Grimaldi, especialmente en el Mediterráneo”, especifica el directivo, quien destaca la sostenibilidad del servicio con ahorros importantes de emisiones de a la atmósfera. •



In Spain,  
we **lift more**  
than containers





Javier Gándara, presidente de la Asociación de Líneas Aéreas (ALA)

# “El impuesto al queroseno sería nefasto para nuestra economía”

Gemma Jimeno

Imagen: Archivo

gemma.jimeno@economia3.info

**E**l año 2023 apunta bien y la recuperación se podría alcanzar a finales de año”, indica el presidente de la Asociación de Líneas Aéreas (ALA), Javier Gándara, que se muestra optimista pero con moderación debido a la situación geopolítica y la coyuntura económica actual en el ámbito global. “Por ejemplo –puntualiza– la inflación o los tipos de interés elevados son factores que merman el poder adquisitivo de los ciudadanos y que podrían condicionar la demanda”, reconoce.

Un posible reflejo de dicha recuperación son las cifras de enero de 2023 que, “por primera vez desde la crisis sanitaria provocada por la covid-19, se ha superado el número de pasajeros de 2019, en concreto se ha registrado un 2 % más que en enero de 2019”, recalca.

En cuanto a 2022, Gándara lo califica de “bueno”, pero matiza que todavía no se han alcanzado las cifras de 2019 en términos de pasajeros. Desde julio de 2022 se experimentó una progresiva recuperación de pasajeros por encima del 90 %, que alcanzó el 98 % en diciembre de 2022.

“2022 se ha cerrado con cifras muy cercanas a las anteriores a la pandemia en términos de pasajeros, con el 89,5 % de pasajeros recuperados”, corrobora.

Preguntado por la influencia del coste del combustible en el precio de los billetes, Gándara recuerda que el combustible representa del orden de entre el 25 % y el 30 % de los costes de una compañía aérea, “pero esto no significa ne-

cesariamente una subida de precios de los billetes, las compañías aéreas pueden optar por asumir estos mayores costes a costa de sus márgenes de beneficio para así ser más competitivos. De hecho, podemos decir que las compañías aéreas trabajamos para que volar siga siendo asequible y competitivo”, subraya.

### Comprometido con la descarbonización

El sector aeronáutico, comprometido con la descarbonización de la industria, ha firmado un acuerdo para la constitución de la **Alianza para el Uso del Hidrógeno Verde en la Aviación** e impulsar la descarbonización en este sector a través del hidrógeno. Esta alianza está conformada por ALA, el **Ministerio de Transportes (Mitma)**, **Aena**, la **Agencia Estatal de Seguridad Aérea (Aesa)**, la **Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio (Teda)**, la **Asociación Española de Operadores de Productos Petrolíferos (AOP)**, el **Centro Nacional del Hidrógeno (CNH2)**, **Gasnam-Neutral Transport**, el **Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (Inta)**, la **Plataforma Tecnológica Aeroespacial Española (PAE)** y la **Plataforma Tecnológica Española del Hidrógeno (PTEH2)**.

Se trata de una unión para articular los mecanismos de cooperación y coordinación entre los integrantes con el fin de desplegar y consolidar el hidrógeno como el vector energético del transporte aéreo.

Esta Alianza se ha marcado como objetivos determinar las necesidades de desarrollo, producción, almacenaje y distribución de hidrógeno verde para la aviación en España, además de promover la investigación y el desarrollo de soluciones en este campo, la coordinación entre diferentes actores de la cadena de valor de la industria del hidrógeno.

Esta Alianza se ha marcado como objetivos determinar las necesidades de desarrollo, producción, almacenaje y distribución de hidrógeno verde para la aviación en España, además de promover la investigación y el desarrollo de soluciones en este campo, la coordinación entre diferentes actores de la cadena de valor de la industria del hidrógeno.

## ALA en cifras

### · Operaciones del sector aéreo en su conjunto en 2022.

Total de operaciones desde o hacia un aeropuerto de la red Aena en España 2.216.327.

Operaciones en función del destino:

- Europa: 1.005.215 operaciones
- España: 787.582
- África: 35.547
- América Latina y Caribe: 34.171
- América del Norte: 20.167

· Pasajeros transportados en España 2022: 243.681.775, un 103 % más que en 2021

### · N° de rutas actuales y n° de países conectados:

Según datos de Aena correspondientes a 2021: un total de 302 rutas a estos países: 74 rutas en España; 208 rutas en el resto de Europa; 14 rutas en África; 5 rutas en América; y una ruta en Asia-Pacífico.





vindicación del sector aéreo que permitirá ganar en eficiencia y mejorar la calidad del servicio, sin comprometer la seguridad”, confirma Gándara.

Según datos facilitados por la Asociación, la primera fase de liberalización de 12 torres iniciada en 2011 ha permitido reducir las tarifas aeroportuarias, “lo que ha redundado positivamente en el crecimiento del turismo, la economía y la conectividad en nuestro país. Confiamos que esta segunda fase de liberalización permita avanzar en este sentido”, resalta Gándara.

La propia CNMC, en su ‘Estudio de los Servicios de Tránsito Aéreo en España’ de 2018, ya reflejó que la apertura a la competencia de los servicios de tránsito aéreo de aeródromo han mejorado la calidad de servicio y la eficiencia hasta el 60 %. En este sentido, la CNMC recomendaba avanzar en la liberalización de los servicios de control en aeródromo para continuar reduciendo costes y mejorar la calidad observados.

La CE también se suma a esta recomendación de la liberalización de las torres de control aéreo para avanzar hacia una gestión más eficiente.

### El impuesto al queroseno

Javier Gándara pone sobre la mesa una serie de retos prioritarios como la recuperación del sector aéreo tras esta crisis marcada por la covid-19. Pero el que más le preocupa al presidente de ALA es la corriente que persigue limitar la actividad aérea con medidas que, no sólo no descarbonizan la aviación, sino que tendrán un gran impacto en el sector aéreo, en la economía y en el empleo en su conjunto. “Me refiero –explica– al impuesto al queroseno de la aviación que se está debatiendo en la UE, una medida que tendría un efecto nefasto en España, en su turismo, en su economía y, por ende, en su empleo. Según un estudio de Deloitte, la aplicación de un impuesto al queroseno de la aviación provocaría la pérdida de 4,5 millones de turistas internacionales, casi 170.000 empleos y 10.000 millones del PIB en España”. •

no en la aviación y el intercambio de información.

Desde ALA participan en la creación de hojas de ruta, cronogramas y grupos de trabajo que relacionen las necesidades u objetivos de producción y suministro, en la organización de foros y congresos para intercambiar conocimientos y en generar proyectos y en la redacción de documentos de posicionamiento.

### Inversión sostenible

Tal y como ratifica Javier Gándara, las compañías aéreas están realizando un gran esfuerzo para avanzar en la sostenibilidad con el fin de alcanzar las emisiones netas cero en 2050. En este sentido, se está apostando por la investigación y el desarrollo y los avances tecnológicos que favorezcan esta transición. “Las compañías aéreas –matiza– están realizando una apuesta decidida renovando su flota y también por soluciones como el uso de combustible sostenible para aviación (SAF), que permite reducir hasta en un 80 % las emisiones de CO<sub>2</sub>, además de apostar por la propulsión por hidrógeno o implementando nuevos procedimientos operativos más eficientes, entre otras soluciones que posibiliten su descarbonización”.

Por otra parte y para alcanzar esa sostenibilidad tan ansiada en 2050 es necesario trabajar la **intermodalidad de pasajeros**. “Desde ALA venimos defendiendo públicamente la intermodalidad con la conexión del AVE a aeropuertos como Barajas y El Prat, y así se lo hemos pedido a la Administración pública en distintas ocasiones”, confirma Gándara.

“Pero esta conexión –aclara– debe cubrir todas las necesidades del pasajero, propiciando una experiencia de viaje óptima. Es decir, debe pasar por una conexión directa de la Alta Velocidad con los aeropuertos y que posibilite la facturación del equipaje en la estación de tren hasta el destino final del viaje. También es importante que el pasajero llegue desde el tren al aeropuerto de forma directa”.

### Privatización de torres de control

A principios de febrero, el Gobierno decidió liberalizar siete torres de control –Tenerife Sur y Tenerife Norte, Málaga, Gran Canaria, Bilbao, Santiago y Palma de Mallorca–, que se suman a las 12 que ya están abiertas a la competencia. Esta decisión ha sido valorada positivamente por ALA “ya que se trata de una vieja rei-



José María Quijano, secretario general de la Confederación Española de Transporte de Mercancías (CETM)

# El transporte pide a los fabricantes neutralidad tecnológica



Gemma Jimeno  
Imagen: Archivo  
gemmajimeno@economia3.info

**H**emos acabado 2022 de una forma menos mala a lo que podía haber sido” confirma a **Economía 3** José María Quijano, secretario general de la Confederación Española de Transporte de Mercancías (CETM). “El año pasado fue bastante complicado ya que venimos de la pandemia, de una crisis anterior y además nos hemos encontrado con una crisis energética y con el incremento constante de los costes de explotación”, señala.

Para Quijano, este año el combustible ha sido uno de los actores más preocupantes en un momento dado. Todo

ello, a pesar de que el Decreto Ley sobre el Transporte establece como obligatoria la revisión del precio del transporte en función de la variación del precio del combustible entre el momento de la contratación y el de la efectiva realización del transporte con el fin de evitar la pérdida de competitividad y rentabilidad en las operaciones.

Otro problema añadido que apunta Quijano es la falta de conductores que han sufrido “lo que ha provocado que muchos camiones hayan estado parados. Sin olvidarnos también de la falta de demanda”.

Sobre cómo se presenta 2023, el representante de CETM lo ve con incertidumbre. “Si la economía sigue tirando el sector subsistirá pero si nos encontramos con un bajonazo de la demanda será un pro-

blema adicional. De momento y puntualmente ya hemos sufrido alguna caída de la demanda”.

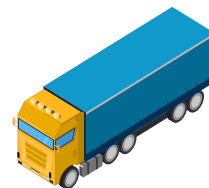
Quijano pone como ejemplo la situación vivida con los camiones portavehículos, muy vinculado a la producción de los propios vehículos. “Si un sector –matiza– tiene un ritmo de trabajo y baja la demanda hay que readaptar la situación, con lo que los conductores de los portavehículos migraron a otros sectores en los que había falta de mano de obra. Una vez se activa la demanda nos encontramos con que no hay conductores o faltan vehículos porque no se han renovado. Es como una pescadilla que se muerde la cola”, reconoce Quijano.

### Falta de RR.HH.

“En estos momentos nos faltan 15.000 conductores”, confiesa Quijano. “El sector necesita en España y en el mundo entero ir cubriendo bajas para remplazar a los profesionales que se van jubilando y que es difícil de renovar”. La media de edad está en torno a los 50 años.

Para solucionar este problema, desde CETM “estamos poniendo en marcha políticas para atraer a profesionales y eso lleva su tiempo. Además, para que sea atractivo hay que mejorar las condiciones laborales”, reivindica Quijano. Una cuestión que ha sido objeto de negociación con la Administración y que han sido recogidas en el RDL 3/2022 de medidas para la mejora de la sostenibilidad del transporte de mercancías como la no carga y descarga por parte del conductor de la mercancía, los tiempos de espera para cargar y descargar el camión... A todo ello se suma que los conductores de transporte internacional pasan tiempo fuera de casa, lo





que hace difícil la conciliación familiar. “Con lo cual, es complicado que la gente quiera acceder a este tipo de empleos”, matiza.

## 20 céntimos paliativos

Preguntamos a José María Quijano si la prórroga del Gobierno de la ayuda de los 20 céntimos por litro de gasolina hasta el 31 de junio ha sido suficiente. Para el representante del CETM se trata de “medidas paliativas pero no han resuelto el problema”. Además, –aclara– “hasta que se han puesto en marcha las ayudas ha pasado un tiempo y las empresas han pasado meses asumiendo un alza de los costes que no se han podido trasladar”.

Quijano hace hincapié también en que hay otro tipo de costes, además de la gasolina, “que han subido exponencialmente y que también afectan al servicio y a los precios”.

Dichos costes están relacionados con el propio mantenimiento del vehículo como ruedas, reparaciones, seguros, personal... “y ya no es solo que puedas repercutir al mercado la subida del precio del combustible. Hay otra serie de costes, que, con los márgenes tan ajustados con los que trabajamos, a poco que nos descuidemos, entramos en pérdidas”, reconoce.

## ¿44 toneladas?

Por otra parte, ante la posible modificación del límite de masas y dimensiones en el transporte por carretera, que prevé un aumento del peso máximo permitido a 44 toneladas, CETM y la Unión de Operadores de Transporte Comodal (UOTC-ASTIC) solicitan al Mitma y a la Dirección General de Tráfico (DGT), que se mantenga el diferencial actual de Masa Máxima Autorizada (MMA) en los vehículos de transporte por carretera que realicen recorridos de primera o última milla relacionados con un transporte intermodal, con el fin de promover la intermodalidad y compensar la mayor tara que soportan los equipos dedicados a este tipo de trans-

porte. “El diferencial sólo se permitirá en caso de tráficos intermodales y en unidades debidamente autorizadas, según su ficha técnica y sólo si se cumplen los requisitos establecidos”.

## Descarbonización del sector

Tal y como apunta Quijano, “la descarbonización del sector depende de la tecnología desarrollada por los fabricantes”. A pesar de todo, los transportistas han ido renovando la flota y adaptando sus vehículos a las últimas tendencias del mercado y a las exigencias europeas que han ido surgiendo. “Este tipo de avances –puntualiza Quijano– se han podido llevar a cabo en aquellos momentos en los que la economía nos lo ha permitido, ya que ha habido situaciones en las que las renovaciones de flota se han ido alargando por la imposibilidad de llevar a cabo inversiones”.

Concretamente, “el sector sufre una gran incertidumbre a la hora de renovar los vehículos, porqué tecnología decantarse o cuál va a ser la fiscalidad de los combustibles de esos vehículos...”, confiesa Quijano.

Igualmente, “la Unión Europea nos va condicionando para que nos decantemos por la energía eléctrica”. Sin embargo, “para el sector del transporte pesado no funciona y no es viable técnicamente. A todo ello se suma que los vehículos eléctricos son más caros”, corrobora Quijano.

Por ello, desde CETM abogan por la neutralidad tecnológica. Es decir, “pedimos a los fabricantes diversidad tecnológica, que podamos optar por otras posibilidades como el ecocombustible, que puede adaptarse a los motores actuales y se podría repostar en las gasolineras. Esta opción nos facilita el trabajo y no nos obliga a realizar grandes inversiones”, esclarece Quijano.

## ¿Y la intermodalidad?

Desde CETM se muestran favorables por el impulso de la intermodalidad promovido por el Gobierno y la UE. Pero reconocen que hay que mejorar en eficiencia y en eficacia tanto en infraestructuras como en desarrollo comercial de las líneas.

“Todo lo que suponga eficiencia compartida entre nodos es bienvenida y contribuirá también a mejorar la relación con los propios conductores ya que si subes el semirremolque al tren o al ferrocarril estás evitando muchos kilómetros de conducción. Además, se generan más posibilidades de movimiento a la mercancía”, subraya Quijano.

“Cuando comenzaron a subir los camiones a los buques, –recuerda– algunas navieras tuvieron la tentación de contactar directamente con nuestro cliente, dejando de lado al transportista. Finalmente, se dieron cuenta de que así no funcionaba. Tanto para la naviera como para el ferrocarril, su cliente es la empresa de transportes”. •

## CETM

CETM Representa a + 31.000 empresas del transporte y la logística. En ella están integradas nueve organizaciones de ámbito nacional, cinco de autonómico y 46 provinciales.

**Perfil de empresas:** Desde carga general a transporte especializado como pueden ser portavehículos, cisternas, frigoríficos, etc.

**Tamaño:** agrupamos a empresas de todo tipo: pymes, autónomos y grandes empresas.

**Facturación 2022** (Según el observatorio DBK): **20.200M€**. El sector comienza a recuperarse tras superar la crisis de la covid-19.

**Km recorridos/toneladas transportadas 2021** (según la Encuesta Permanente de Transporte de Mercancías por Carretera realizada por el Mitma): **270.172 millones de toneladas por km**, un **11,5 %** más respecto a 2020.



Sara Martí

Imagen: Archivo

sara.marti@economia3.info

**L**ogista es uno de los mayores operadores logísticos en Europa y está especializada en la distribución a canales de proximidad. Sirve regularmente a cerca de 200.000 puntos de venta en España, Francia, Italia, Portugal, Países Bajos y Polonia y facilita el mejor y más rápido acceso al mercado de una amplia gama de productos de conveniencia, farmacéuticos, recarga electrónica, libros, publicaciones, tabaco y loterías, entre otros. Asimismo, “somos la mayor red de transporte en España que, además, está certificada en seguridad alimentaria”, explica su Chief Financial Officer, **Pedro Losada**.

Y sus cifras lo avalan. En su último trimestre fiscal de 2023 (de octubre a diciembre de 2022) sus ventas crecieron un 33 % con respecto al mismo periodo del año anterior.

- **Logista forma parte del Ibex 35 desde 19 de diciembre de 2022. ¿Qué significa para la empresa su inclusión en el selectivo español por excelencia?**

Desde su creación, Logista se ha enfocado en una estrategia de innovación constante y crecimiento, buscando la excelencia y la vocación de servicio a sus clientes, así como en la diversificación e internacionalización. A través de estos valores y esta estrategia hemos afianzado nuestro liderazgo en la distribución de proximidad en Europa y hemos conseguido la confianza de los inversores. Esta combinación de factores nos ha llevado a entrar en el colectivo del Ibex 35, un hito histórico para la compañía del que nos sentimos muy orgullosos ya que reconoce nuestro esfuerzo a lo largo de todos estos años. Además es un impulso para seguir consolidando nuestro modelo de negocio.

- **Logista se encuentra entre las primeras empresas españolas que más ventas efectúan. ¿Qué estrategia de negocio llevan a cabo en su día a día?**

Uno de nuestros principales objetivos estratégicos es mantener nuestro po-



Pedro Losada, Chief Financial Officer en Logista

# “Es vital asegurar la logística para no romper la cadena”

sicionamiento en los negocios más consolidados, siempre bajo la premisa de la excelencia. El crecimiento a largo plazo se centra en seguir desarrollando las actividades que gestionamos, añadiendo servicios adicionales a nuestros clientes bien a través de crecimiento orgánico como inorgánico. Por ejemplo, a través de la adquisición de **Transportes El Mosca** hemos añadido el transporte marítimo a nuestra oferta de productos, o a través de la adquisición de **Carbó** hemos aumentado nuestra oferta en transporte de congelados. En cuanto a nuestra estrategia de crecimiento orgánico, nos enfocamos en ofertar servicios adicionales a nues-

tros clientes ofreciendo un servicio integrado para el fabricante a través de un solo operador logístico.

- **La compañía distribuye productos en cerca de 200.000 puntos de venta, así como a diversos mayoristas en España, Francia, Italia, Portugal, Países Bajos y Polonia. ¿Tienen intención de expandirse a más países en el futuro?**

La expansión geográfica a nuevos países a los que exportar nuestro modelo de negocio, y que entraría dentro de nuestra política de crecimiento inorgánico, es otra de las piezas clave de nuestros planes de desarrollo, ya que, además de contribuir al crecimiento de la com-



pañía, permite diversificar la exposición geográfica en la que operamos.

- **Vivimos una época de revolución tecnológica en todos los ámbitos, pero la logística está en el punto de mira debido al auge del comercio electrónico. ¿Cómo está experimentando la compañía estos cambios?**

Ante el boom del *e-commerce*, la logística se ha convertido en un pilar fundamental de muchos comercios y ha cobrado especial importancia en los últimos años. En este sentido, el principal reto será seguir apostando por la innovación tecnológica para mejorar la experiencia de nuestros clientes y destinatarios con un servicio eficiente y de calidad. Las nuevas tecnologías plantean oportunidades para llegar a zonas de difícil acceso, reducir el impacto ambiental y hacer que nuestros servicios sean más ágiles y precisos.

- **¿Cómo os ha afectado la última crisis del transporte y otros factores como la inflación y la subida del precio de los combustibles? Como parte que son de la cadena de distribución, ¿qué han notado en cuanto a los cuellos de botella y a la falta de stock?**

Las crisis del sector siempre nos afectan al ser uno de los actores principales de la economía. Por ello, consideramos que es de vital importancia asegurar y mantener los servicios logísticos para no interrumpir la cadena de suministro. Por tanto, trabajamos en la gestión de estas complejidades para asegurar las mejores soluciones para todos los que formamos parte de ella, de principio a fin.

- **De entre sus áreas, la del tabaco es la que más facturación abarca. Sin embargo, a nivel de criterios ESG este producto puede no estar muy bien visto para posibles inversores. ¿Planean potenciar más alguna de sus otras áreas?**

Desde Logista tenemos un claro objetivo de crecimiento y diversificación de nuestros ingresos, enfocándonos en incrementar nuestra actividad de transporte de largo recorrido; la mensajería exprés; la distribución farmacéu-

## LA EXPANSIÓN GEOGRÁFICA ENTRARÍA DENTRO DE NUESTRO MODELO DE CRECIMIENTO INORGÁNICO

tica, y de productos de conveniencia entre otros. Este crecimiento y diversificación ya comenzó el año pasado a través de las tres adquisiciones comentadas. Una vez que estas hayan consolidado un ejercicio completo, esperamos que las ventas del negocio no tabaco superen algo más del 50 %.

- **Después de adquirir Transportes el Mosca, Carbó Collbatalle y Speedlink ¿Hay en mente alguna compra más para los próximos meses?**

Continuamos evaluando oportunidades de inversión en empresas de transporte, de mensajería, distribución farmacéutica o de productos de conveniencia entre otros, principalmente en las geografías en las que nos encontramos, pero también en nuevos países donde no tenemos presencia.

- **¿Cómo gestionan la diversidad de las empresas que integran el grupo?**

Como bien dices tenemos diversas actividades y cada una de ellas tiene sus

peculiaridades, aunque todas trabajan juntas bajo una misma cultura y objetivos. En Logista hemos sabido adaptar los negocios a cada geografía, manteniendo la misma calidad de servicio entre todos nuestros negocios y países. También se ha producido la integración informática de los diferentes negocios y países en un único grupo.

Adicionalmente, hemos unificado la imagen de la compañía desde un punto de vista de comunicación a través de un cambio de imagen para adaptar nuestra identidad visual a la nueva realidad de la compañía y consolidar el nombre de Logista dentro de sus actividades.

- **¿Existen diferentes particularidades para la logística y el transporte de cada uno de los sectores donde ofrecen sus servicios?**

Sin duda. Desde Logista adaptamos los servicios a los requerimientos de cada sector y cliente, ofreciendo una solución única y de alto valor añadido.

Por tanto, como operador logístico y de servicios de transporte, Logista sigue una estrategia de diferenciación por cada una de sus actividades que se traduce en una elevada retención de la cartera de clientes, en muchos casos del 100 %, así como en sólidos márgenes y niveles de rentabilidad del capital empleado. •

## Logista en cifras

Ventas ejercicio 2022: **1.235M€**, un **4,7 %** más que en 2021 | Beneficio neto 2022: **199M€**, un **14,3 %** que en 2021. Ventas primer trimestre fiscal (de octubre a diciembre de 2022): **398M€** (+33 % frente al 1T-2022)

Beneficio Neto primer trimestre fiscal: **60M€** (+15% vs. 1T-2022)

¿Dónde desarrolla su actividad? Portugal, España, Francia, Italia, Polonia y Países Bajos.

¿Qué distribuye? Tabaco y productos relacionados y de conveniencia, productos farmacéuticos, el transporte tanto a larga distancia como de paquetería industrial y de última milla, incluyendo transporte de congelados y a temperatura controlada, así como libros y publicaciones. Todas estas actividades las realiza a través de sus diferentes filiales, que incluyen **Logista Freight, Logista Parcel, Logista Libros, Logista Retail, Logista Pharma, Logista Publicaciones y Nacex**.

Empleados: +7.000 empleados directos, teniendo en cuenta las recientes adquisiciones de **Transportes el Mosca, Carbó Collbatalle y Speedlink**.



Luis Jiménez, director comercial de GXO Iberia

# “El crecimiento proviene de nuestro voraz apetito comercial”

Gemma Jimeno

Imagen: Archivo

gemma.jimeno@economia3.info

**L**a historia de GXO es digna de película”, nos confirma **Luis Jiménez**, director comercial GXO Iberia. “Pasamos de ser una pequeña empresa norteamericana de transporte llamada Express-1, fundada en 1989, a convertimos en la mayor empresa de contratos logísticos del mundo”.

- ¿Cómo se ha producido ese crecimiento? Actualmente estáis presentes en 27 países. ¿Vais a aumentar vuestra presencia?

GXO está acostumbrado a crecer tanto orgánicamente como a través de adquisiciones, como fue el caso de **Norbert**, **Conway**, **Menlo** o más recientemente, **Clipper**. Y lo hace siempre con el fin de reforzar segmentos y divisiones donde no teníamos tanta presencia o para ampliar el portfolio de servicios de alto valor añadido que ofrecemos a nuestros clientes.

Merece la pena comentar que, para poder crecer más rápido y con mayor foco, en ocasiones hemos realizado divisiones y escisiones en la compañía. La más importante sucedió en agosto de 2021, cuando XPO y GXO se separaron en sociedades diferentes, siendo XPO una compañía de transporte y GXO de logística, convirtiéndonos en el mayor proveedor global de contratos logísticos del mundo.

- Os habéis posicionado en el top ten del mercado logístico nacional creciendo a doble dígito. ¿Qué sectores han impulsado dicho crecimiento?

Nuestro crecimiento proviene de la propia evolución de nuestros clientes y de nuestro voraz apetito comercial. Sin



ir más lejos, desde 2022 operamos cinco nuevas plataformas de más de 130.000 m<sup>2</sup>.

Los sectores donde GXO es más fuerte son Alimentación y Bebidas, Retail (B2B) y especialmente comercio electrónico, sobre todo Textil. En España, sin adquisiciones de ningún tipo, hemos crecido a dos dígitos durante los tres últimos años, superando al mercado que en 2022 lo hizo por debajo del 5 %.

Si atendemos al ranking del mercado nacional, excluyendo el transporte y distribución, lideraríamos el ranking de operadores logísticos puros.

”  
**AYUDAMOS A LOS  
CLIENTES A CRECER  
CON UNA CADENA  
DE SUMINISTRO MÁS  
FLEXIBLE E INTELIGENTE**

- ¿Qué relación mantiene GXO Logistics Spain con Salvesen Logística?

