



INFORME

Aliados jurídicos: certidumbre para la incertidumbre

PLAN DE DESCARBONIZACIÓN DEL
TRANSPORTE MARÍTIMO

**250 millones de
euros en ayudas
para el sector
marítimo**



ZIG ZAG

JAIME PINEDO

jaimepinedo@grupodiario.com



¡Hagan juego, señores!

La única vez que estuve en Las Vegas, y que conste que no soy para nada de casinos -es más, no sé jugar a las cartas, ni me gusta ni tengo intención de aprender, ni siquiera al mus-, descubrí que la "ciudad del pecado" funciona con una lógica propia, casi física: cuanto menos entiendes el juego, más rápido pierdes.

Mi historial "ludópata" se reducía a las quinielas, y quizá por eso sigo recordando con nitidez la primera que sellé, con unos 15 años, un boleto: acerté 13 y no me convertí en "Jaime, el de los 14" porque al Barakaldo le dio por empatar a cero en La Balastera, el campo del Palencia; cegado por mi forofismo, en vez de una X, le puse un 2. Me embolsé unas 38.000 pesetas de las de 1981, pero los acertantes de 14 se llevaron cada uno 1,3 millones de pesetas. Maldito empate...

Total, que con ese currículum llegué al Flamingo de Las Vegas e "invertí" cinco dólares en billetes de a uno en una slot machine que engullía el retrato de George Washington una y otra vez mientras hacía sonar la música y parpadear las luces como si mi vida fuera a dar un giro afortunado. Y aquí me tienen. Recordé esa escena el pasado viernes en "Los viernes de la Cámara", mientras el presidente del Puerto de Bilbao, Iván Jiménez, explicaba que los puertos se parecen bastante más a los casinos de Las Vegas de lo que uno imaginaría a primera vista. Allí, los hoteles son casinos que viven del juego y no tanto de las reservas de habitaciones. Y los puertos, dijo Jiménez, viven del movimiento, no de la ocupación "inerte". "No se trata de llenar el puerto, sino de garantizar actividad y movimiento constante", expuso.

Porque proyectos hay muchos, pero interés estricta y puramente portuario, no tantos. "Mejor un 70% de ocupación si los que están dentro juegan mucho, que un 100% si no van a jugar". O lo que es lo mismo: tener el sue-

lo lleno pero sin barcos es como tener el casino abarrotado de huéspedes que no se acercan ni a una slot machine ni para jugarse billetes de 1 dólar. Muy rentable para el hotel, nada para el juego. Y el puerto, igual: "Teniendo el puerto lleno, si no vienen barcos, el puerto se hunde". Literal y metafóricamente.

Y no olvidemos que el suelo portuario no es cualquier cosa. Las ampliaciones portuarias, como la que acomete actualmente la Autoridad Portuaria de Bilbao (equivalente a "30 San Mamés", dijo Jiménez), cuestan dinero, tiempo, hormigón y mucha paciencia. No se hacen para "esconder" industrias que no caben en otro sitio, ni para resolver los sudokus urbanos de nadie.

Y sin embargo, la tentación aparece en forma de ubicar al final del espigón la empresa molesta que los vecinos no quieren junto a sus casas. Bilbao tiene un ejemplo en Sader, empresa dedicada al reciclaje, valorización y tratamien-

to de residuos, en Zorroza, y cuyo traslado al puerto reclama el vecindario. ¿Pero aportaría actividad? ¿O sería una concesión inerte en uno de los suelos logísticos más caros del país?

El debate está en decidir qué debe ser un puerto en pleno siglo XXI: un refugio para actividades incómodas o una herramienta económica que debe ser sostenible, económica, ambiental y socialmente, y que necesita atraer barcos, escalas, tráfico y movimiento. O tal vez ambas cosas, con el adecuado equilibrio. Porque si los puertos son como casinos, la pregunta es: ¿qué tipo de clientes queremos? Los que juegan. Los que generan ingresos.

Ahí está la clave: actividad, no simple ocupación. Que los metros cuadrados portuarios, como los dólares en Las Vegas, solo cobran sentido cuando alguien los pone en juego. Así que, ¡hagan juego, señores!.

"Mejor un 70% de ocupación si los que están dentro juegan mucho, que un 100% si no van a jugar", afirma el presidente del Puerto de Bilbao, Iván Jiménez

PUNTO DE FUGA

RAÚL TÁRREGA

raultarrega@grupodiario.com

@raultarrega



¿Dónde vas, joven conductor?

Siempre es agradable escuchar a gente que sabe de lo que habla. Carmelo González sabe de lo que habla, y además sabe cómo transmitirlo. Dice las cosas claras, argumentadas, sin estridencias, pero de manera contundente y comprensible para todo el mundo, esté al tanto de lo que pasa en el sector o no, y se esté de acuerdo o no con lo que dice. El presidente de la CETM desgató la semana pasada ante los socios de Propeller Valencia los retos y los males que aquejan al sector. Bien es cierto que no dijo nada que los líderes patronales sectoriales no hayan dicho en decenas de foros, pero sí en los casi 15 minutos que duró su intervención no se olvidó de ninguno de los problemas que compli-

can cada vez más a la carretera. La falta de personal sigue siendo el problema central. Cuando hablamos de que la carretera carece de profesionales siempre nos vienen a la cabeza los conductores, pero nos olvidamos de que comienzan a escasear perfiles relacionados con la parte más operativa, tal y como el propio González se encargó de recordar. Hay que atraer talento, hay que hacer que los jóvenes se interesen por el sector. Y para eso hay que propiciar que toda la formación que tienen que cursar esos nuevos talentos sea accesible. El Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible destinará un máximo de 3.000 euros por cada nuevo aspirante, con una dotación total de medio millón de euros. Puede ser que no sea suficiente, pero es un buen inicio. No sin cierta ironía, el presidente de la CETM agradeció el gesto, pero puso el dedo en la llaga: debe haber retorno de esa inversión, es decir, los jóvenes que consigan su carné y su CAP deben quedarse en el transporte, y no emigrar hacia otras actividades. La cuestión, por tanto, es saber por qué y actuar en consecuencia.

¿Es cuestión de aumentar salarios? Las empresas han hecho en los

últimos años un verdadero esfuerzo por aumentar las nóminas de sus empleados, creyendo que un sueldo por encima de mercado serviría para retener talento y atraer nuevo. Tal vez esto sirviera hace unos años, pero hoy en día no es la variable más determinante, al menos para los más jóvenes. Ese nuevo talento no le da tanta importancia al dinero, sino que hay otras cosas con más peso, como tener más tiempo libre o mayor conciliación familiar. El trabajo ha dejado de ser un objetivo en sí mismo y ha pasado a ser una herramienta con la que poder tener una vida digna. Si ese trabajo me quita tiempo para estar con los míos o me resta tiempo de ocio, sencillamente se desecha.

Este cambio de paradigma sigue descolocando al sector de la carretera, sobre todo porque compatibilizar estas nuevas prioridades con la propia idiosincrasia del transporte es una tarea que, en ocasiones, es sencilla y llanamente

imposible. En mi opinión, hace mal el sector en no amoldarse a esta situación, porque los más jóvenes no parece que vayan a cambiar esas nuevas prioridades. Para atraer nuevo talento no basta con subir salarios, no basta con sufragar la formación necesaria para desempeñar la profesión, no basta con campañas de promoción, no basta con más zonas de estacionamiento seguro. Todos estos son ingredientes importantes e indispensables, pero falta el más importante: entender a los que vienen detrás y actuar en consecuencia. Bien sé que ese entendimiento pasa por repensar las estructuras de las empresas y poner patas arriba axiomas que hasta ahora eran intocables, y eso, traducido al día a día, son más costes para un sector bastante apretado por la carga impositiva. Pero es que el sector se juega tener cada vez más camiones parados, se juega retrasos y pérdida de competitividad; en definitiva, se juega su futuro.

Este cambio de paradigma sigue descolocando al sector de la carretera

Ecco
logistics
360

www.eccolog360.com

**Cálculo certificado
de la huella de carbono
para el transporte de mercancías**



¡Pruebalo ahora!



El Plan de Descarbonización se destinarán a apoyar a las navieras para la renovación y transformación de buques existentes y la construcción de otros nuevos.

MARÍTIMO · El Consejo de Ministros tiene previsto aprobar hoy el Plan de Acción Nacional para la Descarbonización del Transporte Marítimo

El Gobierno destinará 250 millones de euros de ayudas para el Plan de Descarbonización

→ **El Consejo de Ministros tiene previsto en su reunión de hoy martes aprobar el Plan de Acción Nacional para la Descarbonización del Transporte Marítimo.**

MIGUEL JIMÉNEZ

MADRID. Según fuentes a las que ha tenido acceso este Diario, el Plan de Descarbonización incluye un programa de ayudas públicas de 250 millones de euros que serán implantadas en el periodo 2026-2030.

Hablamos por tanto de un Plan de Ayudas a cinco años que, tal y como se conceptuó en la Estrategia Marítima, se destinarán a apoyar a las navieras para la renovación y transformación de buques existentes y la construcción de otros nuevos que sean bajos en emisiones de gases de efecto invernadero.

Asimismo, las ayudas promocionarán proyectos piloto para el uso de nuevos combustibles renovables de origen no

biológico, como amoníaco o el metanol.

