

El Club del Transitario Marítimo se muestra preocupado por la expansión en tierra de las grandes navieras

El 7 de junio, en la sede del Club del Transitario Marítimo (CTM) del Prat (Barcelona) tuvo lugar la reunión mensual de socios, en la que participó Marcos Eduardo Hansen,

director general de Maersk España.

Tal y como expuso el presidente del club,

Jaume Altisent, los transitarios son «especialmente sensibles hacia las estrategias de las grandes navieras; y en especial de la Maersk porque está publicitando y desarrollando actividades que los transitarios contemplan con preocupación: la ampliación de su actividad marítima hacia la actividad terrestre, mediante lo que podríamos llamar transporte multimodal o puerta a puerta. No sólo eso: es conocido -y así se hizo saber- que Maersk está promocionando una actividad nueva llamada Maersk Banking cuyo alcance los transitarios temen y desconocen».

Marcos Eduardo Hansen no rehuyó ninguna de las cuestiones planteadas por los transitarios. Con claridad y transparencia -lo que fue agradecido y celebrado

por los presentes, acostumbrados a otras prácticas- fue desgranando los proyectos de la compañía que dirige y «confirmando los temores de los transitarios», según el CTM.

En síntesis -las intervenciones duraron más de dos horas-, quedó confirmado que «Maersk contempla las vías terrestres como continuación de las vías marítimas y que de la misma manera que ya ha tomado pie en los puertos vía terminales, continuará proyectando su actividad hacia el negocio del transporte terrestre, vía empresas propias, vía logrando grandes acuerdos de integración con algunas transitarias. Sin embargo, argumentó también, que el transitario tiene un tipo de cliente que hoy por hoy resulta poco interesante a las

navieras, por cuanto éstas deben trabajar con sistemas estandarizados y el transitario es más dúctil y tiene mayores recursos para el tratamiento de los clientes con necesidades menores y específicas. La conclusión de los socios fue que quien hace el mar se siente atraído por la tierra y tarde o temprano pasará a ofrecer el servicio puerta a puerta a grandes, medianos y -quizás menos- pequeños clientes», explica un comunicado del CTM.

El otro producto abordado, el llamado Maersk Banking consiste en que la naviera desborda los límites de su actividad de transporte y logística, para facilitar a los clientes financiación para sus proyectos e inversiones. Reconoció Marcos que el proyecto se halla todavía en fase de investigación.



En agradecimiento, el presidente del CTM, Jaume Altisent, obsequió a Marcos Eduardo Hansen, director general de Maersk España, con una metopa del club