

## JESÚS OTERO REBOLLO

CONSEJERO DELEGADO DE EUROPEA GROUP

# “La inspección es un problema de Estado que merma la competitividad de los puertos”

ANTONIO MARTÍNEZ. Barcelona

**– ¿En qué situación se encuentra hoy el negocio logístico en España?**

– La crisis no produjo una transformación total. Quedó atrás. Las empresas han hecho sus deberes para ser prudentes en este nuevo escenario. Una de las grandes consecuencias de la crisis, para los que han sobrevivido, ha sido tener ya claro que esa ‘espada de Damocles’ siempre está y hay que ser más prudente. El sector es muy amplio. Hoy hay mucha especialización en diferentes tipos de logística. El servicio no es sólo mover, transportar. Ahí tenemos el cambio de modelo que ha impulsado Amazon. Nunca se había hablado de la última milla. Ahora hay trabajo, lo que no sabemos es si hay rentabilidad.

**– ¿En Europea Group están trabajando por encima de flujos precrisis?**

– Sí. A nivel de volumen no hemos notado la crisis. Nosotros seguimos haciendo lo mismo que antes y cosas nuevas, porque el proceso de desaprender para volver a aprender lo tenemos permanentemente instalado en nuestros procesos. Eso nos provoca cambios para intentar detectar con mucho plazo la demanda. La clave está ahí.

**– Europea Group está especializada en la tramitación aduanera.**

– Sí, es nuestro *core business*.

**– Pero no son un transitario.**

– No somos un transitario al uso que intermedia y que tiene una actividad regulada en la Ley de Ordenación del Transporte Terrestre. No es un nuestro caso. Para nosotros es una actividad residual dentro de la compañía porque en la plaza en la que nacimos, Cádiz-Algeciras, no estaba esa cultura.

**– No había tráfico import-export.**

– Exacto. No había esa necesidad y el *core business* estaba en la representación aduanera. Lo que si hacemos en nuestra división de Europea de Expediciones es plantear ese tipo de servicios, mientras que en la división de Advisor hemos incluido la labor de asesoramiento y acompañamiento en operaciones logísticas. Por ejemplo, hemos coordinado importantes tráficos de estructuras de puentes metálicos en Sevilla con un proyecto para Canadá.

**– Su sede central está en Cádiz y trabajan principalmente en los puertos de Algeciras y Sevilla.**

– Sí. En Cádiz están nuestros servicios de administración e informática y la parte más importante del servicio de aduanas. ¿Por qué está

Jesús Otero Rebollo, consejero delegado de Europea Group, desgrana en esta entrevista a TRANSPORTE XXI el estado actual del negocio de la representación aduanera en España, el *core business* del grupo con sede central en Cádiz. Otero se muestra como “un ferviente defensor de la cadena logística segura” y del papel que ejerce la Aduana en España para el control de riesgos, e indica que es urgente abordar la modernización en los procesos de inspección en los puertos.

en Cádiz cuando no tenemos actividad en este puerto? Hace mucho tiempo vislumbré el despacho aduanero centralizado. Mi objetivo siempre fue montar una unidad que esté trabajando en una plaza a la que le dé igual dónde está la mercancía. Fue una ruptura psicológica, parecía que si el contenedor está en un puerto el despacho debe estar allí. Hoy, desde Cádiz se despacha mercancía que está en Algeciras o Motril y que llega por aéreo a Vigo, Vitoria o Madrid.

**– ¿Cuáles son las rutas de negocio de Europea Group actualmente?**

– Hacemos tráficos internacionales con Marruecos, China y Corea del Sur, que son los principales orígenes y destinos. Atendemos la especialización del cliente, de ahí nuestra nueva división de automoción.

## REPRESENTANTE ADUANERO

El despacho aduanero centralizado fue una ruptura psicológica

## ADUANA ESPAÑOLA

Tenemos la suerte de que está a la cabeza de Europa en desarrollo tecnológico

## INSPECCIÓN EN FRONTERA

El poder del inspector es tremendo. Es un problema complejo. Hay que dotar más personal y redefinir los procesos

**– ¿Quién es el cliente de Europea?**

– Nosotros trabajamos directamente con el cargador, aunque también damos asistencia a multinacionales del transporte. Cada día más, los contratos son directos con exportadores e importadores. Con Marruecos se está dando mucho esta casuística porque están separando los trámites aduaneros. Un jefe de compras de una multinacional me confesó que de transportistas podía cambiar de un día para otro pero que de representante aduanero no. Eso evidencia que él le da importancia al tema aduanero.