Se trata de una *joint venture* al 50 % entre **Danone** y GXO. Salvesen Logística opera en el mercado desde 1999, aportando un gran conocimiento y una gran profesionalidad en servicios de distribución y logística en temperatura controlada (ambiente, frío y congelado). Esto permite a GXO complementar nuestra oferta a clientes y sectores que necesitan de este tipo de operaciones y realizar un *cross-selling* muy potente.

- Os habéis marcado como objetivo ayudar a crecer a las empresas con una cadena de suministro más inteligente. ¿Cómo lo hacéis? ¿Qué papel juegan en todo ello las nuevas tecnologías?

Las soluciones de gestión de la cadena de suministro que creamos para nuestros clientes se adaptan a los retos y complejidades de cada negocio. Aprovechamos una amplia gama de capacidades que incluyen nuestra experiencia local o global en cada sector de actividad para hacer frente a todas sus necesidades logísticas. En última instancia, nuestro fin es sencillo: ayudar a nuestros clientes a adaptarse y crecer con una cadena de suministro más flexible e inteligente.

La tecnología juega un papel fundamental en todo ello. La logística está lista para transformarse mediante nuestra tecnología. La automatización aporta a nuestras operaciones la flexibilidad necesaria para adaptarnos a la demanda y desplegar nuestros recursos allí donde hacen falta. La visibilidad en tiempo real posibilita el almacenamiento de existencias a un menor coste. Los robots colaborativos ayudan a los trabajadores en la preparación y embalaje. El



comercio electrónico exige una combinación óptima de recursos humanos y tecnológicos capaz de responder a un crecimiento rápido, picos estacionales y cambios del comportamiento online.

**- ¿Trabajáis en sus instalaciones, desde vuestros propios centros logísticos o depende del perfil y del sector?**

Podemos trabajar tanto en instalaciones propias como en las del cliente. Cuando lo hacemos en las del cliente es porque este ha decidido externalizar esa actividad. Hoy en día, el *outsourcing* supone una de las palancas de mayor crecimiento de GXO. Cada vez son más las empresas que se plantean, en un momento de la cadena de suministro complejo, centrarse en su *core-business* y externalizar la logística, dejándola en manos expertas como GXO.

Cuando trabajamos en nuestros centros, se dan dos modalidades: centros dedicados a un único cliente o multicliente. Esta última alternativa es óptima para aquellos que no tienen el tamaño suficiente para tener una plataforma dedicada y pueden generar muchas sinergias y compartir costes con el resto de clientes del centro.

**- Los servicios que ofrecéis suponen un ahorro de costes para las compañías. ¿De qué porcentaje estamos hablando?**

Aportamos un importante ahorro y lo hacemos por distintas vías. Para empezar, las empresas que nos confían su logística no necesitan invertir para acceder a la última tecnología y disfrutar de las ventajas de una cadena de suministro puntera. Esa tecnología les ofrece una reducción de costes y unas eficiencias que agilizan toda la operativa reduciendo tiempos, consumos y horas dedicadas a cada actividad. Les permite además estar en localizaciones estratégicas para acceder a sus puntos de distribución de manera rápida y eficiente.

Por tanto, es una inversión que supone un importante ahorro aunque el porcentaje varía dependiendo del tipo de operativa y de cliente.

Además, cuentan con la garantía de



que están en un proceso de mejora continua ya que buscamos para ellos nuevas soluciones que mejoren su operativa y sigan ahorrando costes.

**- ¿Cómo está impulsando a GXO el incremento del comercio electrónico?**

La logística del comercio electrónico de GXO es la base de las cadenas de suministro de las grandes empresas de todo el mundo. Entre nuestros clientes se encuentran distribuidores minoristas por internet, minoristas omnicanal y un creciente número de fabricantes que venden directamente a los consumidores. En cada uno de los casos aportamos más

eficiencia y rapidez y una mayor visibilidad, además de valor añadido gracias a la toma de decisiones basada en los datos. En definitiva, esas empresas quieren lo que quieren sus clientes y nuestra tecnología ágil ofrece una rápida respuesta a sus expectativas.

**- La innovación es trascendental para el crecimiento de vuestra compañía y de vuestros clientes. ¿En qué estáis trabajando?**

Estamos diseñando cadenas de suministro que transforman la logística de hoy y se adelantan al futuro. Hoy el 30% de los centros GXO están total o parcialmente automatizados.

Hablamos de almacenes completamente digitales y centros de innovación, automatización avanzada, clasificación automatizada, robótica inteligente, tecnología de visión y *small tech*.

El año pasado fueron más de 2.000 automatizaciones puestas en marcha, doblando el número de robots colaborativos y de sistemas *goods-to-person*.

**- ¿A qué retos se enfrenta el sector?**

Los principales retos a los que se enfrenta la logística son: el *outsourcing*; el *nearshoring*, ya que cada vez más clientes necesitan mantener altos niveles de stock para asegurar la disponibilidad de sus productos y estar a salvo de posibles rupturas en la cadena de suministro global; la batalla por el talento, cada vez más escaso y cualificado; y la sostenibilidad y automatización. ●





Noelia Lázaro, directora de Marketing de Packlink Shipping

# “El modelo de última milla actual no es sostenible”

Gemma Jimeno

Imagen: Archivo

gemmajimeno@economia3.info

**C**omo suele ser habitual, una empresa surge para cubrir una necesidad y así ha sido también en el caso de **Packlink Shipping**. “Sus fundadores tenían familiares fuera de España y a la hora de enviar un paquete online se dieron cuenta de que no había soluciones para poder hacerlo en España”, explica **Noelia Lázaro**, su directora de Marketing. De ahí surgió la idea de poner en marcha una plataforma de envío para particulares, mirando lo que se hacía en Europa.

“Desde el primer momento surgió con proyección internacional, siempre con la idea de ir más allá de nuestras fronteras”, incide Noelia. Con esta filosofía, en 2014 Packlink Shipping ya daba servicio, además de en España, en Francia, Alemania e Italia como plataforma para particulares.

¿Qué ocurrió a partir de ese momento? “Comenzaron a llegar a la plataforma vendedores online que la estaban usando para hacer múltiples envíos que, a pesar de tener que dar múltiples pasos, les compensaba tanto por la comodidad de elegir entre un gran número de transportistas como por las tarifas”, subraya.

A partir de ese momento se cambió la estrategia interna y, en lugar de seguir abriendo la plataforma para particulares en otros países europeos, se dio un giro de tuerca y se empezó a trabajar en una plataforma diseñada solo para vendedores online. “Y de ahí surgió Packlink Pro que se lanzó en 2015 en los cuatro países en los que ya teníamos la plataforma para particulares”, señala.



De esta manera, pymes que no tienen personal dedicado a la logística, “Packlink Pro les permite olvidarse de esta cuestión porque está todo automatizado y en el momento en el que le entra una compra en su web, se gestiona el envío automáticamente”.

Entre las ventajas que aporta Packlink Pro se encuentran que las pymes pueden elegir entre una gran variedad de transportistas y no tienen que firmar acuerdos y negociar precios con cada uno ellos.

¿Cuál sería la foto actual de la compañía? Actualmente, Packlink es una mar-

ca del **Grupo Auctane** desde noviembre de 2021. “Ellos hacen lo mismo que nosotros y son los líderes en este segmento en EE.UU. Gestionan muchas marcas, todas ellas dedicadas a la logística”, avanza Noelia.

“El Grupo Auctane, –tal y como detalla–, llamó a nuestra puerta porque estaban interesados en entrar en Europa y lo hicieron de nuestra mano”. La marca Packlink sigue existiendo, tiene estructura y autonomía propia y emplea a 200 profesionales. El grupo Auctane está presente, además de en Europa, en Estados Unidos y en Australia.

Por su parte, el Grupo Auctane aporta recursos con los que no contaba Packlink Shipping anteriormente en los ámbitos de la tecnología y la investigación. En esta misma línea, corrobora Noelia, “se hacen mucho más fáciles las integraciones o cualquier mejora de la platafor-

”

**EN ESTOS MOMENTOS,  
ENTRE 20.000 Y 25.000  
PROFESIONALES CONFÍAN  
EN PACKLINK PRO**



ma. Ellos gestionan muchas marcas y cada una de ellas está dirigida a un target específico. En nuestro caso, damos servicio a pequeñas y medianas empresas”.

Packlink Shipping también ejerce de marca blanca de importantes marketplaces, como ebay, entre otros.

Además, ratifica Noelia, “nosotros no recogemos paquetes, ni los transportamos, ni los almacenamos. Negociamos con cada uno de los transportistas en cada uno de los mercados. Solo gestionamos la plataforma en la que se integran agencias locales como puede ser Seur y Correos, entre otros y además mantenemos acuerdos en el ámbito internacional”, matiza.

Noelia deja claro también que tampoco son competencia del transportista “porque les estamos dando volumen”. Asimismo, continúa, “todo aquello que esté relacionado con la atención al cliente lo llevamos nosotros. Es decir, si ocurre cualquier tipo de incidencia no la solventa el transportista, la solucionamos nosotros”.

Packlink controla todo el proceso de envío. “Desde que tienen que recogerlo en el almacén del vendedor, y de ahí va a las instalaciones del transportista hasta que llega al particular que ha comprado a través de la web. Toda esta información está automatizada y se la facilitamos al cliente por cada uno de los envíos”, razona Noelia.

En estos momentos, entre 20.000 y 25.000 profesionales confían sus envíos a Packlink Pro. En el caso de los particulares (Packlink.es) son muchos más, “pero la cesta media es más pequeña y no sería representativo”, reconoce Noelia.

### ¿Dónde gana dinero Packlink?

“El uso de la plataforma es gratuito”, nos confirma su directora de Marketing. Darse de alta en Packlink Pro no compromete al cliente a ningún contrato mensual, “solo se paga por los envíos que se hacen”.

En esta misma línea, Noelia recalca que han mantenido sus tarifas estables a pesar de la fluctuación de los precios de



la gasolina y la subida de los costes. “Nosotros tenemos contratos firmados con los transportistas a largo plazo y no se están cambiando las tarifas cada vez que varía el precio del combustible. De hecho, para una tienda online sería un lío porque si esta tiene que repercutir ese coste a sus clientes debería estar cambiando sus precios continuamente”.

### Entre las 100 primeras

Packlink Shipping está entre las 100 primeras del ranking de Transporte y Logística que incluye esta edición de **Economía 3**. “En España llegamos en un momento fantástico. La acogida fue tan buena porque no había nada similar ni en el mercado español ni en el italiano. Mientras que en Francia y Alemania, mercados más maduros, sí que había competencia. Por ello, nos posicionamos como líderes desde el primer momento. De hecho, en los años 2013 y 2014 ya éramos líderes y llevamos diez años siéndolo”, asevera.

Noelia revela también que la expansión internacional también les ha ayudado a seguir siendo líderes en estos mercados, ya que “la competencia española no ha podido igualar nuestra inversión en marketing”.

Y este crecimiento continuado viene de la base de datos de clientes de Packlink Pro. “Se trata de nuestro tesoro. Esta herramienta nos va a proporcionar el crecimiento por la propia recurrencia de los envíos. Y, sobre todo, –puntualiza– porque no se trata de una herramienta estática, seguimos innovando y añadiendo nuevas funcionalidades”.

A día de hoy, Packlink Pro es una plataforma muy completa, pero no está cerrada. “Nuestros ingenieros están incluyendo siempre funcionalidades nuevas. Por ejemplo, este año hemos incorporado una gracias a la cual el vendedor puede personalizar sus correos electrónicos de seguimiento del paquete con su imagen y que le hacen llegar al cliente final”, relata Noelia.

“Todo este tipo de iniciativas, –asegura– que ayudan a mejorar la experiencia de cliente y aportan muy buena imagen al e-commerce, las estamos trabajando mucho y se están incluyendo en la plataforma”.

En esta línea de mejoras, Packlink está desarrollando un Plan Silver en los distintos países en los que opera, gracias al cual, aquellos clientes que estén interesados, previo pago de una cuota mensual, disfrutarán de ciertas ventajas como la posibilidad de contar con herramientas para analizar los envíos, atención prioritaria en los departamentos de atención al cliente y en el de Ventas, incluso si el cliente tiene un contrato previo con una empresa de transportes y quiere seguir manteniéndolo, puede hacerlo empleando la plataforma.

### El futuro de la logística

Noelia Lázaro destaca que “todavía nos queda mucho recorrido. Ahora que compartimos prácticas con EE.UU., Europa es un pequeño barrio al lado de este país norteamericano. Estamos en los inicios del desarrollo de una importante economía. El comercio online tiene que crecer más todavía, aunque vamos por la buena dirección”, vaticina.

Sobre la última milla, Noelia considera que el modelo que tenemos ahora no es sostenible. “Deberíamos ir a un sistema en el que no se entregara en casa cada uno de los paquetes, una tendencia que tenemos muy interiorizada en Europa y que habría que cambiar fomentando los puntos de conveniencia, una fórmula que protege el medioambiente y que en Estados Unidos está funcionando”, aclara. ●



Félix González, gerente de Delgo

# Delgo se expande por Málaga, Granada y Almería

Redacción

Imagen: Archivo

redaccion@economia3.info

**D**elgo es la historia de un matrimonio incansable –**Caridad Delgado y Ramón González**– y sus cuatro hijos que han hecho crecer la empresa con paso firme. “*La pareja es el alma mater de la compañía*”, reconoce su gerente, **Félix González**.

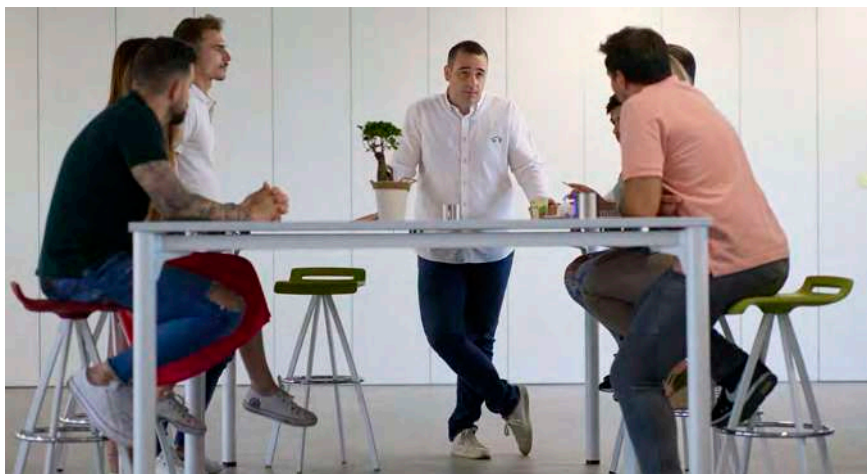
“*Hasta que se constituyó Delgo, –recuerda– a nuestros camiones se les conocía porque todos llevaban rotulado en el frontal de las cabinas el nombre de “Caridad” y, a día de hoy, sigue guiando cada uno de los vehículos que integran nuestra flota. Después se desarrolló nuestro logo y se podría decir que resume la historia de la familia. A Ramón siempre se le asoció, entre el resto de sus compañeros de profesión, con un oso, de ahí que aparezca en el logo. Este ingrediente y alguno más, plasmó la esencia de esta empresa familiar en constante crecimiento*”.

En definitiva, –subraya González–, “*Caridad y Ramón, hoy Delgo, son la razón y el corazón de la compañía, que aspira a ser el referente nacional e internacional de transporte de mercancías por carretera*”.

**- ¿Bajo qué premisa trabajáis en Delgo?**

Nuestra misión pasa por acercar el transporte de mercancías percederas a la excelencia, mejorar los procesos logísticos que funcionan en Europa, reducir nuestro impacto en el medioambiente y mantener unos estándares de calidad en el envío del máximo nivel.

Además, somos de las primeras empresas del sector que ha apostado por



una flota de motores propulsados por gas natural licuado (GNL) con el objetivo de ser más sostenibles. De hecho, nos sentimos parte del medioambiente y erradicar la contaminación es una de nuestras principales preocupaciones.

**- ¿Cuáles son los servicios más demandados por vuestros clientes y con que flota contáis?**

Servimos principalmente a supermercados tanto locales y nacionales como internacionales.

En total, nuestra flota asciende a 260 camiones. A finales de año llegaremos a los 300 con una inversión de 10M€. Estas nuevas unidades serán de gasoil y se destinarán a realizar viajes internacionales. También tenemos previsto incrementar el número de semirremolques

fríos. Ahora mismo disponemos de 340 y a finales de 2023 llegaremos a los 370.

Contamos también con el apoyo de 40 camiones de autónomos o empresas colaboradoras para prestar el mejor servicio a nuestros clientes.

**- ¿Cómo ha impactado en el negocio el precio de los carburantes? ¿Lo habéis repercutido al mercado?**

En nuestro caso, el impacto ha sido neutro. Hemos conseguido repercutirlo de forma general, aunque en la importación nos ha costado más, pero algo sí se ha conseguido.

**- ¿De cara al futuro qué cree que puede pasar con las ayudas de 20 ctm/litro? ¿Son sostenibles estos incentivos? ¿Es necesaria esta forma de intervenir el mercado?**

– Está prevista su desaparición para el próximo 30 de junio, con lo que repercutiremos lo que estipulen los contratos, al alza o a la baja.

Sobre si es necesaria esta forma de intervenir el mercado, en mi opinión, la medida adoptada por el Gobierno ha salvaguardado miles de puestos de trabajo.

**”**  
**F.G.: “A FINALES DE AÑO LLEGAREMOS A LOS 300 CAMIONES CON UNA INVERSIÓN DE 10M€”**





### - ¿Cuál es el modelo estratégico y competitivo de su organización?

Somos una empresa de camiones propios y esa es la base de nuestra organización, trabajamos con colaboradores, pero el porcentaje no es representativo.

Nuestra diferencia reside en nuestro equipo humano. Todo el mundo puede optar a tener el mismo camión, modelo, etc., pero no puede contar con los mismos profesionales.

### - Háblenos del porcentaje de su flota renovada, protegiendo el planeta con motores menos contaminantes propulsados por GNL. ¿Resulta rentable esta apuesta más allá del impacto positivo en el medioambiente?

Actualmente estamos al 50 % entre gasoil y gas. Las ampliaciones previstas se llevarán a cabo en gasoil y se destinarán a transporte internacional.

Por otra parte, el gas ha sido más rentable que el gasoil, con diferencia, hasta el inicio de 2022, momento en el que hubo un cambio en el cálculo del precio del gas y pasó de ser rentable a todo lo contrario. En ese momento, nuestro principal cliente, que recibía el 90 % de nuestras camiones propulsados con gas, reaccionó como debía trasladando de forma inmediata la subida del gas a las tarifas. Con el 10 % restante tuvimos que reaccionar rápidamente y trasladar los vehículos que teníamos destinados al transporte internacional a nacional dejando solo los de gasoil para llevar a cabo las exportaciones.

A finales de febrero de 2022, cuando estalla la guerra de Rusia contra Ucrania, volvemos a la posición inicial donde el gas se queda por debajo del precio del gasoil y se puede decir que retomamos la normalidad, que nos acompaña hasta finales de año, con algún periodo de sobresalto que no duró más de una semana en tres ocasiones distintas del año.

A pesar de todo, nuestro cliente principal sigue apostando por este tipo de alternativa sostenible sin dejar de animarnos a que exploremos todas las posibilidades que ofrece el mercado en este sentido.



## Las claves de Delgo

**¿A qué se dedica?** Transporte de mercancías por carretera local, nacional e internacional.

**¿En qué son especialistas?** En Frigorífico.

**Nº de trabajadores:** 500

**Km recorridos 2022:** 34.181.309 km

**Mercancías transportadas:** fundamentalmente fruta y verdura.

**Facturación en 2022:** +83M€

**Actualmente están presentes en:** Sevilla, Murcia, Madrid, Valencia, Barcelona y Vitoria y en breve llegarán a Málaga, Granada y Almería.



MOVE TO CONNECT

### - Hablemos de esta profesión imprescindible para el funcionamiento de la sociedad. ¿Por qué cree que faltan profesionales? ¿Sus condiciones laborales siguen siendo tan duras como antaño? ¿Qué aspectos considera Delgo fundamentales?

Desde nuestro punto de vista, lo que "endurece" la profesión es que te aleja de tus seres queridos durante unos días. Lo demás es como cualquier otro oficio, con sus cosas buenas y no tan buenas. ¿Cuántos conductores están por vocación y cuántos por motivos económicos? Los sueldos a los que puede acceder un conductor son mayores que a los que optan en otras profesiones. En Delgo trabajamos para que esa necesidad económica se convierta en una forma de vida donde todos estemos a gusto en nuestro puesto de trabajo. Pero a corto plazo, la escasez de profesionales se soluciona mejorando económicamente los salarios.

- **Sostienen que los clientes se ganan y se pierden con el servicio, el trato y el saber estar de los transportis-**

### tas. ¿Cómo impregnan esta idea en la plantilla?

- Toda la empresa está orientada a la fidelización de los clientes. Se trata de un objetivo que tenemos claro desde el momento que entrevistamos a cualquier candidato para trabajar en esta compañía, sea para el puesto que sea, conductor, administración, etc.

### - ¿Habéis recibido oferta de compra por parte de fondos de inversión o de otros operadores del sector?

Oferta en firme no hemos recibido, pero sí nos han sondeado algún que otro "paparazzi".

De todas formas, confirmo que Delgo no está en venta y seguiremos apostando por el crecimiento orgánico. Para nosotros es una carrera de fondo, si puede ser indefinida, no un sprint.

### - ¿Cuáles son las prioridades o proyectos que contemplan a medio plazo?

En los próximos años esperamos un gran crecimiento en flota y tenemos previsto crear en Andalucía, concretamente en Málaga, Granada y Almería. •



# Access prioriza Puerto Sagunto como enclave estratégico

**H**ace cuatro años, Access Gestión Integral de Empleo decidió ‘desembarcar’ en el polígono de Puerto de Sagunto. Aunque ya prestaba servicio de Trabajo Temporal y Consultoría de Recursos Humanos a empresas de esta zona desde la oficina de València, en su estrategia de expansión priorizó estar presentes físicamente en el Puerto de Sagunto debido a que este enclave iba a ser estratégico para el presente y el futuro de la Comunitat Valenciana.

Según **Almudena Fernández**, directora de la zona de Levante de Access, “son varios los factores que hacen cada vez más atractiva esta área industrial. Su posicionamiento geoestratégico, donde la localización industrial es un factor crítico; la productividad y sinergias que aporta a las empresas el ubicarse unas próximas a las otras; y la cercanía al puerto y a los principales centros de negocio, son algunos de ellos. Estos mismos factores, además de nuestra ya consolidada relación con empresas del sector logístico y siderúrgico de la zona, fueron los que aceleraron hace cinco años nuestra implantación en Puerto de Sagunto”.

Y los últimos movimientos le están dando la razón. La compra de terrenos por parte de importantes empresas nacionales e internacionales, así como el desarrollo del centro logístico de **Mercadona** o el proyecto de la gigafactoría de baterías para coches eléctricos en **Parc Sagunt II** de **Volkswagen**, ha favorecido la creación, por parte de la Admi-

nistración y asociaciones empresariales, de un plan estratégico para el desarrollo empresarial de la zona para los próximos años.

Este continuo desarrollo, iniciado años atrás, ha incrementado de manera progresiva las necesidades de mano de obra “esto, sumado a la **confianza** que nos muestran nuestros clientes ha permitido que, desde 2019, cuando inauguramos formalmente la oficina, hayamos visto reflejado una mejora exponencial en los resultados, con crecimientos anuales previstos de hasta un 32 %”. Dicho crecimiento, afirma Almudena, “solo ha sido posible gracias al **compromiso** y la **profesionalidad** de nuestro equipo en el servicio a las empresas cliente”.

A la creciente demanda de profesionales se suma un nuevo reto: la incorporación de empresas de nuevos sectores y con nuevas instalaciones y tecnologías punteras que hace que a los tradicionales puestos más demandados en la zona, tales como operarios oficiales de primera, técnicos de mantenimiento o ingenieros, se les vayan sumando otros nuevos “que requieren una

”

**A.F.: “AHORA LOS CANDIDATOS DEBEN SABER MANEJAR HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS CADA VEZ MÁS COMPLEJAS”**



ACCESS ETT

Edificio La Darsena  
Avda.Ojos Negros nº 81,  
1ª Planta 46520 Puerto de Sagunto  
(Valencia). Tlf: 627 825 693  
puertodesagunto@accessett.com



Almudena Fernández, directora de la zona de Levante de Access

mayor exigencia tecnológica, como puede ser el caso de puestos ligados al picking y el packaging del sector logístico. Esto dificulta el reclutamiento y la captación de talento, lo que pone aún más en valor nuestro servicio como agente dentro mercado laboral”.

Por ello, especifica Almudena, “desde Access Gestión Integral de Empleo mantenemos nuestra apuesta por el territorio y confiamos en nuestra **especialización en el sector logístico** como factor diferencial a la hora de atender las actuales y las nuevas demandas de talento de nuestros clientes”, concluye. •



**PORTCASTELLÓ**

Autoridad Portuaria de Castellón  
Muelle, calle Serrano Lloberes, s/n,  
12100 El Grao de Castellón,  
(Castellón)  
Tel.: 964 281 140  
www.portcastello.com



# Octopus y conectividad ferroviaria marcan el futuro de PortCastelló

**E**l puerto de Castellón ganará en competitividad gracias al desarrollo del proyecto **Octopus** que supondrá poner a disposición de nuevos clientes casi un millón de metros cuadrados de suelo a pie de muelle. Así, el proyecto plantea ganar 420.000 metros cuadrados al mar, que se sumarán a los 500.000 ya disponibles.

El presidente de la **Autoridad Portuaria de Castellón, Rafa Simó**, señala que la suma del espacio que ofertará PortCastelló es *“algo que ningún otro puerto puede decir en el arco mediterráneo español”*.

Octopus es ya un proyecto de presente, dado que se están dando los pasos necesarios para ello. La primera fase se acometerá gracias a la colaboración con **Adif (Administrador de Infraestructuras Ferroviarias)**, para que el 12 % de la superficie total que se gana

rá al mar se haga con el material sobrante de las obras del acceso ferroviario sur al puerto de Castellón. Es decir, un total de 300.000 metros cúbicos de material que permitirán obtener 40.000 nuevos metros cuadrados. Un proyecto que lleva asociado un trabajo comercial para atraer nuevas industrias.

