

Cargadores

Frente a **BREXIT** y **COVID**

Análisis de la actual situación
de los sectores más determinantes
en el futuro de la logística

Construcción
Mueble
Azulejo
Industria química
Bienes tecnológicos
Automoción
Metalurgia...

2020

Incluye

CON LA COLABORACIÓN DE





NAEKO LOGÍSTICS

www.naeko.es

Logística lógica

**OPERADORES LOGÍSTICOS
ALMACENES DEPÓSITO
LOGÍSTICA IN-HOUSE
E-FULFILLMENT
HANDLING AÉREO y SEGURIDAD**



**Barcelona - Madrid
soluciones@naeko.es**



**EL SECTOR CARGADOR:
SITUACIÓN ACTUAL**

4



**ANÁLISIS DE
LOS SECTORES
CARGADORES**

12



**BREXIT:
TODO CAMBIA**

48



**HABLANDO
CON LOS
PROTAGONISTAS**

58



LAS CIFRAS

74

RESPONSABLES DE LOGÍSTICA LOGISTICS MANAGER	95
TRANSITARIAS FREIGHT FORWARDERS	128
AGENTES NEUTRALES - NVOCC NVOCC	187
OPERADORES LOGÍSTICOS LOGISTIC OPERATOR	194
LISTADO DE ANUNCIANTES ADVERTISERS LIST	250

Quiénes Quién EN LOGÍSTICA EN ESPAÑA

Es un producto de **GRUPO Diario** DIRECTOR GENERAL Paco Prado

FOTOGRAFÍA Y RECOPIACIÓN DE DATOS
Miguel Jiménez, Loli Dolz, Raúl Tárrega, Jaime Pinedo, Inma Peña, Alba Tejera, Leila Escrihuela
DIRECTORA COMERCIAL
Eva Monrós
SECRETARÍA COMERCIAL
Bárbara Manzanera
DEPARTAMENTO COMERCIAL
Mavi Guirao, Juan Manuel Barba, Juan Carlos Sarmentero
ADMINISTRACIÓN
Lola García
DISEÑO Y MAQUETACIÓN
Ximo Lacámara, José Antonio Sánchez
WEBMASTER
Oscar García
CONTROL DE DISTRIBUCIÓN
Enrique Cervera, Antonio Leal, Rafael Sancho, Diego Valcárcel

DISEÑO:

Taller de IDEAS y COMUNICACIÓN
FOTOGRAFÍA ARTÍSTICA Y AÉREA
Taller de Ideas y Comunicación, S.L.
DIRECCIÓN
Rocio Álvarez
EVENTOS Y COMUNICACIÓN EMPRESARIAL
Raquel Rocafull
DISEÑO
Raúl Molina

EDITA:
grupo **Diario** Editorial
DIRECTOR GENERAL
Fernando Vitoria
DIRECTORA GENERAL EDITORIAL
Magda Tatay
DIRECTORA DE PUBLICACIONES NO DIARIAS
Loli Dolz
Servicio de Atención al Socio Suscriptor: sas@grupodiario.com

IMPRIME:
grupo **Diario** Imprenta
DIRECCIÓN ARTES GRÁFICAS
Héctor Das
PREIMPRESIÓN
José Carlos García
IMPRESIÓN
Luis Mateo, Fermín Leal

Ronda del Port, 519,
Edificio TERSACO, 2º pl., Oficina 213
08039 Puerto de Barcelona
Tel. 93 289 67 07
barcelona@grupodiario.com

Colón de Larreategui, 26, 4º A
48009 Bilbao
Tel. 94 425 72 48
bilbao@grupodiario.com

Calle Vargas, 7, local 10
28003 Madrid
Tel. 91 536 21 17
madrid@grupodiario.com

Calderers, 40,
Pol. Ind. Camí de La Mar
46120 Alboraya - Valencia
Tel. 96 330 18 32
redaccion@grupodiario.com

Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación, su tratamiento informático o su transmisión por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia u otros métodos, sin permiso previo y por escrito de la empresa editora. La empresa editora no comparte necesariamente las opiniones recogidas en los artículos y entrevistas firmados.