ETS

Tal y como era la intención inicial del Ministerio de Transportes y ya adelantó a este Diario el pasado mes de septiembre la directora general de la Marina Mercante, Ana Núñez Velasco, finalmente la inversión inicial prevista de 250 millones de euros procederá de los ingresos generados por la incorporación del transporte marítimo al Régimen de Comercio de Derechos de Emisión (ETS), unos fondos que se repartirán mediante procedimientos de licitación

La inversión inicial prevista procederá de los ingresos generados por la incorporación del transporte marítimo al Régimen de Comercio de Derechos de Emisión (ETS), unos fondos que se repartirán mediante procedimientos de licitación

gimen de Comercio de Derechos de Emisión (ETS).

El Ministerio de Transportes prevé que los fondos sean repartidos mediante procedimientos de licitación a los que

las navieras podrán concurrir, siempre que cumplan los requisitos exigidos en cada convocatoria.

La Administración velará por el cumplimiento de los com-

promisos adquiridos por las empresas beneficiarias y supervisará anualmente las emisiones asociadas a los proyectos subvencionados.

El Plan, como ha venido informando Diario del Puerto, está liderado por la Dirección General de la Marina Mercante del Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible y cuenta con el consenso del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico.

El objetivo es establecer las líneas estratégicas, medidas y programas de ayuda para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI).

Estrategias

El Plan de Acción Nacional para la Descarbonización del Transporte Marítimo es uno de los pilares de la Estrategia Marítima Nacional 2025-2050, aprobada recientemente, y la Estrategia de Movilidad Segura, Sostenible y Conectada 2030, ambas del Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible.

Transporte marítimo: peso y liderazgo

El sector del transporte marítimo en España representa en la actualidad en torno al 13,7% del transporte de mercancías en la Unión Europea, liderando España el tráfico portuario de contenedores, con un 18% del total de los puertos europeos.

Este sector genera en estos momentos unos 3,5 millones de toneladas de CO₂, lo que supone un 1,3% del total de las emisiones nacionales, de ahí la definición del nuevo Plan de Descarbonización.

De esta manera, con este plan, el Gobierno de España no sólo impulsa la reducción de emisiones y la transición hacia un modelo marítimo más sostenible, sino que también fortalece la soberanía industrial marítima y la posición estratégica de España en los corredores verdes europeos y globales.

Un factor esencial es el fortalecimiento del sector del transporte marítimo español y su proyección en el nuevo contexto competitivo de la sostenibilidad.

Todo en **ARTES GRÁFICAS**

Servicio de Diseño
Preimpresión
Impresión offset y digital
Desde 1 ejemplar

Diario
Imprenta

T. 96 330 18 32 | pedidos@grupodiario.com

Port de BAYONNE

ISO 9001
OHSAS 18001
ISO 14001

VRAC Bulk

Plateforme multimodale
Multimodal platform

Nouvelles grues
New cranes

Tél. +33 (0) 559 465 808 / 881
j.madinabeitia@bayonne.port.fr
www.bayonne.port.fr

INFORME

Aliados jurídicos: certidumbre para la incertidumbre

→ Si tuviéramos que medir el nivel de la complejidad de la cadena logística y su evolución en los últimos cincuenta años a buen seguro que baremos como el volumen, la distancia o el número de intervinientes servirían como fundamentos básicos.

MIGUEL JIMÉNEZ

MADRID. Ahora bien, complejidad no es cantidad, porque si la logística ha evolucionado a lo largo de décadas en volumen, también lo ha hecho sin lugar a dudas en medios, que han evolucionado para hacer más fáciles las cosas.

De esta manera, si tenemos que hablar de complejidad en la cadena logística es, en primer lugar, porque ha alcanzado un papel predominante en los procesos productivos y de servicios y, por tanto, su óptima consecución es decisiva en el coste y en la prestación del know how. La logística es decisiva no solo para ejecutar el "mundo" sino es decisiva tal y como hoy lo concebimos. El qué, el cuándo y el dónde de una mercancía determinan el orden global...

La realidad geopolítica, la coyuntura económica, la permanente renovación regulatoria y las revoluciones tecnológica y medioambiental están acelerando la complejidad de la cadena logística y multiplicando aún más si cabe la trascendencia de los aliados jurídicos

Si la cadena logística ha multiplicado su complejidad es porque todos los factores señalados suscitan escenarios alejados de la seguridad de los tiempos logísticos tradicionales; por tanto, vivimos no solo sumidos en una crisis de certidumbre, sino que también vivimos en los tiempos del riesgo extremo

...y, por supuesto, también el cómo, que viene determinado no sólo por cuestiones endógenas y controlables, sino también por factores exógenos de enorme relevancia y excepcionalidad. Desde luego, un primer factor fundamental es la realidad geopolítica, fuertemente alterada y que exige una adaptación constante; un segundo factor es la realidad económica, derivada en parte del primer factor y, en cualquier caso, profundamente impactada; un tercer factor es la realidad regulatoria, ingente dada la complejidad de procesos logísticos en una retroalimentación infinita; y el cuarto y último factor son las dos grandes revoluciones que afronta el mundo en la actualidad: la revolución tecnológica y la revolución medioambiental o de la sostenibilidad que comportan el tener que hacer las cosas de una manera

diferente en una lucha sin cuartel por no perder en el proceso ni un ápice de competitividad, no solo en el objetivo final sino también en el proceso, que es a menudo la mayor incertidumbre.

Porque precisamente de eso va el actual contexto, de incertidumbre. Si la cadena logística ha multiplicado su complejidad es porque todos los factores señalados suscitan escenarios alejados de la seguridad de los tiempos logísticos tradicionales.

Crisis

Por tanto vivimos no solo sumidos en una crisis de certidumbre sino que, como la otra cara de la misma moneda, vivimos también en los tiempos del riesgo extremo, que ahora mismo solo cabría ser superado en el caso de un conflicto bélico frontal y generalizado.

¿Cómo navegar en este contexto y garantizar el éxito de las operaciones?

Dos herramientas insustituibles son la predictibilidad y los planes/escenarios de contingencia, sin obviar que cada vez más y más la logística demanda conocimiento de cada variable.



Los aliados jurídicos refuerzan su trascendencia en el contexto económico, social y logístico actual.

Es en este contexto en el que los aliados jurídicos siguen renovando día a día su valor insustituible en la cadena logística.

De forma correlativa a los argumentos anteriormente expuestos, la lógica nos invita a pensar irremediablemente que la consolidación de las operaciones logísticas globales genera escenarios de seguridad, de control del riesgo, de conocimientos asentados, es decir, de un papel menor del aliado jurídico reducido al ámbito de las

acciones reactivas por imprevistos y sin necesidad de una presencia intensa en el ámbito de las acciones proactivas. Sin embargo, nada más lejos de la realidad.

El aliado jurídico, que transita por ese amplio territorio de la prevención, de la resolución de conflictos, del asesoramiento legal, de los seguros, de las pólizas, de las minutas, los informes, las demandas o los requerimientos, afronta en la actualidad un nivel de exigencia sin parangón en su contri-



Calle Colón, 1, 5ºC • 96 310 61 59 • 46004 VALENCIA

TRANSITARIO: aseguramos tu responsabilidad y la mercancía de tus clientes en todo el mundo

Asegura tu envío sin contratar ninguna póliza, con nuestro programa TRANSBROKER



Senda
Vivir seguros.

Contáctanos: transporte@qualitybroker.es



“En un mundo donde los contenedores viajan más rápido que las decisiones comerciales, el derecho sigue siendo la mejor herramienta para mantener el rumbo”, asegura Sebastián Díez Ribes

bución a la cadena logística porque los riesgos se multiplican, la regulación acrecienta exponencialmente su velocidad de actualización y surgen nuevos campos difusos en los que es imprescindible salir del todo indemnes.

El mensaje es claro y tan redundante como irrenunciable, tal y como expresan una vez

más en las páginas de este informe algunos de los expertos que participan en el mismo.

Si Sebastián Díez Ribes, del Bufete Díez & Asociados afirma que “en un mundo donde los contenedores viajan más rápido que las decisiones comerciales, el derecho sigue siendo la mejor herramienta para mantener el rumbo”, Rafael Oliver

González-Meneses, de MA Abogados, afirma que “un acompañamiento legal preventivo no solo reduce la exposición al riesgo, sino que protege la rentabilidad y la viabilidad del negocio”, mientras que Urko Urrutia Galdós, de ACTAM Abogados, apunta que “la correcta elección de quién te presta asesoramiento hará que sea, como reza el título de esta publicación, un verdadero aliado jurídico o todo lo contrario. Un despacho especializado en Derecho Marítimo y Comercio Internacional, sin duda, es el aliado jurídico que necesitan las empresas que se

Para Rafael Oliver González-Meneses, de MA Abogados, “un acompañamiento legal preventivo no solo reduce la exposición al riesgo, sino que protege la rentabilidad y la viabilidad del negocio”

encuentran en estas encrucijadas”, cada vez más abundantes, cada vez más refinadas y que cada vez requieren de una respuesta más temprana.