## Acceso ferroviario sur

Por otro lado, PortCastelló avanza en infraestructuras productivas que le permitirán ganar en conectividad ferroviaria. Así, se ha dado un impulso definitivo a la construcción del nuevo acceso ferroviario sur del puerto de Castellón, tras la firma del convenio entre **Adif, Puer-**

**tos del Estado** y la **Autoridad Portuaria**. Un tramo que cuenta con una inversión de 132 millones de euros y que consiste, principalmente, en la ejecución de las obras de plataforma y de vía en 3,6 kilómetros. Adicionalmente, Adif avanza ya en las obras del tramo I, con una inversión de 100 millones de euros, que discurrirá por 4,7 km del tramo comprendido entre el corredor mediterráneo y la cabecera oeste de la futura estación intermodal.

Ambas actuaciones cuentan con financiación europea a través del **Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, financiado por la Unión Europea – NextGenerationEU**. •



**RAFA SIMÓ: “LA SUMA DEL ESPACIO QUE OFERTARÁ PORTCASTELLÓ ES ALGO QUE NINGÚN OTRO PUERTO PUEDE DECIR EN EL ARCO MEDITERRÁNEO ESPAÑOL”**





Informática del Este  
Camino Peñarrocha 3, Esc. D, 1º  
46023 Valencia  
Telf.: 963 485 874  
<https://www.iest.com/>  
[valencia@iest.com](mailto:valencia@iest.com)



les que instalan nuestro *software* en sus sedes internacionales. Además, contamos con sede en Sudamérica a través de nuestra empresa filial.

Nuestra previsión de crecimiento está basada en reforzar el mercado nacional y en internacionalizar nuestra empresa en el mercado latinoamericano y Europa y estamos valorando también países de África.

**- Desde 2013 tenéis una sede en Santiago de Chile. ¿Qué os llevó a abrir una oficina en Latinoamérica?**

En 2013 iniciamos en Chile el camino de la internacionalización con nuestra empresa Tecnoware Soluciones Informáticas, lo que nos permite ofrecer nuestras soluciones desde este país en otras zonas de Latinoamérica, lo que nos ha permitido aumentar la exportación y crecer en ventas.

**- ¿Cómo podéis ayudar a las empresas de logística y transporte?**

Nuestras soluciones se adaptan como anillo al dedo en estos sectores. La logística y el transporte están creciendo y queremos trabajar mejor estos mercados potenciales.

Nuestro *software* se adapta a la movilidad de los trabajadores itinerantes y transportistas, ofrecemos soluciones de control horario en las que los empleados pueden registrar su tiempo de trabajo desde cualquier parte, accediendo desde su teléfono móvil.

Además, contamos con productos de seguridad integral para las bases logísticas de las empresas, ofreciendo soluciones de control de accesos de empleados, vehículos, visitas y contratas, además de videovigilancia IP y C.R.A. •

# “Nos adaptamos como anillo al dedo al sector logístico”

**S**omos una empresa sólida e innovadora desde los inicios, lo que nos ha permitido tener una trayectoria de más de 30 años en un mercado competitivo. Desde el principio nacimos con la idea de desarrollar un *software* de gran calidad y fiabilidad y así ha sido”. De esta forma define a Informática del Este (IEST), su CEO, José Palop.

IEST nace en los 90, coincidiendo con el auge del PC y de Microsoft. “En aquellos días predominaba la compra de hardware mientras que había escasez de aplicaciones de *software*”, recuerda Palop.

En ese momento, vieron la oportunidad de crear aplicaciones *software* centrándose en soluciones para RR.HH. (gestión de tiempos, control horario, etc.). Los siguientes desarrollos fueron sobre control de accesos y seguridad integral.

“Fue una decisión acertada centrarnos solo en desarrollar *software*. Para el hardware establecimos alianzas con los mejores fabricantes de terminales de fichar”, recuerda. De esta forma, IEST se conso-

lidó como Ingeniería Informática instalando soluciones personalizadas a cada cliente, totalmente escalables y evolucionando con rapidez a las constantes novedades tecnológicas.

Actualmente, la solidez de sus soluciones sigue siendo uno de sus pilares fundamentales, junto con su equipo humano y la apuesta por el I+D+i.

Hablamos con José Palop sobre los planes de futuros IEST.

**- ¿Cuál es el perfil de vuestros clientes y a qué sectores pertenecen?**

Es muy variado, puesto que ofrecemos potentes soluciones para cualquier empresa, independientemente del tamaño, sector o actividad.

Trabajamos tanto para grandes grupos empresariales como para pymes. Tenemos clientes tanto en el sector público como en el privado.

**- ¿En qué países estáis presentes y cómo tenéis previsto crecer?**

Al ser WinPlus multisede y multilingüe, nos permite homologar nuestras instalaciones en cualquier país interesado que disponga de cierta infraestructura. Tenemos clientes multinaciona-



**EccoFreight**  
SUSTAINABLE LOGISTICS

**TRANSPORTE  
MARÍTIMO, AÉREO  
Y TERRESTRE**

**Import & Export.  
Refeer cargo.  
Crosstrade.  
FCL & LCL.**

**Tramitación de seguros.  
Despacho de aduanas.  
Transportes especiales  
terrestres.**

**Almacenaje y  
distribución.  
Project cargo.**

# LOGÍSTICA **SOSTENIBLE**

**Desde 2014**  
[www.ecco-freight.com](http://www.ecco-freight.com)

**MADRID**  
C/ Orense 70, 7º izq.  
28020 Madrid  
**912 049 565**

**VALENCIA**  
C/ Dr. J.J. Dómine, 1-6º  
Ofc. 3, 46011 Valencia  
**963 328 235**

**SEVILLA**  
C/ Balbino Marrón, 6-8  
Edf. Viapol 1º Ofc. 13  
41018 Sevilla  
**+34 955 673 561**



De izda. a dcha., Jesús Gisbert, Lourdes Salas y Andrés Rasal (Departamento de Importación)

# Interglobo continúa diversificando horizontes en 2023

Los acontecimientos sanitarios, económicos y sociopolíticos de los últimos años en el ámbito internacional tensionaron la cadena logística de suministro y provocaron una falta de espacio en todo el mundo y un incremento desmesurado de los precios del transporte internacional. Todo ello ha dado paso a una nueva realidad donde impera una drástica caída en la demanda del consumidor final en todos los mercados, fruto del sobrestock de mercancías, el incremento de los costes energéticos y la escasez de materias primas como consecuencia de la guerra de Rusia contra Ucrania.

Al mismo tiempo, zonas como India, Turquía, Norte de África... se han posicionado como productores de material de construcción, plástico, metalurgia, productos químicos... fuertemente competitivos y que afectan directamente a España. Esta situación se ha ido acelerando desde mediados de agosto y para hacerle frente, desde **Interglobo Forwarders Spain** han apostado por la diversificación, “una estrategia que comenzamos

a mediados de 2022 con la creación de nuestro Departamento Aéreo”, ratifican fuentes de la compañía.

En línea con dicha estrategia, Interglobo se ha marcado nuevos retos y proyectos para este año.

El primero de ellos, tal y como relatan desde la dirección de la empresa, pasa por la consolidación del **Departamento Aéreo** que, “en apenas ocho meses nos hemos posicionado en la segunda oficina del grupo en volumen, solo por detrás de nuestra central en Milán”.

El segundo objetivo, que ya han conseguido, está relacionado con la obtención del **Certificado de Calidad ISO 9001**. “Lo hemos obtenido en tiempo récord, en apenas cuatro meses, gracias a que nuestra plantilla ya cumplía con unos procesos internos de calidad y servicio, tal y como ha quedado reflejado en la consecuente encuesta de satisfacción al cliente”, matizan las mismas fuentes.

Desde Interglobo también se han propuesto recuperar su participación y presencia en ferias internacionales relacionadas con sectores como la cerámica –



Interglobo Forwarders Spain S.L.  
Avenida del Puerto, 302 – Oficina 3  
(piso 3)  
46024 Valencia SPAIN  
Tel: 960 660 268



la recién celebrada Cevisama, Coverings y Cersaie– o la alimentación, de la mano de Fruit Attraction, que se celebrará en Madrid en octubre.

La implantación y desarrollo de un departamento especializado en Importación se ha convertido también en una prioridad para los responsables de la compañía “como una fórmula para dar respuesta a la demanda de muchos de nuestros clientes habituales, agentes y oficinas propias en diferentes países”. Para ello, ya se ha incorporado al equipo **Andrés Rasal**, profesional de reconocida experiencia en el sector y que, junto con **Lourdes Salas** y **Jesús Gisbert** están liderando el proyecto.

Además, y “ante el aumento de nuestra presencia en otros mercados –Asia, países del Mediterráneo y norte de África– y productos –alimentación en contenedores refrigerados o artículos químicos– diferentes a nuestros históricos de referencia en el continente americano, parte de nuestra plantilla se está especializando en ellos para poder ofrecer la misma calidad de servicio a los clientes”, aclaran desde la dirección de Interglobo.

“Todos estos proyectos y líneas de trabajo –inciden– están enmarcados dentro de las políticas globales del grupo en el ámbito internacional”. A finales de 2022 Interglobo abrió una oficina propia en Turquía y está prevista una nueva apertura en la India.

“En definitiva, –concluyen– tratamos de adaptarnos al actual cambiante escenario del mundo logístico, aprovechando la polivalencia, experiencia, profesionalidad y compromiso de nuestro equipo para continuar dando soluciones y asistencia personalizada a nuestros clientes”. •



# iryo, primer operador privado en llegar a Andalucía

**iryo**

iryo

Avenida Comarques del País Valencia-  
no 2. Quart de Poblet. 46930. Valencia  
Telf.: 910 150 000  
<https://iryo.eu/es/home>  
[comercial@iryo.eu](mailto:comercial@iryo.eu)



**i**ryo, el primer operador privado español de Alta Velocidad participado por los socios de **Air Nostrom**, **Globalvia** y **Trenitalia** que comenzó sus operaciones el pasado 25 de noviembre, está a punto de cumplir un nuevo hito en el marco de la liberalización ferroviaria.

Tras su estreno comercial entre las ciudades de Madrid, Zaragoza y Barcelona, al que le siguió su llegada a Cuenca y Valencia en diciembre, se une ahora la conexión de la capital con Sevilla, Málaga y Córdoba, que tendrá lugar el próximo 31 de marzo convirtiéndose en el primer operador privado en llegar a Andalucía.

Tras su aterrizaje en esta comunidad autónoma, está previsto que iryo llegue a Antequera (Málaga), Alicante y Albacete el próximo 2 de junio. Tarragona será la última ciudad en incorporarse a su red el próximo 15 de junio.

La compañía ya ha conquistado a buena parte de los viajeros españoles, convirtiéndose en su opción preferen-

cial de movilidad. Y lo ha hecho a través de una propuesta de valor marcada por la flexibilidad y la personalización que se adapta a las diferentes necesidades de cada cliente.

## La mejor experiencia de viaje

Para ello, iryo cuenta con una flota de 20 trenes eléctricos de última generación **Frecciarossa**, que son los más sostenibles y eficientes del mercado. Su interior está dividido en cuatro zonas de confort diseñadas para satisfacer a todos sus viajeros: Infinita, Singular Only You, Singular e Inicial.

De hecho, las tres primeras están orientadas expresamente al viajero de negocios. 'Infinita', caracterizada por los servicios más premium, se sitúa como la primera opción para el *business travel* junto a la denominada 'Singular Only You', que posee espacios de trabajo en grupo o en individual, y ambas cuentan con asientos de gran confort de piel y el mayor espacio entre asientos del mercado.

La tercera clase, diseñada para el viajero de negocios y que busca la mejor relación calidad-precio, es la zona 'Singular', donde las organizaciones pueden mantener sus gastos bajo control sin sacrificar la flexibilidad de sus empleados ni los beneficios añadidos como viajero Singular Empresas, el programa de iryo creado para el sector empresarial.

## Compromiso con la puntualidad

Con un firme compromiso con la puntualidad para que los viajeros puedan llegar a destino a primerísima hora de la mañana y aprovechar la jornada laboral, la oferta de clases de iryo se complementa con 'Inicial', la opción más económica sin renunciar al mejor servicio y confort ya que todas las zonas del tren de iryo cuentan con reposabrazos individuales equipados con enchufes USB y estándar, así como acceso a wifi gratuito con posibilidad de conexión 5G.

## Haizea

Una fuerte apuesta por la gastronomía de calidad y por la flexibilidad, son los otros dos ejes sobre los que se asienta la oferta del operador ferroviario, que es el único que ofrece a sus viajeros billetes flexibles sin tarifas restrictivas en las que los clientes pierdan su dinero.

Asimismo, iryo ha creado Haizea, una marca propia de gastronomía local a bordo, que permite disfrutar de un cuidado y excelente servicio a la carta a aquellos clientes que hayan elegido durante el proceso de la compra del billete la tarifa Infinita Bistró, así como disfrutar de un servicio de venta a bordo en el resto de clases o dirigirse a la zona gastronómica Bar Haizea. •



# Polifret abrirá una nueva sede en Zaragoza



Polifret  
Pol. Ind. Pla de la Vallonga. C/ Nieve, 20  
03006 Alicante  
Telf.: 965 280 788  
www.polifret.es  
info@polifret.com



**E**n el sector del transporte frigorífico, mantener y reparar los equipos es esencial para garantizar que no se rompa la cadena de frío. **Polifret**, servicio oficial **Carrier** en Alicante, en este campo es líder por su experiencia en la venta, mantenimiento e instalación de este tipo de equipos.

Fundada en 1988, Polifret ha ido creciendo hasta convertirse en referente del sector de la refrigeración. La alta calidad de sus servicios y productos le han permitido fidelizar a un gran número de clientes que confían en sus soluciones para mantener el funcionamiento óptimo de sus equipos de frío a la hora de transportar productos perecederos.

Polifret ofrece también una amplia gama de servicios entre los que se incluye una selección de equipos de frío de segunda mano que han sido revisados y puestos a punto por su equipo de profesionales para garantizar la máxima satisfacción del cliente en todo momento.

La compañía se ha embarcado en la apertura de un nuevo centro en Zaragoza donde ofrecerá los mismos servicios de calidad que en Alicante.

Hablamos con su gerente, **Enrique Cortón**, sobre la evolución de la compañía.

**- Vuestro know how reside en la venta e instalación de equipos de frío, pero habéis decidido dar un servicio integral desde la venta de vehículos y remolques pasando por la reparación de equipos frigoríficos. ¿Estos nuevos servicios surgen de las necesidades que os plantean los clientes?**

Sí, surgen de las necesidades que nos plantean los clientes. Gracias a nuestra



experiencia hemos podido identificar sus demandas y hemos sabido adaptarnos a ellas ofreciendo una atención personalizada y soluciones a medida.

**- ¿Qué valor le dais al servicio posventa?**

El servicio posventa asegura la satisfacción del cliente. Al ofrecer una atención personalizada, generamos confianza y tranquilidad en los clientes, lo que se traduce en una mayor lealtad hacia la marca y en una alta probabilidad de fidelización.

**- ¿Cómo ayudáis a vuestros clientes a cuidar el medioambiente?**

Les ofrecemos soluciones de refrigeración y mantenimiento de equipos que cumplen con los estándares de eficiencia energética y la reducción de emisiones. Además y gracias a nuestros servicios de reparación y mantenimiento, prolongamos la vida útil de los equipos, y contribuimos a disminuir el impacto ambiental con la descontaminación y desguazando de los equipos en desuso. La venta

de equipos usados que han sido puestos a punto también permite reutilizar recursos y reducir el desperdicio de materiales.

**- Los recursos humanos son fundamentales para el crecimiento de las compañías. ¿Tenéis dificultad a la hora de encontrar profesionales?**

Sí, en la actualidad existe dificultad para encontrar profesionales en el sector del transporte, incluyendo el refrigerado. Pero, gracias a nuestra baja rotación de profesionales por la política laboral de retribución tanto económica como humana que llevamos a cabo, nuestro equipo está consolidado y está muy bien valorado. De hecho, muchos profesionales siguen buscándonos como referencia laboral.

En definitiva, con más de 30 años de experiencia en el sector, Polifret se ha consolidado como un referente en el mundo de la refrigeración y cuenta con el respaldo de una marca líder en el mercado como **Carrier** y próximamente **BPW Trapaco**. •





Quixmind  
 Universidad de Alicante, s/n.  
 03005 Alicante.  
 Telf: 609 920 407  
 www.quixmind.com  
 info@quixmind.com



para cualquier operación de asistencia, transporte de pasajeros o pacientes en vehículos autónomos”, subraya Martínez.

### Fabricación

Para la fabricación de sus vehículos, el fundador y experto en robótica, Tomás Martínez desvela que mantienen acuerdos de colaboración con fabricantes de vehículos manuales, “que transformamos en vehículos autónomos introduciendo la inteligencia necesaria. Por ahora controlamos todos los procesos, aunque estamos externalizando parte de la fabricación”, matiza.

### El futuro pasa por la internacionalización

En estos momentos y para poder seguir creciendo a buen ritmo, “nuestro objetivo futuro pasa internacionalizar la empresa para escalar la producción y las ventas”.

### Contribución a la logística

Pero ¿cómo contribuye Quixmind al buen hacer de la logística con su tecnología? “Nuestra mayor contribución –razona Tomás Martínez– se centra en la introducción de la industria 4.0 en las operaciones logísticas en exteriores, donde actualmente el trabajo se lleva a cabo de forma totalmente manual”.

En esta misma línea, Martínez considera que el sector de la logística navega hacia “a la automatización total del transporte de materiales para minimizar costes que no aportan valor añadido al producto. Tenemos la tecnología adecuada para lograr ese objetivo en los próximos años”, asevera. •

Tomás Martínez, fundador de Quixmind

# “Salimos al exterior para crecer en ventas y en productos”

**Q**uixmind nació en 2017 gracias a los resultados de investigación en robótica móvil llevados a cabo por su fundador, **Tomás Martínez**, junto con estudiantes de doctorado. La compañía de base tecnológica tiene su sede en el **Parque Científico de la Universidad de Alicante (PCA)**.

La empresa tiene como objeto de negocio el desarrollo y diseño de vehículos autónomos (AMR) para su uso industrial y transporte de pasajeros. “Productos que adaptamos a las necesidades particulares de cada uno de los clientes con los que trabajamos”, revela su fundador, **Tomás Martínez**, a **Economía 3**.

Entre dichos clientes se encuentran desde pequeñas y medianas empresas “hasta grandes multinacionales con factorías en los cinco continentes”, incide Martínez.

### La importancia de la I+D

Por otra parte, el equipo de investigación de Quixmind ha desarrollado una tecnología patentada basada en aprendizaje por refuerzo en máquinas (RL) y nuevos algoritmos de creación de mapas y localización (SLAM) en entornos complejos y dinámicos. “Una tecnología que se puede aplicar a todas las industrias donde se necesite el transporte de materiales y también en el sector servicios



**T. M.: “INTRODUCIMOS LA INDUSTRIA 4.0 EN LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS EN EXTERIORES, DONDE ACTUALMENTE EL TRABAJO SE LLEVA A CABO DE FORMA MANUAL”**



RLC Transportes  
Avda. Virgen del Puig, 13. 46540 El Puig de Santa Maria, Valencia  
Telf.: 902 15 31 54  
rlc.es  
rlc@rlc.es



Somos diferentes porque somos responsables. Nuestra tradicional política de transparencia y responsabilidad son valores distintivos de nuestra marca, refuerzan nuestra imagen profesional y crean un alto nivel de confianza en nuestros clientes. Un trato personalizado en todo el proceso, por una única persona ayuda a que la comunicación sea más fácil. Nuestra capacidad de respuesta y flexibilidad nos ayudan a adaptarnos a cualquier necesidad.

**- En estos momentos estáis presentes en el arco mediterráneo. ¿Tenéis previsto abrir nuevas delegaciones?**

Para 2023, año de nuestro 30 aniversario, y para poder garantizar un crecimiento orgánico a medio plazo, hemos abierto nuevas sedes de mayor tamaño que nos permiten seguir incorporando personal al proyecto, ya que las actuales se han quedado pequeñas; y ofrecer instalaciones más modernas.

Concretamente, en Bolonia nos hemos mudado a una oficina de mayor tamaño; en Barcelona estamos construyendo una nueva sede en Sabadell a la que nos trasladaremos en primavera; en Sevilla también nos cambiaremos a un edificio mayor a mitad de año; y en El Puig, donde está nuestra sede, hemos abierto una oficina más para poder seguir incorporando gente al equipo.

**- Por último, ¿cómo habéis afrontado la subida de costes de 2022?**

La gran subida de costes que hemos sufrido en 2022, sobre todo por el precio de carburantes, se ha repercutido parte al mercado. La mayoría de las empresas hemos asumido parte de esta subida en nuestro margen. •

## RLC, treinta años de excelencia al servicio de sus clientes

**J**orge Cerdán y Elia Martínez fueron los precursores de **RLC Transportes** en 1993. Todo comenzó en una pequeña oficina en un bajo comercial en El Puig con ellos dos como únicos trabajadores.

Hoy en día, tres décadas después, la compañía cuenta con más de 125 trabajadores, de los que 100 de ellos son operadores de tráfico; ocho delegaciones –en las provincias de Sevilla, Alicante, Castellón y Barcelona, tres en Valencia y una en Bologna (Italia)–; y una flota integrada por más de 300 camiones, de los que 240 son remolques frigoríficos. Elia sigue siendo la directora financiera y gerente del Grupo RLC y Jorge, el alma del proyecto, falleció hace justo diez años.

Hablamos con **Raúl Cerdán** sobre el futuro del Grupo.

**- ¿Cuándo te incorporas a la compañía y qué balance puedes hacernos de 2022?**

Me incorporo en 2013, tras el fallecimiento de Jorge Cerdán, mi padre, y asumo la dirección junto con mi madre, Elia.

En 2022 hemos batido nuestro récord de facturación. De hecho, cerramos el año con una cifra de negocio de 111M€ y más de 77.000 viajes realizados.

**- ¿Cuál es vuestro objeto de negocio?**

Somos una agencia especializada en la importación de mercancías. De hecho, el 60 % de los viajes realizados son de importación y para llevarlo a cabo con éxito nos apoyamos en una cartera de transportistas colaboradores además de nuestra propia flota. El 16 % de los viajes son de ámbito nacional y el 24 % restante son de exportación. Además y para prestar un servicio especializado de importación en grupaje, contamos con un almacén en Badalona (Barcelona).

En cuanto a exportación somos especialistas en servir fruta y verdura a las grandes plataformas de supermercados europeos; en importación, la industria alimentaria sigue siendo el sector más recurrente.

**- Os definís como “diferentes”. ¿Qué valores avalan dicha afirmación?**



**aspor tpf**  
ENGINEERING CONSULTING

TPF Consulting y ASPOR Engineering  
Autovía A3, Salida 339 Edificio Masía  
Reva. 46394 Valencia  
Telf.: 661 737 373  
info@aspor.es  
info@tpfconsultora.es  
<https://www.tpfconsultora.es/>  
<https://www.aspor.es/>



# El espacio, clave para optimizar la logística

**A**unque pueda resultar una premisa más que aceptada, que el espacio disponible es clave en la operativa logística conlleva muchas más consideraciones de las que se pueden “ver” a simple vista. Resulta obvio pensar que, con más espacio, más capacidad de almacenaje, pero en la logística, como en muchos otros sectores, debería primar la calidad sobre la cantidad.

Y, ¿a qué nos referimos con un espacio de calidad? Un espacio optimizado que contribuya a mejorar la eficiencia de todos los procesos de la operativa. Por ello, una de las características más requeridas por los promotores y por los operadores logísticos y finalistas es que las plataformas logísticas presenten un diseño flexible que permita adaptarlas a sus necesidades puntuales. La crisis sanitaria de 2020 cambió las reglas del juego y la capacidad de las empresas para reaccionar rápidamente y afrontar una súbita rotura de la cadena de suministro se ha incrementado notablemente. El mercado es más flexible que nunca y sus actores deben serlo también.

Pero cuando hablamos de un espacio eficiente también nos referimos a aquel que ayuda a que las tareas del día a día se desarrollen de manera eficaz y, sobre todo, rentable. Cuestiones como una ubicación cercana a núcleos de población o junto a proveedores y empresas colaboradoras, accesos seguros y directos a grandes vías de distribución o ratios de muelles de carga y de estanterías óptimos, van a suponer un ahorro de tiempo y, por tanto, de costes, realmente notable en las cuentas de resultados.

Todo ello sin olvidar la creciente automatización de las operativas en zonas de almacenaje que requieren nuevos estándares en los pasillos entre estanterías para facilitar la transición a la



**PARA PROMOTORES INMOLOGÍSTICOS, CONTAR CON LA AYUDA DE ASPOR ENGINEERING PARA DISEÑAR, EJECUTAR Y MANTENER SUS ACTIVOS ES UNA PRIORIDAD**

botización y digitalización de las empresas.

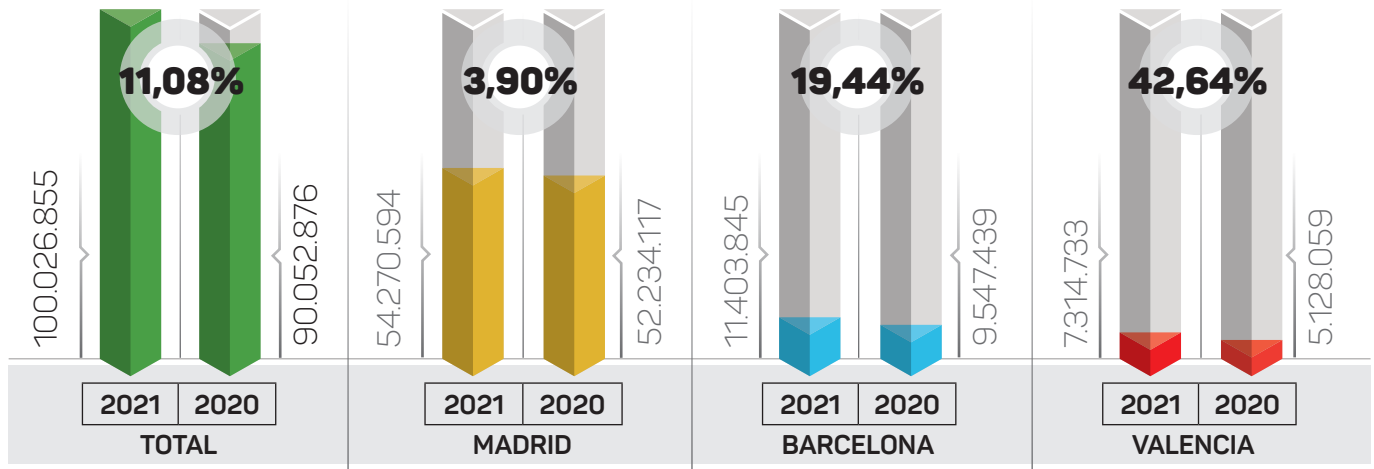
Más allá de las cuestiones más prácticas, los espacios logísticos no son solo los contenedores de la actividad, también contribuyen a un sector más sostenible tanto medioambiental como social y económicamente desde su propia concepción y diseño.

