



# El SIL 2011 evidencia que la crisis sigue latente en el sector logístico

**LOGÍSTICA** • Hoy se espera la mayor afluencia de visitantes a la feria internacional de la logística

Si hay algo que no puede negarse de un certamen como el Salón Internacional de la Logística es su capacidad para ejercer de termómetro de la temperatura del sector. Sin en las dos ediciones anteriores la crisis ya se dejó notar entre los

pasillos del salón, este año no ha sido menos. Pese a todo, el SIL mantiene viva la llama de un sector que quiere moverse y encontrar el final del túnel mas pronto que tarde. **/7-18**

**LOGÍSTICA** • Hoy se espera la mayor afluencia de visitantes

## El SIL evidencia que la crisis sigue latente en el sector

**Si hay algo que no puede negarse de un certamen como el Salón Internacional de la Logística es su capacidad para ejercer de termómetro de la temperatura del sector. Sin en las dos ediciones anteriores la crisis ya se dejó notar entre los pasillos del salón, este año no ha sido menos. Pese a todo, el SIL mantiene viva la llama de un sector que quiere moverse y encontrar el final del túnel mas pronto que tarde.**



El Puerto de Tarragona y Apportt, con su convocatoria de ayer en el SIL, consiguieron acaparar el interés de los participantes en el certamen. Foto J.M.R.

**F. VITORIA** BARCELONA

¿Cómo lo ves? ¿Qué tal este año? Estas dos son, probablemente, dos de las cuestiones más repetidas entre los pasillos del SIL. Normalmente cuando se participa en una feria como expositor casi todo se reduce a lo que sucede alrededor, por lo que nunca está de más pasear por todos los rincones para pulsar el ambiente y colocar el termómetro de la actualidad.

La presente edición del SIL es extraña, no hay que negarlo. La coincidencia de fechas con el TOC y el inevitable azote de la crisis sacuden con fuerza sobre

los pilares del certamen. No obstante, y pese a todo, el Salón Internacional de la Logística conserva el aura que lo ha hecho especial con el paso de los años. Puede que el número y nivel de los expositores no sea el de año, pero es evidente que el SIL sigue despertando el interés del sector logístico, por lo que la concurrencia de visitantes es más que notable.

Ayer miércoles fue un día de los denominados importantes en la feria. Si la primera jornada nunca es especialmente significativa, la segunda y la tercera siem-

pre son las que marcan un punto de inflexión.

### Datos para la evidencia

Llama la atención, conforme el visitante se acerca al recinto ferial, que en las inmediaciones ya no lucen las tradicionales banderolas de los patrocinadores. Tampoco dispone la entrada del tradicional sistema de identificación y recuento de visitantes. Es lógico, la crisis puede con todo.

Por lo demás, al margen del espacio expositivo, el interior del salón se muestra como en años anteriores. Se requiere un análisis

más exhaustivo para descubrir la ausencia de algunos grandes operadores, o la presencia de una Noatum que ha querido aprovechar la feria para presentarse en sociedad.

Son los pasillos, sin embargo, los que van detectando la realidad del certamen, y aunque hay movimiento y bastante, no se llega todavía a las estrecheces de años anteriores. Eso sí, convocatorias como las de Cimalsa, Prologis o la del Puerto de Tarragona consiguen durante algunos minutos acaparar la atención del visitante.

Las jornadas técnicas mantienen su buen nivel de siempre, tanto en lo referente a temática como a ponentes, y la participación es más que notable. De la misma forma, tampoco ha decaído el número de convocatorias de prensa que, aprovechando la celebración del SIL, se distribuyen durante toda la semana en Barcelona.

Todavía quedan dos días para que el SIL remonte el vuelo hasta situarse en niveles considerados aceptables. Teniendo en cuenta que hoy es el "día grande" todavía hay esperanza.

En cualquier caso, y antes de acabar la feria, tres conclusiones importantes nos llegan a la cabeza. La primera: hoy por hoy hubiera sido suficiente con un certamen de tres días. Por otro lado, la búsqueda de soluciones originales para sortear los efectos de la crisis es siempre una buena receta en una feria de estas características (como es el caso del hospitality area). Finalmente, conviene recordar el valor de los esfuerzos de la organización del SIL que, contra vientos, mareas y crisis, apuesta por presentar un foro atractivo y útil para el sector.