Como hemos señalado el conocimiento es fundamental, sobre todo porque en un entorno cambiante y de nueva regulación ingente no da tiempo ni a resolver todos los nichos de incertidumbre que se generan ni a afinar en esos nuevos textos para lograr alumbrar plena seguridad jurídica.

Más que nunca, los tribunales deben generar una jurisprudencia cuyo conocimiento sólo puede ser trasladada en tiempo y forma por aquellos aliados jurídicos que buscan anticiparse al conflicto y que este no se produzca, mucho antes que a posteriori haya que afrontar su resolución.

La clave es poder aportar certidumbre en estos tiempos de incertidumbre.

Recordemos que las actuales crisis geopolíticas alumbran escenarios que varían en semanas y vacíos legales a los que es necesario anticiparse.

De la misma manera, se está generando una fuerte redefinición de las cadenas logísticas por razones de la relocalización, de la redefinición de stocks, de las cuestiones arancelarias y de la geopolítica y por razones también de sostenibilidad y de exigencias medioambientales que marcan el trabajar con nue-

vas regulaciones en nuevos mercados sin olvidar en ningún momento todo el desarrollo del vasto campo normativo medioambiental.

Todo ello sin entrar en un ámbito clave para la logística como es el de la responsabilidad, que plantea retos inmediatos de desarrollo incierto en el campo de las nuevas tecnologías, la inteligencia artificial y, cómo no, la automatización.

No sólo la logística debe avanzar en la asignación a futuro de diversas acciones claves hacia los distintos ámbitos de las nuevas tecnologías, sino que toda esa transición deberá seguir contemplando la asignación de la responsabilidad y la toma de conciencia del sector para evitar males mayores.

En este punto, dado el papel que juega el derecho logístico en el ámbito jurídico nacional, las empresas logísticas deben saber el papel tan fundamental que tienen para determinar pronunciamientos y jurisprudencias que ayuden al conjunto de la cadena a clarificar tantas nuevas cuestiones.

Si los aliados jurídicos no tienen la respuesta, lo que está claro es que sí pueden ayudar a obtenerla. En este campo, más que tener razón, los operadores necesitan tener certidumbre y el papel de los aliados logísticos es y seguirá siendo tan esencial como la cadena logística misma. ■

Si los aliados jurídicos no tienen la respuesta, lo que está claro es que sí pueden ayudar a obtenerla. En este campo, más que tener razón, los operadores necesitan tener certidumbre y el papel de los aliados logísticos es y seguirá siendo tan esencial como la cadena logística misma

MA Abogados

ASESORAMIENTO GLOBAL DE LA EMPRESA LOGÍSTICA Y DE COMERCIO INTERNACIONAL

Calle Salamanca, nº 7 - Planta 1 - Puerta 1ª - 46005 Valencia- Tel. 96 381 05 07
valencia@maabogados.com - www.maabogados.com

ALIADOS JURÍDICOS

 GUILLERMO IGLESIAS
 MUÑOZ & MONTAÑÉS ABOGADOS


La acción directa en un transporte bajo CMR

El ejercicio de la acción directa por el porteador efectivo para reclamar el impago del transporte en un contrato de transporte terrestre internacional (CMR) ha venido siendo una cuestión controvertida.

Hay quien defiende que dicha normativa nacional, recogida en la Disposición Adicional Sexta de la LOTT, no se aplica a los contratos de transporte terrestre internacional (CMR). Por otro lado, está quien considera que sí hay acción directa por ser de aplicación dicha Disposición Adicional Sexta. Imaginamos, como siempre, que todo depende de qué te interese más, dependiendo de si estás en el lado del porteador efectivo o del cargador, o sucesivos intermediarios de la cadena de transporte.

Recientemente el Tribunal Supremo ha resuelto este debate en España. Así, la Sala de lo Civil se ha pronunciado en Senten-

cia de fecha de 3 de junio de 2025 confirmando que:

“La aplicación de la disposición adicional sexta de la Ley 9/13, de 4 de julio de ordenación del transporte a contratos de transporte internacionales (CMR) no contradice los términos imperativos del Convenio CMR, porque en lo no previsto en él las legislaciones internas pueden regular algunos elementos del contrato, como pueden ser la responsabilidad del cargador frente al porteador efectivo por el precio del porte, a fin de proporcionar al eslabón más débil de la cadena de transporte una garantía adicional del cobro de los servicios subcontratados.”

Por tanto, cuando sea de aplicación supletoria la legislación española al contrato de transporte terrestre internacional, cabrá la acción directa. ¿Cuándo se aplicará la legisla-



La acción directa es un beneficio legal previsto para que el transportista efectivo pueda reclamar el porte directamente al cargador, aun cuando éste ya lo hubiera pagado a otro transportista

ción española? Primero, cuando así lo hayan pactado las partes. En defecto de pacto y de conformidad con el art. 5.1 del Regla-

mento Roma I, siempre que el transportista efectivo tenga su residencia en España y, a su vez, se encuentre en España el punto

de origen del transporte, el punto de destino o la residencia habitual del cargador contractual.

La acción directa es un beneficio legal previsto para que el transportista efectivo pueda reclamar el porte directamente al cargador, aun cuando éste ya lo hubiera pagado a otro transportista en la cadena de contratación.



DIAZ
& ASOCIADOS
ABOGADOS - LAWYERS

Standing up for
your Rights ;
Sabemos defender
tus Intereses









MARÍTIMO-TRANSPORTE
Maritime and Transport

MERCANTIL
Mercantile

FISCAL Y ADUANERO
Tax & Customs

MEDIO AMBIENTE
Environment

INMOBILIARIO
Real State

DERECHO LABORAL
Socio-Labour

PENAL
Criminal Law

BUFETE DIAZ Y ASOCIADOS, S.CV.

C/San Antonio N°1, 3ºB, 11201, Algeciras, Cádiz. España

T: +34 956 63 16 87 | F: +34 956 63 35 15 | Tel 24H: +34 651868 506

sebastian.dr@bufetediaz.com | www.bufetediaz.com

Member of / Miembro de:
 







24/7

ALIADOS JURÍDICOS

SEBASTIÁN DÍAZ RIBES
FRANCISCO JOSÉ PÉREZ CANO
BUFETE DÍAZ Y ASOCIADOS

Embargo de mercancía en tránsito: la última bala para no perderlo todo

Una reciente actuación judicial en España demuestra que el embargo preventivo puede convertirse en la herramienta definitiva para frenar operaciones comerciales en riesgo y proteger a los importadores frente a prácticas abusivas en el comercio internacional.

Esta medida, muchas veces ignorada por desconocimiento o por la velocidad de las operaciones logísticas, representa en realidad un poderoso instrumento de defensa ante situaciones de urgencia.

El contexto. En el comercio global actual, donde las transacciones se cierran en cuestión de horas y los buques no esperan, un solo documento puede decidir el destino de toda una operación. Un caso real ocurrido recientemente en un puerto español ha puesto de relieve la eficacia de una figura jurídica poco conocida, pero de enorme utilidad práctica: el embargo preventivo de mercancía en tránsito, capaz de detener una operación irregular y garantizar la seguridad jurídica en plena cadena logística.

El origen del conflicto. El caso se originó a raíz de una compraventa internacional regida por el incoterm CIF, que establecía como puerto de destino una terminal española.

El comprador había cumplido todas sus obligaciones y efectuado casi la totalidad del

pago pactado. Sin embargo, en la fase final del transporte, el proveedor extranjero se negó a entregar el conocimiento de embarque original, documento esencial para acreditar la titularidad y poder retirar la carga. Peor aún, ordenó a la naviera modificar el puerto de destino hacia otro país europeo, con la clara intención de impedir al comprador tomar posesión de la mercancía.

La reacción del importador. Ante el riesgo inminente de per-

Un caso real reciente en un puerto español ha puesto de relieve la eficacia de una figura jurídica poco conocida, pero de enorme utilidad práctica: el embargo preventivo de mercancía en tránsito

der la carga y la inversión, el importador decidió actuar con rapidez. El despacho Bufete Díaz y Asociados SCP presentó una solicitud urgente de embargo preventivo antes de que el contenedor abandonara el territorio español. El objetivo era claro: inmovilizar la mercancía y mantenerla bajo custodia judicial hasta resolver el conflicto sobre la propiedad y el cumplimiento del contrato.

La base legal. La petición se sustentó en los artículos 727 y 733 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, que permiten al juez adoptar medidas cautelares sin audiencia previa cuando existe

riesgo de pérdida, traslado o desvío de bienes (*periculum in mora*) y el solicitante demuestra una apariencia de buen derecho (*fumus boni iuris*). En este caso,

to evidente de desposesión ilegítima del conocimiento de embarque.

La resolución judicial. El tribunal, tras analizar la documentación y la urgencia, aceptó la caución ofrecida por el importador y ordenó el embargo inmediato del contenedor, evitando su salida del país. Con ello se garantizó la conservación de los derechos económicos del comprador y se aseguró que la carga permaneciera bajo control judicial hasta la resolución del litigio.

Conclusión. Este precedente confirma que el embargo preventivo de mercancía en tránsito no es solo una medida procesal, sino una estrategia de defensa empresarial eficaz y decisiva. Permite frenar un perjuicio irreparable antes de que la mercancía cambie de manos o de jurisdicción.