La aplicación en todas la fases de construcción de criterios de sostenibilidad permite a las empresas finalistas u operadores logísticos ahorrar costes, reducir su huella de carbono y cumplir con los criterios ESG. En ese sentido, para los promotores inmologísticos y fondos de inversión, contar con el asesoramiento de ingenierías especializadas como **Aspor Engineering** para el diseño y ejecución de los activos ha pasado a ser una prioridad.

Del mismo modo que tener un *partner* fiable a la hora de buscar espacios y plataformas logísticas como **TPF Consulting**, con experiencia en el sector y conocedor del mercado en el que se quiere aterrizar, puede suponer un punto de inflexión en la cuenta de resultados de la compañía.

Finalmente, para que el espacio sea clave en la optimización de la logística, como bien se ha mencionado al principio, será necesario llevar a cabo un correcto mantenimiento de este para prevenir posibles problemáticas que pudiesen irrumpir en los procesos logísticos de operadores y finalistas. •

## Cifra de negocio de las 1.000 empresas líderes del sector transporte y logístico español



Fuente: Elaboración propia a partir de datos facilitados por Infocif. Cifra de Ventas expresada en miles de euros.

Analizamos cuáles fueron los resultados en el año posterior al estallido de la pandemia de la covid-19

# Las 1.000 empresas líderes del sector Transporte & Logística

Pablo Barroso  
Imagen: Archivo  
redaccion@economia3.info

**C**uando se evalúa la actividad económica desde un punto de vista global existen pocos sectores tan relevantes como el del transporte y la logística. Al tratarse de una industria responsable de que a los consumidores (finales o no) nos lleguen las mercancías y/o productos que demandamos en tiempo y forma, su importancia resulta esencial.

De hecho, gran parte del éxito o fracaso de múltiples empresas depende, en gran medida, de la eficiencia de su cadena de suministros.

Por ello, en **Economía 3**, a través de nuestro ranking de las 1.000 empresas líderes en el sector del transporte y la logística queremos analizar la situación de una actividad tan relevante para el conjunto de nuestra economía.

Para la elaboración de este informe hemos contado, de nuevo, con la colabora-

El conjunto de las mil compañías líderes de los sectores transporte y logístico incrementaron en 2021 su facturación un 11,08 %, superando así los 100.026 millones de euros. ¿Cuáles son las razones de esta extraordinaria progresión?

ción de nuestro proveedor habitual de información económico-financiera, **Infocif**. A partir de los estados financieros (tanto individuales como consolidados) correspondientes al ejercicio 2021 detallamos la evolución de un sector tan sustancial como este.

### Recuperación pospandemia

Tras un nefasto 2020 para el conjunto global de la economía –en el que la logística se mostró como imprescindible–, el 2021 fue el ejercicio de la recuperación.

Las empresas del sector transporte y logístico no se mantuvieron, ni mucho me-

nos, al margen de esta coyuntura. De este modo, el conjunto de las mil empresas líderes del sector incrementó su facturación un 11,08 %. Esta extraordinaria progresión, por encima del doble dígito, elevó la cifra de negocio de estas mil compañías hasta los 100.026 millones de euros.

Como prueba irrefutable del excelente ejercicio, prácticamente (85,60 %) 9 de cada 10 empresas incrementaron su volumen de ventas en 2021. Además, el crecimiento intermedio de los ingresos de este elenco de empresas (mediana) se situó en el 15,26 %. Un dato realmente bueno.

### Las mil líderes por territorio

Madrid (227 compañías), Cataluña (202) y la Comunitat Valenciana (142) concentran más de la mitad (57,10 %) del ranking, aglutinando un total de 571 empresas. Estas tres comunidades autónomas son, tam-

”  
**9 DE CADA 10 EMPRESAS INCREMENTÓ SU CIFRA DE VENTAS**

bién, las únicas que superan el centenar de sociedades dentro del estudio.

A su vez, estas regiones representan el 75,75 % del total de ingresos, con una facturación conjunta que se eleva hasta los 75.775 millones de euros.

Les siguen a una distancia considerable de las tres integrantes de este particular podio, Andalucía (75 empresas), País Vasco (68) y Galicia (67). En su caso, las ventas totales que aportan al análisis ascienden a más de 12.240 millones, lo cual supone un 12,24 % del total.

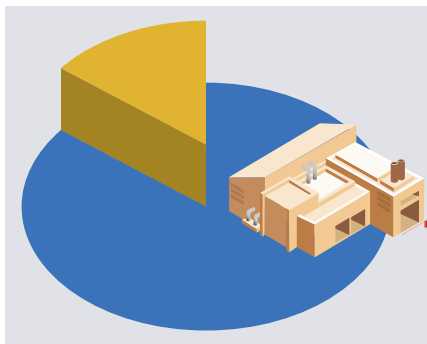
### Las máximas referentes del sector

Una vez desglosada la trayectoria, con relación a los ingresos, conjunta de las 1.000 empresas líderes hacemos hincapié en aquellas compañías que se sitúan al frente del sector.

Con una facturación de más de 10.816 millones, **Compañía de Distribución Integral Logista Holdings** encabeza el ranking. El **Grupo Logista** –distribuidor líder

Empresas que NO han aumentado su cifra de Ventas

14,40%



85,60%

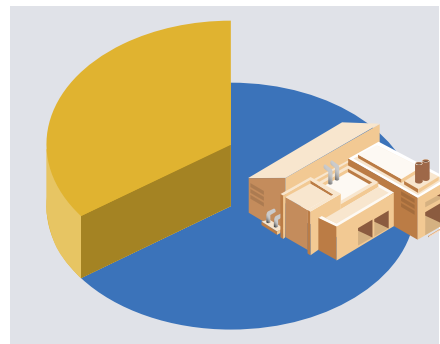
Empresas que SÍ han aumentado su cifra de ventas



**UN 65,10% DE LAS COMPAÑÍAS MEJORÓ SU RENTABILIDAD**

Empresas que NO han incrementado sus beneficios

34,90%



65,10%

Empresas que SÍ han incrementado sus beneficios

a comercios de proximidad en Europa y especializado en la distribución a canales de proximidad– incrementó su volumen de ventas un 2,44 % en 2021.

Además, la empresa que debutó el pasado 19 de diciembre en el Ibex 35, ▷

Hace más de 30 años, nuestra compañía tuvo un sueño: convertirse en el primer **Operador Logístico Integral** de Iberia.

**Dntime**<sup>®</sup>  
LOGÍSTICA INTEGRAL

Si quieres llegar lejos, acompáñanos.

incrementó un 10,50 % sus ganancias en 2021. De este modo, los beneficios de Logista se elevaron por encima de los 174 millones.

IAG (International Consolidated Airlines Group) con un volumen de ingresos de 8.455 millones en 2021 ocupa la segunda posición. El grupo británico-español, tras un nefasto 2020, –con una actividad mínima a raíz del coronavirus– incrementó su cifra de ventas un 8,31 %, respecto al ejercicio anterior.

A su vez, el grupo que engloba –entre muchas otras– a Iberia y British Airways redujo sus pérdidas más de un 57 %. Sin embargo, y a pesar de la notable mejoría, los números rojos de IAG se valoraron en 2.933 millones. Merece la pena destacar que detrás de esta progresión, la creciente recuperación de los desplazamientos de pasajeros a lo largo de 2021 desempeñó un papel fundamental. No obstante, la variante ómicron durante el mes de diciembre de hace dos años impactó negativamente en la recuperación de la compañía, limitando, así, su dimensión.

El tercer lugar lo ocupa Renfe. Con unos ingresos de más de 2.834 millones, la entidad pública –dedicada a la prestación de servicios de transporte de pasajeros por ferrocarril– incrementó su facturación un 15,60 %.

Sin embargo, Renfe no pudo evitar incurrir nuevamente en pérdidas (265 millones). A pesar de todo, la principal empresa de transporte ferroviario de pasajeros y mercancías de nuestro país mejoró notablemente su situación respecto al ejercicio 2020. Con el estallido de la pandemia y consiguiente paralización que se produjo en los desplazamientos de pasajeros sus pérdidas ascendieron a 414 millones.

Finalmente, y con una cifra de ventas consolidada de 2.339 millones, Aena ocupa la cuarta posición. Asimismo, la empresa encargada de la gestión de los aeropuertos de interés general en España vio como su cifra de negocio se incrementaba un 6,83 % en 2021.

Al igual que en los dos casos anteriores, el gestor aeroportuario cerró el 2021 en negativo. Las pérdidas de Aena roza-

## LAS MIL MAYORES EMPRESAS DEL TRANSPORTE Y LA LOGÍSTICA POR RANGO DE FACTURACIÓN

RANGO DE FACTURACIÓN	Nº de empresas	% sobre el total
1. Facturan más de 200 millones de €	77	7,70%
2. Facturan entre 150 y 200 millones de €	21	2,10%
3. Facturan entre 100 y 150 millones de €	62	6,20%
4. Facturan en 75 y 100 millones de €	36	3,60%
5. Facturan entre 50 y 75 millones de €	93	9,30%
6. Facturan entre 25 y 50 millones de €	274	27,40%
7. Facturan entre 15 y 25 millones de €	338	33,80%
8. Facturan menos de 15 millones de €	99	9,90%
<b>Total general</b>	<b>1.000</b>	<b>100,00%</b>

ron los 90 millones (nada que ver con los más de 160 millones que perdió la compañía en 2020). A pesar de que Aena no pudo dejar atrás las pérdidas por segundo año consecutivo, la recuperación del tráfico aéreo mejoró considerablemente su situación.

### La rentabilidad del sector se recupera

El 2020 implicó una paralización de la economía sin ningún tipo de precedentes. El tejido empresarial dedicado a los sectores del transporte y la logística tampoco pudieron mantenerse al margen. Así, los números rojos fueron la tónica habitual dentro de la industria.

Sin embargo, 2021 fue un ejercicio clave para la recuperación del sector. De este modo, el 65,10 % de las empresas que integran nuestro ranking incrementaron su rentabilidad, siendo el crecimiento intermedio de los beneficios (mediana) del 35,66 %. Estos resultados dejan a las claras la importante recuperación que experimentó el sector en 2021.

**Autopistas Concesionaria Española** (505 millones), **Enagás Transporte** (382 millones) y **Abertis** (357 millones) fueron las empresas con mayor volumen de ingresos.

### Rango de facturación

Dentro de nuestro análisis merece la pena reseñar que el 61,20 % de las empresas tuvieron una facturación en 2021 comprendida entre los 15 y los 50 millones.

Por su parte, 160 compañías registraron en 2021 un volumen de ventas superior a los 100 millones. Si elevamos el criterio de facturación hasta la cifra psicológica de los 1.000 millones de ingresos tan solo diez privilegiadas (1 % sobre el total) alcanzaron semejante cota.

### Conclusiones

El 2021 fue un ejercicio crucial para la recuperación del sector –completamente determinante para el conjunto de la economía– del transporte y la logística. Tras un aciago 2020 –marcado por la covid-19– las empresas han mejorado considerablemente su situación.

Gracias a este progreso, el tejido empresarial de este sector se encuentra en condiciones de afrontar con éxito los principales retos (descarbonización, digitalización de procesos, etc.) que la industria tiene por delante. •

”  
**LA DESCARBONIZACIÓN  
Y LA DIGITALIZACIÓN,  
PRINCIPALES RETOS DEL  
SECTOR**

# Implica

CORPORATE FINANCE

---

Asesoramiento especializado  
en venta, adquisición,  
fusión o inversión en  
compañías privadas



Valencia

Madrid

Murcia

Información facilitada por:  **Infocif**

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
1	Compañía de Distribución Integral Logista Holdings, S.A.*	MAD	10816832	10559080	2,44%	174144	157591	10,50%
2	International Consolidated Airlines Group, S.A.*	MAD	8455000	7806000	8,31%	-2933000	-6923000	57,63%
3	Renfe Viajeros Sociedad Mercantil Estatal, S.A.	MAD	2834720	2452245	15,60%	-265589	-414067	35,86%
4	Aena SME, S.A.*	MAD	2339784	2190278	6,83%	-89584	-160748	44,27%
5	Iberia Líneas Aéreas de España, S.A. Operadora	MAD	2188000	5337000	-59,00%	-1573000	348000	-552,01%
6	Compañía de Distribución Integral Logista, S.A.	MAD	1687200	1983909	-14,96%	124313	258082	-51,83%
7	Prosegur Cash, S.A.*	MAD	1518813	1519055	-0,02%	33055	15630	111,48%
8	Fashion Logistics Forwarders, S.A.	LCÑ	1515885	999094	51,73%	66	828	-92,07%
9	Noatum Holdings, S.L.*	MAD	1373523	860195	59,68%	26159	-13310	296,54%
10	Vueling, S.A.	BCN	1066160	632462	68,57%	-350023	-785262	55,43%
11	Metro de Madrid, S.A.	MAD	995821	989620	0,63%	-57098	10224	-658,47%
12	Grupo Alonso*	VLC	972346	496510	95,84%	32633	10942	198,24%
13	Enagás Transporte, S.A.	MAD	938068	1028116	-8,76%	382380	407120	-6,08%
14	Air Europa Líneas Aéreas, S.A.	BAL	935083	783866	19,29%	-304361	-427722	28,84%
15	Ferrocarril Metropolità de Barcelona, S.A.*	BCN	906511	895843	119%	2424	1265	91,65%
16	Sociedad de Compras Modernas, S.A.	MAD	877491	810345	8,29%	15599	14543	7,26%
17	Exolum Corporation, S.A.*	MAD	872261	629527	38,56%	213789	167669	27,51%
18	General Técnica Industrial, S.A.*	MAD	855926	-	-	-25538	-	-
19	Grupo Nosa-Terra 21, S.A.*	PON	811174	1036562	-21,74%	2995	8772	-65,86%
20	Empresa Naviera Elcano, S.A.*	MAD	775582	995416	-22,08%	-426	7557	-105,64%
21	Amazon Spain Fulfillment, S.L.*	MAD	772337	582038	32,70%	8905	13070	-31,87%
22	Grupo Logístico Sese*	ZAR	696731	565670	23,17%	-2489	-4258	41,54%
23	Amazon Road Transport Spain, S.L.	MAD	694008	576920	20,30%	3592	4527	-20,65%
24	Boluda Corporación Marítima, S.L.*	VLC	689939	623287	10,69%	-3787	-24626	84,62%
25	Empresa Municipal de Transportes de Madrid, S.A.	MAD	634379	629735	0,74%	8435	7430	13,53%
26	Kuehne & Nagel, S.A.	MAD	622227	466020	33,52%	19721	6727	193,16%
27	Seur Geopost, S.L.	MAD	596244	553957	7,63%	-5038	-6812	26,04%
28	Primafrío, S.L.	MUR	511419	456757	11,97%	53578	57695	-7,14%
29	Krone-Mur Servifrío, S.L.*	MUR	507250	461823	9,84%	57619	60752	-5,16%
30	Ontime Corporate Union, S.A.*	MAD	499999	110593	352,1%	32590	5519	490,5%
31	Telefónica Servicios Integrales de Distribución, S.A.	MAD	452303	354132	27,72%	47628	31363	51,86%
32	DHL Express Spain, S.L.	MAD	449289	362825	23,83%	8186	7932	3,21%
33	Lusat Air, S.L.*	MAD	416215	398615	4,42%	8093	-5120	258,09%
34	Autopistas Concesionaria Española, S.A.	BCN	411339	498329	-17,46%	505891	255037	98,36%
35	Stef Iberia, S.A.U.*	MAD	409156	376280	8,74%	10640	8126	30,94%
36	General Logistics Systems Spain, S.A.	MAD	403504	374222	7,82%	10085	11079	-8,97%
37	DSV Air & Sea, S.A.	BCN	397878	299403	32,89%	6058	3711	63,24%
38	Correos Express Paquetería Urgente, S.A. SME*	MAD	394690	385986	2,26%	13799	13646	1,12%
39	United Parcel Service España Ltd. y Compañía SRC	MAD	392059	357958	9,53%	3708	15867	-76,63%
40	Dachser Spain, S.A.	GUI	391981	337755	16,05%	13700	6901	98,53%
41	Rhenus Logistics, S.A.	BCN	390066	307958	26,66%	5862	721	713,36%
42	Baleària EuroLíneas Marítimas, S.A.	ALC	384692	333372	15,39%	45404	-17267	362,95%
43	Martico Valencia, S.L.*	VLC	345320	288886	19,54%	10665	6813	56,53%
44	Transports de Barcelona, S.A.	BCN	343956	324431	6,02%	7259	-	-
45	Ludobopa, S.L.*	MAL	343162	327570	4,76%	40899	1030	3870,48%
46	DHL Parcel Iberia, S.L.	GUI	340506	299402	13,73%	3133	-9136	134,29%
47	Air Nostrum Líneas Aéreas del Mediterráneo, S.A.	VLC	338778	265678	27,51%	-7308	-140425	94,80%
48	Compañía Operadora de Corto y Medio Radio Iberia Express, S.A.	MAD	318415	191539	66,24%	30723	-78801	138,99%
49	Trans Sese, S.L.	ZAR	313762	281732	11,37%	1001	14	7257,28%
50	Compañía Logística Acotral, S.A.	MAL	310973	287483	8,17%	4561	495	822,05%
51	Volotea, S.L.*	AST	302444	192800	56,87%	-77936	-122076	36,16%
52	Tiba Spain, S.A.	VLC	299693	172190	74,05%	5042	2000	152,16%
53	Carreras Grupo Logístico, S.A.*	ZAR	298731	267121	11,83%	16313	16481	-1,02%
54	Raminatrans, S.L.	VLC	293758	132977	120,91%	31587	1660	1802,83%
55	Barcelona de Serveis Municipals, S.A.*	BCN	277388	218293	27,07%	29250	-42841	168,28%
56	DHL Global Forwarding Spain, S.L.	MAD	264087	159327	65,75%	11567	4401	162,84%
57	Cosco Shipping Ports *	MAD	263675	235894	11,78%	18320	3021	506,42%
58	Abertis Autopistas España, S.A.	MAD	257565	452381	-43,06%	357105	226223	57,86%
59	GXO Logistics Spain, S.L.	MAD	257153	221805	15,94%	23580	19324	22,02%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)



Información facilitada por: Infocif

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
60	Noatum Logistics Spain, S.A.	BCN	249.204	157.144	58,58%	9.278	302	2975,38%
61	Yang Ming	BCN	246.889	73.074	237,86%	4.481	2.321	93,09%
62	Dronas 2002, S.L.	BCN	243.441	228.454	6,56%	25.794	19.077	35,21%
63	Compañía Trasmediterránea, S.A.	MAD	237.225	244.437	-2,95%	-23.503	-96.964	75,76%
64	Saba Infraestructuras, S.A.*	BCN	234.134	197.968	18,27%	-11.726	-46.888	74,99%
65	Saba Aparcamientos, S.A.*	BCN	234.008	198.199	18,07%	-12.213	-46.723	73,86%
66	Grifols International, S.A.	BCN	232.982	483.407	-51,80%	8.888	20.744	-57,16%
67	APM Terminals Algeciras, S.A.	CAD	230.236	235.628	-2,29%	2.574	2.933	-12,25%
68	Swiftair, S.A.	MAD	229.779	175.035	31,28%	434	-824	152,66%
69	ID Logistics Iberia, S.A.	MAD	229.670	215.624	6,51%	2.271	286	693,95%
70	Transnatur, S.A.*	VLC	223.808	151.112	48,11%	8.122	3.856	110,64%
71	Urciter, S.L.*	ALM	218.375	196.811	10,96%	4.291	-1.551	376,66%
72	Logista Retail, S.A.	MAD	213.337	187.927	13,52%	4.843	4.214	14,94%
73	Avanza Movilidad Integral, S.L.	MAD	211.073	48.588	334,41%	-30.437	-2.073	-1368,56%
74	CSP Iberian Valencia Terminal, S.A.	VLC	210.775	187.365	12,49%	22.687	6.070	273,76%
75	Binter Canarias, S.A.*	LPM	206.258	137.981	49,48%	-488	-16.733	97,08%
76	Boluda Lines, S.A.	LPM	204.588	161.680	26,54%	1.205	-1.644	173,31%
77	Transportes J. Carrión, S.A.	ALM	204.405	190.122	7,51%	2.433	2.207	10,24%
78	Truck and Wheel Group, S.L.*	NAV	197.104	176.617	11,60%	98	378	-74,07%
79	Alvargonzález, S.A.*	AST	195.572	192.176	1,77%	18.860	9.338	101,97%
80	Grupo Logístico Suardiá, S.L.*	MAD	193.246	178.977	7,97%	-12.250	-14.022	12,64%
81	Berge Gefco, S.L.	MAD	190.917	196.315	-2,75%	5.302	6.816	-22,22%
82	Renfe Mercancías Sociedad Mercantil Estatal, S.A.	MAD	184.560	175.054	5,43%	-64.715	-42.690	-51,59%
83	Ballonti Oil, S.L.	MAD	179.950	2.636	6726,29%	-1.748	-7	-25454,29%
84	Centro Portuario de Empleo de Valencia, S.A.	VLC	177.874	175.647	1,27%	455	1.053	-56,76%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)



Información facilitada por:  **Infocif**

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
85	Hamsa Grup Empresarial, S.L.*	BCN	176.441	128.573	37,23%	8.864	7.335	20,84%
86	Fred Olsen, S.A.	SCT	174.918	138.863	25,96%	23.936	10.515	127,64%
87	Transportes Agustín Fuentes e Hijos, S.L.	MUR	170.828	162.826	4,91%	2.776	3.662	-24,19%
88	Logista Pharma, S.A.	MAD	170.049	135.322	25,66%	8.273	5.895	40,34%
89	Sociedad de Estiba del Puerto Bahía de Algeciras CPE, S.A.	CAD	169.446	172.637	-1,85%	-	-	-
90	Agility Spain, S.A.	BCN	167.859	121.589	38,05%	-17	-1.839	99,06%
91	NEX Continental Holdings, S.L.U.	MAD	166.496	132.595	25,57%	-32.808	-78.530	58,22%
92	Auctane, S.L.	MAD	162.599	136.205	19,38%	-27.450	-143	-19154,52%
93	DSV Road Spain, S.A.	BCN	158.774	135.548	17,13%	-2.025	-1.489	-36,00%
94	Salvesen Logística, S.A.*	MAD	153.054	151.874	0,78%	4.313	4.620	-6,65%
95	Marcotran Transportes Internacionales, S.A.	ZAR	152.520	148.562	2,66%	-1.447	-1.568	7,69%
96	Autopistas del Atlántico Concesionaria Española, S.A.	LCÑ	152.207	130.915	16,26%	50.726	33.693	50,56%
97	Fedex Express Spain, S.L.	MAD	151.420	160.016	-5,37%	1.533	-14.395	110,65%
98	Autopista Vasco Aragonesa Concesionaria Española, S.A.	VIZ	151.391	120.668	25,46%	23.628	10.899	116,79%
99	Empresa Ruiz, S.A.*	MAD	148.440	121.734	21,94%	2.537	4.094	-38,05%
100	Transworld Holding S-XXI, S.L.*	BCN	148.115	123.052	20,37%	7.338	4.188	75,21%
101	Autoridad Portuaria de Valencia*	VLC	143.175	133.517	7,23%	30.883	26.514	16,48%
102	Bidegi Gipuzkoako Azpiegituren Agentzia-Agencia Guipuzcoana de Infraestructuras, S.A.	GUI	142.377	119.469	19,17%	34.469	18.010	91,39%
103	Global Aviation Investment, S.L.*	MAD	134.302	109.265	22,91%	227	-533	142,51%
104	Mosca-Marítimo, S.L.	MUR	133.773	96.911	38,04%	3.323	1.676	98,24%
105	Agencia Fernández de Sola, S.L.	BCN	132.046	71.206	85,44%	825	643	28,33%
106	Seur España Operaciones, S.A.	MAD	131.463	121.866	7,87%	-12	-37	67,24%
107	Algeposa Gestión Portuaria, S.L.*	GUI	130.329	46.422	180,75%	5.185	975	432,04%
108	Medlog Spain Logistic, S.L.	VLC	129.958	113.094	14,91%	558	553	1,01%
109	Transportes Internacionales-Agencia Marítima Savino del Bene, S.L.	VLC	129.882	68.671	89,14%	4.941	1.342	268,09%
110	Salvat Logística, S.A.	BCN	129.711	108.697	19,33%	6.287	3.595	74,88%
111	Inversiones Onuba, S.L.*	HUL	128.930	117.222	9,99%	4.976	9.705	-48,73%
112	Corporación Empresarial Congalsa, S.L.*	LCÑ	127.792	119.113	7,29%	5.273	2.899	81,91%
113	Ership, S.A.	MAD	127.445	123.771	2,97%	6.702	14.177	-52,73%
114	Agrifeed, S.L.	SAL	127.426	80.595	58,11%	878	362	142,67%
115	Pañalon, S.A.*	ALB	126.460	111.904	13,01%	645	81	696,30%
116	Transfesa Logistics, S.A.	MAD	126.032	122.184	3,15%	-20.478	-24.092	15,00%
117	Cabify España, S.L.	MAD	124.729	103.038	21,05%	-1.694	-42.114	95,98%
118	Transportes Calsina y Carre, S.L.*	GIR	124.447	103.733	19,97%	3.009	3.772	-20,24%
119	Truck and Wheel, S.L.	NAV	123.858	111.382	11,20%	398	-112	455,36%
120	Transportes El Mosca, S.A.	MUR	123.823	119.213	3,87%	1.738	738	135,53%
121	Castellana de Autopistas, S.A. Concesionaria del Estado	SEG	123.665	97.541	26,78%	61.216	44.236	38,39%
122	Mediterranean Shipping Company Terminal Valencia, S.A.	VLC	122.996	122.149	0,69%	20.802	18.804	10,62%
123	Geodis RT Spain, S.A.*	NAV	122.330	107.558	13,73%	714	-143	599,30%
124	Empresa Municipal de Transportes de Valencia, S.A.	VLC	122.126	97.303	25,51%	2.876	-29.128	109,87%
125	Transxtar, S.L.*	MAD	119.280	95.503	24,90%	1.548	281	451,39%
126	AM Cargo Logistic, S.L.*	VLC	118.706	68.786	72,57%	5.148	1.664	209,37%
127	Dachser Spain Air & Sea Logistics, S.A.	VLC	118.295	66.041	79,12%	3.811	-2.400	258,79%
128	Luis Simoes Logística Integrada, S.A.	GUA	117.836	108.042	9,07%	-1.727	-234	-638,84%
129	Logista Freight, S.A.	MAD	117.558	112.529	4,47%	3.648	4.144	-11,97%
130	S.A. de Gestión de Estibadores Portuarios del Puerto de Maó CPE, S.A.	BCN	116.386	105.207	10,63%	0	0	-
131	Globalia Handling, S.A.	BAL	115.008	75.336	52,66%	8.041	-21.666	137,11%
132	Alfil Logistics, S.A.	BCN	114.492	103.073	11,08%	2.070	1.245	66,27%
133	Transportes Interurbanos de Tenerife, S.A.	SCT	113.911	95.533	19,24%	11.748	-3.205	466,60%
134	Plataforma Europa, S.A.	LCÑ	113.632	120.813	-5,94%	509	4.175	-87,80%
135	Grupo Transonuba, S.L.	HUL	113.266	105.623	7,24%	1.548	1.505	2,88%
136	Sertrans Catalunya, S.A.	BCN	112.880	89.713	25,82%	4.928	4.652	5,93%
137	Marítima Del Mediterráneo, S.A.	BCN	112.691	105.497	6,82%	4.235	2.222	90,57%
138	Información Control y Planificación, S.A.*	MAD	111.946	102.647	9,06%	9.772	6.286	55,44%
139	Wamos Air, S.A.	MAD	111.681	105.036	6,33%	-28.291	-24.006	-17,85%
140	Grupo Europa Enlazo, S.L.*	MUR	110.329	102.023	8,14%	549	654	-16,04%
141	Sildoscan Spain, S.L.*	ALC	110.327	65.208	69,19%	21.092	-14.315	247,35%
142	Gestair, S.A.	MAD	109.729	84.907	29,23%	1.849	629	193,70%
143	Cat España Logística Cargo, S.L.	MAD	109.282	105.939	3,16%	-827	-1.374	39,81%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