**LOGÍSTICA** • RLA tendrá 715 hectáreas de suelo logístico operativo en 2015

## La Red Logística de Andalucía se muestra en el SIL

**Once nodos logísticos de primer orden, vertebradores y conectados con la red de puertos comerciales y el impulso del transporte ferroviario como alternativa sostenible y eficaz son los pilares sobre los que se asienta la oferta de la Red Logística de Andalucía (RLA) y que ayer se presentó en el SIL a través de una jornada en la que se analizó la situación actual de la red.**



De izquierda a derecha: Ignacio Álvarez, gerente de la Red Logística de Andalucía; Sergio Moreno, consejero delegado de RLA; Gerardo Landaluze, director de Desarrollo y Comercial de la APBA y Luis V. Moreno, director ejecutivo de servicios logísticos del ADIF. Foto F.V.

**F. VITORIA** BARCELONA

La jornada contó con la presencia de Ignacio Álvarez-Ossorio, gerente de la Red Logística de Andalucía, que presentó la situación de desarrollo y comercialización de la Red; Luis V. Moreno, director ejecutivo de servicios logísticos del ADIF, que analizó la integración de las terminales ferroviarias con la RLA y Gerardo Landaluze, director de Desarrollo y Comercial de la AP de la Bahía de Algeciras, quien revisó la integración de

los puertos andaluces en la RLA.

Previamente, Sergio Moreno Monrové, director gerente de la Agencia Pública de Puertos de Andalucía y consejero delegado de la RLA, protagonizó la presentación de la jornada y aseguró que la RAL forma parte de "una estrategia fundamental

que está desarrollando la Junta de Andalucía".

Para Moreno, Andalucía necesita una buena red y una mejor eficiencia; y las inversiones deben planificarse con mimo". El transporte terrestre en Andalucía lo acapara la carretera, con el 98% del mercado, mientras que el ferrocarril sólo tiene el

2%, "un enorme desequilibrio que vamos a corregir implementando una estrategia adecuada; rapidez, eficiencia y sostenibilidad son las claves para lograrlo". De la misma forma, Sergio Moreno quiso destacar la importancia de la colaboración con ADIF para integrar las plataformas existentes.

"Nosotros presentamos un proyecto global, sólido y eficiente", generaremos 1.600 hectáreas de suelo logístico; de ellas ya hay 175 en servicio y 540 están desarrollándose; en el horizonte de 2015 estarán operativas 715. El sector privado ha de mostrar ahora su interés", concluyó.



**LOGÍSTICA** • Jornada de Cimalsa sobre exportación de mercancías: retos, oportunidades y limitaciones

# Las exportaciones alimentan el aumento de la actividad de los operadores logísticos en España

**Cimalsa, empresa pública de la Generalitat de Catalunya que impulsa el desarrollo de plataformas logísticas en su territorio, organizó ayer en el marco de SIL la jornada “La exportación de mercancías, principales retos, oportunidades y limitaciones”, en la que representantes de operadores logísticos y cargadores expusieron sus puntos de vista sobre las claves que están haciendo de la exportación de mercancías uno de los puntales de la recuperación económica en España. Nuevos mercados y nuevas estrategias para reforzar al competitividad en un mercado altamente globalizado.**

**JAIME PINEDO** BARCELONA

Durante el acto de la presentación de jornada, el director general de Cimalsa, Isidre Gavin, definió al nuevo gobierno de Catalunya como un gobierno “business



El director general de Cimalsa, Isidre Gavin, inauguró la jornada “La exportación de mercancías, principales retos, oportunidades y limitaciones”, que en su primera sesión reunió a los operadores logísticos. Desde la izquierda: Lluís Inglada, del Instituto Cerdà; José Ramón Arbeloa, de Ceva Logistics; Xavier Urtaun, de Salvat Logística, y Rafael Quiles, de Sertrans. Foto J. Pinedo.

friendly” en el que las empresas “son las protagonistas”. Por ello, las empresas tomaron el protagonismo en una jornada que analizó las claves que hacen de la exportación un pilar de la recuperación económica española.