DEPÓSITO LEGAL: V-3384-2012

LA LEY DE LA OFERTA Y LA DEMANDA ES EL PRINCIPIO BÁSICO SOBRE EL QUE SE BASA UNA ECONOMÍA DE MERCADO. LA BÚSQUEDA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO ENTRE LAS EMPRESAS DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE Y LOS CARGADORES O EMPRESAS GENERADORAS DE CARGA, ES DECIR ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE TRANSPORTE, ES UNA COMPLEJA ECUACIÓN QUE REQUIERE DE PARTIDA UNA ADECUADA CORRESPONDENCIA EN LOS VOLÚMENES DE CARGA.

JAIME PINEDO

La logística es uno de los sectores más importantes de la economía española. Entre los datos que evidencian la relevancia del sector resalta el hecho de que las actividades de transporte de mercancías y almacenamiento suman casi el 8% del Producto

Interior Bruto (PIB) de nuestro país. Si a estas actividades se añaden todas aquellas de carácter logístico que se llevan a cabo en empresas industriales, comerciales y de servicios de nuestro país, el sector logístico podría alcanzar el 10% del PIB.

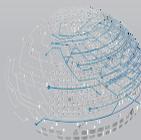
Al mismo tiempo, según se desprende del "Estudio de caracterización del sector del transporte y la logística en España", elaborado hace cuatro años por el Centro Español de Logística (CEL) y la Organización Empresarial de Operadores logísticos y de Transporte (UNO), entre otras entidades, los sectores de actividad que precisan de servicios de transporte y logística para su normal desarrollo aportan casi el 50% del PIB total de España, lo que hace que, de forma directa e indirecta, la logística tenga un peso extraordinariamente relevante en la economía nacional.

EN BUSCA DEL

PRINCIPALES SECTORES CONSUMIDORES DE LOGÍSTICA CON MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL PIB NACIONAL



Consumo y retail
14,6%



High Tech
2,6%



Textil
3,1%

Farma/
Sanidad
9,1%



En concreto, prácticamente la mitad de la aportación de los sectores al PIB, el 49,6%, corresponde a sectores considerados "consumidores" de logística, tanto de transporte como de gestión de almacén. Se considera como sectores de demanda a aquellos sectores de actividad con logística, y al sector logístico como sector de oferta de los productos y servicios logísticos analizados.

Según el "Estudio de caracterización del sector del transporte y la logística en España", los cinco sectores con más peso sobre el PIB de entre los sectores de demanda son el sector de consumo y retail (14,6%), construcción (12,6%), farma/sanidad (9,1%), automoción (5,6%) y textil (3,1%). Estos cinco sectores suponen un 45% de la aportación total al PIB y sumando la contribución de los sectores high tech, →

La amplia oferta de los servicios de logística y transporte se dirige a satisfacer las necesidades de las cadenas de suministro, nacionales e internacionales

EQUILIBRIO



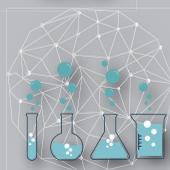
12,6% Construcción



Maquinaria
2,1%



Automoción 5,6%



Industria Química 1,1%

Fuente:
"Estudio de
caracterización
del sector del
transporte y
la logística
en España"
(DEL, UNO y
otros, 2016)



Los sectores de actividad que precisan de servicios de transporte y logística para su normal desarrollo aportan casi el 50% del PIB total de España.

TRÁFICO DE MERCANCIAS
EN LOS PUERTOS ESPAÑOLES
ENERO-AGOSTO 2020

339
MILLONES
DE TONELADAS (-11,1%)

Fuente: Puertos del Estado

VOLUMEN DE TRANSPORTE DE
MERCANCIAS POR CARRETERA EN
ESPAÑA. 2º TRIMESTRE 2020

-10%

Fuente: Observatorio de costes, precios y actividad del transporte de mercancías por carretera del Ministerio de Transportes.