Información facilitada por: Infocif

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
144	AT la Espada, S.L.	MUR	108.821	90.928	19,68%	3.918	3.592	9,08%
145	Transportes Urbanos y Servicios Generales, S.A.L.*	BCN	108.338	110.155	-1,65%	2.617	1.107	136,37%
146	Sociedad Pública Eusko Trenbideak Ferrocarriles Vascos, S.A.	VIZ	107.857	96.897	11,31%	-5.125	-4.497	-13,98%
147	Transportes Urbanos de Sevilla Sa Municipal MP	SEV	107.679	105.675	1,90%	238	120	97,67%
148	Disagon, S.L.	HUL	107.529	90.788	18,44%	226	382	-40,74%
149	MZ 73 Inversiones, S.L.*	VLC	107.418	108.377	-0,88%	-2.547	1.437	-277,17%
150	Zara Logística, S.A.	LCÑ	107.299	89.084	20,45%	679	661	2,59%
151	CH Robinson International Spain, S.A.	BCN	106.534	55.863	90,71%	5.205	848	513,56%
152	Depósitos de Comercio Exterior, S.A.	GUI	105.717	82.186	28,63%	1.056	379	178,96%
153	Hermes Logística, S.A.	BCN	104.378	104.127	0,24%	1.044	-9.547	110,93%
154	Canarias Airlines Compañía de Aviación, S.L.	SCT	102.965	79.245	29,93%	-989	-4.716	79,02%
155	TSI Plus, S.L.	MUR	102.902	96.387	6,76%	645	666	-3,05%
156	Servinoga, S.L.*	PON	101.440	100.399	1,04%	-2.525	-606	-316,93%
157	Plataforma Logística Meco, S.A.	LCÑ	101.068	86.387	16,99%	1.420	410	246,57%
158	Transportes Grupo Caliche, S.L.	MUR	100.932	87.887	14,84%	2.411	2.082	15,78%
159	Hellmann Worldwide Logistics, S.A.	BCN	100.740	57.310	75,78%	1.141	-126	1008,10%
160	Transportes Mazo Hermanos, S.A.	VLC	100.500	103.901	-3,27%	-2.824	1.363	-307,11%
161	Transportes Boyaca, S.L.	MAD	98.486	95.016	3,65%	3.765	2.686	40,17%
162	Infraestructuras Viàries de Catalunya, S.A. Concessionaria de la Generalitat de Catalunya	BCN	98.310	136.932	-28,21%	-144.459	71.282	-302,66%
163	Operinter Valencia, S.L.	VLC	98.268	39.144	151,04%	5.538	1.113	397,77%
164	Evelop Airlines, S.L.	BAL	97.792	61.030	60,24%	-43.260	-45.380	4,67%
165	Unidades Frigoríficas, S.A.*	BCN	97.679	70.498	38,56%	2.105	-1.807	216,50%
166	DHL Freight Spain, S.L.	MAD	96.928	82.664	17,26%	1.207	344	250,99%
167	Isabel Alonso Alonso, S.L.	ALM	96.369	84.614	13,89%	3.429	2.404	42,63%
168	Berge Marítima, S.L.	VIZ	95.925	109.173	-12,13%	-2.086	772	-370,22%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)



Logística es adaptación.  
Logística es SUARDIAZ.



Información facilitada por:  **Infocif**

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
169	Inditex Logística, S.A.	LCÑ	94.188	116.599	-19,22%	40.231	50.026	-19,58%
170	Autopistes de Catalunya, S.A. Concessionaria de la Generalitat de Catalunya	BCN	93.927	81.696	14,97%	39.141	21.285	83,89%
171	Grupo Transaher, S.L.	MAD	93.598	82.409	13,58%	822	436	88,40%
172	Grupo RLC Invest, S.L.	VLC	92.891	84.524	9,9%	1.800	1.550	16,13%
173	Sabetrans, S.L.	HUL	92.713	88.937	4,25%	3.106	6.868	-54,77%
174	J F Hillebrand Spain, S.A.	BCN	92.255	63.004	46,43%	5.046	2.379	112,06%
175	FM LOGISTIC IBERICA, S.L.U.	NAV	91.805	88.354	3,91%	1.344	1.658	-18,90%
176	Snart Dina Corporation, S.L.*	BCN	91.773	97.050	-5,44%	7.412	6.082	21,85%
177	Transped Shipping Levante, S.L.	VLC	90.040	41.609	116,40%	2.491	795	213,39%
178	Transporte Integral de Paquetería, S.A.	MAD	89.984	79.998	12,48%	1.260	1.727	-27,02%
179	E Erhardt y Compañía, S.A.	VIZ	89.439	49.614	80,27%	5.251	605	767,20%
180	Agencia Transportes Trota, S.A.	LLE	87.494	81.054	7,95%	349	2.633	-86,75%
181	Airpharm, S.L.*	MAD	87.102	69.353	25,59%	2.000	1.729	15,64%
182	Operinter Logistics Andalucía, S.L.	VLC	86.071	35.083	145,34%	7.770	1.778	337,13%
183	Transnatur Norte, S.A.	GUI	85.576	62.476	36,97%	3.148	1.554	102,56%
184	Bollere Transport Logistics Spain, S.A.	VLC	84.937	48.263	75,99%	3.304	2.025	63,16%
185	Seapeak Maritime Spain, S.L.*	MAD	84.545	87.490	-3,37%	36.970	-91.906	140,23%
186	Perez Torres Marítima, S.L.*	PON	84.527	65.190	29,66%	2.852	972	193,36%
187	Manipulaciones Portuarias Grupajes y Tránsitos, S.A.	MAD	83.396	54.672	52,54%	2.245	1.156	94,13%
188	Pegasus Aviacion, S.A.*	COR	83.211	81.232	2,44%	-1.809	-3.519	48,58%
189	Norte de Inversiones, S.L.*	BCN	82.504	58.317	41,48%	1.983	2.415	-17,89%
190	Agrupacio Empresarial Trota, S.L.*	LLE	82.399	81.269	1,39%	421	3.020	-86,05%
191	Green Ibérica, S.L.	VLC	81.676	34.777	134,86%	4.812	1.623	196,60%
192	Servicios Empresariales Ader, S.A.	BCN	81.520	67.784	20,26%	3.578	-159	2346,97%
193	Avanza Zaragoza, S.A.	ZAR	80.432	86.908	-7,45%	1.249	14	8647,03%
194	Grupo Empresarial Mat, S.L.*	MAD	79.146	70.005	13,06%	-1.082	-524	-106,43%
195	Salcai Utinsa, S.A.*	LPM	78.344	60.941	28,56%	2.278	-9133	124,95%
196	Promoción Exportación y Servicios, S.A.*	VLC	76.391	43.365	76,16%	2.045	640	219,53%
197	Kaleido Logistics, S.L.	PON	76.298	95.988	-20,51%	2.332	3.833	-39,16%
198	International Forwarding, S.L.	VLC	74.646	32.851	127,23%	5.699	-287	2085,71%
199	Mold Trans, S.L.	BCN	74.645	53.929	38,41%	1.858	160	1058,41%
200	Acciona Forwarding, S.A.	MAD	74.645	49.030	52,24%	-57	-605	90,58%
201	Estacionamientos y Servicios, S.A.U.	MAD	73.876	62.774	17,69%	40.362	-3.624	1213,76%
202	Flota Suardiaz, S.L.	MAD	73.695	71.849	2,57%	-4.603	-11.607	60,34%
203	Juan Luis Pantoja e Hijos, S.L.*	SEV	73.189	60.921	20,14%	2.279	2.119	7,58%
204	Empresa de Blas y Compañía, S.A.	MAD	72.779	56.564	28,67%	7.603	-15.826	148,04%
205	AM Molinero Patrimonial 2015, S.L.*	SOR	71.856	73.048	-1,63%	1.075	1.898	-43,37%
206	Molinero Logística, S.L.	SOR	71.637	72.788	-1,58%	779	1.586	-50,88%
207	Barreiro Nuñez y Avilleira, S.L.*	PON	71.470	60.047	19,02%	-51	23.203	-100,22%
208	Norebo África, S.L.	LPM	71.369	50.236	42,07%	1.344	852	57,75%
209	Transegre, S.L.	LLE	71.103	66.578	6,80%	3.279	4.242	-22,71%
210	Global Cargo System, S.A.	VLC	70.981	38.260	85,52%	3.062	1.839	66,52%
211	TVS SCS International Freight (Spain), S.L.	BCN	70.489	39.062	80,45%	2.001	-890	324,84%
212	Taisa Logistics 1960, S.A.	MAD	70.415	60.163	17,04%	1.557	2.210	-29,54%
213	Transintercano, S.L.	ALM	70.191	68.331	2,72%	6.134	7.067	-13,21%
214	Juan Cano Grupo Empresarial, S.L.*	ALM	70.191	68.331	2,72%	6.180	7.114	-13,14%
215	Aparcamiento Ciudad Jardín Zaragoza, S.L.*	ZAR	68.776	47.542	44,66%	2.511	1.025	144,86%
216	SGS Española de Control, S.A.	MAD	68.423	69.982	-2,23%	2.785	4.231	-34,18%
217	Stock Logistic Transport, S.L.	VLC	68.043	39.094	74,05%	2.667	698	281,92%
218	Ikea Distribution Services Spain, S.A.	MAD	67.045	53.590	25,11%	2.229	2.131	4,60%
219	Nippon Express de España, S.A.*	MAD	66.974	35.223	90,15%	4.653	733	534,74%
220	San José -López, S.A.	GUI	66.932	69.217	-3,30%	-5.492	-6.544	16,08%
221	Ontime Transporte y Logística, S.L.	MAD	66.003	36.970	78,53%	1.661	631	163,21%
222	Metro Ligero Oeste, S.A.	MAD	65.989	13.238	398,50%	21.351	-17.826	219,78%
223	Mugaburu, S.L.*	GUI	65.964	48.984	34,66%	1.273	-4.222	130,15%
224	DSV Solutions Spain, S.A.	BCN	65.939	60.946	8,19%	2.444	1.724	41,76%
225	Línea Directa Asistencia, S.L.	MAD	65.702	72.192	-8,99%	2.472	12.055	-79,49%
226	TDN, S.A.*	MAD	65.580	59.027	11,10%	396	-2.277	117,38%
227	Severiano Servicio Móvil, S.A.	LCÑ	64.896	51.086	27,03%	5.615	3.340	68,14%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

Información facilitada por: Infocif

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
228	Ecco-Freight Transport Services, S.L.	MAD	64.685	34.454	87,74%	1.356	1.531	-11,43%
229	Trasmed GLE, S.L.	VLC	64.392	-	-	-2.269	-	-
230	Metro de Málaga, S.A.	MAL	64.026	56.001	14,33%	31.127	24.592	26,57%
231	Empark Aparcamientos y Servicios, S.A.	MAD	63.637	60.555	5,09%	-8.341	-3.093	-169,67%
232	Hermanos Sese Asensio, S.L.	TER	63.433	59.900	5,90%	-1.314	-967	-35,94%
233	Transcoma Global Logistics, S.A.	BCN	63.158	34.726	81,87%	465	-248	287,41%
234	Delgo Operador de Transporte, S.L.	VLC	63.012	46.401	35,80%	760	768	-1,13%
235	Bahía de Bizkaia Gas, S.L.*	VIZ	62.236	66.357	-6,21%	15.417	22.082	-30,18%
236	Transglory, S.A.	BCN	62.218	28.149	121,03%	3.082	572	439,17%
237	Paack Logistics Iberia, S.L.	BCN	62.191	41.615	49,44%	-2.068	1.445	-243,10%
238	Empresa Malagueña de Transportes, S.A. Municipal	MAL	62.136	48.202	28,91%	-667	-10.607	93,71%
239	Transportes Almacenes Transitarios, S.A.*	LCÑ	62.122	58.041	7,03%	552	793	-30,41%
240	Interglobo Forwarders Spain, S.L.	VLC	61.722	24.879	148,09%	2.870	531	440,76%
241	AM Cargo Castellón, S.L.	CST	61.583	23.109	166,49%	2.026	196	934,85%
242	Envialia World, S.L.	MAD	61.176	56.248	8,76%	-5.337	-4.258	-25,33%
243	Cue 2000, S.L.*	VIZ	60.733	64.080	-5,22%	1.859	1.575	17,97%
244	Marguisa Shipping Lines, S.L.	MAD	60.641	49.166	23,34%	136	129	5,50%
245	Sociedad Meridional Ejercicio de Transporte Smet, S.A.	BCN	60.530	58.199	4,00%	3.494	1.570	122,59%
246	Autopista Terrassa Manresa Autema Concessionaria de La Generalitat de Catalunya, S.A.	BCN	60.468	51.112	18,30%	-58.524	106.357	-155,03%
247	Corporacio Empresarial Serveto, S.L.*	LLE	60.125	53.132	13,16%	2.367	2.429	-2,54%
248	Plan Metro, S.A.	GUI	60.123	58.586	2,62%	4.507	-610	838,73%
249	Altair Consultores Logísticos, S.L.	MAD	60.120	34.048	76,57%	878	187	369,65%
250	Transerveto, S.L.	LLE	59.711	53.089	12,47%	2.168	2.367	-8,40%
251	Trace Logistics, S.A.	GIR	59.275	38.067	55,71%	453	-19	2456,45%
252	Factor Cinco Solución, S.L.	GUA	59.181	40.267	46,97%	1.254	1.173	6,94%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

# 20 AÑOS MEJORANDO JUNTOS 2003 >>>>>>>>> 2023

- 200.000 m<sup>2</sup> de almacenes en toda España (Incluye isotérmico, IFS, DA-DDA y recintos aduaneros)
- Sistema propio de gestión de almacenes (IIWS 4.0)
- Procesos manuales en nuestras instalaciones y externalizados (Premontaje, montaje y ensamblados. Gestión de retrabajos y muros de calidad. Servicios CEE.)
- Transporte con flota propia
- Alquiler de plataformas elevadoras
- Palés y embalajes
- Pedidos de e-Commerce
- Consultoría logística



LOGÍSTICA INTEGRAL



**IMPROVING**  
Logistics & Consulting

Pol. Ind. Juan Carlos I - C/Ponent, 14  
46440 Almussafes (Valencia)

[www.improlog.com](http://www.improlog.com)

+34 96 114 89 72

[info@improlog.com](mailto:info@improlog.com)

Información facilitada por:  **Infocif**

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
253	Empresa Martín, S.A.	MAD	58.679	36.375	61,32%	1.725	2.448	-29,53%
254	Terminales Portuarias, S.L.	BCN	58.618	55.361	5,88%	10.136	2.523	30181%
255	Operador de Transportes Transnoriega, S.L.	BAD	58.479	40.036	46,06%	-613	353	-273,39%
256	Vrio Mobility, S.L.*	MUR	58.238	-	-	362	-	-
257	Breogan Transporte, S.A.	LCÑ	58.166	56.773	2,45%	-3.802	-3.732	-1,89%
258	Apm Global Logistics Spain, S.A.	MAD	57.700	45.309	27,35%	147	141	4,57%
259	Gefco Lorry Andtransport, S.L.	GUI	57.397	45.652	25,73%	75	213	-64,97%
260	Pesquería Vasco-Montañesa, S.A.*	VIZ	57.341	45.511	25,99%	-796	-6.497	87,75%
261	Grupo AND 2005 Logistic, S.L.*	LRJ	56.622	50.390	12,37%	5.026	2.079	141,72%
262	Disfrimur, S.L.	MUR	56.609	56.631	-0,04%	476	555	-14,13%
263	Explotación Internacional de Transportes, S.L.	ALC	56.362	43.588	29,31%	881	23	3730,43%
264	Transaher Central de Liquidaciones, S.L.	MAD	56.274	48.341	16,41%	95	423	-77,51%
265	A Pérez y Cia., S.L.	CAN	56.217	39.796	41,26%	5.050	2.868	76,09%
266	Automóviles la Oscense, S.A.*	HUS	56.214	57.586	-2,38%	1.021	995	2,62%
267	Casintra, S.C.*	AST	55.685	50.797	9,62%	-441	-122	-261,30%
268	Primafrío Corporación, S.A.	MUR	55.617	-	-	51.232	-	-
269	Autopistas de Navarra, S.A.	NAV	55.067	41.506	32,67%	32.621	17.352	87,99%
270	Autopista del Sol Concesionaria Española, S.A.	MAL	54.777	39.669	38,08%	8.963	832	977,24%
271	Dornier, S.A.	MAD	54.045	49.419	9,36%	2.460	-1.417	273,61%
272	Bayport Global Supplies, S.A.	CAD	53.891	48.017	12,23%	1.676	1.422	17,90%
273	Operinter Madrid, S.A.	MAD	53.516	34.086	57,00%	4.015	3.193	25,72%
274	Ardo Foods, S.L.	NAV	53.378	62.064	-14,00%	157	-806	119,51%
275	Griño Ecologic, S.A.	LLE	53.274	48.607	9,60%	2.113	1.504	40,48%
276	First Globaltrade International, S.L.	VLC	51.940	24.103	115,49%	500	-21	2480,70%
277	Guaguas Municipales, S.A.	LPM	51.876	44.077	17,69%	2.297	-1.307	275,84%
278	Swissport Handling, S.A.U.	MAD	51.453	28.314	81,72%	-9.472	-37.929	75,03%
279	Bershka Logística, S.A.	LCÑ	51.200	45.661	12,13%	324	279	16,05%
280	Transportes la Fama, S.A.	MUR	51.193	44.073	16,16%	3.280	3.728	-12,02%
281	Metro Bilbao, S.A.	VIZ	51.151	43.552	17,45%	-30.388	-34.821	12,73%
282	Ontime Corporate Union, S.A.	MAD	51.135	33.663	51,90%	-1.395	2.726	-151,15%
283	Tunels de Barcelona I Cadí Concesionaria de la Generalitat de Catalunya, S.A.	BCN	51.030	42.179	20,98%	14.378	7.459	92,76%
284	Fremont Bluespace, S.L.*	MAD	50.923	40.761	24,93%	9.466	6.166	53,52%
285	Someva, S.L.	VLC	50.775	47.929	5,94%	1.148	-424	370,74%
286	Contentosa, S.A.	BCN	50.663	29.956	69,12%	857	982	-12,78%
287	Tudefrigo, S.L.	GUI	50.623	42.394	19,41%	-32	642	-104,92%
288	Logirail SME, S.A.	MAD	50.327	26.968	86,62%	248	165	50,00%
289	Autransa, S.L.*	CAD	50.152	46.717	7,35%	985	1.434	-31,30%
290	Unidad de Servicios de Carga Completa, S.A.	GUI	50.128	53.174	-5,73%	1.723	2.063	-16,51%
291	Boluda Towage, S.L.	MAD	49.983	55.975	-10,70%	399	7.835	-94,90%
292	CAT España Fletamentos y Transportes, S.A.	MAD	49.773	44.793	11,12%	-2.094	1.141	-283,52%
293	Regasificadora del Noroeste, S.A.	LCÑ	49.594	52.057	-4,73%	12.151	16.353	-25,70%
294	Transdina Cargo XXI, S.L.	BCN	49.209	44.505	10,57%	4.595	3.356	36,91%
295	Atlantic Forwarding Spain, S.L.	BCN	49.177	18.591	164,53%	1.958	126	1457,79%
296	Empresa Monforte, S.A.	LUG	48.673	29.932	62,61%	-7.434	-404	-1741,75%
297	Transmec de Bortoli Group España, S.A.	MAD	48.652	33.130	46,85%	1.300	608	113,89%
298	Transportes Arniella, S.A.	CAN	48.268	45.702	5,61%	2.630	2.786	-5,59%
299	Fercam Transportes, S.A.	BCN	48.238	44.998	7,20%	224	102	120,96%
300	AT Noutransport, S.L.	BCN	48.149	41.911	14,88%	1.144	894	27,99%
301	Continental Rail, S.A.	MAD	48.144	44.296	8,69%	173	132	31,65%
302	Ares Capital, S.A.	MAD	48.002	33.389	43,77%	-536	3.412	-115,71%
303	Galadtrans 2009, S.L.	CST	47.926	45.477	5,39%	237	471	-49,67%
304	CSP Iberian Bilbao Terminal, S.L.	VIZ	47.828	44.747	6,89%	2.766	1.158	138,86%
305	Global Logistics Investment, S.L.*	NAV	47.747	46.335	3,05%	3.462	3.028	14,33%
306	Eis Marítimo, S.A.	MAD	47.744	44.011	8,48%	955	213	347,66%
307	Nuppec Logística, S.L.	CST	47.647	34.803	36,90%	2.568	2.050	25,22%
308	Bilboko Hiribus Jasangarria, S.L.	VIZ	47.613	45.777	4,01%	398	1.587	-74,91%
309	Arkas Spain, S.A.	VLC	47.507	35.069	35,47%	4.573	2.239	104,19%
310	Seur, S.A.	MAD	47.465	43.149	10,00%	9.568	94	10071,40%
311	Aduanas Pujol Rubio, S.A.	VLC	47.438	27.912	69,96%	2.214	399	454,57%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

Información facilitada por:  Infocif

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
312	JSV Logistic, S.L.*	BUR	47.215	40.562	16,40%	1.096	553	98,11%
313	Murueta Atlántico Alcudia Shipping Agrupación de Interés Económico	VIZ	47.049	29.911	57,30%	-	-	-
314	WEC Líneas España, S.L.	BCN	46.952	39.876	17,74%	2.381	2.069	15,10%
315	Sparber Líneas Marítimas, S.A.	VIZ	46.720	21.310	119,24%	77	-1.317	105,82%
316	Transportes J. Carbó, S.L.*	BCN	46.696	36.035	29,59%	3.701	715	417,34%
317	Transportes Penades e Hijos, S.L.	ALB	46.348	38.993	18,86%	872	1.627	-46,41%
318	Grupo Perea, S.A.*	ALC	46.262	41.131	12,47%	-2.002	639	-413,30%
319	Logística de Carburantes Petrolíferos Group, S.L.	LCÑ	45.739	8.729	423,99%	403	196	105,40%
320	José Guillen e Hijos, S.L.	MUR	45.725	39.030	17,15%	3.968	2.005	97,91%
321	Transports Ciutat Comtal, S.A.	BCN	45.549	39.654	14,86%	1.606	2.493	-35,61%
322	Olano Seafood Ibérica, S.A.	GUI	45.515	43.242	5,25%	2.035	973	109,04%
323	Operinter Barcelona, S.A.	BCN	45.498	17.915	153,97%	2.242	223	907,05%
324	Acaservi, S.A.	BCN	45.469	41.324	10,03%	-3.129	-5.613	44,26%
325	Pesquerías Nores Marín, S.L.*	PON	45.397	37.125	22,28%	5.885	5.894	-0,15%
326	Teresa y José Plana Empresa Plana, S.L.	TAR	45.222	36.372	24,33%	9.660	7.696	25,51%
327	Groupe Logistics IDL España, S.A.	MAD	45.013	32.402	38,92%	-6.173	-52	-11835,20%
328	Mediterranean Shipping Company España, S.L.	VLC	44.961	40.841	10,09%	1.160	1.004	15,54%
329	Interurbana de Autobuses, S.A.	MAD	44.877	36.316	23,57%	957	889	7,62%
330	Palletways Iberia, S.L.	MAD	44.740	38.732	15,51%	2.265	1.714	32,13%
331	Asendia Spain, S.L.	MAD	44.737	53.884	-16,98%	1.249	1.265	-1,32%
332	Transbidasoa, S.A.	NAV	44.565	41.918	6,31%	357	49	622,97%
333	Tryndamere, S.L.	MAD	44.472	5.609	692,83%	207	81	156,13%
334	Castillo Trans, S.A.*	ALC	44.389	43.791	1,36%	322	1.074	-70,00%
335	Europe Transport Logistic, S.L.	VLC	44.335	42.887	3,38%	194	307	-36,73%
336	Furgo Trayler, S.L.	TAR	44.265	38.250	15,73%	1.797	760	136,47%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