Moderado por Lluís Inglada, del Instituto Cerdà, José Ramón Arbeloa, de Ceva Logistics; Xavier Urtaun, de Salvat Logística, y Rafael Quiles, de Sertrans, expusie-

ron sus respectivos puntos de vista sobre las oportunidades y las dificultades que presentan los mercados exteriores para el incremento del negocio.

En esta primera mesa, integrada por operadores logísticos, quedó de manifiesto cómo las exportaciones han compensado el estancamiento del consumo interno. “Hemos pasado años de crisis y de reinversión pero ahora

hay sectores como el retail, farmacia, ciertos sectores industriales y de ingeniería, entre otros, que están animando la actividad exportadora”, aseguró José Ramón Arbeloa, de Ceva Logistics. La compañía tiene unas previsiones de crecimiento del 33% para el presente año, que se suman al incremento del 25% registrado en 2010.

### Mercados exteriores

Por su parte, Xavier Urtaun, de Salvat Logistics, se refirió a la dualización de la empresa española, entre aquellas compañías de pequeño tamaño que atraviesan dificultades y aquellas otras de mayor dimensión (más de 200 empleados) que se caracterizan por una alta productividad y unos niveles de exportación consistentes. Según Urtaun, Salvat Logística mantendrá en 2011 su tendencia de crecimiento, apoyado en mercados exteriores como el europeo; si bien, otros países emer-

gentes, como Rusia y el Este de Europa, así como China y otros países del sudeste asiático, ofrecen también importantes promesas de crecimiento.

A este respecto, Arbeloa añadió los países del norte de África como otro de los mercados con gran futuro. Así, dijo Arbeloa, “Marruecos se ha convertido en un importante mercado de oportunidades que en una plazo de entre cinco y siete años revelará todo su potencial”.

A pesar de todo, aún hay aspectos que deben mejorarse por parte de los operadores. Según Arbeloa, el sector adolece aún de la falta de una sólida ingeniería de procesos productos al tiempo que se detectan ineficiencias en el capital humano, especialmente en el capítulo de la formación.

Tras los operadores, los cargadores protagonizaron la segunda parte de la jornada de Cimalsa que reunió a Freixenet, Laboratorios ISDIN y Grupo Celsa.



## Grimaldi consolida su apuesta por el Mediterráneo y África

**MARÍTIMO** • Su tráfico de mercancías crecerá un 10% en 2011

**Si 2010 fue un año especialmente positivo para el Grupo Grimaldi, 2011 está siendo el ejercicio en el que están cristalizando los esfuerzos inversores de la naviera, traducidos en nuevos buques, servicios y destinos.**

**F. VITORIA** BARCELONA

Las perspectivas son muy buenas y, tal y como explica Guido Grimaldi, director general comercial de Grimaldi, la tendencia inversora se va a mantener centrando ahora esfuerzos en consolidar la oferta de servicio y am-

pliando el foco hacia un mercado emergente, el norte de África y África occidental. Guido Grimaldi se muestra optimista, "nuestro servicio entre Valencia y Salerno, por ejemplo, ha cumplido diez años y seguimos introduciendo mejoras en él como los buques de última generación que ahora cubren la rotación y que nos han permitido presentar una frecuencia tri-semanal".

De la misma forma, Grimaldi ha efectuado fuertes inversiones para mejorar la conectividad con el Puerto de Barcelona. Según explica Guido Grimaldi, la línea

entre Barcelona y Tánger es un auténtico referente porque la capital catalana acoge gran parte de los pasajeros marroquíes que residen en Francia. Además, la oferta de carga en los barcos que cubren la rotación es muy importante. De la misma forma, la conexión de Grimaldi entre la capital catalana y Livorno también se ha visto potenciada con dos nuevas salidas.

Respecto al norte de España, Grimaldi se ha hecho fuerte en su conexión (con Finnlines) entre Bilbao y el norte del continente. "No sólo ofrecemos conexiones atrac-



Guido Grimaldi, director general comercial de Grupo Grimaldi (a la derecha), junto a Fernando Vitoria, director de Diario del Puerto.

tivas sino que enlazamos directamente con nuestro hub en Amberes, por lo que ofrecemos una conectividad total desde Bilbao".

