

transporte profesional

Nº 325
Abril
2013

Publicación del transporte y la logística en España - Año XXVII - 4 € (IVA incluido)

Una publicación de BGO Prensa Profesional / GRUPO BGO Comunicación

DE ESTRENO



MERCEDES BENZ ATEGO
LA VERSATILIDAD DE LA "ESTRELLA"



DE ESTRENO
VOLVO FM
FUNCIONAL Y POLIVALENTE

ENTREVISTA



MARCOS MONTERO
(PRESIDENTE DE LA CETM)

- LA PROBLEMÁTICA DEL SECTOR, AL DESNUDO
- "CLAVES" Y POSIBLES SOLUCIONES

EN PORTADA

- LA MODIFICACIONES DE LA LOTT
- LOS SINDICATOS Y LA "ULTRACTIVIDAD"

ACTUALIDAD

XIII FORO AECOC
ENCUENTRO CON LOS CARGADORES



MULTIMODAL

- ENTREVISTA CON ANTONIO CASTILLO
- EL "MODELO" DE CETM MULTIMODAL



ACTUALIDAD



petitivo, y para que llegue a serlo, es necesario actuar en tres frentes, además de solucionar el ancho de vía: mejorar las infraestructuras tanto a nivel de terminales como de red, poner en marcha una oferta adecuada y contar con una legislación favorable, un argumento que también fue utilizado por Israel Lago, European Logistics Manager de Contank, explicando que queda mucho por hacer en este sentido.

En la mesa también intervino Ramón Vázquez, vicepresidente Comisión Constituyente CETM Multimodal y presidente de ACTE, que a pesar de todo ello, aseguró refiriéndose al ferrocarril que las perspectivas de incremento del transporte en Europa para el año 2020 son muy leves, si bien dejó claro que el plan del Ministerio de Fomento para potenciarlo y el hecho de poner en marcha las autopistas ferroviarias es una excelente idea siempre y cuando todo ello suponga la integración con los otros modos, algo por lo que precisamente apuesta la recientemente constituida CETM Multimodal según apuntó. Se trata de crear, en definitiva, un "nuevo modelo de transporte multimodal de valor añadido, el cual se genera cuando la utilización del tren y/o barco no es imprescindible, pero su utilización conjunta con la carretera supera problemas de ineficiencias de todos y cada uno de los modos por separado", aseguró.

COLABORACIÓN NECESARIA

Es por ello que durante la jornada se dedicó una mesa a mostrar un ejemplo de lo que es una "Colaboración horizontal en el transporte multimodal" por lo que supone desde el punto de vista de la eficiencia y la rentabilidad.

Con todo, Adrián Fariña, jefe de transporte del Grupo Capsa -al que pertenece Central Lechera Asturiana-, explicó que precisamente esta colaboración en la cadena de suministro es imprescindible si "queremos hacer cosas nuevas y ser más sostenibles. Y es que cargadores y transportistas nos necesitamos". En este sentido, indicó que su compañía viene apostando por la multimodalidad desde hace más de 20 años, explicando a continuación cómo funciona la colaboración empresarial que ha puesto en práctica con la naviera K-Line y la empresa de transporte de mercancías por carretera Transportes Castillo en un entramado que también comprende el ferrocarril desde la sede central de la compañía en Asturias, en donde cuenta con una terminal propia, y que también comprende tráfico internacional de inicio con destino a la Península Ibérica. Se trata "de ser lo más eficiente posible, a la vez que sostenible", añadió.

Por su parte, Antonio Castillo, director general de Transporte Castillo, dejó claro que "se trata de dar soluciones al mundo de la multimodalidad, o lo que es lo mismo proponer soluciones de valor a los clientes, intentando a la vez ser rentables".

LOS EFECTOS DE LA NUEVA LOTT

Los aspectos fundamentales de la nueva Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres,



Ramón Vázquez -a la derecha de la foto- explicó durante el debate dedicado al transporte de mercancías por ferrocarril, que su potenciación debe hacerse siempre que ello conlleve su integración con los otros modos.