Prácticamente la mitad de la aportación de los sectores al PIB, el 49,6%, corresponde a sectores considerados “consumidores” de logística, tanto de transporte como de gestión de almacén

editorial y metalurgia, por las características especiales que presentan sus cadenas de suministro, suponen un 93,4% de la aportación al PIB de los sectores con logística.

VOLUMEN DE TRANSPORTE EN 2020

La amplia oferta de los servicios de logística y transporte se dirige a satisfacer las necesidades de las cadenas de suministro, nacionales e internacionales de las principales industrias de la economía española, tales como

automoción, consumo/retail, farmacéutica/sanidad, high tech, siderurgia o construcción, entre otras. De la mejor o peor evolución de estos sectores de actividad dependerá la mayor o menor actividad del sector logístico.

Por ello, resulta de interés analizar los grandes datos relacionados con el movimiento de mercancías para de esta forma, poder encontrar el punto de equilibrio adecuado entre la oferta y la demanda de transporte; un objetivo que la pandemia de Covid-19 ha dificultado aún más si cabe, con el estado de alarma, primero, y la caída generalizada de la actividad industrial y las restricciones de todo tipo habidas después.

Así, entre las grandes cifras de movimiento de mercancías destaca el tráfico marítimo en los últimos meses, desde el inicio de la crisis sanitaria. Los puertos de interés general del Estado movieron de enero a agosto un total de 339 millones de toneladas, lo que representa un 11,1% menos que el año anterior. ➔



El e-commerce y los servicios a domicilio ganarán protagonismo, mientras que la compra en establecimientos físicos disminuirá en la nueva normalidad.

Bilbao PORT

Bilbao Puerto Adm. | Autoridad Portuaria de Bilbao

Bilbao, un puerto ágil y bien conectado

EPD EMAS CERTIFICADO

www.bilbaoport.eus

MERCANCÍAS, TONELADAS Y KILÓMETROS

Las clases de mercancías más transportadas en 2019 fueron “los minerales en bruto o manufacturados y materiales de construcción” con un 34,4% de las toneladas transportadas y un 11% de las toneladas-kilómetro producidas; “las máquinas, vehículos, objetos manufacturados y transacciones especiales” con un 19,8% y un 30,9%; “los productos alimenticios y forrajes”, con un 18,5% y un 23,5%; y “los productos agrícolas y animales vivos” con un 11,6% y un 17,9% de las toneladas transportadas y de las toneladas-kilómetro producidas, respectivamente. En el ámbito nacional, las clases de mercancías más transportadas en 2019 fueron: “los minerales en bruto o manufacturados y materiales de construcción” con un 31,4% de las toneladas transportadas

(38,4% del intrarregional y 14,5% del interregional), “los productos alimenticios y forrajes” con un 20,6% (18,7% del intrarregional y 25,1% del interregional), “las máquinas, vehículos, objetos manufacturados y transacciones especiales” con un 20,1% (16,7% del intrarregional y 28,4% del interregional) y “los productos agrícolas y animales vivos” con un 12,0% (11,2% del intrarregional y 13,9% del interregional).

INTERNACIONAL

Por su parte, las clases de mercancías más transportadas en 2019 en transporte internacional fueron: “Las máquinas, vehículos, objetos manufacturados y transacciones especiales” con un 32,9% de las toneladas transportadas (38,8% de las

mercancías recibidas y 27,2% de las mercancías expedidas) y un 35,8% de las toneladas-kilómetro producidas (48,4% de las mercancías recibidas y 26,1% de las mercancías expedidas); “los productos agrícolas y animales vivos” con un 22,0% de las toneladas transportadas (18,0% de las mercancías recibidas y 27,2% de las mercancías expedidas) y un 26,2% de las toneladas-kilómetro producidas (12,6% de las mercancías recibidas y 38,0% de las mercancías expedidas); y “los productos alimenticios y forrajes” con un 18,8% de las toneladas transportadas (16,8% de las mercancías recibidas y 17,9% de las mercancías expedidas) y un 18,8% de las toneladas-kilómetro producidas (18,9% de las mercancías recibidas y 17,4% de las mercancías expedidas).