Finalmente, Guido Grimaldi se muestra convencido del potencial del norte de África y de África occidental. "El futuro está ahora mismo en Marruecos". Las previsiones para 2012 son exigentes, "queremos seguir creciendo y consolidar todo lo que

ya hemos hecho; invertiremos más en Marruecos y ofreceremos nuevas conexiones y frecuencias. Asimismo, poco a poco vamos a ir incorporando los buques de última generación que encargamos años atrás".

En 2011 la compañía crecerá hasta un 10% en carga transportada, mientras que el tráfico de pasajeros crecerá entre un 8 y un 10%.

**LOGÍSTICA** • El grupo ampliará las redes de transporte domésticas

## Palletways crecerá este año en la Península Ibérica un 20%

**ELENA GARCÍA** BARCELONA

Palletways tiene previsto crecer este año un 20% en la Península Ibérica. Así lo avanzó el martes en el SIL el consejero delegado de Palletways Iberia, Luis Zubialde. El crecimiento de esta red europea de transporte exprés de mercancía paletizada vendrá de la mano de un incremento del vo-

lumen de las cargas, pero también de la anexión de nuevos miembros, como ha sido el caso, de Cualde Logistics.

Para hacer frente a este crecimiento y para poder seguir ampliando la red, Palletways inauguró la semana pasada un hub regional en Zaragoza, que se añade al hub nacional que la com-

pañía tiene en Madrid.

La estrategia de Palletways en la península Ibérica pasa por "seguir con el desarrollo de las redes domésticas", el apoyo a todos los miembros de la red y "la apertura a los países del este, lo que se verá propiciado con el lanzamiento, el 1 de julio, de Palletways en Alemania", explicó Zu-



José F. Hernández, director de operaciones de Palletways Iberia; Luis Zubialde, consejero delegado, y José Miguel García, director de IT. Foto E.G.

biale. Todo ello, con el objetivo de "convertir a Palletways en la opción natural para la distribución exprés de mercancía paletizada en Europa". Palletways está presente en 11 países europeos,

aunque hay algún gran mercado que se resiste, como es el caso de Francia. Esto se debe, según Zubialde, al propio funcionamiento del mercado francés y a las redes de transporte existentes.



**LOGÍSTICA** • BCL presenta la hoja de ruta logística hasta 2020

## Catalunya se prepara logísticamente para la relocalización industrial

**Después de convertirse en avanzadilla logística de España, Catalunya ha empezado a abrir un nuevo camino destinado a potenciar la economía, favorecer a las empresas y mejorar la eficiencia logística. Este camino, que consiste en preparar a esta comunidad autónoma desde el punto de vista logístico para la incipiente relocalización industrial, se ha empezado a impulsar desde la plataforma BCL, Barcelona-Catalunya Centre Logístic, que está integrada por más de cien entidades y empresas públicas y privadas y liderada por, entre otros, el Puerto de Barcelona.**

**ELENA GARCÍA** BARCELONA  
BCL, junto a más de 200 empresas y personas, ha impulsado la Agenda Logística 2020 (AL



Sixte Cambra, presidente del Puerto de Barcelona; Damià Calvet, secretario de Territori i Mobilitat de la Generalitat de Catalunya, y Santiago Bassols, director general de BCL. Foto E.G.

2020) "una hoja de ruta para la mejora de la competitividad del sistema logístico de Barcelona y de Catalunya", explicó ayer en el SIL Santiago Bassols, director general de BCL, durante la presentación de esta iniciativa. La Agenda 2020 engloba 24 ac-

ciones que se han identificado como prioritarias y complementarias "partiendo de la demanda, para incidir en la mejora continua de los servicios y de las infraestructuras logísticas", precisó Bassols.