Momento de la jornada en la que se observa a Marcos Montero (presidente de CETM), Ovidio de la Roza, (presidente del CNTC), y Ana Pastor (Ministra de Fomento) siguiendo muy atentos una de las intervenciones.



Un excelente ejemplo de que la colaboración de modos es posible, llegó con la mesa dedicada al transporte multimodal, en la que se conoció cómo se alcanza la eficacia combinando carretera, ferrocarril y barco.

Entrevista a Antonio Castillo, gerente del Grupo Castillo Logística y Transporte

“EL PRINCIPAL PROBLEMA DEL MULTIMODAL NO ES EL PRECIO, SINO EL SERVICIO”

Es transportista de multimodal casi desde el principio. En seguida vio las oportunidades que ofrecía el contenedor y las ha aprovechado. El ferrocarril es su aliado y no su competencia. Antonio Castillo es el gerente de esta empresa andaluza con vocación multimodal.

¿Cuándo se constituyó la empresa?

“En marzo de 2006, en la que comercializamos todo a través de otra empresa madre, que es Grupo Transportes Castillo, SCA (Sociedad Cooperativa Andaluza). Antes llevábamos 20 años de transportistas autónomos, digamos, pero luego decidimos constituirnos en sociedad. Somos cuatro hermanos, de los que tres nos dedicamos al transporte”.

¿Cuáles fueron los comienzos?

“Yo empecé como transportista de hormigoneras, unos cuatro o cinco años previos a la Expo de Sevilla. Después de eso, cuando bajó la actividad de la construcción, empezamos en el mundo de los contenedores porque vimos que podría ser interesante. Cuando se construyó la Expo, vino mucha mercancía por multimodal (yo entré en 1991 en Renfe como transportista). Después, hicimos una cooperativa de transportistas autónomos, y de ahí pasamos a dar más soluciones de almacenaje, de descarga, repaletizado de mercancías...”.

¿Cuánta gente trabaja en vuestro grupo y cuántos vehículos tenéis?

“En plantilla somos 20 personas, y de camiones, unos 25, ya que algunos son de transportistas autónomos”.

¿Qué proporción de la empresa se dedica al transporte y cuál a la logística?

“Podríamos decir que, con lo que ha subido el transporte intermodal



Antonio Castillo cree que si los operadores trabajan en una federación, se les escuchará mejor.

hacia el norte de Europa, 50% es transporte y 50% logística”.

Dentro de la actividad de transporte ¿qué parte es carretera y qué parte es ferrocarril?

“Yo siempre hago la última milla, y en algunos casos, también la primera, aunque no siempre. En el

caso de Capsa, por ejemplo, el tren entra en la fábrica y lleva la mercancía a La Negrilla. Entonces yo la traigo hasta nuestros almacenes y desde allí hacemos los pedidos de los clientes y los distribuimos a los centros comerciales, donde hacemos el reparto. Por otro lado, traemos yogures de Kalise por barco

desde Canarias hasta Huelva, allí cogemos los furgones de la naviera, los descargamos en nuestras naves y hacemos la distribución a los puntos donde haya que llevarlo”.

¿Cómo se lleva a cabo la contratación con el resto de operadores?

“En el 50% de los casos, contrato yo todo: el barco, la carga en origen, la descarga aquí en destino y su distribución. Y en el otro 50%, nuestro principal cliente (que es Capsa), el tren lo llevan ellos directamente con Renfe. Y con Acotral, les llevamos todo: desde que se lo cargamos hasta la descarga, pasando por el tren que se lo facturamos nosotros. Nunca hay nada fijo: lo importante es ofrecer el mejor servicio al menor coste”.

¿Cuál es el principal problema de vuestra actividad, el precio?