# Con Monfort, su mercancía viaja en buena compañía

Más de 90 años de experiencia

Camiones de última generación Euro VI y GNL

Más de 150 conductores y profesionales

Paletizado, pulverulento y químico líquido

Geolocalización en tiempo real

Gestión de logística integral

Servicio directo a más de 15 países



Información facilitada por:  **Infocif**

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
337	Expeditors Internacional España, S.A.	MAD	44.181	33.672	31,21%	2.854	1.372	108,06%
338	Aircraft Leasing Spain, S.L.	MAD	43.891	36.605	19,90%	12.136	8.337	45,57%
339	Bidelan Gipuzkoako Autobideak, S.A.	GUI	43.888	38.441	14,17%	1.255	922	36,18%
340	Railsider Atlántico, S.A.	GUI	43.487	32.419	34,14%	2.443	1.421	71,90%
341	Captrain España, S.A.	BCN	43.415	33.344	30,20%	-1.683	-4.165	59,59%
342	Global Logistics Providers, S.L.	VLC	43.281	16.895	156,18%	2.528	782	223,33%
343	International Mail Spain, S.L.	MAD	43.250	31.778	36,10%	226	229	-1,70%
344	Exolum Aviation, S.A.	MAD	42.941	29.936	43,44%	118	-7.073	101,67%
345	Tradisa Logicauto, S.L.	BCN	42.765	50.761	-15,75%	-4.091	-2.091	-95,69%
346	Cargo Flores, S.A.	BCN	42.708	14.115	202,57%	1.396	125	1018,87%
347	Agencia de Transportes San Bartolomé, S.L.	ALC	42.683	29.406	45,15%	-321	1	-31659,62%
348	Sintax Logística, S.A.	BCN	42.654	55.393	-23,00%	-2.472	527	-569,07%
349	Boluda Towage Spain, S.L.	VLC	42.440	47.156	-10,00%	13.572	75.650	-82,06%
350	Txt Central Network Services, S.L.	MAD	42.425	-	-	8	-	-
351	Campillo Palmera, S.L.	MUR	42.414	39.841	6,46%	1.444	541	167,10%
352	Palau Automotive Manufacturing, S.L.	BCN	41.805	38.750	7,88%	-834	193	-531,08%
353	Virosque Transporte y Logística, S.L.	VLC	41.649	34.012	22,45%	161	330	-51,16%
354	Ezkerraldea -Meatzaldea Bus, S.A.	VIZ	41.638	37.764	10,26%	-90	-2.538	96,46%
355	Decal España, S.A.	BCN	41.591	39.971	4,05%	14.939	17.860	-16,35%
356	Distribuciones Tikiting, S.L.	LCÑ	41.439	31.090	33,29%	2.560	2.485	2,99%
357	Ekol Spain Logistics, S.L.	BCN	41.211	37.806	9,01%	-1.824	-1.159	-57,34%
358	Total Freight Worldwide, S.L.	BCN	41.205	20.015	105,87%	35	57	-39,19%
359	Agunsa Europa, S.A.*	MAD	41.060	33.280	23,38%	1.236	1.265	-2,28%
360	Erhardt Transitarios, S.L.	VIZ	41.035	29.516	39,03%	218	-761	128,63%
361	Interparking Hispania, S.A.	BCN	40.844	31.315	30,43%	8.684	799	986,26%
362	Multitrade Spain, S.L.	BCN	40.519	23.673	71,16%	1.982	551	259,81%
363	Echemar, S.L.	GUI	40.510	37.556	7,87%	3.696	2.287	61,63%
364	Transportes Eurocruz, S.L.	MUR	40.379	41.935	-3,71%	11	614	-98,21%
365	BDP International Spain, S.A.	MAD	40.274	27.968	44,00%	951	719	32,35%
366	Gof, S.A.*	CAN	40.174	39.818	0,89%	1.860	11	16263,69%
367	Servicios de Transportes de Automóviles y Mercancías, S.A.*	BCN	40.170	39.781	0,98%	1.749	-913	291,46%
368	Vapores Suardiaz Norte, S.L.	PON	40.096	29.193	37,34%	718	745	-3,62%
369	Suflenorsa Transitarios, S.L.	PON	38.885	42.135	-7,71%	659	445	48,14%
370	Hamilton y Compañía, S.A.	LPM	38.802	22.595	71,73%	1.227	514	138,58%
371	Arcese España, S.A.	BCN	38.716	30.529	26,82%	475	-20	2416,39%
372	Pañalón HML, S.L.	ALB	38.585	34.384	12,22%	-200	199	-200,52%
373	Transportes Rober, S.A.	GRA	38.494	39.641	-2,89%	-723	6.806	-110,63%
374	Autopista Concesionaria Astur Leonesa, S.A.	AST	38.386	29.834	28,67%	2.364	-2.063	214,56%
375	Del Corona & Scardigli Spain, S.L.	BCN	38.359	25.566	50,04%	829	-82	1107,13%
376	Adeo Logistic Iberia, S.L.	MAD	38.343	28.741	33,41%	180	127	41,73%
377	Mohn, S.L.	BCN	38.139	36.980	3,13%	-1.197	-837	-43,02%
378	Sicsa Rail Transport, S.A.	MAD	38.040	35.184	8,12%	40	86	-53,85%
379	Tramvia Metropolità, S.A.	BCN	37.862	35.466	6,76%	8.620	7.382	16,77%
380	Ibercondor, S.A.*	BCN	37.766	26.657	41,68%	954	496	92,37%
381	Fresh & Carry, S.A.	MUR	37.765	24.693	52,93%	378	321	17,76%
382	Tanaua, S.A.*	MAD	37.730	38.526	-2,07%	1.865	454	311,11%
383	Eliance Helicopter Global Services, S.L.	MAD	37.564	32.898	14,18%	-4.832	-4.497	-7,45%
384	Fourth Party Services, S.L.	MAD	37.468	13.093	186,16%	-4.249	35	-1228,35%
385	Prestige and Limousine, S.L.	MAD	37.401	24.912	50,13%	917	-597	253,60%
386	Grupo Logístico Arnedo, S.L.	LRJ	37.021	36.002	2,83%	-1.617	-1.774	8,84%
387	Elcano Partners, S.L.*	MAD	36.884	34.594	6,62%	-265	-300	11,55%
388	Francisco Pérez Rodríguez, S.A.	ALM	36.878	31.610	16,66%	568	254	123,61%
389	Contank, S.A.	BCN	36.864	36.121	2,06%	1.770	1.466	20,70%
390	Jiménez Movilidad Holding, S.L.*	LRJ	36.148	28.430	27,15%	750	932	-19,50%
391	Murcia Andrés Meseguer, S.A.	MUR	36.105	40.075	-9,91%	136	144	-5,38%
392	Across Logistics, S.L.	VLC	36.050	21.724	65,95%	1.348	643	109,51%
393	Ascauto, S.A.	MAD	36.001	27.096	32,86%	24	77	-69,20%
394	Aviapartner Spain, S.A.*	MAL	35.981	22.613	59,12%	3.231	43	7336,74%
395	Dachser Spain Logistics, S.A.	LCÑ	35.976	32.921	9,28%	9.125	1.377	562,62%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)



AIR NOSTRUM



**Carlos Bertomeu**  
Presidente

Avda. Comarques del País Valencià, 2. 46930 Quart de Poblet (Valencia)  
Tel: 961 960 200  
direccion@angs.aero  
www.airnostrum.es

LA COMPAÑÍA

• Con sede en Valencia y **100 millones de pasajeros** transportados en más de **2,4 millones de vuelos** a lo largo de sus **28 años de vida**, Air Nostrum es la compañía líder de la aviación regional en España y una de las mayores aerolíneas europeas de su clase.



Información facilitada por: Infocif

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
396	Sociedad de Estudios y Explotación de Material Auxiliar de Transportes, S.A.	MAD	35.780	33.312	7,41%	1.191	1.554	-23,33%
397	Transportes García, S.A.	SEV	35.525	29.290	21,29%	665	700	-4,93%
398	Transitalia 2004, S.L.	VLC	35.350	30.570	15,64%	267	290	-7,93%
399	Maersk Spain, S.L.	MAD	35.254	30.805	14,44%	79.758	238	33353,22%
400	IR Maxoinversiones, S.L.	LPM	35.226	18.908	86,30%	720	580	24,06%
401	Via Augusta, S.A.*	ZAR	35.163	34.720	1,28%	55	971	-94,28%
402	Remolcadores Boluda, S.A.	VLC	35.084	31.852	10,15%	3.432	45.392	-92,44%
403	Avanza Durangaldea, S.A.	VIZ	35.075	30.270	15,87%	4.234	1.934	118,94%
404	Global Portfolio Investments, S.L.	MAD	35.011	18.448	89,78%	25.116	-35.249	171,25%
405	Raminatrans Castellón, S.L.	CST	35.002	15.602	124,35%	504	247	104,24%
406	World 2 Fly, S.L.	BAL	34.850	-	-	208	-1.021	120,36%
407	Transportes Mixtos Especiales, S.A.	CAN	34.817	29.622	17,54%	2.161	1.795	20,36%
408	Global Spedition, S.L.	ZAR	34.772	30.788	12,94%	1.198	1.348	-11,11%
409	Forde Reederei Seetouristik Iberia, S.L.	CAD	34.764	31.059	11,93%	-10.148	-7.472	-35,81%
410	Sama Logística Aplicada, S.L.	MAD	34.721	28.614	21,34%	4.995	3.378	47,88%
411	Intercambiador de Transportes Plaza de Castilla, S.A.	MAD	34.647	32.808	5,61%	18.467	17.711	4,27%
412	Trans Catalá, S.L.	BCN	34.394	31.244	10,08%	6	-809	100,77%
413	Autovía de Aragón-Tramo 1, S.A.	MAD	34.379	27.346	25,72%	6.637	3.454	92,14%
414	Consignaciones Toro y Betolaza, S.A.	VIZ	34.340	29.110	17,97%	945	168	462,26%
415	Inmuebles y Logística, S.A.	MAD	34.193	31.048	10,13%	1.891	295	541,34%
416	Lodisna, S.L.	NAV	34.154	31.833	7,29%	1.112	717	55,06%
417	Grupo Antolín-Glass, S.A.	BUR	34.140	30.380	12,38%	66	25	165,02%
418	Transportes A. Martín, S.L.*	VLC	34.113	33.736	1,12%	-48	-49	1,42%
419	Naviera Living Stone, S.L.	ALC	33.756	34.413	-1,91%	-1.651	1.577	-204,70%
420	Comcertrans, S.L.	ZAM	33.687	16.110	109,11%	303	316	-4,26%
421	Martínez Marcos, S.L.	VAL	33.631	30.244	11,20%	1.964	2.100	-6,50%
422	Redexis Infraestructuras, S.L.	MAD	33.598	30.488	10,20%	920	3.875	-76,26%
423	Tramvia Metropolità del Besós, S.A.	BCN	33.411	31.023	7,70%	8.808	6.817	29,21%
424	Logisland, S.A.	ALC	33.307	32.995	0,95%	59	47	27,70%
425	Cargo Services, S.A.	MAD	33.225	9.932	234,52%	1.183	-189	725,82%
426	Same Ships Suppliers, S.L.	VLC	33.163	21.387	55,06%	371	79	369,63%
427	Blue Self Storage, S.L.	MAD	33.083	30.790	7,45%	10.030	7.742	29,54%
428	GD Energy Services, S.A.U.	VLC	33.031	25.315	30,48%	1.383	1.019	35,80%
429	Automnibus Interurbanos, S.A.*	MAD	32.966	27.405	20,29%	3.385	-815	515,32%
430	Operadores Logísticos del Mediterráneo, S.A.	MUR	32.943	32.062	2,75%	959	197	386,14%
431	Aralogic, S.L.	ZAR	32.885	30.878	6,50%	-47	412	-111,50%
432	Corporación Ygnus Air, S.A.	MAD	32.876	31.589	4,07%	2.003	-149	1442,28%
433	Logística Javier Talavera, S.L.	CUE	32.856	28.341	15,93%	416	446	-6,86%
434	Autovía del Arlanzón, S.A.	BUR	32.787	27.465	19,38%	2.952	-662	546,16%
435	Servicios Auxiliares de Puertos, S.A.	CEU	32.755	29.619	10,59%	1.196	-1.406	185,03%
436	Autopista Trados 45, S.A.	MAD	32.750	27.344	19,77%	15.876	12.411	27,92%
437	Seitrans, S.A.	BCN	32.705	25.581	27,85%	1.408	888	58,62%
438	Capitrans, S.L.	MUR	32.704	31.897	2,53%	1.255	2.239	-43,95%
439	Badenes Logistics, S.L.	VLC	32.439	12.035	169,54%	505	445	13,44%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

Información facilitada por:  **Infocif**

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
440	Sea Line Cargo, S.L.	VLC	32.438	17.867	81,56%	525	52	912,06%
441	Autoridad Portuaria de Castellón	CST	32.291	30.803	4,83%	10.139	9.738	4,12%
442	Expanse, S.L.*	BCN	32.226	30.957	4,10%	-3.081	-1.304	-136,26%
443	Eshipping Containers, S.L.	SEV	32.183	18.855	70,69%	980	738	32,81%
444	MC Trinter, S.A.	BCN	32.070	24.222	32,40%	622	280	121,76%
445	Baltran, S.A.	CRE	32.044	29.210	9,70%	96	178	-46,00%
446	Cabrera Logística, S.L.	ALM	31.932	30.742	3,87%	533	458	16,29%
447	Servicios Empresariales Especiales, S.L.	VIZ	31.928	29.945	6,62%	8.703	9.425	-7,66%
448	Acvil Aparcamientos, S.L.*	MAD	31.912	26.609	19,93%	5.940	-4.829	223,01%
449	Cosco Shipping Lines Spain, S.A.	BCN	31.877	22.459	41,93%	1.984	957	107,42%
450	Euroports Ibérica TPS, S.L.	TAR	31.842	21.543	47,81%	-444	-2.507	82,31%
451	Titan Aviation Holding, S.L.*	CST	31.473	27.905	12,79%	4.602	3.012	52,81%
452	Froet Servicios, S.A.	MUR	31.438	27.017	16,36%	262	341	-23,06%
453	Deltacargo, S.L.	LCÑ	31.405	19.451	61,46%	1.552	531	192,30%
454	Soluciones Integrales Marítimas, S.L.	VLC	31.379	26.228	19,64%	103	50	106,88%
455	Coral Transports & Stocks, S.L.	BCN	31.378	27.061	15,95%	55	18	208,97%
456	Zara Home Logística, S.A.	LCÑ	31.267	33.778	-7,43%	199	886	-77,57%
457	Olano Seafood, S.L.	BCN	31.043	26.000	19,39%	2.384	402	493,31%
458	Servicios Logísticos Martorell Siglo XXI, S.L.	ZAR	30.894	31.530	-2,02%	321	151	112,00%
459	Gori Iberia, S.L.	BCN	30.820	16.565	86,05%	2.555	1.095	133,41%
460	Holding M Condeminas, S.L.*	BCN	30.709	27.988	9,72%	110	-153	172,20%
461	Inter Trans Pérez Casquet, S.L.	ALM	30.321	27.268	11,19%	160	1.457	-89,01%
462	Ingeniería Vial, S.L.*	MAD	30.294	27.580	9,84%	1.212	1.595	-24,01%
463	Tracosa Aduanas, S.A.	BCN	30.250	15.042	101,10%	671	275	144,21%
464	Setex Aparki, S.A.	MAD	30.241	27.539	9,81%	-490	369	-232,79%
465	Stef los Olivos, S.A.	MAD	30.228	19.357	56,16%	1.332	973	36,90%
466	Transportes y Consignaciones Marítimas, S.A.	BCN	30.202	22.100	36,66%	422	175	141,58%
467	Global Feed Ecotrans, S.L.	TAR	30.167	27.814	8,46%	64	18	249,02%
468	Maersk Logistics & Services Spain, S.L.	MAD	30.138	12.572	139,72%	51	43	19,93%
469	Corporación Municipal de Jerez, S.A.	CAD	30.045	26.579	13,04%	48	104	-53,57%
470	Transdina Cargo Iberia, S.L.	MAD	29.861	26.243	13,79%	2.124	1.897	11,94%
471	Villart Logistic, S.L.	LLE	29.839	31.212	-4,40%	1.706	1.431	19,22%
472	Vies Gest Holding Administration, S.L.*	LLE	29.839	31.212	-4,40%	1.698	1.427	19,01%
473	Juan Francisco Aranda, S.L.	GRA	29.831	23.003	29,68%	1.071	744	44,08%
474	Laso Abnormal Loads, S.L.	BAD	29.831	27.329	9,15%	-1.160	341	-440,43%
475	Transportes Frigoríficos Narval, S.L.	MAD	29.794	22.945	29,85%	86	26	238,63%
476	Alas Courier, S.L.	MAD	29.696	26.278	13,01%	5.272	998	428,13%
477	Barcelona d'Aparcaments Municipals, S.A.	BCN	29.567	23.363	26,55%	-962	-5.018	80,83%
478	Transportes Campillo, S.A.	VLC	29.439	25.334	16,20%	338	384	-12,05%
479	La Hispano Igualadina, S.L.	BCN	29.315	28.518	2,79%	-1.805	641	-381,49%
480	Transportes Tresserras, S.A.	GIR	29.166	25.832	12,91%	29	-407	107,19%
481	Eix Diagonal Concessionaria de la Generalitat de Catalunya, S.A.	BCN	29.138	24.198	20,42%	2.218	-1.087	304,08%
482	Consignaciones Europeas Marítimas, S.A.	VIZ	29.047	14.476	100,66%	148	44	235,28%
483	Palibex Logística, S.L.	MAD	29.031	22.475	29,17%	101	423	-76,19%
484	Comercial Iberoamericana de Servicios, S.A.	AST	28.966	23.737	22,03%	727	254	186,81%
485	Naypemar Barcelona, S.L.	BCN	28.934	16.396	76,47%	3.003	1.664	80,44%
486	Lamaignere, S.A.*	SEV	28.911	-	-	1.975	-	-
487	Transportes Hermanos Laredo, S.A.	CAN	28.906	26.726	8,16%	153	229	-33,27%
488	Libertia Soluciones Logísticas, S.L.	COR	28.682	20.612	39,15%	538	343	56,88%
489	Marítima Consiflet, S.A.	LCÑ	28.681	17.626	62,71%	2.081	688	202,49%
490	Operinter Zaragoza, S.A.	ZAR	28.570	9.453	202,23%	1.248	388	221,55%
491	Galigrain, S.A.	PON	28.388	25.231	12,51%	1.067	-739	244,38%
492	Iruñages 2012, S.L.*	NAV	28.356	24.471	15,88%	1.460	1.520	-3,96%
493	LX Pantos Spain, S.L.	VLC	28.347	21.616	31,14%	1.079	423	155,07%
494	Transportes La Unión, S.A.	LUG	28.209	20.953	34,63%	573	1.584	-63,80%
495	Concesiones de Madrid, S.A.	MAD	28.087	26.865	4,55%	13.337	12.170	9,59%
496	Austrian Fruits, S.L.	LLE	28.071	8.957	213,41%	20	367	-94,64%
497	Babe y CIA, S.L.	PON	27.980	23.629	18,42%	485	313	54,89%
498	Division de Transportes JL Pantoja, S.L.	SEV	27.949	26.491	5,50%	267	405	-34,00%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

E-CAJEANDO, S.L.



Ángela Baus  
CEO

Partida de Algorós, P1  
nº 196  
03293 Elche (Alicante)  
Tel.: 673 716 251  
info@cajeando.com  
www.cajeando.com

PRODUCTOS

- +500 Medidas de cajas de cartón
- Cajas a medida y para ecommerce
- Personaliza con tu logo
- Sin mínimos!
- Cajas para mudanzas y especiales
- Todo para tus embalajes



Tu tienda online de cajas de cartón



Información facilitada por: Infocif

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
499	Agetrans Demetrio e Hijos, S.L.	MUR	27.915	24.007	16,28%	126	258	-51,21%
500	Adom Reparte, S.L.	BUR	27.821	26.285	5,84%	796	1.236	-35,59%
501	Dynamic Fuels, S.L.	BCN	27.812	14.731	88,80%	329	210	57,18%
502	J Ronco y Cia, S.L.	ALM	27.755	25.297	9,72%	2.000	1.197	67,13%
503	Frigorífica Botana, S.L.	LCÑ	27.713	24.444	13,37%	948	924	2,55%
504	Transfrired, S.L.	CUE	27.697	24.409	13,47%	346	582	-40,50%
505	ESK, S.A.*	VLC	27.634	-	-	1.117	-	-
506	Delfin Lines Canarias, S.A.	SCT	27.598	26.029	6,03%	2.044	447	357,36%
507	Vimifar, S.A.	BCN	27.532	25.932	6,17%	1.330	1.016	30,87%
508	Iata España, S.L.	MAD	27.523	31.782	-13,40%	0	0	-
509	Compagnie Maritime Daffretement Compagnie Generale Maritime Iberica, S.A.	BCN	27.511	15.581	76,57%	505	614	-17,93%
510	Gestrart, S.L.*	LLE	27.236	26.240	3,80%	2.201	3.119	-29,43%
511	Servicios Logísticos Integrados SLI, S.A.	BCN	27.213	21.480	26,69%	1.524	-1.150	232,52%
512	Transitainer, S.A.	VLC	27.141	21.230	27,84%	438	592	-26,01%
513	Sociedad Concesionaria A2 Tramo 2, S.A.	GUA	27.130	21.798	24,46%	4.063	577	604,02%
514	Transfrío Rías Baixas, S.L.	PON	27.122	23.179	17,01%	370	273	35,66%
515	Lanjatrans, S.L.*	GRA	27.107	24.166	12,17%	21	68	-69,34%
516	Ontime Plataforma Sur, S.L.	MAL	27.093	28.811	-5,96%	187	113	65,77%
517	Irubus, S.A.	MAD	27.051	20.443	32,32%	-1.971	-4.537	56,56%
518	Iberoforwarders, S.L.	ALC	26.995	15.909	69,69%	980	376	160,56%
519	Excluib, S.A.	BAL	26.976	22.157	21,75%	728	327	122,87%
520	Monfort Logística, S.L.	CST	26.926	23.572	14,23%	1.404	1.258	11,65%
521	Transportes Santos, S.A.	ALB	26.921	24.719	8,91%	36	-121	130,13%
522	Montfrisa, S.A.	MAD	26.903	22.514	19,49%	90	-337	126,79%
523	Portsur Castellón, S.A.	CST	26.856	20.729	29,56%	3.103	1.358	128,56%
524	Transportes Antonio Díaz Hernández, S.L.	LPM	26.803	19.766	35,60%	1.276	-349	465,11%
525	Sociedad de Economía Mixta los Tranvías de Zaragoza, S.A.	ZAR	26.705	20.116	32,76%	-3.273	-7.805	58,06%
526	Autobuses de Córdoba, S.A.	COR	26.590	25.595	3,89%	-150	-515	70,89%
527	Consorcio Traza, S.A.*	ZAR	26.553	20.116	32,00%	-2.060	-6.882	70,06%
528	Víguesa de Transportes, S.L.	PON	26.490	18.927	39,96%	-7.568	-7.671	1,35%
529	Autopista de la Mancha Concesionaria Española, S.A.	CRE	26.425	19.723	33,98%	-1.374	-6.571	79,08%
530	Operaciones Logísticas Hermanos Laredo, S.L.*	CAN	26.381	26.113	1,03%	334	162	105,89%
531	Estibadora Algeposa, S.A.	GUI	26.372	20.016	31,75%	551	99	458,02%
532	Foment del Reciclatge, S.A.	BCN	26.305	30.192	-12,87%	2.912	1.438	102,53%
533	Frutas Azahara, S.L.	MAD	26.298	27.764	-5,28%	-910	74	-1332,31%
534	Onsella Global Services, S.L.	ZAR	26.190	19.038	37,56%	443	313	41,53%
535	Pesquerías Marinenses, S.A.*	PON	26.161	22.756	14,96%	698	2.573	-72,86%
536	Stock Logistic Transport Madrid, S.L.	MAD	26.093	14.082	85,29%	1.271	688	84,87%
537	Soyua Desarrollo, S.L.*	MUR	26.032	-	-	724	-	-
538	Transportes Hermanos Corredor, S.A.	MUR	26.013	24.522	6,08%	132	201	-34,40%
539	Transportes y Grúas Aguado, S.L.	MAD	25.996	26.352	-1,35%	2.252	3.988	-43,54%
540	Transordizia High & Heavy, S.L.	GUI	25.909	20.895	23,99%	688	1.143	-39,79%
541	Compañía Ibérica de Transportes Especiales, S.A.	BCN	25.770	25.373	1,56%	-1.521	217	-800,53%
542	Nisa Marítima, S.A.	VLC	25.750	20.933	23,01%	1.469	302	386,23%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