En un mundo donde los contenedores viajan más rápido que las decisiones comerciales, el derecho sigue siendo la mejor herramienta para mantener el rumbo



Desde 1978 asesorando sobre aduanas, transportes y comercio internacional.



Si caminas acompañado llegarás más lejos

www.bcfm.es

ANDERSEN®

We're going
where you're going

Asesoramiento
transversal

Transporte,
movilidad y
logística

Aduanas e
impuestos
especiales



es.Andersen.com

ALIADOS JURÍDICOS

 RAFAEL OLIVER GONZÁLEZ-MENESES
 MA ABOGADOS


Robo de mercancía en el transporte terrestre: una epidemia en la que pagan justos por pecadores

Es innegable que el robo de mercancías en transporte terrestre se ha convertido en una auténtica epidemia. Una lacra que afecta no solo a transportistas, sino también a transitarios, operadores logísticos y aseguradoras, involucrando a todos los actores de la cadena.

Nuestros Juzgados y Tribunales han tomado buena nota de esta realidad y, lejos de ser indulgentes, han endurecido la responsabilidad del transportista, exigiendo un estándar de diligencia cada vez más elevado en la custodia de la mercancía.

Desde hace años, la jurisprudencia establece que los transportistas deben adoptar medidas reales y efectivas de seguridad, ejerciendo vigilancia constante sobre la carga. Ya no basta con que el conductor pernocte en la cabina o se estacione

junto a otros camiones.

En la práctica, esta obligación, aunque teóricamente razonable, se convierte en un verdadero desafío: rutas largas, escasez de parkings vigilados, presión por los plazos, ausencia de instrucciones claras y márgenes ajustados dificultan alcanzar el estándar de diligencia exigido.

Y cuando estas obligaciones no se cumplen, las consecuencias son muy graves: pérdida del derecho a limitar la responsabilidad según LCTTM/CMR y posible exclusión de cobertura por el seguro.

Esto puede obligar al transportista a indemnizar por el valor total de la carga y, de forma inesperada y siempre desagradable, descubrir que su aseguradora rechaza la cobertura. Incluso cuando esta se mantiene,



El transitario, que mantiene la relación con el cliente, enfrenta las mismas consecuencias y la presión adicional de satisfacer a quien no entiende de tecnicismos legales

los incidentes suelen derivar en un aumento de siniestralidad y primas más altas, con un impacto económico directo sobre la empresa.

El riesgo no afecta solo al transportista.

El transitario, que mantiene la relación con el cliente, enfrenta las mismas consecuencias y la presión adicional de satisfacer a quien no entiende de tecnicismos legales propios del transporte y espera recibir su mercancía o, al menos, el precio pagado por ella.

En un sector de márgenes ajustados, estos siniestros pueden destrozar resultados.

Ante este escenario, la prevención se convierte en necesidad.

Cada eslabón de la cadena logística debe asumir su responsabilidad y establecer protocolos internos, adaptados a su empresa y elaborados por especialistas, para minimizar riesgos y mitigar sus consecuencias.

El asesoramiento jurídico especializado aporta aquí un valor decisivo: revisar y negociar contratos con clientes y subcontratistas para acotar responsabilidades, revisar pólizas para garantizar coberturas, verificar que las instrucciones y la documentación de transporte cumplan con los estándares exigidos, auditar protocolos internos de seguridad y operaciones, y establecer mecanismos claros para facilitar el recobro frente a aseguradoras o proveedores en caso de siniestro.

Un acompañamiento legal preventivo no solo reduce la exposición al riesgo, sino que protege la rentabilidad y la viabilidad del negocio.

El robo de mercancías ya no es un riesgo eventual, es una amenaza estructural.

Solo mediante el asesoramiento profesional preventivo podrá el sector proteger su rentabilidad frente a esta amenaza. La pasividad ya no es una opción, quien no previene, paga.

Actam

Abogados

Juntos, aún más lejos

**TRANSPORTE MARÍTIMO,
AÉREO Y TERRESTRE**

**SEGUROS Y COMERCIO
INTERNACIONAL**

**SOCIEDADES Y
EMPRESA**

Valenzuela, 8, 1º dcha.
28014 Madrid
Tel. 913 913 830
www.actam.es
actammadrid@actam.es

Juan de Ajuriaguerra, 9-8º
48009 Bilbao
Tel. 94 479 45 00

www.actam.es




COSCO SHIPPING

We Deliver Value
价值·因运而生

Más información sobre servicios personalizados para usted:
www.coscospain.com

ALIADOS JURÍDICOS

MARTÍN FERNÁNDEZ
BCFM



La determinación del valor en aduanas en caso de ventas sucesivas

La determinación del valor en Aduana es, junto con la acreditación del origen y la gestión de permisos y certificados, una cuestión capital en la operativa aduanera y comercial de los operadores.

Recientemente se han publicado sentencias que vuelven a atraer el interés sobre esta cuestión.

Hace escasas semanas se publicaron varias sentencias

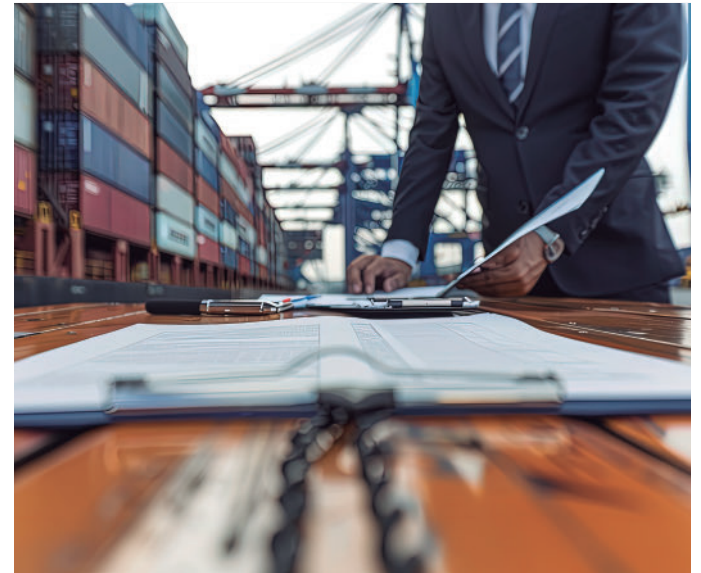
aplicación del derogado Código Aduanero Comunitario y su normativa de desarrollo, que contenían un régimen específico sobre las ventas sucesivas.

Tanto el CAC como el CAU parten de una misma base, en virtud de la cual la base principal de determinación del valor en aduana es el valor de transacción, "que es el precio realmente pagado o por pagar por ellas cuando se vendan para su

de ventas sucesivas había que demostrar que la venta se había concluido con vistas a la exportación, cuestión especialmente relevante porque, según el TJUE, en los casos en que no se sabía a ciencia cierta si las mercancías se introducirían en el mercado del TAU o se enviarían a terceros Estados no quedaba acreditado lo anterior).

Esta situación podría considerarse superada por la redacción del artículo 178 RECAU, en virtud del cual "el valor de transacción de las mercancías vendidas para su exportación al territorio aduanero de la Unión se determinará en el momento de la admisión de la declaración en aduana basándose en la venta que se produzca inmediatamente antes de que las mercancías hayan sido introducidas en ese territorio aduanero". La diferencia entre regímenes parece bastante clara.

Cierto es que podría existir la duda de si, en este caso, el CAU se está refiriendo a una entrada "geográfica", como una mera introducción de mercancías o a la entrada en el circuito económico que exige la comercialización de las mercancías.



El cambio de sistema, con la desaparición del régimen de ventas sucesivas, me lleva a pensar que podríamos pasar a la interpretación geográfica y, más importante aún, parece que ya no tiene tanta relevancia.

Esto se debe a que en el artículo 128 del CAU se establece que "cuando las mercancías se vendan para su exportación al territorio aduanero de la Unión Europea después de su introducción en ese territorio aduanero, y mientras se encuentren

en depósito temporal o incluidas en un régimen especial distinto del de tránsito interno, destino final o perfeccionamiento pasivo, el valor de transacción se determinará sobre la base de esa venta".

Es decir, en un ejercicio de simplificación y de ánimo recaudatorio, la UE ha cambiado el paradigma, de modo que, muy simplificado, habría que tener en cuenta la última venta antes del despacho a libre práctica.

El cambio de sistema, con la desaparición del régimen de ventas sucesivas, lleva a pensar que podríamos pasar a la interpretación geográfica y, más importante aún, parece que ya no tiene tanta relevancia

por parte del TJUE en las que aquel llegaba a importantes conclusiones sobre la determinación del valor en aduana en el caso de ventas sucesivas.

Tras ellas, varios han sido los comentarios que he recibido sobre el posible impacto de las mismas.

Sobre ellas debo indicar que lo primero a tener en cuenta es qué sentencias se dictaron en

exportación al territorio aduanero de la Unión, ajustado, en su caso".