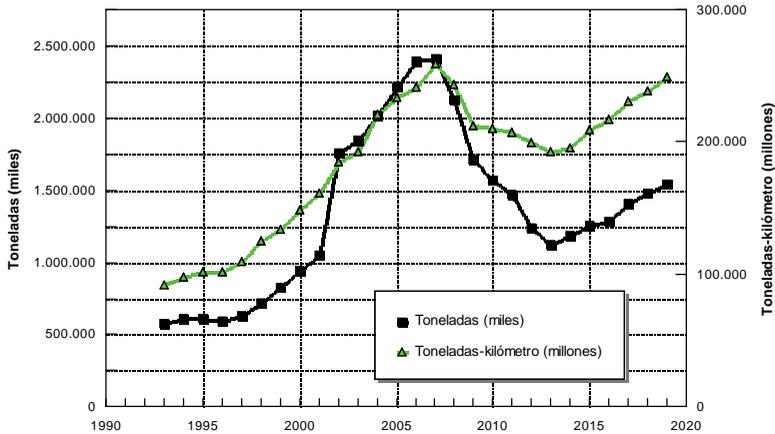
TRANSPORTE POR CARRETERA REALIZADO POR VEHÍCULOS PESADOS ESPAÑOLES

	TONELADAS						TONELADAS - KILÓMETRO						Recorrido medio (km)		
	TOTAL		SERVICIO PÚBLICO		SERVICIO PRIVADO		TOTAL		SERVICIO PÚBLICO		SERVICIO PRIVADO		Total	Servicio Público	Servicio Privado
	(miles)	(%)	(miles)	(%)	(miles)	(%)	(miles)	(%)	(miles)	(%)	(miles)	(%)			
Productos agrícolas y animales vivos	178.986	11,60%	145.020	10,90%	33.966	15,70%	44.669	17,90%	42.213	17,70%	2.456	23,60%	250	291	72
Productos alimenticios y forrajes	284.787	18,50%	254.464	19,20%	30.323	14,00%	58.591	23,50%	56.253	23,50%	2.338	22,50%	206	221	77
Combustibles minerales sólidos	9.490	0,60%	9.422	0,70%	68	0,00%	447	0,20%	445	0,20%	2	0,00%	47	47	29
Productos petrolíferos	68.217	4,40%	59.754	4,50%	8.463	3,90%	5.679	2,40%	5.490	2,30%	389	3,70%	86	92	46
Minerales y residuos para refundición	32.001	2,10%	27.730	2,10%	4.271	2,00%	4.430	1,80%	4.267	1,80%	163	1,60%	138	154	38
Productos metalúrgicos	47.605	3,10%	41.431	3,10%	6.174	2,90%	12.339	4,90%	11.985	5,00%	354	3,40%	259	289	57
Minerales en bruto o manufacturados y materiales de construcción	530.873	34,40%	440.045	33,20%	90.828	42,00%	27.468	11,00%	25.273	10,60%	2.195	21,10%	52	57	24
Abonos	29.755	1,90%	23.641	1,80%	6.114	2,80%	3.659	1,50%	3.461	1,40%	198	1,90%	123	146	32
Productos químicos	55.783	3,60%	52.551	4,00%	3.232	1,50%	15.058	6,00%	14.826	6,20%	232	2,20%	270	282	72
Máquinas, vehículos, objetos manufacturados y transacciones especiales	305.021	19,80%	272.231	20,50%	32.790	15,20%	77.014	30,90%	74.936	31,30%	2.078	20,00%	252	275	63
TOTAL	1.542.518	100,00%	1.326.289	100,00%	216.229	100,00%	249.554	100,00%	239.149	100,00%	10.405	100,00%	162	180	48

Mercancías transportadas según clase de mercancías (2019). Distribución según tipo de servicio.