Información facilitada por:  **Infocif**

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
543	Butransa, S.A.	BCN	25.742	22.458	14,62%	186	34	446,96%
544	Transportes Insausti, S.A.	GUI	25.705	24.477	5,02%	1.955	1.195	63,54%
545	Noatum Terminal Málaga, S.A.	MAL	25.685	17.746	44,74%	4.566	408	1019,12%
546	Societat D'autopistes Catalanes, S.A.	BCN	25.652	50.466	-49,17%	-168.638	47.286	-456,63%
547	Hermanos Viñaras, S.A.	MAD	25.647	30.748	-16,59%	-590	-1.132	47,87%
548	Picking Farma, S.A.	BCN	25.626	24.061	6,50%	2.724	2.887	-5,63%
549	Plataforma Logística Leon, S.A.	LCÑ	25.524	18.962	34,61%	190	80	138,63%
550	Pabertrans Operador del Transporte, S.L.	GRA	25.513	21.485	18,75%	567	532	6,66%
551	Petróleos de Canarias, S.A.	LPM	25.496	15.634	63,08%	9.878	3.457	185,75%
552	Transportes Abycer, S.L.	NAV	25.477	25.454	0,09%	-469	101	-565,54%
553	Datisa Forwarders, S.L.	VLC	25.477	12.448	104,67%	1.298	425	205,10%
554	Trans Jaylo, S.A.	NAV	25.461	22.270	14,33%	3.117	2.940	6,01%
555	Marcotran Global Logistics, S.L.	ZAR	25.423	25.570	-0,58%	-87	-113	23,27%
556	Europea de Contenedores, S.A.	MUR	25.402	23.022	10,34%	658	183	258,97%
557	Schnellecke Logistics España, S.A.	NAV	25.398	24.728	2,71%	685	768	-10,81%
558	Immediate Delivery, S.L.	MAD	25.334	30.209	-16,14%	902	825	9,35%
559	Logística JIT Aragón, S.L.	ZAR	25.305	25.960	-2,52%	14	78	-81,94%
560	Stradivarius Logística, S.A.	LCÑ	25.262	27.821	-9,20%	63	361	-82,49%
561	STI Glonet, S.L.	MAD	25.224	22.522	12,00%	277	149	85,76%
562	Evergreen Shipping Spain, S.L.	VLC	25.097	14.697	70,76%	10.071	3.771	167,04%
563	Organización Farmacéutica, S.A.	GUA	25.088	24.477	2,50%	867	1.859	-53,35%
564	Ondara Logística, S.L.	LLE	25.036	21.662	15,57%	650	578	12,43%
565	Autovía Medinaceli-Calatayud Sociedad Concesionaria del Estado, S.A.	MAD	24.968	19.311	29,29%	-2.859	-5.528	48,28%
566	Transportes y Cementos Hidalgo, S.L.	BAD	24.758	22.896	8,14%	712	475	50,01%
567	Emca Global, S.L.	MAD	24.751	18.123	36,57%	150	134	11,91%
568	Ecoali Gestión, S.L.	MAD	24.654	30.277	-18,57%	254	450	-43,47%
569	Arvato Services Spain, S.A.	MAD	24.635	16.014	53,83%	658	424	55,27%
570	Euro-Cargo Express, S.A.	ALC	24.594	16.863	45,85%	451	244	84,65%
571	Gimex, S.A.	NAV	24.583	16.755	46,72%	196	185	5,93%
572	Sociedad Concesionaria Autovía Gerediaga Elorrio, S.A.	VIZ	24.576	25.554	-3,83%	12.034	-29.831	140,34%
573	Transportes Cruz, S.L.	NAV	24.506	23.631	3,70%	637	1.058	-39,80%
574	UPS SCS Spain, S.L.	MAD	24.464	20.211	21,04%	314	346	-9,16%
575	Sociedad Concesionaria Tranvía de Murcia, S.A.	MUR	24.376	20.363	19,70%	4.982	2.786	78,81%
576	Operinter Traimer, S.L.	VIZ	24.374	7.882	209,24%	1.686	393	328,59%
577	Compañía de Remolcadores Ibaizabal, S.A.	VIZ	24.343	24.880	-2,16%	8.348	8.441	-1,10%
578	Automóviles Luarca, S.A.	AST	24.329	19.163	26,96%	-1.453	-4.469	67,48%
579	Berge Marítima Bilbao, S.L.	VIZ	24.308	25.218	-3,61%	2.745	630	335,35%
580	Operinter CTGA Traimer, S.L.	LCÑ	24.285	12.389	96,03%	1.716	1.099	56,16%
581	Fernando Buil, S.A.	MAD	24.277	19.082	27,23%	516	56	815,52%
582	Transportes Franpama, S.L.	CST	24.269	20.239	19,91%	494	352	40,37%
583	Artra Servicios Corporativos, S.L.	LPM	24.263	26.310	-7,78%	-61	211	-128,99%
584	Agroderivados y Químicos Wegrow, S.L.	MAD	24.189	27.628	-12,45%	1.359	470	188,88%
585	Mascaró Morera, S.L.	BAL	24.155	18.407	31,23%	1.161	261	344,51%
586	Avanza Movilidad Gipuzkoa, S.A.	GUI	24.065	25.207	-4,53%	-1.385	-66	-1993,76%
587	Berge Logística, S.L.	MAD	24.063	18.259	31,79%	762	3.752	-79,68%
588	Transportes Internacionales Eurotransfret, S.L.	ALC	24.042	19.937	20,59%	166	184	-9,63%
589	Vapores Suardiaz Mediterráneo, S.A.	BCN	24.018	19.320	24,32%	340	147	132,13%
590	Agencia Transportes Robles, S.A.	LLE	23.951	22.719	5,42%	394	345	14,16%
591	Top Freight Solutions, S.L.	MAD	23.932	21.697	10,30%	2.675	3.250	-17,69%
592	Cosoltrans Logística y Expedición, S.L.	MUR	23.924	23.101	3,56%	252	145	73,51%
593	Distribuidora Marítima Petrogás, S.L.	SCT	23.835	24.800	-3,89%	-515	181	-384,57%
594	Centrals I Infraestructures per a la Mobilitat i les Activitats Logístiques, S.A.	BCN	23.817	7.023	239,14%	1.008	1.366	-26,22%
595	Transportes Bilbainos de Barcelona, S.L.	BCN	23.772	21.551	10,31%	244	-276	188,45%
596	Sociedad de Estiba y Desestiba del Puerto de Bilbao Centro Portuario de Empleo, S.A.	VIZ	23.733	23.372	1,55%	-2.772	-2.748	-0,88%
597	Marco y Sánchez Transportes Urbanos, S.A.	ALC	23.710	22.139	7,09%	1.002	469	113,80%
598	Enagás Transporte del Norte, S.L.	VIZ	23.685	26.868	-11,85%	5.845	8.287	-29,47%
599	Pantany Logistic, S.L.	CUE	23.620	21.117	11,85%	113	214	-47,32%
600	Evos Algeciras, S.A.	CAD	23.529	24.320	-3,25%	2.052	1.989	3,17%
601	Atlántica de Handling, S.L.	SCT	23.493	18.704	25,61%	-1.298	-2.343	44,61%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)



Información facilitada por: Infocif

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
602	Hispanaroc, S.L.	MAL	23.482	17.865	31,44%	538	51	947,02%
603	Naturgy LNG, S.L.	MAD	23.475	19.026	23,38%	-58.710	212	-2793,40%
604	Metropolitano de Tenerife, S.A.	SCT	23.420	22.727	3,05%	-18.044	0	-
605	Wrist Ship Supply Spain, S.L.	CAD	23.412	21.295	9,94%	143	150	-4,27%
606	Empresas Ramoneda, S.A.	BCN	23.377	22.080	5,88%	2.193	2.108	4,06%
607	Tojeiro Transportes, S.A.*	LCÑ	23.330	22.152	5,32%	1.784	1.344	32,72%
608	Railsider Mediterráneo, S.A.	VLC	23.318	19.544	19,31%	687	361	90,23%
609	European Bulk Handling Installation Ebhi, S.A. SME	AST	23.262	18.580	25,20%	-2.068	-8.308	75,11%
610	Trans-Manolet, S.L.	ALC	23.227	23.106	0,52%	1.147	937	22,37%
611	Marfina Bus, S.A.	BCN	23.215	20.054	15,76%	427	460	-7,13%
612	Reefer & Food Logistics, S.L.	VLC	23.208	13.055	77,77%	628	347	81,01%
613	Transportes J. Prats, S.A.	BCN	23.185	20.231	14,60%	487	547	-10,90%
614	Plataforma Cabanillas, S.A.	LCÑ	23.146	25.792	-10,26%	172	294	-41,47%
615	RAU Load Cargo, S.L.	VLC	23.099	22.615	2,14%	77	136	-43,42%
616	La Hispano De Fuente En Segures, S.A.	TAR	23.097	19.011	21,49%	865	511	69,28%
617	Reciclarte 2007, S.L.	ZAR	23.083	12.150	89,97%	2.026	566	257,80%
618	Vectalia Lujua Txorierrri Mungialdea, S.A.	VIZ	23.073	20.512	12,49%	971	467	108,06%
619	González Cañabate, S.L.	ALM	23.061	16.291	41,55%	363	394	-7,82%
620	Intermodal Forwarding, S.L.	BCN	22.930	14.492	58,22%	43	-75	157,53%
621	Howard Eaton, S.L.*	MAD	22.923	29.304	-21,78%	-7.095	-9.527	25,53%
622	Gasoleos Artajona, S.L.	NAV	22.843	14.463	57,94%	416	334	24,54%
623	Containerships-CMA CGM, S.A.	VIZ	22.840	15.990	42,84%	973	677	43,72%
624	Cedinsa Eix del Llobregat Concessionària de la Generalitat de Catalunya, S.A.	BCN	22.806	18.644	22,33%	4.745	4.230	12,16%
625	Elcano Gas Transport, S.A.	LPM	22.799	22.861	-0,27%	1.857	2.783	-33,27%
626	Auto Periferia, S.A.	MAD	22.783	19.314	17,96%	688	-230	399,27%
627	Vapores Suardiaz Sur Atlántico, S.L.	CAD	22.778	25.373	-10,23%	71	254	-71,95%
628	Luis Recuenco Transportes, S.L.	MAD	22.738	21.846	4,08%	1.084	1.191	-9,00%
629	Tránsitos Fergue, S.L.	SEV	22.675	12.368	83,34%	232	44	431,07%
630	Hoyer España, S.A.	TAR	22.611	16.773	34,80%	947	652	45,27%
631	Servicios Logísticos de Combustibles de Aviación, S.L.	MAD	22.537	15.229	47,99%	-1.604	-6.437	75,09%
632	Hervian, S.L.	MUR	22.430	19.928	12,56%	361	582	-37,90%
633	Sertranin, S.L.	CUE	22.408	19.450	15,21%	767	959	-20,03%
634	Arrieta-Leal Agencia Transportes, S.L.	ZAR	22.400	20.284	10,43%	336	58	484,24%
635	DSV Air & Sea International, S.L.	BCN	22.376	9.866	126,80%	1.058	402	163,18%
636	Frío Nature Almería, S.L.	ALM	22.333	17.906	24,72%	518	398	30,41%
637	Gestión y Optimización Flujos de Mercancia, S.L.	AST	22.319	23.039	-3,13%	28	88	-68,18%
638	Alcalabus, S.L.	LUG	22.287	12.745	74,87%	1.313	-242	641,72%
639	Sobrinos de Manuel Cámara, S.A.	GUI	22.252	19.179	16,02%	658	-81	912,35%
640	Boluda Corporación Marítima, S.L.	MAD	22.243	59.434	-62,58%	2.240	26.533	-91,56%
641	Naviera Seapeak Maritime Gas IV, S.L.	MAD	22.238	20.577	8,07%	11.384	-8.092	240,68%
642	Aragón Plataforma Logística, S.A.	ZAR	22.232	16.381	35,72%	-3.225	-4.665	30,88%
643	Erhardt Projects, S.L.	VIZ	22.210	4.664	376,21%	118	-217	154,50%
644	Transportes Remedios Torres, S.L.	VLC	22.164	17.319	27,97%	634	283	124,18%
645	Aerospace Cargo Logistics, S.L.	ZAR	22.115	18.614	18,81%	1.205	343	250,72%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

Información facilitada por:  **Infocif**

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
646	ACSM Shipping Co., S.L.	PON	22.109	14.672	50,69%	530	316	67,73%
647	Transportes Bacoma, S.A.	BCN	22.100	13.707	61,23%	1.613	-4.512	135,75%
648	Maderas Larreta, S.L.	NAV	21.981	18.862	16,54%	1.172	1.366	-14,18%
649	Aena Desarrollo Internacional SME, S.A.	MAD	21.977	12.255	79,34%	-45.823	-300.323	84,74%
650	Empresa Municipal de Transportes Urbanos de Gijón, S.A.	AST	21.970	20.703	6,12%	0	31	-98,95%
651	Pallex Iberia, S.A.	BCN	21.966	19.134	14,81%	-90	6	-1606,47%
652	Transmol-Bo, S.A.	VLC	21.927	21.418	2,38%	290	471	-38,41%
653	Frigoríficos de Vigo, S.A.	PON	21.886	19.614	11,58%	1.230	1.113	10,51%
654	Ontime Plataforma Noreste, S.L.	GUI	21.862	18.110	20,71%	315	337	-6,57%
655	Docks Logistics Spain, S.A.	VLC	21.830	16.943	28,85%	1.690	1.156	46,23%
656	Saltoki Logística Alicante, S.L.	ALC	21.784	861	2428,79%	28	1	2960,19%
657	Comercialización y Transporte de Combustibles, S.L.	LCÑ	21.708	8.685	149,95%	110	73	50,31%
658	Boreal Logística y Transporte, S.L.	SEV	21.699	18.423	17,78%	175	-78	323,70%
659	Grupo Enatcar, S.A.	MAD	21.670	16.772	29,20%	-9.168	-13.964	34,35%
660	Transportes Unidos de Asturias, S.L.	AST	21.592	20.015	7,88%	744	1.140	-34,75%
661	Marescar Motor, S.L.	BCN	21.585	18.136	19,02%	531	388	36,90%
662	Hermanos Tamarit Furió, S.A.	VLC	21.563	12.316	75,09%	1.748	829	110,94%
663	Grupajes del Mar Ibérica, S.L.	BAL	21.555	18.743	15,00%	372	251	47,81%
664	Star Trans, S.A.	BCN	21.523	13.644	57,74%	141	87	60,92%
665	Masiques Servicios Logísticos y Aduaneros, S.L.	BCN	21.517	19.464	10,55%	1.136	683	66,27%
666	Frigicoll Murcia, S.A.	MUR	21.514	18.801	14,43%	342	641	-46,73%
667	Iltralia Logística, S.L.	LLE	21.483	21.012	2,24%	639	709	-9,81%
668	Transportes Yague 1955, S.L.	MAL	21.465	18.826	14,02%	307	297	3,58%
669	Remolques del Mediterráneo, S.A.	CST	21.341	21.724	-1,76%	4.484	5.452	-17,77%
670	GB Grupajes, S.L.	ALC	21.319	16.617	28,29%	583	619	-5,72%
671	Tractores y Vehículos, S.A.	CRE	21.290	19.117	11,37%	440	291	51,17%
672	Mareltrans Logística 2012, S.L.	LEO	21.274	21.811	-2,46%	290	218	33,33%
673	Bion Logística y Transporte, S.L.	GUI	21.245	17.927	18,51%	668	449	48,75%
674	Ham Criogenica, S.L.	BCN	21.124	23.755	-11,08%	940	1.278	-26,45%
675	Servicios Del Principado, S.A.	MAD	21.017	14.126	48,78%	6.315	2.849	121,68%
676	Biladu, S.A.	VIZ	21.008	18.100	16,07%	1.104	677	63,07%
677	Serveis Marítims Port Eivissa, S.L.	BAL	20.864	13.221	57,81%	4.445	185	2304,93%
678	Districenter, S.A.	BCN	20.855	18.441	13,09%	707	99	610,43%
679	Naviera Seapeak Maritime Gas II, S.L.	MAD	20.812	21.413	-2,81%	11.156	10.963	1,76%
680	Ares Bilbao, S.L.	VIZ	20.767	15.781	31,59%	244	500	-51,15%
681	Naviera Seapeak Maritime Gas, S.L.	MAD	20.722	21.842	-5,13%	12.387	-15.951	177,66%
682	Bilogistik, S.A.	VIZ	20.718	12.057	71,83%	507	-59	955,45%
683	Servicios Combinados de Logística y Distribución, S.L.	VLC	20.691	18.537	11,62%	215	61	253,01%
684	Naeko Logistics, S.A.	BCN	20.649	16.742	23,34%	2.708	2.060	31,44%
685	Tresvila, S.L.*	BCN	20.430	19.111	6,90%	124	1.348	-90,80%
686	Naviera Seapeak Maritime Gas III, S.L.	MAD	20.412	22.861	-10,71%	14.744	-17.210	185,67%
687	Transports J. Gorgori, S.L.	TAR	20.405	17.695	15,31%	157	180	-12,44%
688	EuroLogística Directa Móvil 21, S.L.	CAN	20.362	15.793	28,93%	1.546	1.472	5,03%
689	Lamaignere Cargo, S.L.	SEV	20.280	17.905	13,26%	2.316	1.547	49,70%
690	Lotrans Portes, S.L.	BCN	20.230	18.220	11,03%	217	291	-25,21%
691	XPO Global Forwarding Spain, S.L.	VIZ	20.195	14.687	37,50%	504	-22	2390,91%
692	Ambulancias Mar Menor, S.L.	MUR	20.179	12.797	57,69%	33	155	-78,74%
693	Scan Global Logistics Spain, S.L.	LCÑ	20.178	15.572	29,58%	47	119	-60,08%
694	Transportes Alonso Salcedo, S.A.	VLC	20.170	20.743	-2,76%	-893	21	-4260,71%
695	RAU Load Cargo Barcelona, S.L.	VLC	20.168	17.941	12,41%	629	509	23,56%
696	Sociedad de Transportes, S.L.	OUR	20.156	13.840	45,64%	2.353	261	800,06%
697	Ceferino Nogueira, S.A.	PON	20.142	14.712	36,91%	333	831	-59,97%
698	Almacenaje y Total Distribución Logística, S.L.	VLC	20.125	17.865	12,65%	210	290	-27,30%
699	Primavia Europe, S.L.	MUR	20.092	10.467	91,96%	63	-422	115,02%
700	Mosca-Marítimo Baleares, S.L.	MUR	20.081	18.052	11,24%	113	186	-39,10%
701	Katoen Natie Iberica, S.L.	TAR	20.048	20.020	0,14%	2.902	3.931	-26,16%
702	Operaciones Internacionales Mas Asociados, S.L.	VLC	20.012	7.851	154,89%	1.509	289	421,37%
703	TAE Transports I Serveis Integrals, S.L.	BCN	19.960	23.557	-15,27%	-248	37	-774,38%
704	Rafa Grau Transports, S.L.	VLC	19.893	17.024	16,85%	156	165	-5,80%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

DRONAS 2002, S.L.U.

NACEX

by Logista



**MANUEL ORIHUELA**  
Director General

C/ Pablo Iglesias, 112-122,  
08908 - Hospitalet de Llobregat (Barcelona)  
Tel.: 900 100 000  
comercial@nacex.com  
www.nacex.com

SERVICIOS

• **SERVICIOS DE MENSAJERÍA DE ALTO VALOR AÑADIDO.**  
- NACEX es una compañía líder en mensajería exprés en España, Portugal, Andorra y Países Bajos; y forma parte de Logista, el distribuidor líder de productos y servicios a comercios de proximidad en el sur de Europa. Desde su fundación en 1995, está especializada en mensajería urgente de paquetería y documentación entre empresas y particulares. Ofrece una amplia gama de servicios nacionales, internacionales y de valor añadido que se adaptan a las necesidades de entrega más exigentes.



Información facilitada por: Infocif

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
705	Nopar Spain, S.L.	BCN	19.817	25.354	-21,84%	176	424	-58,59%
706	Transportes Vigar, S.L.	SEV	19.805	19.740	0,33%	876	2.114	-58,54%
707	Administradora de Archivos, S.A.*	GUA	19.796	17.640	12,22%	374	-474	178,90%
708	B Braun Logistics, S.L.	TAR	19.792	19.444	1,79%	418	305	37,15%
709	Casitran, S.A.	AST	19.791	17.003	16,40%	-110	-38	-191,39%
710	Duvenbeck Logística, S.L.	ALA	19.787	12.058	64,10%	412	105	290,85%
711	Logística General de la Plana, S.L.	CST	19.786	16.094	22,94%	704	672	4,74%
712	Delcom Operador Logístico, S.A.	AST	19.775	12.720	55,46%	902	652	38,40%
713	Línea Diagonal Internacional, S.L.	BCN	19.699	16.040	22,81%	887	603	47,15%
714	Empresa Municipal de Transportes Públicos de Tarragona, S.A.	TAR	19.685	14.926	31,88%	-1.796	-1.397	-28,52%
715	Arin Express, S.L.	GUI	19.685	13.219	48,92%	206	175	17,84%
716	Tradebe Port Services, S.L.	BCN	19.682	18.632	5,64%	5.654	3.237	74,65%
717	Euroloma, S.L.	MUR	19.673	19.053	3,25%	1.010	1.034	-2,31%
718	Logisber Forwarding, S.L.	BCN	19.641	11.346	73,10%	79	80	-1,96%
719	Oryx Iberia, S.A.	LPM	19.618	18.290	7,26%	4.527	2.536	78,53%
720	Logística Grillo, S.L.	MUR	19.612	19.728	-0,59%	307	295	4,33%
721	Martínez Ridao Aviación, S.L.	SEV	19.521	22.723	-14,09%	1.005	3.878	-74,08%
722	Canary Fly, S.L.	LPM	19.515	25.580	-23,71%	-13.472	-7.275	-85,18%
723	Massimo Dutti Logística, S.A.	LCÑ	19.452	22.285	-12,72%	82	2.603	-96,86%
724	Cabeza Transport, S.L.	MAL	19.450	11.819	64,56%	362	126	186,48%
725	Oliveras, S.L.	BCN	19.385	18.097	7,12%	1.918	1.197	60,16%
726	Atlas Forwarding, S.L.	LCÑ	19.381	15.561	24,55%	456	469	-2,74%
727	Ocmis Maritime, S.L.	CST	19.374	13.033	48,66%	61	75	-19,19%
728	Autovía de La Mancha, S.A. Concesionaria de la Junta de Comunidades De Castilla-La Mancha	TOL	19.353	16.819	15,07%	2.025	2.024	0,03%
729	Alfaship Shipping Agency, S.L.	LPM	19.322	16.610	16,32%	616	534	15,39%
730	Terminales Marítimas de Vigo, S.L.	PON	19.312	17.039	13,34%	1.204	809	48,71%
731	Margutsa Logística y Transporte, S.A.	CAN	19.292	18.022	7,05%	1.041	1.399	-25,61%
732	Transporte y Logística Tamdis, S.L.	ZAR	19.247	14.085	36,64%	1.473	735	100,54%
733	Transportes F. Ramos, S.L.	TAR	19.211	16.210	18,52%	339	175	93,29%
734	Syrtrans Logística, S.A.	VLC	19.208	15.313	25,44%	445	225	97,48%
735	Auto Res, S.L.	MAD	19.207	16.543	16,10%	-445	-5.154	91,38%
736	Comercial Terrestre Marítima de Levante, S.L.	VLC	19.206	17.245	11,37%	439	251	75,16%
737	Cosmopartner, S.A.	BCN	19.181	10.784	77,87%	93	20	358,81%
738	Armesa Logística Internacional, S.A.	VLC	19.175	19.801	-3,16%	1.924	2.606	-26,18%
739	Cotrali Zaragoza Sl	ZAR	19.156	18.195	5,28%	537	655	-17,98%
740	Tránsitos Europa Valencia, S.L.	VLC	19.128	14.063	36,02%	262	108	142,79%
741	Brivio & Vigano España, S.L.	MAD	19.102	18.209	4,90%	773	767	0,75%
742	Transportes Carrasco, S.A.	MAD	19.058	19.513	-2,33%	898	1.709	-47,46%
743	ROR Operador de Transportes, S.L.	LEO	19.057	13.869	37,40%	1.040	444	134,29%
744	Autovía Conquense, S.A.	MAD	19.023	16.472	15,49%	962	-1.245	177,25%
745	AD Air Cargo Business, S.A.	MAD	19.010	28.173	-32,52%	2.532	2.444	3,58%
746	Vasco Shipping Services, S.L.	VIZ	18.950	11.689	62,12%	500	532	-6,07%
747	Norfin Logistics, S.A.	LCÑ	18.948	16.112	17,60%	339	404	-16,14%
748	Logidis Systems, S.L.	ALM	18.919	17.411	8,66%	137	193	-29,00%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

Información facilitada por:  **Infocif**

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
749	Toquero Express, S.L.	MAD	18.862	32.313	-41,63%	-1.573	-1.972	20,23%
750	Aduanas Logística Transportes e Intermediación en Unidades de Servicio, S.A.	PON	18.793	16.024	17,28%	1.673	-1.649	201,44%
751	Transports Elèctrics Interurbans, S.A.	GIR	18.790	14.307	31,33%	1.476	757	94,87%
752	Transvasa, S.A.	CAN	18.742	18.039	3,89%	1.805	2.459	-26,59%
753	Schmidt Ibérica, S.A.	TAR	18.710	19.122	-2,15%	346	478	-27,68%
754	Transportes y Suministros de Combustibles Santana Domínguez, S.L.	LPM	18.683	10.326	80,92%	-21	219	-109,46%
755	Asturiana de Maquinaria, S.A.	AST	18.677	14.292	30,69%	1.748	1.159	50,83%
756	Compañía Ibérica de Remolcadores del Estrecho, S.A.	CAD	18.676	18.516	0,86%	133	17.064	-99,22%
757	Translink, S.A.	BCN	18.616	17.036	9,27%	2.552	2.017	26,53%
758	Tratansa, S.L.	MAD	18.505	18.464	0,23%	776	240	223,51%
759	Transportes y Excavaciones Valiente, S.L.	SEV	18.495	17.697	4,51%	345	569	-39,38%
760	Empresa Sagales, S.A.	BCN	18.471	16.189	14,10%	362	549	-34,09%
761	Petko Angelov, S.L.	BCN	18.465	17.639	4,68%	96	-38	350,25%
762	LW Cretschmar Española, S.A.	MAD	18.418	17.748	3,78%	69	-309	122,46%
763	Sociedad de Estiba y Desestiba de Castellón Centro Portuario de Empleo ETT, S.A.	CST	18.404	13.678	34,56%	160	-24	759,81%
764	Mediterráneo Señales Marítimas, S.L.	VLC	18.386	9.548	92,56%	840	270	210,66%
765	Intereco, S.L.	GIR	18.378	15.499	18,58%	304	60	403,72%
766	Vicarli Truck, S.L.	NAV	18.366	17.893	2,64%	1.142	916	24,64%
767	Marítima Alisea, S.L.	VLC	18.340	15.502	18,31%	396	241	64,17%
768	Trans-Bautista, S.L.	LLE	18.340	15.227	20,44%	175	748	-76,60%
769	Barnalog, S.L.*	BCN	18.338	16.031	14,39%	2.310	1.896	21,85%
770	Suardiá Logística Ibérica, S.L.	MAD	18.317	17.688	3,55%	-564	-1.984	71,57%
771	Santiago Peñaranda, S.L.	CUE	18.218	19.363	-5,91%	62	113	-45,27%
772	Privalia Pink & Pack, S.L.	BCN	18.185	17.410	4,45%	580	-35	1743,28%
773	José María San Román Gómez-Menor, S.L.	TOL	18.034	17.794	1,35%	401	961	-58,26%
774	Decoexsa Overseas, S.L.	VLC	17.999	5.974	201,29%	870	-52	1772,84%
775	Kivnon Logística, S.L.	VAL	17.961	11.931	50,55%	-967	-2.167	55,39%
776	Sese Autologistics, S.L.	ZAR	17.934	18.761	-4,41%	-1.105	-870	-26,93%
777	Dupessey Ibérica, S.L.	BCN	17.834	12.037	48,16%	140	54	159,22%
778	Subus Grupo de Transporte, S.L.	ALC	17.804	18.101	-1,64%	-353	1.794	-119,70%
779	Trans Cat, S.L.	VLC	17.766	16.993	4,55%	27	22	24,93%
780	Serveo Logística, S.A.	MAD	17.730	17.892	-0,91%	1.178	1.023	15,15%
781	Trans Frío Higueral, S.L.	ALM	17.725	17.661	0,36%	544	1.808	-69,89%
782	Noatum Terminal Sagunto, S.L.	VLC	17.716	14.857	19,24%	860	151	469,54%
783	Transportes Hermanos Chinchón López, S.L.	GUA	17.699	11.787	50,15%	675	570	18,40%
784	Autos Pelayo, S.A.	MAD	17.594	13.705	28,38%	-46	8	-708,58%
785	MAT Cargo, S.A.	BCN	17.539	12.706	38,04%	233	94	148,62%
786	Etsa Global Logistics, S.A. SME	SAL	17.453	15.450	12,96%	1.870	1.703	9,80%
787	Nuevas Ambulancias Soria, S.L.	SOR	17.397	13.646	27,49%	-664	-650	-2,23%
788	Trans European Transport Suardiá, S.L.	AST	17.389	17.472	-0,47%	14	-418	103,47%
789	Compañía Auxiliar de Remolcadores y Buques Especiales, S.A.	MAD	17.360	15.179	14,37%	3.849	2.928	31,47%
790	Auto Terminal, S.A.	BCN	17.353	20.664	-16,02%	-43	-242	82,23%
791	One Motion Logistics Iberia, S.L.	BCN	17.292	17.769	-2,68%	1.046	1.101	-5,04%
792	Vesta Forwarding, S.L.	BCN	17.287	7.129	142,49%	317	130	144,25%
793	Menexpres, S.A.	MAD	17.200	12.215	40,81%	885	655	35,16%
794	Antonio Marco, S.L.	ALC	17.199	15.039	14,36%	150	169	-11,33%
795	Jesús Gil Logística Integral, S.L.	MAD	17.187	14.148	21,48%	1.744	1.094	59,41%
796	Seur Logística, S.A.	MAD	17.165	17.069	0,57%	369	66	462,09%
797	Olano Norte, S.L.	GUI	17.159	13.971	22,81%	277	28	901,43%
798	Intertransit, S.A.	BCN	17.151	15.333	11,86%	81	21	292,92%
799	La Luz, S.A. Terminal de Contenedores	LPM	17.151	16.728	2,53%	241	-165	246,38%
800	Ultramar Express Transport, S.A.	BAL	17.143	31.529	-45,63%	-6.120	-2.707	-126,08%
801	Rau Load Cargo Marítima, S.L.	VLC	17.111	15.170	12,79%	698	758	-7,83%
802	B2c Europe Spain Ecommerce Logistics, S.L.	MAD	17.108	18.574	-7,89%	78	79	-1,17%
803	Transportes Piadela, S.L.	LCÑ	17.094	17.642	-3,10%	695	941	-26,21%
804	Argabús, S.A.	MAD	17.092	14.453	18,26%	2.973	1.100	170,41%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)