Sin embargo, la diferencia reside en que, en la normativa derogada, se establecía que el hecho de que las mercancías objeto de una venta se declaren para su despacho a libre práctica sería suficiente para acreditar que han sido vendidas para su exportación al TAU (en el caso

MARFRET



EXPORTACIÓN/IMPORTACIÓN EN CONTENEDORES
(DV/HC/OT/FR/RH y NOR)

COLOMBIA	Cartagena Buenaventura
REPÚBLICA DOMINICANA	Caucedo
JAMAICA	Kingston
COSTA RICA	Moin San José
ECUADOR	Guayaquil Posorja
PERÚ	Paíta
ANTILLAS FRANCESAS	Fort de France (Martinica) Pointe à Pitre (Guadalupe) Gustavia (ST. Barthélemy) Marigot (ST. Martin)



EVGE BARCELONA

SHIP AGENTS

Avda. Francesc Cambó, 17, 8B - 08003 BARCELONA
Tels.: 93 3905800 - 628558466
comerciales@evgebcn.com

MUÑOZ & MONTAÑÉS

ABOGADOS / LAWYERS

ASESORAMIENTO JURÍDICO ESPECIALIZADO

Transporte y logística / Seguros / Aduanas / Comercio Exterior / Societario / Inversiones extranjeras en España

DISPONIBILIDAD 24/7, 365 DÍAS AL AÑO
INGLÉS, FRANCÉS E ITALIANO



OFICINAS EN VALENCIA Y BILBAO

www.munozmontanes.com

despacho@munozmontanes.com

T +34 963 673 812

ALIADOS JURÍDICOS

 SUSANA SOLÍS
 GRA CONSULTORES


La naturaleza ganancial o privativa de las participaciones sociales en la empresa familiar logística

Muchas empresas logísticas nacieron como negocios familiares de transporte local y hoy operan a nivel nacional o internacional. Ese crecimiento suele basarse en el esfuerzo combinado de varios miembros de la familia, que asumen tareas tanto operativas como estratégicas. Por ello, cuando surge una crisis matrimonial, determinar si las participaciones sociales son gananciales o privativas, así como valorar los beneficios reinvertidos, cobra especial relevancia jurídica y económica.

La situación se complica especialmente cuando uno de los cónyuges no figura formalmente como socio, pero ha contribuido de forma decisiva al desarrollo de la empresa.

Imaginemos un matrimonio casado en gananciales. Antes de casarse, el esposo ya era titular de participaciones en una empresa familiar de transporte con una pequeña flota. Estas participaciones son privativas por su origen (art. 1346.1º CC).

Durante el matrimonio, la empresa crece notablemente: se

amplía la flota, se contrata más personal, se amplía el almacén logístico y se accede a nuevos clientes incluso extranjeros. Para financiar ese crecimiento se realizan ampliaciones de capital suscritas con dinero ganancial, aunque las participaciones se inscriben solo a nombre del esposo. Además, la esposa ha tenido un papel operativo clave en la expansión de la empresa.

Ante un posible divorcio, surge la cuestión: ¿Qué parte corresponde a la esposa y cómo valorar los beneficios generados durante el matrimonio?

La relación entre el régimen económico matrimonial y la estructura societaria en las empresas logísticas exige un análisis jurídico y económico riguroso

1.- Participaciones adquiridas con fondos comunes

Las participaciones compradas durante el matrimonio con dinero ganancial tienen naturaleza ganancial, aunque figuren solo a nombre de uno de los cónyuges (arts. 1347 y 1361

CC). La SAP Valencia de 7 de mayo de 2013 recuerda que lo determinante es el origen del dinero, no la titularidad formal.

Por ello, en la liquidación de gananciales, la esposa puede exigir: la inclusión de esas parti-

cipaciones en el activo ganancial, o un crédito de reembolso si el esposo intenta atribuirles carácter privativo.

Este análisis es especialmente relevante cuando las ampliaciones de capital suelen financiarse con beneficios



reinvertidos o con créditos asumidos durante el matrimonio.

2.- Beneficios empresariales: dividendos y reservas

Si durante el matrimonio se han repartido dividendos, estos son gananciales (art. 1347.2 CC), incluso si provienen de participaciones privativas.

La cuestión se complica cuando los beneficios no se reparten, sino que se destinan a reservas. La STS de Pleno de 3/02/2020 aclara que los beneficios no distribuidos no son gananciales, pues permanecen en el patrimonio de la sociedad, no del socio.

Si la empresa retiene beneficios sin justificación económica real, para perjudicar al cónyuge no titular, puede apreciarse fraude de ley (art. 6.4 CC) y perjuicio a la sociedad de gananciales (arts. 1390 y 1391 CC), lo que permitiría reconocerlos como gananciales.

Este escenario es frecuente en empresas familiares donde un cónyuge concentra el control social y la toma de decisiones.

3.- Contribución del cónyuge no titular

La contribución directa de la esposa a la empresa, ya sea en

gestión, administración o coordinación operativa, no desaparece por el hecho de haber sido contratada o remunerada. Su intervención puede justificar: ajustes compensatorios en la liquidación, reconocimiento del incremento patrimonial y una valoración más crítica sobre políticas de reservas que puedan ocultar frutos gananciales.

4.- Conclusión y orientación profesional

La interacción entre régimen económico matrimonial y estructura societaria en empresas logísticas requiere un análisis jurídico y económico detallado. Para una correcta defensa de los intereses de ambas partes, es esencial contar con un abogado especializado en civil y mercantil, apoyado por economistas, expertos en valoración de activos logísticos, especialistas en empresa familiar. Solo una actuación conjunta permitirá determinar con precisión la naturaleza de las participaciones, el alcance ganancial de los beneficios y la compensación patrimonial justa para el cónyuge no titular. Proteger el equilibrio patrimonial en la ruptura es también proteger la continuidad y estabilidad de la empresa familiar logística.



GUARDIOLA LAWYERS
 INTERNATIONAL TRADE & CUSTOMS

derecho aduanero comercio exterior yachting

✉ iguardiola@guardiolalawyers.com • ☎ +34 932 000 288 • www.guardiolalawyers.com



Silvestre Abogados

DERECHO CIVIL • DERECHO ADUANERO • DERECHO MARÍTIMO

José Aguirre - 38 - 6º - 23ª | 46011 Valencia

Tel. 96 367 97 86 | Fax 96 367 97 01

PUNTO DE VISTA

URKO URRUTIA GALDÓS
ACTAM ABOGADOS



Y sin mi BL, ¿qué hago?

Con frecuencia nos encontramos en el despacho con situaciones en las que no queda otra opción a los intervinientes en el comercio internacional que acudir a un correcto asesoramiento jurídico.

Una de esas situaciones ocurre cada vez con más frecuencia y la casuística se repite. Hablamos de compraventas internacionales con importadores españoles que compran en China, interviniendo, además, un transitario español que se encarga del transporte.

Habitualmente son compradores con escasa experiencia, aunque no siempre, y con pocas nociones de comercio internacional y logística. Es frecuente que desconozcan la relevancia de la documentación utilizada y, muy especialmente, de uno de los documentos fundamentales del transporte como es el conocimiento de embarque.

Más específicamente, en el despacho cada vez vemos más supuesto de importadores españoles que deciden comprar mercancía en China, en muchas ocasiones, en términos FOB. Esto implica, a priori, que tienen el control del transporte puesto que son ellos quienes lo contratan, en muchos casos a través de un transitario en España que apoyándose en las redes de agentes a nivel mundial se encarga de la ejecución del transporte, si bien, el desconocimiento de la función de los documentos de transporte hace que, en ciertos casos, pierdan voluntariamente

ese control. Una inadecuada gestión de la documentación propia de la contratación del transporte hace que, en una compraventa FOB, el importador/comprador permita la entrega de los originales de los BL al embarcador en China, el vendedor de las mercancías. A partir de ese momento, se pierde el control. Y la pérdida del control es la peor de las situaciones en una operación de comercio internacional hasta el punto de que puede volverse una pesadilla.

Desde el momento en que se entrega la posesión de los BL al exportador chino, el importador queda a su merced. Las mercancías son transportadas y, si el exportador chino decide retener la documentación para, por ejemplo, renegociar el precio o discutir si se ha pagado o no, o, incluso, para "extorsionar" al comprador exigiendo un doble pago, el comprador español no tendría posibilidad de retirar las mercancías, porque ningún porteador (ya sea contractual o efectivo) entregaría las mercancías si no se le presenta al menos uno de los originales del BL (House o Master según sea el caso). ¿Y si no lo tenemos en nuestro poder? ¿qué ocurre? Las mercancías llegarán a destino y comenzarán a devengarse gastos (demoras, ocupaciones, etc.), y también se origina un problema con el despacho de aduanas, porque si la mercancía no se despacha en el tiempo legalmente previsto podrá ser declarada en abandono. Puede darse el caso, incluso, de que, aun



habiendo pagado ya todo o parte de la mercancía, se pueda llegar a perderla completamente siendo responsables de numerosos gastos que nos reclamarán los transportistas marítimos de conformidad con los términos y condiciones de un contrato de transporte que hemos formalizado nosotros mismos. ¿Hay solución?