Fuente: Encuesta Permanente de Transporte de Mercancías por Carretera.

TRANSPORTE POR CARRETERA REALIZADO POR VEHÍCULOS PESADOS ESPAÑOLES



Evolución de las mercancías transportadas

Fuente: Encuesta Permanente de Transporte de Mercancías por Carretera.

RETORNOS DESEQUILIBRADOS

Por otra parte, la pandemia provocó una caída del transporte de mercancías por carretera del 10% en el segundo trimestre del año, según los datos del Observatorio de costes, precios

y actividad del transporte de mercancías por carretera del Ministerio de Transportes correspondientes al segundo trimestre de este año 2020. Los datos se obtienen del Grupo de Trabajo formado por los representantes ➔

www.braidco.com

Braid, liquid logistics for the risk averse



BRAID LOGISTICS EUROPE:

Dr. J.J. Dómine, 1, pta.3 · 46011 VALENCIA

Tel.: 96 344 00 83 - Fax: 96 323 69 48

OFFICES IN: Valencia, Sevilla, Glasgow, London, Santiago de Chile, Le Havre, Bremen, Singapore, Houston, Chicago, Melbourne, Adelaide, Shanghai, Cape Town, Taipei.



FLEXITANKS · ISO TANKS · PROJECT FORWARDING · FREIGHT FORWARDING

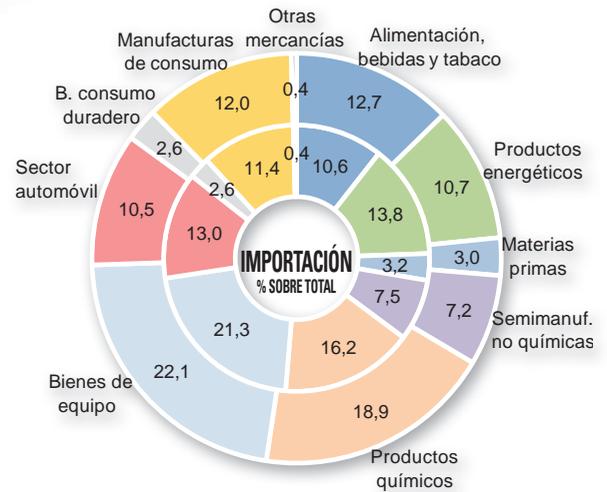
COMERCIO EXTERIOR: DESGLOSE POR SECTORES (ENERO-JULIO 2020)



Fuente: Web Datacomex de la Secretaría de Estado de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e I. EE. de la Agencia Tributaria.

de la Administración, de las asociaciones de transportistas y de las empresas cargadoras. En cuanto a la actividad desarrollada en este segundo trimestre, hay que en cuenta que el transporte de mercancías por carretera sufrió el impacto de la declaración del estado de alarma decretado por el Gobierno, con la consiguiente paralización de muchas actividades económicas al principio del trimestre, aunque se fue reanudando la actividad hasta la nueva normalidad. Así, se observa una reducción de la actividad del 11,3% de las toneladas transportadas y del 10,8% de las toneladas-kilómetro producidas, siendo significativo en el transporte internacional, con caídas del 15,3%.