La idea con la que se ha con-

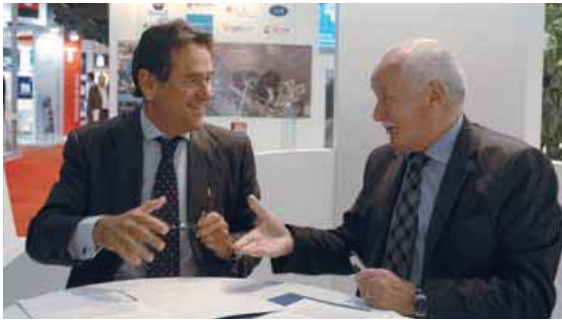
cebido esta hoja de ruta es la de facilitar la internacionalización empresarial, potenciar la competitividad del tejido productivo, favorecer la implantación empresarial en Catalunya "aprovechando la relocalización industrial, dando valor a las in-

versiones logísticas", e impulsar la economía creando puestos de trabajo, tal y como explicó Sixte Cambra, presidente del Puerto de Barcelona.

Uno de los aspectos más interesantes de esta iniciativa es su carácter eminentemente práctico. Es decir, no se trata de realizar un nuevo estudio, sino de aprovechar los numerosos trabajos ya existentes en el terreno logístico para "hacer un plan de acción centrado en acciones de gestión" para convertir en realidad las necesidades detectadas. Para ello, se realizarán evaluaciones periódicamente que permitirán comprobar el grado de cumplimiento de los objetivos, explicó Santiago Bassols.

Esta Agenda Logística 2020 es un "documento vivo, de referencia" y cada año se hará un informe de actuación, avanzó el director general de BCL.

Santiago Bassols concluyó su intervención dejando claro que "hay que apostar por la reindustrialización de la plataforma que representa Catalunya", inculcando "la importancia de la logística como elemento dinamizador y por su capacidad de mejora del sistema productivo".



Sixte Cambra, presidente del Puerto de Barcelona, y Mariano Fernández, presidente de ATEIA Barcelona, mostraron su satisfacción tras la firma del acuerdo. Foto EG.

## LOGÍSTICA

### Escuela Europea de Short Sea Shipping facilita la presencia de transitarios en sus cursos

**La Escuela Europea de Short Sea Shipping y la Asociación de Transitarios (ATEIA) de Barcelona han firmado un acuerdo de colaboración que facilitará la presencia de transitarios en los cursos de la escuela.**

**E. GARCÍA** BARCELONA

Según el acuerdo, la escuela ha facilitado a ATEIA Barcelona tres becas para que otros tan-

tos transitarios participen en los cursos SURCO, de fomento de la intermodalidad marítimo-ferroviaria, que se celebrarán durante el próximo otoño.

Esta colaboración se ampliará próximamente en otros aspectos, según explicó Mariano Fernández, presidente de ATEIA Barcelona, tras la firma del acuerdo, que rubricaron él mismo y Sixte Cambra, presidente del Puerto de Barcelona.

**LOGÍSTICA** • Aumenta la ocupación de sus parques hasta el 77%

## Abertis Logística trabaja en aportar mayor valor a sus clientes

**Aportar más valor a sus clientes. Esta es la principal estrategia de Abertis Logística y así lo puso de manifiesto ayer su director general, Joan Font, en el marco del SIL 2011. "Cliente, cliente, cliente. Es en lo que estamos centrados", subrayó el responsable de la división de logística del grupo.**

**ELENA GARCÍA** BARCELONA

El objetivo es "transmitir que estar en nuestros parques, con los servicios que damos, les aporta beneficios", añadió Joan Font. Para ello, Abertis Logística apuesta por ofrecer unas "soluciones flexibles, muy orientadas a las necesidades de las empresas".

Y, por el momento, parece que la estrategia funciona ya que de un 66% de ocupación de sus parques logísticos el pasado año, la compañía ha logrado aumentar este porcentaje hasta el 77% actual. Un avance destacable en la coyuntura actual.



Joan Font, director general de Abertis Logística. Foto E.G.

Ejemplo de este incremento de ocupación es el inicio de la construcción de una segunda nave de 20.000 metros cuadrados en el parque logístico de Santiago de Chile. En los primeros meses de 2011, Abertis Logística ha cerrado varias operaciones comerciales que han supuesto alquilar más de 45.000 metros cuadrados en toda su red de parques.

Este incremento de la deman-

da va acompañado de un ligero cambio en el perfil de la misma y es que "hemos notado que ahora la demanda es más selectiva", asegura el director general. Y es que, mientras hace dos o tres años muchas empresas pedían información sin estar realmente interesados en contratar, ahora "el que se acerca a nosotros para pedir información es porque quiere estar en nuestros parques".