Legalmente, en España, una de las soluciones la encontramos en el Capítulo V del Título X de la Ley de Navegación Marítima, arts. 516 a 522, a través de los Expedientes Notariales de Extravío y Sustracción de los Conocimientos de Embarque. Se trata de un procedimiento, aparentemente sencillo, pero con numerosos matices que hacen necesario acudir a dicho procedimiento debidamente asesorados. En primer lugar, porque los notarios no están acostumbrados ni a la terminología ni a la documentación y no están familiarizados con la complejidad de las operaciones

La correcta solicitud y el seguimiento de los expedientes contando con un asesoramiento jurídico especializado pueden dar lugar a una rápida liberación de las mercancías

de comercio y transporte internacional. Como cuerpo jurídico de élite, están acostumbrados al estudio y a dar soluciones, pero hay cuestiones prácticas que se les escapan. En segundo lugar, porque la Ley de Navegación no abarca todas las posibilidades y supuestos de hecho que en la práctica suceden en el comercio y el transporte internacional, y se requiere por ello un asesoramiento jurídico sólido que arroje una visión e interpretación global de la regulación del comercio y transporte internacional.

Por ello, la correcta solicitud y el seguimiento de los expedientes contando con un asesoramiento jurídico especializado pueden dar lugar a una rápida liberación de las mercancías o, por

el contrario, a grandes pérdidas económicas. Qué documentación hay que presentar, a quién hay que notificar, qué contenido debe tener el acta, o la presentación de una garantía, son algunos de los pasos que hay que cumplir para liberar las mercancías. Si falla alguno, no se podrá amortizar el título y no se tendrá derecho a la entrega de las mercancías. La correcta elección de quién te presta asesoramiento hará que sea, como reza el título de esta publicación, un verdadero aliado jurídico o todo lo contrario. Un despacho especializado en Derecho Marítimo y Comercio Internacional, sin duda, es el aliado jurídico que necesitan las empresas que se encuentran en estas encrucijadas.

Una inadecuada gestión de la documentación propia de la contratación del transporte hace que, en una compraventa FOB, el importador/comprador permita la entrega de los originales de los BL al embarcador en China, el vendedor de las mercancías



G | R | A

Abogados · Economistas · Consultores

Rafael Viñals - GRA: rv@graconsultores.com
Susana Solís - GRA: susanasolis@graconsultores.com

www.graconsultores.com

ASESORAMIENTO
Fiscal | Contable | Laboral
Legal | ETT | PRL

Impulsamos el éxito
empresarial con
asesoramiento integral
experto



LOGÍSTICA · La XXII edición del Foro Aduanero cogerá el relevo a A Coruña, y se celebrará en Portugal por primera vez

Rumbo a Lisboa: el Foro Aduanero acelera hacia un ecosistema más resiliente e internacional

→ El Foro Aduanero ya mira hacia 2026, cuando se celebrará por primera vez fuera de España, en Lisboa, después de una edición de 2025 marcada por el avance tecnológico y normativo hacia un sector más colaborativo y unido.

JAUME MAS

BARCELONA. La XXII edición aspira a seguir creciendo, y lo hará abriendo sus fronteras hacia Portugal, dando así el salto para convertirse oficialmente en el Foro Aduanero Ibérico. Durante la cena de clausura, el presidente del Consejo General de Agentes de Aduanas, Antonio Llobet, anunció la nueva sede junto a Mário Alexandre Alves Jorge, presidente de la Ordem dos Despachantes Oficiais (ODO) de Portugal, quien se mostró visiblemente emocionado por recibir el relevo de esta 21 edición celebrada en A Coruña.

La apertura de fronteras es un paso lógico, tal como señaló Llobet, dado al crecimiento progresivo que ha experimentado el foro en sus últimas ediciones, superando récords de participación año tras año. En esta ocasión, se alcanzaron más de 250 profesionales y 300 asistentes, una cifra inédita en la historia del encuentro. Con este impulso, el Foro Aduanero busca continuar expandiéndose más allá de las fronteras, manteniendo intacta su esencia como evento formativo, estratégico y, al mismo tiempo, socialmente integrador. "En cada Foro Aduanero debatimos y aprendemos, pero también está la parte lúdica donde nos divertimos y nos conocemos", destacó Llobet.

El anuncio de la nueva sede llega, además, en un momento



Mário Alexandre Alves Jorge, presidente de la Ordem dos Despachantes Oficiais (ODO) de Portugal, y Antonio Llobet, presidente del Consejo General de Agentes de Aduanas. Foto J. M.

especialmente relevante para el sector aduanero, inmerso en un proceso de transformación en digitalización, automatización

La apertura de fronteras es un paso lógico dado el crecimiento progresivo que ha experimentado el Foro Aduanero

de procesos y la necesidad de adaptación continua a marcos regulatorios en constante evolución. La experiencia de A Coruña ha puesto en evidencia que estos cambios deben abordarse de forma colectiva, reforzando así la cohesión entre profesionales, entidades públicas y privadas y organismos vinculados al comercio internacional.

A lo largo de esta última edición, los debates y mesas redondas se centraron en el impacto que los avances tecnológicos

tendrán en el sector aduanero, así como en el papel estratégico que deben asumir los agentes y representantes de aduanas en la construcción de un ecosistema logístico más eficiente, seguro, transparente y sostenible.

Un ejemplo presente en A Coruña fue la presentación del sistema MOLA, que el Colegio Oficial de Agentes de Aduanas y Representantes Aduaneros de Barcelona (COACAB) prevé lanzar en marzo de 2026. Esta herramienta digital, concebida para optimizar y automatizar procesos aduaneros, promete convertirse en uno de los ejes centrales del Foro Aduanero de 2026. También se presentó Aduania, una plataforma basada en inteligencia artificial que apuesta por la simplificación y la interoperabilidad entre sistemas. Este software permite automatizar trámites documentales y análisis de riesgos, procesar grandes volúmenes de datos en tiempo real, detectar

inconsistencias y optimizar la asignación de recursos, funcionando como una herramienta especializada que aporta valor

La próxima edición quiere mantener el espíritu del Foro: un encuentro cercano, participativo y abierto

en la práctica profesional diaria.

El debate normativo y la inestabilidad del comercio internacional también marcaron la agenda del foro. Las nuevas regulaciones europeas, la reforma del Código Aduanero y la necesidad de mayor armonización entre Estados miembros situaron el marco legislativo en el centro de la conversación. Se insistió en que la innovación tecnológica solo tendrá sentido si se acompaña de una regula-

ción clara, actualizada y flexible. En esta línea, se subrayó la importancia de impulsar procedimientos más ágiles, reforzar la seguridad jurídica y aumentar la competitividad sin añadir cargas desproporcionadas al operador.

La dimensión geopolítica también tuvo un peso en Galicia, tomando en consideración los nuevos patrones comerciales, la reconfiguración de cadenas de suministro y la obligación de reforzar la resiliencia logística en un entorno global marcado por la incertidumbre. La profesión ya no consiste únicamente en tramitar mercancías, sino en anticipar riesgos, contextualizar decisiones y operar con visión estratégica.

La edición de Lisboa se plantea, por tanto, como una oportunidad para consolidar una auténtica visión ibérica que permita compartir soluciones, potenciar la interoperabilidad y ampliar la cooperación entre ambos países. La colaboración con la Ordem dos Despachantes Oficiais abrirá nuevas perspectivas, fomentará dinámicas conjuntas y fortalecerá un diálogo bilateral que responde a la realidad operativa y territorial que comparten ambos mercados.

Más allá de los contenidos técnicos, la próxima edición quiere mantener el espíritu que ha marcado la trayectoria del Foro Aduanero: un encuentro cercano, participativo y abierto, que entiende que el progreso regulatorio, digital y operativo solo es posible si se preserva el valor de la comunidad profesional. El reto es claro: crecer sin perder identidad, evolucionar sin renunciar a las raíces y construir una plataforma que consolide una cultura profesional sólida, reconocida y preparada para los desafíos globales.

EN DESTACADO

Antonio Llobet

PRESIDENTE DEL CONSEJO GENERAL DE AGENTES DE ADUANAS DE ESPAÑA



"Cada año el reto es mayor, porque queremos avanzar y mejorar. En esta edición había mucha gente a la que no conocía, y eso significa que hay personas nuevas que han descubierto el foro y han decidido participar".

Alicia Coronil Jónsson

ECONOMISTA JEFE DE SINGULAR BANK



"Los próximos años en el sector aduanero y en el comercio internacional serán críticos porque entramos en un escenario donde las tensiones comerciales irán a más, sobre todo entre Estados Unidos y China"

Carmen González Martín

SUBDIRECTORA GENERAL DE ACUERDOS SANITARIOS Y CONTROL EN FRONTERA



"Hemos podido optimizar los procesos, pero no hemos rebajado la presión de los controles. Reconozco que debemos consultar más a los operadores, pero para los cambios y mejoras, los escucharemos"

David Gutiérrez González

RESPONSABLE DE TECNOLOGÍA Y MIEMBRO DEL EQUIPO DE ADUANAS EN VISUAL TRANS



"El sector aduanero está muy avanzado. Es capaz de integrar cambios normativos y tecnológicos, semana a semana, aunque a veces no nos damos cuenta y le restemos importancia"

Marta Alzás

SUBDIRECTORA GENERAL DE INSPECCIÓN, CERTIFICACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA DEL COMERCIO EXTERIOR



"Los operadores del sector son lo suficientemente maduros para adaptarse a los nuevos cambios y a la modernización de los sistemas que hemos implementado, aunque para ello haya complejidades en los procesos"