**– ¿En automoción qué hacen?**

– Nuestra especialización está en el conocimiento de las referencias, de las piezas, no es un DUA cualquiera. Es un conocimiento a pie de fábrica, en la documentación, motivada por la idea del traje a medida a varios clientes.

**– ¿El nicho transitario tiene vocación de desarrollo en el grupo?**

– No. Es un mercado muy saturado.

**– Sin embargo, en el puerto de Algeciras hay un florecimiento de nuevos flujos de import-export.**

– Sí. Pero no son tráficos de nueva generación. El mercado está plagado de empresas transitarias. Es un mercado completamente colmatado.

**– ¿Cree que el transitario se ha comido la figura del aduanero?**

– No. Nosotros sobrevivimos así. En muchos casos ha sucedido, pero de ahí a decir que se lo ha comido, no. El 80 por ciento de nuestras declaraciones de importación y exportación son directas a cargadores. Cada vez hay más *tenders* de representación aduanera en exclusiva. Otra cosa es que un cargador mediano esté más cómodo con un sólo interlocutor, con una factura.

**– ¿Cuáles son los beneficios que reciben los cargadores de Europea?**

– Nuestro valor añadido está en la confección de la declaración de

aduanas, asesoramiento o desarrollos informáticos a medida para el control de embalajes, por ejemplo. Hay un trato muy personal.

**– ¿Aconsejan por qué Aduana pasar las mercancías en España?**

– No. Sólo entramos si vemos que hay alguna dificultad. Con el despacho centralizado, Algeciras es nuestra aduana de control, aunque una carga llegue en avión a Vitoria, yo despacho contra Algeciras.

**– Hay Aduanas más flexibles, lo que da ‘rojo’ aquí es ‘verde’ en otro lado.**

– Sí. Forma parte del análisis de riesgos. Para nosotros no entra en juego como variable si hay una aduana mejor o peor.

**– ¿Y cuándo pasa eso?**

– Si sale un canal rojo, no se puede ir a la Aduana a preguntar por qué. Es una información confidencial. Hemos vivido casos de cargadores que tenían muchos ‘rojos’. Tuvimos que hacer un estudio y lo presentamos en la Aduana, lo analizó y comprobó que esa partida estadística tenía un control especial por un tema que alguien hacía mal en China. Se solucionó. Soy un ferviente defensor de la cadena logística segura, siempre completa. El negocio tiene que saber que la Aduana tiene unas obligaciones de control y de análisis de riesgos.

**– ¿Faltan medios en las fronteras?**

– Sí. En el caso del tráfico con Marruecos, en vez de tener un escáner de hace quince años, deberíamos tener siete. Cuando salga un ‘rojo’ no será un problema, sólo es una demora y un posible coste. El cargador no debe tener otra inquietud. Si la tiene, vamos mal.

**– ¿Y en los servicios paraaduaneros?**

– Hay casos flagrantes donde el inspector puede interpretar la norma. En los servicios de inspección en frontera está pasando.

**– No hay unidad en la inspección.**

– El poder del inspector es tremendo. Alguien que está recién salido de una oposición te para un tráfico. Hay señales evidentes para demostrar que hoy la inspección es un problema de Estado que merma la competitividad de los puertos españoles. Si los tráficos pasan de Algeciras a Motril o a Barcelona no es un problema, lo es cuando huyen a Sines. Es muy complejo, pero parece que Puertos del Estado va a abordar el problema.

**– Hablamos de los Puestos de Inspección Fronteriza (PIF).**

– Sí. La fase de alerta de señales de problema hay que superarla.

## LA ENTREVISTA



## El personaje

**Vida:** Jesús Otero Rebollo nació en Cádiz el 24 de octubre de 1973.

**Obra:** Terminado el Bachillerato y el Curso de Orientación Universitaria inició su trayectoria profesional en Trasmediterránea en 1990 para pasar a Transbull en 1991. Entre 1992 y 2000 trabaja en Partida Aduanas y en 2001 decide arrancar con el proyecto de Europea Group, grupo de empresas especializadas en comercio internacional y nuevas tecnologías de la que es su principal accionista y consejero delegado. Desde 2010 es patrono fundador de la Fundación Aduanera para la Difusión del Conocimiento y el Derecho Aduanero y desde 2015 es AEO Manager de la Federación Internacional de Operadores Económicos Autorizados (IFAEO).