El 21 de junio, con la celebración de la junta de accionistas de Abertis, la división de logística iniciará una nueva etapa, separada del grupo e integrando Saba Infraestructuras. Esta etapa "nos permitirá seguir creciendo", aseguró Font. Entre los proyectos de la división de logística destaca la búsqueda de oportunidades para desarrollar parques en Catalunya y Francia, concretamente en el Languedoc-Roussillon y en Midi Pyrénées, a través del Consorcio de Parcs Logístics (CPL), donde Abertis participa junto a la Autoridad Portuaria de Barcelona.



En el centro, Josep Andreu, presidente del Puerto de Tarragona, junto a distintos empresarios del sector logístico portuario. Foto José M. Rojas.



Pepe Pedregal, secretario de la asociación de empresas estibadoras, consignatarias y transitarias de Tarragona; Josep Andreu, presidente del Puerto de Tarragona, y Manuel López, presidente del Colegio de Agentes de Aduanas de Barcelona Silvertrans. Foto José M. Rojas.

## La Comunidad Logístico Portuaria de Tarragona responde a la convocatoria en el SIL

Ayer fue el día de la Comunidad Portuaria de Tarragona en el SIL y se notó. Todas las asociaciones profesionales y empresas vinculadas a la logística portuaria tarraconense se volcaron, junto a APPORTT, la Asociación que se encarga de la promoción del enclave, en la celebración del tradicional cóctel que organizan en la feria. El presidente del Puerto de Tarragona, Josep Andreu, manifestó a este Diario que el Puerto de Tarragona "sigue trabajando en la diversificación de todos los tráficos y servicios portuarios, arropados, en este caso, por toda la comunidad portuaria". Josep Saltó, presidente de APPORTT, y Manuel López, presidente del Colegio de Agentes de Aduanas de Tarragona, confirmaron por su parte la predisposición de todos los colectivos para intentar que el Puerto de Tarragona siga en este camino de consolidación y crecimiento.



Josep Saltó, presidente de APPORTT; Neus Pàmies, directora, y Javier Herrera, de TPS. Foto J.M.R.

## Cimalsa con el sector económico productivo

Cimalsa, empresa pública de la Generalitat de Catalunya que explota y desarrolla plataformas logísticas, aprovechó ayer el tirón del SIL para consolidar relaciones con sus clientes y acercarse a otros potenciales. La sociedad ofreció un cóctel en el stand de la Generalitat que congregó a un numeroso grupo de profesionales del sector.

Damià Calvet, presidente de Cimalsa, se dirigió a los presentes para recordar que el Gobierno catalán tiene la intención de salir rápidamente de la crisis y, para ello, considera clave la apuesta por sectores económicos productivos, como



Parte del público asistente al cóctel ofrecido por Cimalsa.

es el caso de la logística. Asimismo, Calvet insistió en la necesidad de potenciar la eficiencia de puertos y aeropuertos.



Damià Calvet e Isidre Gavín, presidente y director de Cimalsa, respectivamente, ayer dirigiéndose a los asistentes al cóctel ofrecido por la sociedad. Foto FV.



## LOGÍSTICA • I Estudio de Mercado Logístico

# La catalogación oficial de suelos y edificios logísticos aportará mayor transparencia

La Asociación de Centros de Transporte de España (ACTE), agencias BNP Paribas, CB Richard Ellis, BNP Paribas y Knight Frank, aprovecharon la plataforma del SIL para la presentación del I Estudio de Mercado Logístico, entre cuyas principales ideas destaca la voluntad de los autores del Estudio de impulsar la realización de una catalogación oficial de suelo y edificios logísticos con el objetivo de generar mayor transparencia en el mercado.

**JAIME PINEDO** BARCELONA  
 "El objetivo del I Estudio de Mercado Logístico es convertirse en un instrumento al servicio de los principales actores del mercado y generar una mayor transparencia", adelantó el presidente de ACTE, Ramón Vázquez, al inicio del acto de presentación, en la tarde del pasado martes. Vázquez estuvo



Desde la izquierda: Jean Bernard Gaudin, director de Logística de CB Richard Ellis; Claudio Losa, director general de BNP Paribas; Ramón Vázquez, presidente de ACTE; y Alejandro Galán, director de Logística de Knight Frank. Foto J.P.

acompañado por los representantes de las otras tres entidades autoras del Estudio: CB Richard Ellis, BNP Paribas y Knight Frank, representadas por sus respectivos directores de Logística, Jean Bernard Gaudin, Claudio Losa y Alejandro Galán.