Durante el segundo trimestre, se produjo un importante desajuste en las empresas de transporte en el equilibrio con el que operan en las cargas de salida y de retorno, como consecuencia de la crisis sanitaria. Eso ha provocado que, en transporte internacional, los retornos en vacío se hayan incrementado respecto al del año anterior en más de un 43% y, en el caso del transporte nacional, en más de un 8% de incremento, con el consiguiente incremento de costes y de pérdida de eficiencia y rentabilidad. ■



La pandemia provocó una caída del transporte de mercancías por carretera del 10% en el segundo trimestre del año

Passion for logistics

xgl-logistics.com

2020 nos ha cambiado a todos

En  **X-TRACT**
SUCCESS LOGISTICS aceptamos el reto de
convertirlo en nuestro #Año0.
Un año del que salimos con
ganas de mostrar nuestra
mejor cara:

XGL[®]

sales.esp@xgl-logistics.com

+34 902 55 55 61

XGL / Spain

XGL / Mexico

XGL / Italy

XGL / UAE

CONSUMO/RETAIL/TEXTIL

UNA LOGÍSTICA MÁS DIGITAL, ÁGIL Y FLEXIBLE

EL DENOMINADO SECTOR “CONSUMO, RETAIL Y TEXTIL” REPRESENTA UNA NOTABLE INFLUENCIA EN LA ECONOMÍA NACIONAL, SIENDO UNO DE LOS PILARES DEL SECTOR INDUSTRIAL EN ESPAÑA. EL SUBSECTOR CONSUMO INCLUYE PRINCIPALMENTE ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN Y FABRICACIÓN DE ALIMENTOS Y COMESTIBLES, ADEMÁS DE OTROS TIPOS DE PRODUCTOS DE GRAN CONSUMO. RETAIL COMPRENDE TANTO LOS GRANDES ALMACENES COMO LAS REDES DE HÍPER, SÚPER Y TIENDAS DE PROXIMIDAD. POR SU PARTE EL SECTOR TEXTIL, COMPRENDE LAS ACTIVIDADES PROPIAS DE PRODUCCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y TEJIDOS, INCLUYENDO EL CALZADO Y PRODUCTOS DE CUERO Y PIEL, TANTO EN LA ETAPA DE PRODUCCIÓN COMO DE COMERCIALIZACIÓN.

JAIME PINEDO

El sector de la logística se ha centrado además de en el aprovisionamiento, en la distribución puesto que en el caso de las empresas de gran consumo juega un papel clave. En los últimos años están apareciendo nuevos modelos logísticos que inciden en la reducción de costes, como pueden ser la centralización y el aprovechamiento de sinergias.

CADENA LOGÍSTICA MÁS DIGITAL

Una de las cuestiones en la que tanto distribuidores como fabricantes y operadores logísticos coinciden es en vislumbrar un futuro próximo en el que el e-commerce y los servicios a domicilio ganarán protagonismo, mientras que la compra en establecimientos físicos disminuirá en la nueva normalidad. Un total de 74 empresas responsables de cerca del 80% del movimiento de mercancías del sector del

gran consumo en España han participado en el informe de la asociación de fabricantes y distribuidores AECOC “Perspectivas para la logística en gran consumo en el nuevo entorno post Covid-19”. Las empresas prevén que, en los próximos meses, se configure una logística de proximidad y se consolide la digitalización de documentos. De hecho, el 70% de operadores considera que esta “nueva normalidad” ofrece oportunidades a la hora de construir una cadena logística más digital, ágil y flexible, con el fin de ganar eficiencia en las operaciones.

ATOMIZACIÓN DEL ENTORNO

En el análisis sobre el entorno que se está configurando, el cese de actividad de pequeñas empresas y autónomos será la principal problemática a la que se enfrentará el transporte de mercancías por carretera en los próximos





meses, especialmente a partir del tercer trimestre del año. Un aspecto relacionado al cierre de las empresas, como es la falta de liquidez, es la segunda más referida por parte de las compañías encuestadas, especialmente a medida que las líneas de financiación impulsadas por la administración se agoten, mientras que la tercera preocupación más recurrente es el impacto que tendrá la crisis sobre las inversiones empresariales y su resultado en cuestiones como las renovaciones de flota o proyectos de innovación, ambos aspectos clave en el objetivo de reducir las emisiones en las operaciones logísticas.