**Milagros:** Especialista en servicios aduaneros y logísticos con una presencia notable en el Estrecho de Gibraltar y una apuesta por la diversificación como su último desarrollo: una división para la industria de automoción.

– **Sólo hay que ver las colas diarias en el puerto de Algeciras.**

– Claro. Hay esperas de 70 horas. Tenemos el diagnóstico. Sabemos que tenemos un problema. Ahora hay que ver cuál es el tratamiento. Lo veo complejísimo. Hay que dotar de más personal y redefinir los procesos. Pero esas dos cosas pertenecen a siete ministerios y un montón de agencias.

– **Los PIFs se privatizaron, la gestión es privada, pero todo sigue en manos de funcionarios. ¿No puede haber personal habilitado como sucede en las ITV de vehículos?**

– Sí. Hay casos flagrantes. Encima se están cobrando tasas y hay un ingreso. Es un problema que lleva mucho tiempo sin abordarse con las consecuencias que tiene de paralización del comercio exterior. Me quedo satisfecho con que pasemos de la fase de las quejas y alertas.

– **En Algeciras, ¿habrá soluciones?**

– Si se dota de personal será una medida importante, pero creo que

hay que revisar los procesos. ¿Por qué tiene que ser únicamente el inspector el que tenga que revisar un trámite documental?

– **En el tema de la tramitación aduanera, ¿hacia dónde se evoluciona?**

– El 'papel cero' es tremendamente interesante. Se está consiguiendo. Tenemos la suerte de tener una administración aduanera que está a la cabeza en Europa de desarrollos tecnológicos. Es un beneficio, porque permite que desde nuestra oficina de Cádiz se interactúa directamente con la Aduana sin tener que personarse allí físicamente. Estamos todavía con la implementación del Código Aduanero de la Unión Europea (CAU). Quedan muchos desarrollos informáticos por realizar. El CAU está plagado de beneficios, de simplificaciones y de autorizaciones.

– **¿Esos beneficios del CAU ya los están percibiendo los cargadores?**

– Desde el ámbito de la representación aduanera nos tenemos que dar cuenta de que hay que asesorar y

acompañar a la empresa que realmente realiza la transacción. Los beneficios son poco visibles como puede ser la inscripción en registros contables. La teoría de 'picar el Dua' (teclear el documento) se terminará acabando, ya no van a ser declaraciones, sino un conjunto de datos. Las empresas vamos a tener que estar preparadas tecnológicamente para que un cliente empiece a enviarte un fichero electrónico.

– **Dado el incesante tráfico que hay, ¿las aduanas de España y Marruecos deberían armonizar procesos?**

– Nosotros llevamos un año trabajando en un proceso de integración informática con los corresponsales de nuestros clientes que están en Marruecos.

– **¿Hace falta una armonización para flexibilizar los tráficos entre orillas?**

– Somos dos países diferentes. Buscar una armonización completa en la legislación es utópico. Desde el punto de vista aduanero hace falta en Algeciras una mayor dotación de

escáneres para que exista un equilibrio entre el tráfico y el control de la seguridad. Las cadenas logísticas tienen que ser seguras.

– **Con el nivel de subcontratación que hay en el sector del transporte, ¿cómo se puede dar seguridad total?**

– En el cruce de la frontera de México con Estados Unidos hay un carril verde donde hasta el conductor está certificado. Si todo es verde se pasa por el carril y se nota. La cadena logística que pasa por ahí lo tiene más fácil.

– **¿La figura del Operador Económico Autorizado (OEA) va a transformar la cadena logística?**

– Debería transformarla. Es incoherente hoy que un operador no garantice toda la cadena de un tráfico de Marruecos, ir a la Aduana y que te ofrezca todos los beneficios menos inspecciones. Se tiene que notar lo que es una cadena segura de una que no lo es, pero todos los eslabones tienen que serlo.

– **¿Hoy la cadena logística de distribución en España es segura?**

– No. En la mayoría de las ocasiones falla. No hay cultura.

– **Sólo precio sin calidad.**

– Sí. Aquí tenemos la cultura del coste. El OEA tiene mucho futuro. Es verdad que hubo un suflé. Había gente que pensaba que iba a ganar dinero con eso y se equivocaban. Llegará la cultura del compromiso.

– **¿Qué papel deben jugar en el futuro las Zonas Francas en España?**

– Hay que revisar y transformar el modelo. En España las Zonas Francas han crecido de espaldas a la Aduana. Hay que permitir nuevos beneficios a los operadores implantados, ver todas las posibilidades que da el CAU y reclamar nuevas formas de gestión en Bruselas.