Los autores del estudio coincidieron al afirmar que la globalización de la economía y la especialización de la producción están teniendo una influencia notable sobre la distribución. Asimismo, la especialización de los mercados y la expansión comercial han tenido grandes re-

percusiones en los procesos de transporte y logística de las mercancías, según los expertos de las consultoras inmologísticas, quienes también señalaron que los cambios en la distribución provocan un proceso continuo de externalización de la logística.

El aumento de la importancia de los operadores logísticos y de transporte, así como la óptima utilización de los medios de producción y distribución por parte de la logística reflejan también la evolución del sector, según los autores del estudio.



## Prologis reunió a clientes y colaboradores en su tradicional cóctel

Gustavo Car-doza, First vice-president de Prologis (en la foto de la derecha), atendió ayer en su stand a clientes y colaboradores de la empresa ofreciéndoles un cóctel que ya se ha convertido en tradicional. Según comentó a este Diario Gustavo Car-doza en estos momentos están inmersos en todo lo que ha supuesto la fusión con AMB Property, de la que Diario del Puerto informó el pasado lunes.





## CLASA, nexo de unión con la logística aeroportuaria

La única presencia del transporte de mercancías por vía aérea y la logística aeroportuaria la representa la empresa filial de Aena, Centros Logísticos Aeroportuarios (CLASA). En su stand promociona la actividad de carga del Aeropuerto de Barcelona-El Prat, segundo recinto español en tráfico de mercancías. Esta infraestructura está en fase de ampliación con la suma de 104.000 metros cuadrados y una inversión de 11,3 millones de euros. En total, la terminal de carga contará con instalaciones intermodales con una superficie cercana al medio millón de metros cuadrados y más de 120 empresas operativas

En la imagen, Carlos Pérez, director del gabinete técnico de CLASA, José Jorge del Castillo, director general de CLASA, Anáis Fábregas, responsable de comunicación, y Joan Ferrándis, delegado de CLASA en Barcelona. Foto José M. Rojas.



## El SIL como instrumento para la consolidación de Groupe IDEC en España

Groupe IDEC ha escogido el SIL para la presentación de este grupo inmobiliario de origen francés en España. La empresa puede ofrecer soluciones personalizadas en cualquier proyecto relacionado con el sector logístico, aunque no acaba aquí su ámbito de actuación, ya que también cuenta con experiencia en otros sectores como el turístico, farmacéutico y de grandes superficies, entre otros.



Michel Riviere, director de Groupe IDEC, y Maite Palomino, directora de IDEC Groupe Ibérica. Foto José M. Rojas.



## Los Centros Logísticos en el SIL

El Salón Internacional de la Logística es la ocasión ideal para la puesta en común de proyectos que en una buena parte de los casos son compartidos. En la imagen, Ester Prats y Bárbara Eisele (Fundación Logística Justa), Virginia Gil e Irina Bocka (Plataforma Logística Aquitania-Euskadi) y Sara Martínez (CILSA). Foto José M. Rojas.



## Qurius

La firma Qurius, se ha estrenado en este salón y presenta sus soluciones de gestión para empresas de transporte, distribución y logística basadas en las aplicaciones de Microsoft Dynamics.

En la foto, Ricardo Toma e Isa Martínez, director de cuentas y directora de marketing y comunicación, respectivamente de la compañía. Foto M.G.



## Teleroute

Fieles a su cita anual, Teleroute presenta, dentro de su programa de mercado seguro, el nuevo e-confirm, basado en la confirmación on-line de transacciones.

En la imagen, Joan Calzada, comercial de la zona Catalunya y Alberto Domingo, director de marketing de la firma. Foto M.G.