El confinamiento y la nueva normalidad han obligado a los operadores logísticos a responder a los cambios de hábito del consumidor, con ciertas dificultades logísticas por la imposibilidad de prever dichos cambios. "Estos factores, unidos a ➔

El confinamiento y la nueva normalidad han obligado a los operadores logísticos a responder a los cambios de hábito del consumidor, con ciertas dificultades logísticas por la imposibilidad de prever dichos cambios

cuestiones como el incremento de los tiempos de espera en almacenes y centros logísticos, tuvieron un gran impacto en la eficiencia de los procesos logísticos, pero toda la cadena centró sus esfuerzos en garantizar el abastecimiento de la población confinada, dejando de lado cómo de rentables eran los movimientos”, indica AECOC.

En esta línea, el sector no prevé cambios en su capacidad de respuesta a la hora de garantizar el abastecimiento de las tiendas. El 54% de los encuestados cree que los niveles de roturas de stock se mantendrán en los ratios anteriores a la crisis, por un 21% que opina que incluso bajarán y un 24% que considera que podrían aumentar.

AUMENTO DE COSTES

La productividad de las operaciones sigue siendo uno de los grandes retos en la desescalada, lo que, según la mayoría de los encuestados, tendrá como consecuencia un aumento de los costes logísticos. Más de la mitad de fabricantes y operadores logísticos considera que los costes de almacenaje y manipulación subirán, en parte por el impacto que tienen las medidas de prevención que se aplican en la desescalada sobre la productividad. En cuanto a los distribuidores, el 69,2% espera un aumento de los costes del transporte, especialmente a causa del incremento de los retornos en vacío en larga distancia y el aumento de las operaciones de última milla. ■



DATOS

El 69,2% de los distribuidores espera un aumento de los costes del transporte, y el 70% de operadores cree que la “nueva normalidad” ofrece oportunidades para una cadena logística más digital, ágil y flexible

Fuente: AECOC



DESARROLLA TU CARRERA EN LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO CON LA CERTIFICACIÓN APICS

Desde hace más de 30 años, el **Centro Español de Logística**, es Premier Channel Partner de APICS en España e imparte los programas **CPIM, CSCP y CLTD**, adaptándose a las necesidades de la organización y sus profesionales.



CSCP

CERTIFICADO PROFESIONAL
EN CADENA DE SUMINISTRO



CPIM

CERTIFICADO EN PRODUCCIÓN
Y GESTIÓN DEL INVENTARIO



CLTD

CERTIFICADO EN LOGÍSTICA,
TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN

DISPONIBLES EN MODALIDAD



ONLINE



AUTOESTUDIO



PRESENCIAL



IN COMPANY



Centro Español de
Logística

Para consultar la oferta flexible de CEL, contacta con: formacion@cel-logistica.org

CEXCO Coslada, Avenida de Europa, 10. 28821, Coslada (Madrid) · Teléfono 91 781 14 70 · www.cel-logistica.org

APICS
Certification and
Professional Development

Premier Channel Partner

Part of the ASCM Network

AMPARO BERTOMEU, DIRECTORA GENERAL DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES Y EXPORTADORES DE MUEBLES DE ESPAÑA (ANIEME)

“OBSERVAMOS UN INCREMENTO DE LAS VENTAS DE MUEBLE DE HOGAR A TRAVÉS DEL CANAL RETAIL”

LA NUEVA NORMALIDAD PRESENTA INNUMERABLES RETOS EN TODOS LOS NIVELES E INDUSTRIAS, COMO LA DEL MUEBLE, QUE FUERON CONSIDERADOS NO ESENCIALES Y PASARON SEMANAS DE “HIBERNACIÓN ECONÓMICA”, TAL COMO DESCRIBE AMPARO BERTOMEU, DIRECTORA GENERAL DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES Y EXPORTADORES DE MUEBLES DE ESPAÑA (ANIEME), HAN TENIDO QUE REINVENTARSE.