“No, estoy convencido de que, aunque hay competencia desleal por precio, el principal problema con los clientes siempre es la calidad del servicio, es decir, poder entregar el día marcado. De hecho, por eso estamos creciendo, porque, aunque yo siempre “vendo” que sólo trabajamos en Andalucía y Extremadura, no digo lo que no puedo hacer por vender. Hoy en día, aparte de poco trabajo, lo que hay es mucha dejadez”.

Como miembro fundador de CETM Multimodal ¿qué espera conseguir en el seno de la organización?

“He entrado en la asociación porque llevo 20 años luchando por este tipo de transporte, es más, es el único modo de transporte que me agrada porque estoy convencido de



“ESTOY CONVENCIDO DE QUE NUNCA SE PUEDE TRABAJAR DE IGUAL FORMA EN UN ÚNICO MODO QUE EN UNO EN EL QUE PARTICIPAN VARIOS”

que nunca se puede trabajar de igual forma en un único modo que en uno en el que participan varios. Pongo un ejemplo: al mismo precio, nunca puede realizar el mismo trabajo un transportista que haga la ruta Gerona-Sevilla por carretera, que hay 1.100 kilómetros, que un conductor mío que se ha levantado esta mañana a las 7 en su casa. El ánimo, las ganas de trabajar, el temperamento de la persona, las costumbres de los sitios...la calidad siempre es lo que más se va a apreciar, especialmente cuando no la hay. Eso es algo que me gusta, que me ha entusiasmado y espero que haya más ayudas a este tipo de transporte por parte de la Administración”.

¿Crees que vais a conseguir que la carretera maneje a los clientes?

“Yo creo que se puede hacer: si hay profesionalidad, ganas de trabajar y si se quiere de verdad, yo creo que puede ser una realidad porque ¿quién mejor que quien hace la última milla, puede servir al cliente final? El que mejor puede fidelizar

» De lecheros a transportistas

Antonio Castillo tiene 46 años, 2 hijos y un 1 nieto. Hijo de ganaderos, sus padres tenían vacas y vendían leche por distintas poblaciones. Él y tres de sus cuatro hermanos han optado por el transporte, primero en la construcción, luego con contenedores. Sus aficiones

son los vehículos antiguos, conducir, las motos (tiene una Custom), pero reconoce que tiene poco tiempo para ellas. También le gusta mucho ir a ver a sus clientes, a las plataformas “porque ahí te enteras de lo que se puede y no se puede mejorar”.

al cliente es el conductor que está en su empresa por la mañana. Lo que al cliente le agrada es un proveedor que no dé la lata, no apriete, y que le sirva de colaborador. Me parece bien que, mientras se pueda y sea necesario, la carretera dirija al cliente”.

¿Qué proyectos tenéis pensado acometer?

“Estamos trabajando en uno en el

que vamos a transportar bastantes toneladas desde Andalucía a Gerona. Ya tenemos un colaborador allí (Transportes Moragas) que nos va a realizar allí las descargas, con la misma confianza que si fuera un conductor nuestro”.

¿Crees que la empresa que no apuesta por la intermodalidad, lo va a tener un poco mal en el futuro? “Creo que habrá para todo: para mí

sí es el futuro, porque es mi tipo de trabajo, es lo que a mí me agrada y a quien yo quiero dirigirme. Sin embargo, el paquetero que sale por las noches y que tiene que ir a una ciudad que no tenga nudo ferroviario, tendrá que seguir existiendo. Y el cliente que hay que servir sin falta mañana y donde hay que estar con los stocks muy bajos, también tiene que seguir existiendo. Pero va a ser hasta mejor porque, a la vez, menos cantidad (debería ser que, con el tiempo, suba el volumen del ferrocarril y baje el de la carretera), al bajar el volumen, creo que el precio del transporte será más rentable. Creo que esta asociación puede luchar a una escala más alta ¿por qué decidimos unirnos como cooperativas? Porque como autónomos no podíamos unirnos, pero con una organización de este tipo, creo que nos van a escuchar un poquito más y si Adif, como es el caso ahora, no puede tener en Sevilla cuatro grúas, de las cuales trabaja una nada más, pues a una federación grande la escuchará”.