## PKW Logistik Iberia se estrena en el SIL 2011 con el objetivo de ampliar su mercado

La empresa PKW Logistik Iberia afronta su primera participación en el SIL con el principal objetivo de ampliar su mercado y darse a conocer. Según han explicado sus directivos a este Diario, "hasta el momento la valoración es altamente positiva y estamos cumpliendo plenamente con nuestros objetivos". Fundada en 2006, la compañía se dedica a la logística y a la gestión de la cadena de suministro, principalmente para el segmento de la automoción, aunque se halla en pleno proceso de expansión a otros mercados y la captación de nuevos clientes. Su lema: "Un cliente, un proyecto, un reto".

En la foto: Manel Vidal, director de transporte, Ricard Novel, director general, y F. Javier Malaver, director de operaciones de la compañía. Foto José M. Rojas.





## Comida de presidentes en la Generalitat

En el marco del SIL 2011, el presidente de la Generalitat de Catalunya, Artur Mas, ofreció el martes un almuerzo a las principales personalidades participantes en la feria. El almuerzo tuvo lugar en el Palau de la Generalitat y contó con una gran representación institucional y con la presencia de los presidentes de las principales compañías logísticas. Entre otros, participaron en la comida el conseller de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya, Lluís Recoder; la consejera de Obras Públicas y Transportes de la Junta de Andalucía, Josefina Cruz; el secretario de Estado de Transportes, Isaias Táboas; el director general de Transportes Terrestres, Manuel Villalante; el secretario general de Transportes, José Luis Cachafeiro; el presidente de Renfe, Teófilo Serrano; el de Correos, Alberto Lafuente, y el de Puertos del Estado, Fernando González Laxe.



## Lorry Rail presenta su servicio ferroviario a Suecia

Un clásico ya en el SIL por su dinamismo, la empresa Lorry Rail, operador ferroviario perteneciente a SNCF Geodis, cuenta con un stand donde presenta sus servicios. La novedad más destacada: el nuevo enlace ferroviario con Suecia, que comenzará a ser operado después del verano.



Miguel de Sanjuan, director de ventas para España, Daniel Lebreton, director de ventas de Lorry Rail, y Betty Ollé, responsable del departamento comercial y de marketing. Foto José M. Rojas.

Se trata de un servicio en colaboración con la empresa sueca Green Cargo que tendrá tres salidas por semana y que amplía la actual autopista ferroviaria de Lorry Rail que une Le Boulou, Luxemburgo y Alemania.



## Fermed

Tal y como muestra la imagen en Fermed, la segunda jornada del SIL registró una plena actividad en la mayoría de stands. De izquierda a derecha, Carlos Hernández, de Gestamp Automoción, Assumpta Torrent, directora de comunicación de Fermed, Joan Amorós, secretario general de Fermed y Ramón Taras, responsable de compras de Gestamp Solblank. Foto M.G.



**Conversaciones profesionales.-** Manuel Rodríguez, director de Navieras de la Autoridad Portuaria de Valencia y Julio Antonio Salvador, director de Arkas Spain, compartieron conversación el martes en el Salón Internacional de la Logística. Este tipo de conversaciones profesionales son frecuentes en los pasillos del SIL durante toda la feria.

## FGC promueve su división de mercancías en el SIL

Ferrocarrils de la Generalitat (FGC), presente en el stand institucional de la Generalitat de Catalunya, está llevando a cabo una importante labor de difusión de su división dedicada a la carga. El operador ferroviario catalán tiene proyectos muy ambiciosos en referencia a la logística de mercancías, con la pretensión de ampliar en breve sus líneas de negocio.



Natàlia Albà, directora de comunicación, y Enric Ticó, presidente de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya. Foto J.M.R.

## Shipping Business: Propeller Club de Barcelona

El segmento del shipping encuentra su representación en el SIL a través del Propeller Club de Barcelona. Fundado en 1994, éste fue el primer club de su tipo en España y el 211 del mundo. En su stand promueve la colaboración entre directivos del sector, así



Higinio Lain, director de operaciones de Hitachi Transport System, Reinhard Sawatzki, vicepresidente del Propeller Club de Barcelona, y Francisco Espeso, director del departamento de transporte internacional de Eceiza. Foto José M. Rojas.

como con otras asociaciones profesionales. De este modo, se busca generar sinergias entre sus miembros y nuevas oportunidades de negocio.