Propeller Valencia

Asociación de directivos y empresarios logísticos

CENA BENÉFICA

a beneficio de



Viernes 28 de noviembre de 2025 - 21:00 horas
Hotel SH Valencia Palace

Precio de la entrada 95 € - Reserva de entradas,
información sobre patrocinios y colaboraciones:

Abierto a todo el sector logístico

eventos@propellerclub-valencia.com

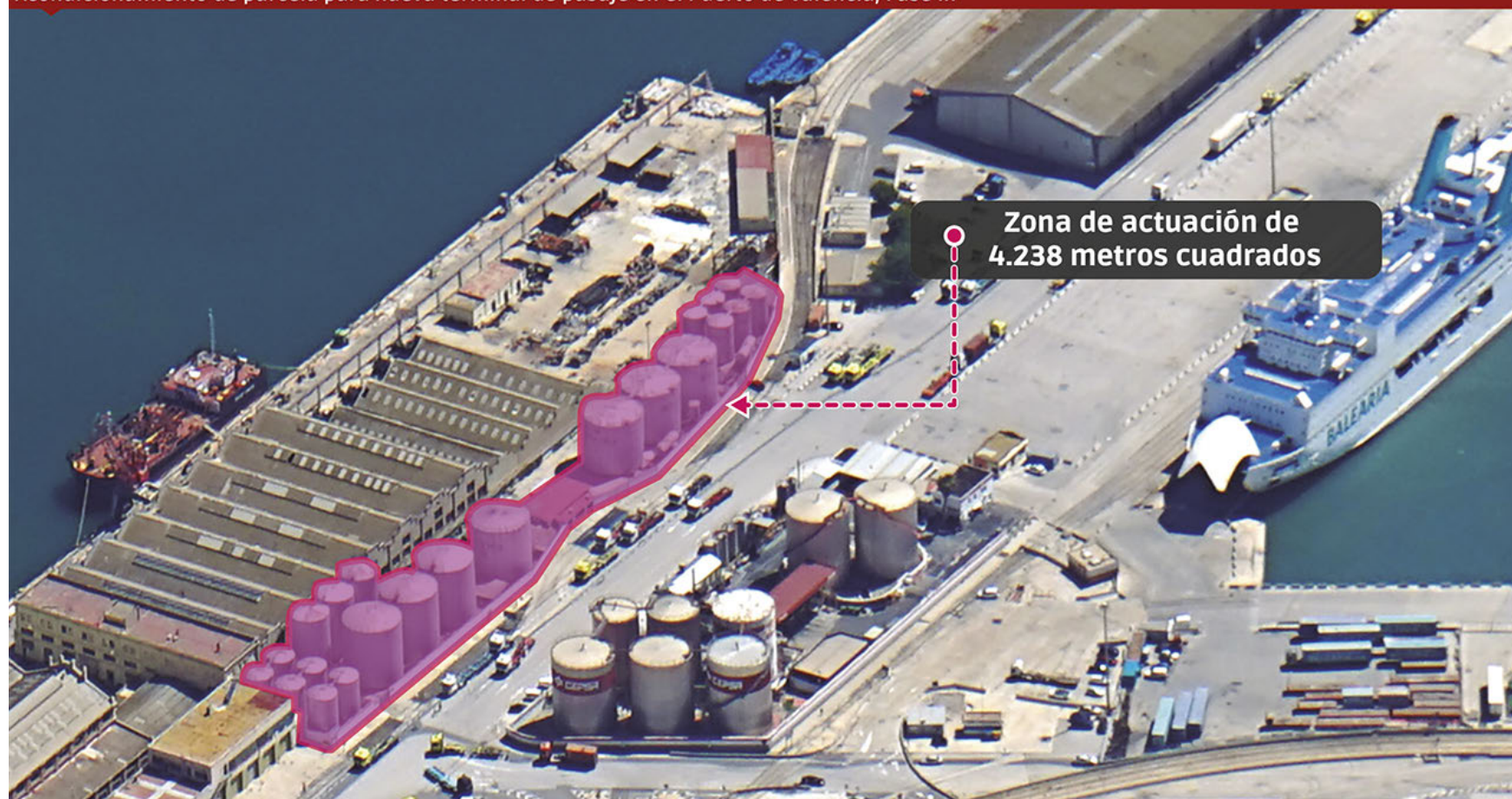
PATROCINAN

COLABORAN

Acondicionamiento de parcela para nueva terminal de pasaje en el Puerto de Valencia, Fase III



La Autoridad Portuaria de Valencia sigue trabajando en la adecuación de los terrenos para dedicarlos a la atención al pasaje. Infografía José Antonio Sánchez.

MARÍTIMO · Las nuevas superficies se ubican en el Espigón del Turia de la dársena valenciana

Valenciaport acondicionará nuevos terrenos para atención al pasaje en el Puerto de Valencia

→ La Autoridad Portuaria de Valencia mantiene los trabajos para habilitar nuevas superficies en el Puerto de Valencia que en un futuro se dedicarán a la atención al pasaje. El último paso ha sido la licitación de los trabajos de demolición y acondicionamiento de las antiguas instalaciones de Demagrisa en el Espigón Turia de la dársena valenciana.

RAÚL TÁRREGA

VALENCIA. Estos trabajos se enmarcan en la tercera fase del proyecto puesto en marcha por Valenciaport en 2022 para habilitar nuevas superficies dedicadas al tráfico de pasajeros.

En concreto, los trabajos que llevará a cabo a partir de ahora la Autoridad Portuaria de Valen-

Demagrisa gestionó una terminal de granel líquido hasta 2016

cia consistirán en la eliminación de las instalaciones existentes en el Muelle Espigón del Turia de una antigua terminal de graneles líquidos explotadas por la empresa Depósitos de Materias Grasas Industriales (Demagrisa) hasta marzo de 2016.

La parcela en la que se llevará a cabo la actuación tiene una superficie de 4.238 metros cuadrados. El proyecto comprende la retirada de residuos peligrosos existentes en la terminal, el desmontaje y demoliciones de todas las instalaciones de la terminal, la renovación de terreno que pudiera estar contaminado, la reconstrucción del cerra-

Nueva estrategia

La Autoridad Portuaria de Valencia quiere repensar toda la distribución de los futuros muelles que en el futuro dedicará al tráfico de pasajeros. De ahí la revocación de la concesión a Puerto Natura Valencia, empresa participada por Baleària y Global Port Holdings, para la construcción y explotación de una terminal de pasajeros. Los cambios experimentados en los tráficos, en las necesidades de maniobrabilidad de los nuevos buques y en la conectividad de Valenciaport con otros puertos han llevado a la APV a tomar esta decisión.

La solución planteada en el momento de la adjudicación (2022) "no era la más óptima en el contexto actual", tal y como aseguró Mar Chao, presidenta de la APV. La zona que la APV quiere destinar a estos tráficos abarcan los terrenos entre la actual terminal de Tramed y el Muelle Sur. Valenciaport espera poder licitar estos nuevos proyectos a lo largo del año 2026. El proyecto de demolición que llevará a cabo Valenciaport en la antigua terminal de Demagrisa se enmarca en los trabajos que la APV está llevando a cabo para liberar esas nuevas superficies.

miento delantero de la antigua terminal afectado por las demoliciones y la gestión de todos los residuos generados.

Además de estos trabajos que se llevarán en el interior de dicha parcela, también están previstas actuaciones para retirar una báscula de camiones ubicada al sur de la parcela y la demolición de la parte norte del vallado de dicha terminal.

En la antigua terminal de Demagrisa existen depósitos de

almacenamiento de graneles líquidos, de estructura metálica y configuración cilíndrica, de diversos tamaños. Igualmente existe un edificio de oficinas, un edificio de sala caldera y sala de bombas y diversas construcciones metálicas de menor entidad, como un taller o diversas marquesinas, entre otros elementos.

Fases

El Consejo de Administración de junio de 2018 de la APV dio el

visto bueno a la reordenación de terminales y decidió trasladar la actividad de tráfico de cruceros, tráfico de pasajeros y tráfico ro-ro a la parcela situada entre el Muelle de Poniente y el Muelle del Espigón Turia, ocupada por varias concesiones de Unión Naval de Valencia y, en consecuencia, declaró la necesidad de rescate de las concesiones afectadas.

Una vez rescatada la concesión de Unión Naval Valencia se inició el proceso de las demoliciones de todas las edificaciones ubicadas en todas las zonas de actuación. La primera fase consistió en la demolición de las naves 2, 4, 5 y 6 y la rampa varadero norte, así como el desmontaje de todos sus equipos e instalaciones, una fase que incluía además el desmontaje de la nave de prefabricación de bloques de acero. La segunda fase comprendía el acondicionamiento de un total de 8.356,95 metros cuadrados, correspondientes a la demolición de los almacenes 7 y 8, la medianera, nave 3A, nave 3B, el edificio de oficinas, el garaje y los aseos.

Una vez finalizadas las dos primeras fases, la APV inicia ahora la Fase III con las actuaciones en la antigua terminal de Demagrisa.

EL DATO

433.046,96

EUROS. La APV ha sacado a concurso el "Proyecto de acondicionamiento de la parcela para nueva terminal de pasaje del Puerto de Valencia, Fase III", con un valor de licitación de 433.046,96 euros y un plazo de ejecución de seis meses.