**EUROCARGO EXPRESS, S.A.U.**

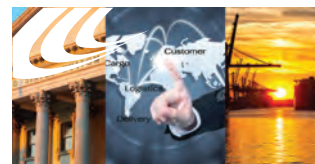


**Roberto Jarque**  
Director Delegación

Avda. Del Puerto,  
Nº. 282 - Pta 3  
46024 Valencia  
Tel.: 963242015  
rjarque@eurocargoespress.es  
www.eurocargo.com

**SERVICIOS**

- Transitarios,
- Agentes de aduana
- OEA
- Servicios aéreos, marítimos y terrestres
- Logística



Información facilitada por: Infocif

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
805	Ibertin, S.A.	MAD	17.088	14.909	14,61%	738	222	232,51%
806	Autovía de Los Llanos, S.A.	MAD	17.068	15.717	8,59%	2.859	1.914	49,35%
807	Inter-Cañabate, S.L.	ALM	17.007	17.342	-1,93%	302	272	10,97%
808	Sociedad Concesionaria Autovía A-4 Madrid, S.A.	MAD	16.999	11.328	50,06%	1.398	-263	631,56%
809	Altrans Fast Cargo, S.A.	PON	16.968	12.131	39,88%	102	-12	939,92%
810	Pañalón Silo Tank, S.L.	ALB	16.965	15.751	7,71%	47	5	801,33%
811	Distribuciones y Representaciones Usieto, S.A.	ZAR	16.950	14.563	16,39%	1.720	1.552	10,88%
812	Compañía del Tranvía de San Sebastián, S.A.	GUI	16.937	13.144	28,85%	-26.081	-25.263	-3,24%
813	Autovía del Turia Concesionaria de la Generalitat Valenciana, S.A.	VLC	16.924	12.494	35,46%	2.976	-5.321	155,92%
814	Bildutruck, S.L.	GUI	16.921	15.690	7,85%	268	199	34,97%
815	Transportes de Viajeros de Murcia, S.L.	MUR	16.914	14.019	20,65%	-552	-559	1,31%
816	Alsacargo Logistics, S.L.	VLC	16.911	5.790	192,05%	763	224	240,82%
817	Interfrive, S.A.	ALM	16.908	17.608	-3,97%	840	1.844	-54,43%
818	Alpi Iberica Logistics, S.L.	BCN	16.796	17.457	-3,78%	-194	-1.846	89,47%
819	JJ Forwarder, S.L.	MUR	16.788	11.698	43,51%	1.304	889	46,61%
820	Iberpistas, S.A.	SEG	16.762	55.207	-69,64%	71.269	-66.490	207,19%
821	RM Trade, S.A.	BCN	16.762	15.709	6,70%	2.070	-1.550	233,50%
822	Trans Sarria, S.L.	GIR	16.757	13.553	23,64%	149	174	-14,18%
823	Serincar 92, S.L.	AST	16.754	12.273	36,50%	615	608	1,15%
824	Rudder Marine Services & Ship Repairs, S.L.	BCN	16.752	10.087	66,08%	3.215	1.015	216,73%
825	Alianza Bus, S.L.	MAD	16.716	11.016	51,74%	525	-1.832	128,68%
826	Serveo Servicios a la Producción, S.L.	MAD	16.676	17.273	-3,46%	530	585	-9,40%
827	Multiservens-1, S.L.	LCÑ	16.672	13.785	20,94%	166	159	4,25%
828	Eimskip Logistics Spain, S.L.	PON	16.655	15.401	8,14%	589	555	6,08%
829	Mestrans, S.L.	BCN	16.612	16.188	2,62%	27	6	322,78%
830	Farmavenix, S.A.	GUA	16.604	24.664	-32,68%	395	567	-30,27%
831	Viarío A31, S.A.	ALC	16.602	13.135	26,39%	527	-2.181	124,18%
832	In Side Logistics, S.L.*	VLC	16.593	13.269	25,05%	827	382	116,65%
833	Renfe Alquiler de Material Ferroviario Sociedad Mercantil Estatal, S.A.	MAD	16.578	16.496	0,50%	2.747	2.460	116,7%
834	Alsina Graells de Auto Transportes, S.A.	BCN	16.503	13.731	20,19%	-2.239	-2.368	5,44%
835	Transportes Félix e Hijos, S.L.	CRE	16.495	14.904	10,68%	499	734	-31,98%
836	Eserman, S.A.	TAR	16.431	9.754	68,46%	1.528	725	110,86%
837	Compañía de Tranvías de La Coruña, S.A.	LCÑ	16.431	13.802	19,05%	-1.918	-2.747	30,16%
838	Integraciones Silleda, S.L.	PON	16.429	15.487	6,09%	-226	899	-125,16%
839	Intercambiador de Transportes de Moncloa, S.A.	MAD	16.415	15.791	3,96%	4.049	3.311	22,30%
840	Remolcadores Nosa Terra, S.A.	PON	16.347	15.301	6,84%	3.157	1.604	96,75%
841	Rosan Bus, S.L.	BCN	16.338	15.303	6,76%	-167	-325	48,64%
842	Colectivo Extremeño de Ambulancias, S.L.	CAC	16.283	3.390	380,36%	-217	-256	15,12%
843	Fredist, S.L.	BCN	16.273	14.043	15,88%	860	634	35,73%
844	Continental Parking, S.L.	BCN	16.252	13.741	18,27%	1.269	814	55,91%
845	Avanza Logistics, S.L.	VLC	16.243	13.720	18,38%	392	174	125,53%
846	Transportes HAM, S.L.	BCN	16.236	16.429	-1,17%	775	1.193	-35,03%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

Información facilitada por:  **Infocif**

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
847	Autopista del Guadalmedina Concesionaria Española, S.A.	MAL	16.227	12.074	34,40%	-1.512	-2.760	45,20%
848	Acciona Airport Services, S.A.	MAD	16.218	13.954	16,22%	-3.420	-7.426	53,95%
849	Tipsa Delivery, S.L.	MAD	16.198	15.775	2,68%	1.519	1.609	-5,59%
850	Anymore Transport, S.L.	VLC	16.185	12.513	29,35%	507	256	97,95%
851	Jovi Trans Logistic, S.L.	BCN	16.175	14.369	12,57%	1.292	1.103	17,14%
852	ESBO Logistics Systems, S.L.	BCN	16.153	13.183	22,52%	1.415	1.028	37,59%
853	Ferquiasur, S.L.	AST	16.104	14.808	8,76%	414	390	5,97%
854	Transportes Terrestres Cantabros, S.A.	CAN	16.047	11.637	37,90%	-221	-3.984	94,44%
855	Logística Intermodal Europea, S.L.	BAD	16.001	16.173	-1,06%	1.136	1.231	-7,72%
856	Access World	MAD	15.947	14.395	10,78%	564	36	1456,03%
857	Cetursa Sierra Nevada, S.L.	GRA	15.930	23.708	-32,81%	-15.947	-666	-2293,55%
858	Pac Global Services Spain, S.A.	BCN	15.900	12.649	25,70%	247	-68	464,14%
859	Línia Nou Manteniment, S.L.	BCN	15.856	15.828	0,18%	3.745	4.404	-14,97%
860	Nordvert, S.L.	BCN	15.838	19.375	-18,26%	109	29	281,99%
861	Garvasa Logística, S.L.	CAN	15.838	14.480	9,38%	858	1.755	-51,11%
862	Franco Vago, S.A.	ALC	15.754	8.916	76,70%	568	341	66,52%
863	Incargos, S.L.	MAD	15.754	14.013	12,43%	133	-277	147,89%
864	Merlia, S.L.	MUR	15.711	13.474	16,61%	551	346	59,03%
865	Alfa Integral de Servicios, S.L.	MAD	15.677	12.065	29,94%	172	115	49,37%
866	Estampaciones Modernas, S.L.	ZAR	15.677	12.243	28,04%	868	-603	243,79%
867	Soler y Sauret, S.A.	BCN	15.663	14.296	9,56%	915	989	-7,52%
868	Transportes Valin e Hijos, S.A.	LUG	15.661	15.843	-1,15%	45	94	-51,98%
869	Automóviles La Alcoyana, S.A.	ALC	15.618	14.213	9,89%	310	333	-7,13%
870	Terminal Marítima del Grao, S.L.	CST	15.590	9.746	59,97%	401	-337	219,11%
871	Transports Porqueres, S.A.	GIR	15.590	13.349	16,78%	544	409	33,01%
872	Flotanor, S.L.	VIZ	15.582	16.229	-3,99%	7.432	8.227	-9,67%
873	Acosta Infante, S.L.	ALM	15.544	14.940	4,04%	497	278	78,40%
874	Ruta de los Pantanos, S.A.	MAD	15.535	15.482	0,34%	6.342	5.684	11,58%
875	Serpista, S.A.	MAD	15.531	11.720	32,51%	612	-106	676,94%
876	Axioma Soluciones Integrals i Serveis de Suport Sanitari, S.A.	BCN	15.527	14.151	9,72%	271	273	-0,73%
877	Logiberia Trans, S.A.	MAD	15.524	12.868	20,63%	129	-183	170,58%
878	Tradom, S.L.	MUR	15.501	14.607	6,12%	113	518	-78,26%
879	Transportes El Mirador-Miratrans, S.L.	MUR	15.485	14.898	3,94%	126	107	18,05%
880	Modular Logística Valenciana, S.L.	VLC	15.484	20.498	-24,46%	148	757	-80,49%
881	Claro Sol Logistics, S.A.	MAD	15.481	15.459	0,14%	-474	383	-223,74%
882	Antonio Gijón Operador del Transportes, S.L.	GRA	15.473	13.957	10,87%	-75	291	-125,65%
883	Aduanas Alie, S.A.	BCN	15.473	8.290	86,65%	320	80	301,15%
884	Logtravi, S.L.	BCN	15.448	14.941	3,40%	776	-132	689,48%
885	Sociedad Municipal de Aparcamientos y Servicios, S.A.	MAL	15.385	12.995	18,39%	987	17	5730,55%
886	Transportes Genebrando Castro, S.L.	LCÑ	15.384	14.269	7,81%	460	377	22,05%
887	Transportes las Maravillas, S.A.	MUR	15.361	13.594	13,00%	423	1.116	-62,05%
888	Remolcadores de Cartagena, S.A.	VLC	15.345	15.047	1,98%	2.571	1.943	32,34%
889	Servicios Aeronáuticos Control y Navegación, S.L.	MAD	15.331	11.969	28,08%	178	226	-21,34%
890	Transportes Mineti, S.L.	AST	15.293	14.088	8,56%	385	366	5,09%
891	Transalinetas Logistic, S.L.	SCT	15.237	15.059	1,18%	1.923	1.491	28,91%
892	Friego-Líneas Nórdicas, S.L.	ALM	15.236	13.856	9,96%	1.358	1.548	-12,22%
893	Transportes Sedano, S.A.	GUA	15.234	12.646	20,46%	175	89	97,36%
894	Autoestradas de Galicia Autopistas de Galicia Concesionaria de la Xunta de Galicia, S.A.	LCÑ	15.223	12.401	22,75%	3.826	2.659	43,91%
895	S. Cabrera, S.L.	ALM	15.159	14.885	1,84%	886	1.578	-43,84%
896	Receptora de Líquidos, S.A.	BCN	15.146	15.019	0,85%	5.049	4.786	5,49%
897	Auxiliar Marítima del Sur, S.A.	HUL	15.127	14.500	4,33%	3.072	2.621	17,20%
898	Boluda Terminal Marítima de Tenerife, S.L.	SCT	15.127	12.251	23,48%	1.533	437	250,87%
899	Balero XXI, S.A.	VLC	15.114	13.720	10,16%	324	171	89,49%
900	Pull & Bear Logística, S.A.	LCÑ	15.077	16.470	-8,46%	115	3.788	-96,98%
901	Logialcor, S.L.	SEV	15.075	4.207	258,37%	1.429	273	423,02%
902	CEPL Iberia, S.L.	MAD	15.007	13.829	8,51%	688	1.028	-33,07%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

**RAFA GRAU TRANSPORTS, S.L.U**



**RAFAEL GRAU RICHART**  
CEO

OFICINAS: Pol. Ind. El Pla –  
Parcela 4B. 46270 Villanueva  
de Castellón (Valencia)  
Tel.: 96 245 14 47  
info@rafagrautransport.com  
www.rafagrautransport.com

**SERVICIOS**

- **TRANSPORTAMOS TODO TIPO DE MERCANCÍAS.**
  - En Rafa Grau Transport tenemos más de 20 años de experiencia en el sector y disponemos de una amplia flota de vehículos. Además, funcionamos como operador logístico y trabajamos en todos los sectores: desde el campo hasta la industria, tanto en transporte nacional como internacional.
  - Nuestros tráilers y camiones cuentan con equipos de localización GPS durante las 24 horas del día. (calificación Euro 6).



Información facilitada por: Infocif

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
903	Tranvía de Cádiz a San Fernando y Carraca, S.A.	CAD	14.983	12.351	21,31%	1.638	494	231,35%
904	Fertinagro Logística, S.L.	TER	14.979	11.446	30,88%	294	246	19,44%
905	Red de Combustibles Canarios, S.L.	SCT	14.931	10.573	41,22%	255	200	27,54%
906	Transportes Matías Elipe, S.L.	NAV	14.903	13.640	9,26%	262	496	-47,12%
907	Intraco, S.L.	ALC	14.900	12.839	16,05%	652	638	2,19%
908	Lannutti España, S.L.	GUI	14.897	12.962	14,93%	1.385	552	150,86%
909	Naviera Direct África Line, S.A.	MAD	14.882	15.648	-4,89%	1.880	3.216	-41,54%
910	Bonfrig FDC Ultracongelados, S.A.	PON	14.882	12.338	20,61%	-41	-206	79,95%
911	Suardiaz Atlantica, S.L.	MAD	14.843	20.855	-28,83%	-4.432	1.489	-397,75%
912	AM Cargo Import Logistics, S.L.	VLC	14.838	3.020	391,40%	1.309	149	777,00%
913	Atlantic Air Solutions, S.L.	LCÑ	14.832	7.376	101,07%	1.636	935	74,87%
914	Corditrans Murcia, S.L.	MUR	14.805	13.319	11,15%	809	768	5,33%
915	Disalfarm, S.A.	BCN	14.750	15.190	-2,90%	195	197	-0,93%
916	Sertosa Norte, S.L.	LCÑ	14.740	13.919	5,90%	1.538	653	135,57%
917	Improving Logistics And Consulting, S.L.	VLC	14.730	13.382	10,07%	83	229	-63,79%
918	Eurosol Cargo, S.A.	MUR	14.702	14.235	3,28%	306	845	-63,75%
919	Euroglosa 45 Concesionaria de la Comunidad de Madrid, S.A.	MAD	14.689	14.538	1,04%	5.149	20.529	-74,92%
920	Terminales Marítimas del Sureste, S.A.	ALC	14.686	14.330	2,48%	-2.743	-12.971	78,85%
921	Transunión Mallorca, S.L.	BAL	14.663	3.443	325,90%	-1.257	-10.987	88,56%
922	Red Española de Servicios, S.A.	MAD	14.650	14.676	-0,18%	1.818	-2.363	176,92%
923	Societat Municipal Daparcaments i Projectes, S.A.	BAL	14.645	11.580	26,47%	3.708	854	334,38%
924	López Guillén, S.A.	ALM	14.586	13.319	9,51%	284	71	301,21%
925	Interurbana de Autocares, S.A.	MAD	14.583	8.696	67,70%	-856	-3.662	76,63%
926	De Pedro y Molinero, S.L.	SOR	14.571	12.560	16,01%	872	1.393	-37,38%
927	Autoestrada Costa da Morte Concesionaria da Xunta de Galicia, S.A.	OUR	14.546	14.933	-2,59%	7.146	7.336	-2,60%
928	Transmol Logística, S.L.	MAD	14.542	12.911	12,63%	-632	-1.175	46,21%
929	Trans Rocamar, S.L.	VLC	14.512	14.062	3,20%	312	685	-54,53%
930	Naviera Tamarán, S.A.	LPM	14.502	13.558	6,96%	16	-49	133,14%
931	Servicios Logísticos Portuarios SLP, S.L.	VIZ	14.484	-	-	514	-	-
932	Centrotir Logistic Services, S.A.	MAD	14.439	14.379	0,42%	220	221	-0,22%
933	NTL Operadores Logísticos, S.L.	VLC	14.421	12.795	12,71%	29	153	-81,12%
934	Orvipal Trans, S.L.	MUR	14.419	13.635	5,75%	-607	211	-388,47%
935	Servicios y Concesiones Marítimas Ibicencas, S.A.	BAL	14.404	9.513	51,41%	1.420	-1.472	196,46%
936	Sennder Iberia, S.L.	MAD	14.400	5.102	182,23%	-3.944	-1.999	-97,31%
937	Transportes Juan José Gil, S.L.	BUR	14.375	12.819	12,13%	377	331	13,67%
938	Tradisna Energías, S.L.	NAV	14.373	10.740	33,82%	46	45	1,68%
939	Transtact Cargo Centro, S.A.	MAD	14.372	12.404	15,87%	36	76	-52,24%
940	Contenor, S.L.	VIZ	14.361	8.879	61,74%	4.548	1.475	208,33%
941	Vanguard Logistics Services, S.A.	BCN	14.343	7.920	81,09%	210	-334	162,86%
942	Remolcadores y Barcazas de Las Palmas, S.A.	LPM	14.305	9.022	58,55%	1.466	-1.477	199,20%
943	Sea Carriers, S.L.	VLC	14.289	6.460	121,21%	1.498	81	1738,44%
944	Tranvías Urbanos de Zaragoza, S.L.	ZAR	14.269	19.909	-28,33%	680	682	-0,21%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)

Información facilitada por:  **Infocif**

Nº	Razón Social	Prov.	Cifra de Negocios			Resultado (Después impuestos)		
			2021	2020	DIF%	2021	2020	DIF%
945	Ramoned Cargo, S.L.	BCN	14.229	12.846	10,77%	179	19	828,45%
946	Transportes Ferroviarios de Madrid, S.A.	MAD	14.174	10.969	29,22%	-6.372	-8.497	25,01%
947	Easyfresh Iberia, S.L.	VLC	14.172	8.448	67,76%	18	12	51,04%
948	Astrasa, S.A.	GUI	14.102	12.800	10,17%	442	576	-23,35%
949	Autocares Julia, S.L.	BCN	14.095	11.171	26,17%	-1.474	-3.370	56,26%
950	ADB Trasemisa, S.L.	MAD	14.092	11.062	27,39%	363	-2.378	115,27%
951	Transport Global Secosur, S.L.	ALM	14.073	5.712	146,36%	408	322	26,79%
952	Eliance Service & Support, S.L.	MAD	14.072	11.970	17,56%	74	448	-83,54%
953	Jcv Intercontainer, S.L.	ZAR	14.057	8.927	57,47%	1.128	740	52,46%
954	Fracht Project Logistics, S.L.	VIZ	14.045	11.438	22,79%	437	-125	449,62%
955	Getru Logística, S.L.	VLC	13.965	13.356	4,56%	20	123	-84,05%
956	Innova Logic Transportes, S.L.	VLC	13.964	12.711	9,86%	507	379	33,74%
957	Autocares Julián de Castro, S.A.	MAD	13.937	11.630	19,83%	660	275	140,11%
958	Bymar Transforwarding, S.L.	BCN	13.931	8.781	58,64%	633	266	138,08%
959	Vayven Delivery, S.L.	VLC	13.930	15.699	-11,27%	134	374	-64,10%
960	Diania Logistics, S.L.	VLC	13.918	12.400	12,24%	47	50	-5,88%
961	Estarraco Centro Portuario de Empleo del Puerto de Tarragona, S.A.	TAR	13.899	13.109	6,03%	5	304	-98,39%
962	Logicgreen Europe Logistic, S.L.	BCN	13.857	9.777	41,73%	201	81	147,67%
963	Frigoríficos Gelada, S.L.	GIR	13.844	10.925	26,72%	133	219	-39,18%
964	Sestife, S.A. Centro Portuario de Empleo de Estibadores Portuarios de los Puertos de Santa Cruz de Tenerife	SCT	13.807	12.782	8,02%	280	-21	1443,37%
965	Iniciativas de Gas, S.L.	MAD	13.800	13.000	6,15%	13.642	12.965	5,22%
966	Guerola Transer, S.L.	VLC	13.796	13.072	5,54%	40	116	-65,56%
967	Transportes Sindo, S.L.	SEV	13.763	15.721	-12,45%	-380	3	-11056,93%
968	Grupo Salas Águila, S.L.	ALM	13.755	13.534	1,64%	263	691	-62,00%
969	Ros Logística Integral, S.L.	VLC	13.736	11.091	23,84%	199	759	-73,74%
970	CMD Aeropuertos Canarios, S.L.	SCT	13.726	10.089	36,05%	3.051	873	249,64%
971	Adelte Airport Technologies, S.L.	BCN	13.712	13.400	2,32%	-2.415	-3.015	19,90%
972	Paul And Truck, S.L.	VLC	13.669	12.129	12,70%	63	82	-22,99%
973	Copitrans, S.L.	VLC	13.659	11.622	17,53%	160	-520	130,69%
974	Compañía de Almacenaje y Distribuciones Especiales, S.L.	VLC	13.645	12.897	5,80%	48	82	-41,46%
975	Laumar Terminales Ferroviarias, S.L.	VLC	13.642	7.256	88,01%	-570	16	-3683,62%
976	Eco Marítima, S.A.	VIZ	13.623	8.326	63,61%	198	-10	20675,1%
977	Miurchi Car, S.L.	MAD	13.609	8.669	56,98%	429	313	37,06%
978	Translevante, S.A.	VLC	13.602	8.113	67,66%	735	429	71,45%
979	ABQ, S.A.	MAD	13.602	8.337	63,15%	50	33	52,45%
980	Baqueira-Beret, S.A.*	LLE	13.576	47.910	-71,66%	-8.813	6.127	-243,83%
981	Transportes Bolipesk, S.L.	CAD	13.574	12.283	10,51%	801	450	78,07%
982	Acotral Distribución Canarias, S.A.	SCT	13.570	13.929	-2,58%	136	151	-10,02%
983	Volumen Logistics, S.A.	BCN	13.543	14.061	-3,68%	429	293	46,52%
984	Autocares Castilla-León, S.A.	LEO	13.509	9.603	40,67%	-370	-1.063	65,20%
985	Transportes Generales Comes, S.A.	CAD	13.500	13.241	1,95%	-921	70	-1422,97%
986	Mimpo Global Logistics, S.L.	MAD	13.500	7.294	85,07%	558	250	123,57%
987	Rutas del Cantábrico, S.L.	VIZ	13.496	8.772	53,85%	167	3.691	-95,49%
988	Transped Barcelona, S.L.	BCN	13.489	2.268	494,63%	348	-39	994,32%
989	Autobuses Urbanos de Elche, S.L.	ALC	13.479	11.928	13,00%	993	1.234	-19,47%
990	Ferronats Air Traffic Services, S.A.	MAD	13.461	16.618	-19,00%	1.201	1.588	-24,37%
991	Bodegotrans, S.L.	CAN	13.461	11.658	15,47%	79	305	-74,15%
992	Gestinmedica, S.L.	VLC	13.459	11.871	13,38%	1.677	1.588	5,63%
993	Oilogist H&B, S.L.	LPM	13.449	14.513	-7,33%	-472	-85	-455,26%
994	Ares Barcelona, S.L.	BCN	13.438	9.739	37,98%	874	463	88,61%
995	MAT Graneles y Especiales, S.L.	VAL	13.423	11.695	14,78%	471	794	-40,72%
996	Transportes Prats, S.L.	TAR	13.421	12.015	11,70%	1.119	733	52,60%
997	Transportes Prats, S.L.	TAR	13.421	12.015	11,70%	1.119	733	52,60%
998	Gestión de Servicios Maritimos Aéreos y Terrestres, S.A.	BCN	13.401	10.992	21,91%	522	409	27,75%
999	Vectalia Rail, S.A.	ALC	13.400	10.303	30,07%	199	164	21,43%
1000	Transpais, S.A.	MAD	13.396	9.461	41,60%	119	151	-21,69%

Cifras expresadas en miles de euros. Grupo consolidado (\*)