LOGÍSTICA · El director de la firma vizcaína refuerza la apuesta por el puerta a puerta y porque “el transitario y el cliente ganen en agilidad y control”

Intranslogist gana superficie de almacenaje para facilitar la operativa de los transitarios

→ Intranslogist, empresa vizcaína fundada en 1999 para “dar apoyo a los transitarios”, ha superado un cuarto de siglo fiel a sus principios de ofrecer servicios de transporte y almacenaje flexibles, eficientes y adaptados a las necesidades del cliente, lo que le ha llevado a ampliar recientemente la capacidad de su nave de Trapagaran.

JAIME PINEDO

BILBAO. El director de Intranslogist, Juan José Campos, define la oferta de valor de la compañía, que integra almacén propio, manipulación de mercancías y servicios de entrega directa, puerta a puerta, como una propuesta sencilla pero basada siempre en la búsqueda de la máxima eficiencia y flexibilidad, gracias a una plantilla experimentada y versátil que conoce al detalle las necesidades de cada cliente.

En un escenario logístico cada vez más competitivo, la firma de Trapagaran, ubicada junto a los accesos y conexiones con las principales autopistas y a escasos minutos del Puerto de Bilbao, se ha confirmado como una ágil plataforma para transitarios y operadores, que depositan en ella sus mercancías con total confianza.

Como subraya Campos, el núcleo de la empresa gira en torno al “almacenaje, la carga y descarga, el consolidado y desconsolidado de contenedores y las mercancías en tránsito”. Intranslogist opera como almacén de depósito temporal (ADT). La flexibilidad, asegura, es la base de su valor añadido, y la sencillez del proceso logístico, desde el presupuesto hasta la ejecución del servicio, la clave para ganarse la fidelidad de sus



Juan José Campos, director gerente de Intranslogist, destaca la versatilidad de los servicios y las instalaciones de la compañía para los transitarios. Foto J.P.

clientes a lo largo de estos 26 años de vida de la compañía.

Ampliación de capacidad

En su objetivo de responder en cada momento a las necesidades de sus clientes, la capacidad de almacenaje de Intranslogist aumentó recientemente con la puesta en marcha de una nave anexa a las instalaciones principales, lo que le permite asumir mayores volúmenes y dar una respuesta rápida a picos de demanda.

A los 1.400 metros cuadrados repartidos en dos plantas, el alquiler de un nuevo espacio de 600 metros cuadrados amplía a algo más de 2.000 metros cuadrados la capacidad total de almacenaje. Este

Intranslogist se consolida como un actor logístico relevante con una clara apuesta por la proximidad, la gestión personalizada y la transparencia

incremento se ha visto acompañado también por un refuerzo de la maquinaria con una carretilla de 16 toneladas que complementa a los equipos ya existentes.

Profesionalidad y compromiso

La empresa se apoya en una plantilla de ocho profesionales (cuatro personas en oficina, dos en almacén y dos chóferes)

compacta y polivalente para satisfacer la necesidades del cliente. Campos apunta que el propósito de Intranslogist es ser una plataforma cotidiana y directa para cargadores y operadores intermedios, contribuyendo siempre a la optimización del tránsito. “La filosofía es ayudar a que el flujo logístico sea realmente de puerta a puerta, y que el transitario y el cliente final ganen en agilidad y control”.

A escasos meses de su jubilación, fijada en principio para marzo de 2026, y con la tranquilidad de dejar en buenas manos la dirección de la compañía, que recaerá en una de las actuales trabajadoras, Juan José Campos muestra su satisfacción por ver a Intranslogist consolidado como un actor logístico relevante, gracias a su demostrada apuesta por la proximidad, la gestión personalizada y la transparencia.

EL DATO

2.000

METROS CUADRADOS. Tras la última ampliación, Intranslogist ofrece en sus instalaciones alrededor de 2.000 metros cuadrados de superficie de almacenamiento.



Juan José Campos, en la nueva nave contigua al almacén principal. Foto J.P.

TIERRA

MAR

AIRE

TrasNatur

TRANSPORTE INTERNACIONAL

www.transnatur.com

TIERRA

MAR

AIRE

ADUANAS

FERIAS

LOGÍSTICA

Barcelona

Alicante

Valencia

Madrid

Sevilla

Zaragoza

Vigo

Tenerife

Las Palmas

Porto

Lisboa

Figueira da Foz

Murcia

Málaga

Castellón

Tarragona

Bilbao

Irún

IATA

IFPA

AEO



Cuatrecasas concluye que "persisten en el sistema portuario español rigideces y asimetrías regulatorias".

MARÍTIMO · El despacho elabora un informe a petición de Asoport y a raíz del reciente informe de la CNMC sobre el servicio de estiba

Cuatrecasas alerta de "ventajas injustificadas" para ciertos modelos laborales en la estiba

➔ **Para el despacho de abogados Cuatrecasas, "la regulación actual mantiene un statu quo que desincentiva la competencia y genera ventajas injustificadas para determinados modelos laborales" en la estiba.**

MIGUEL JIMÉNEZ

MADRID. Esta es una de las principales conclusiones del estudio que Cuatrecasas ha elaborado por encargo de la Asociación de Empresas de Operaciones Portuarias (Asoport) a partir de las conclusiones del estudio publicado por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) sobre "Servicios en los Puertos (II): Manipulación de mercancías y servicio al pasajero".

El informe de Cuatrecasas concluye que "persisten en el sistema portuario español rigideces y asimetrías regulatorias que obstaculizan la competencia efectiva y la eficiencia operativa".

El análisis del bufete, según la nota emitida por Asoport, "confirma las conclusiones de la CNMC, que identifica barreras normativas, informacionales y laborales que restringen la libre

Obstáculos a la competencia de la CNMC

Tal y como abordó Diario del Puerto en su edición del 23 de octubre, la CNMC detecta en su informe los siguientes obstáculos a la competencia en el servicio de manipulación de mercancías.

- 1.- La CNMC denuncia la **falta de transparencia**. A su juicio, la disponibilidad y accesibilidad a información pública precisa, completa y actualizada es un aspecto esencial para favorecer la competencia, algo de lo que adolece la estiba.
- 2.- La CNMC denuncia la **falta de información** sobre indicadores relacionados con la liberalización del sector de la estiba, además "uno de los aspectos en los que se han detectado mayores deficiencias en la información disponible es el relativo a las entidades de puesta a disposición de trabajadores de la estiba".
- 3.- La CNMC alerta en el sector de la estiba de un **acceso a la profesión restrictivo**, caracterizado por requisitos comparativamente eleva-

dos para la obtención del certificado de profesionalidad.

- 4.- La CNMC alerta de la existencia de **"excesiva complejidad y rigidez del sistema de puesta a disposición de trabajadores"** de la estiba derivado de la existencia de pools específicos para estos trabajadores", así como de trabas al ejercicio del derecho de separación de los CPE por parte de las empresas. Además, la CNMC llama la atención sobre la recolocación convencional obligatoria y advierte de que puede comportar un "desincentivo para las empresas a abandonar un CPE y puede ponerlas en desigualdad competitiva".
- 5.- La CNMC deduce la presencia de numerosas **rigideces en la organización de la mano de obra** estibadora en España
- 6.- Un último apartado de barreras a la competencia son las **limitaciones en las concesiones demaniales** según la CNMC.

homogeneidad en los pliegos de condiciones y tarifas" y "facilitar el acceso a la profesión de estibador, reduciendo cargas formativas y mejorando la homologación de cualificaciones extranjeras".

También plantea "eliminar la preferencia de los CPE frente a otros modelos laborales (contratación directa o ETT)" e "introducir un regulador y supervisor independiente que garantice la neutralidad competitiva y la supervisión efectiva del sector".

Por último propone "fomentar la innovación y la automatización como elementos esenciales para la competitividad del sistema portuario español".

El informe de Cuatrecasas recuerda que, pese a las reformas introducidas desde el Real Decreto-ley 8/2017, a su juicio "el mercado español sigue presentando niveles reducidos de competencia, concentrando el 88% del empleo estibador en los CPE". Cuatrecasas subraya la "necesidad de alinear el sistema con los principios del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y con la Sentencia del Tribunal de Justicia de la UE de 11 de diciembre de 2014, que exigía garantizar la libertad de establecimiento en la prestación de servicios portuarios".

competencia en la manipulación de mercancías".

Deficiencias

Entre las principales deficiencias que se detectan a juicio del bufete, el informe destaca la "escasa transparencia y desactualización de la información pública sobre concesiones, licencias y desempeño de servicios", así como la "desigualdad de condiciones entre modelos de gestión de la mano de obra, con una preferen-

cia estructural hacia los Centros Portuarios de Empleo (CPE).

También se subraya la existencia de "exigencias formativas desproporcionadas para el acceso a la profesión de estibador frente a los estándares europeos", así como "rigideces organizativas y limitaciones a la automatización, que dificultan la modernización de las operaciones portuarias".

Al respecto, Cuatrecasas concluye que "la regulación ac-

tual mantiene un statu quo que desincentiva la competencia y genera ventajas injustificadas para determinados modelos laborales".

Recomendaciones

Con este telón de fondo, Cuatrecasas propone una serie de reformas estructurales orientadas a reforzar la competencia y la eficiencia en los puertos españoles.

Así, plantea "reforzar la transparencia institucional y la