LEILA ESCRHUELA

¿Qué percepción es la que tienen desde ANIEME sobre la situación actual del sector?

Actualmente se da una disminución general de la facturación, pero también observamos un incremento de las ventas de mueble de hogar a través del canal retail tanto en España como en los mercados exteriores, especialmente de mobiliario de descanso, tapicería y mueble para espacios home-office donde trabajar desde casa.

A fecha de hoy, el sector del mueble está prácticamente en una situación de pleno empleo, sin ERTes en este momento y tampoco tenemos conocimiento de empresas del sector que estén en suspensión de pagos o que vayan a presentar concurso de acreedores a corto plazo.

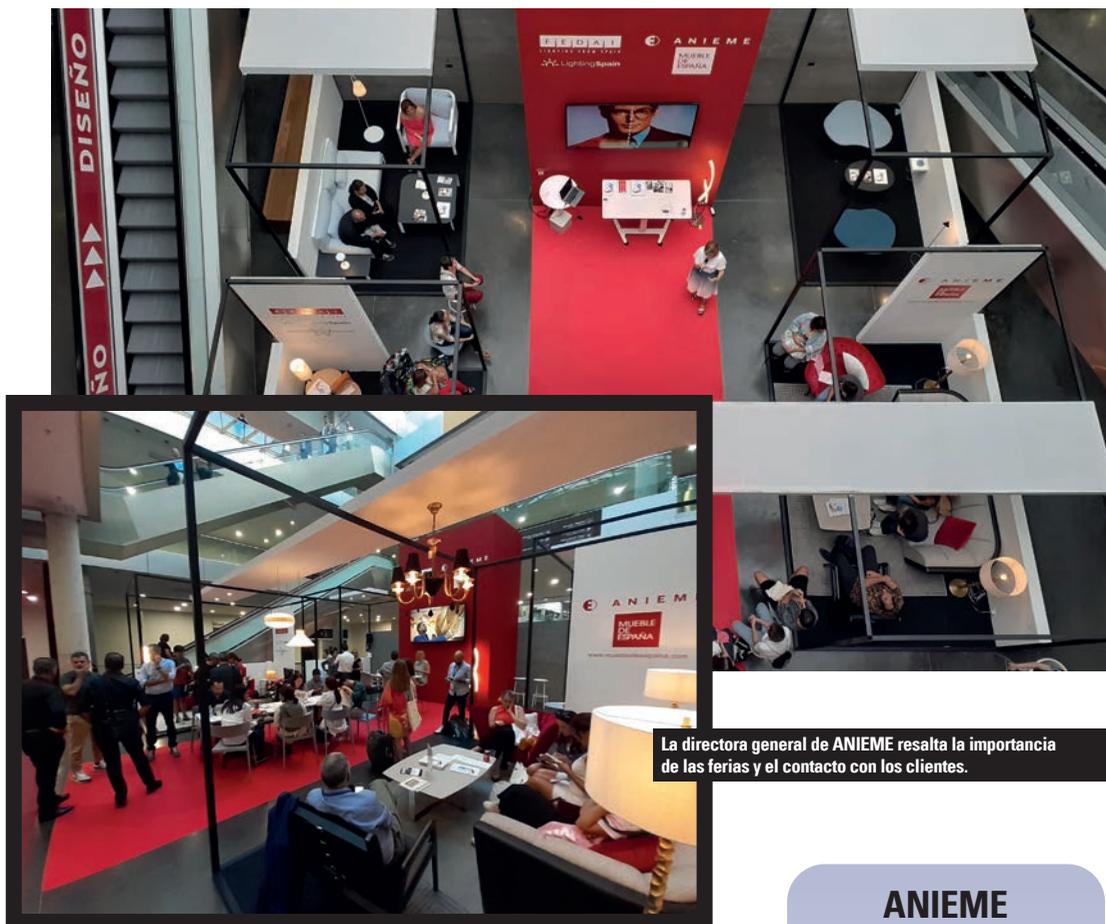
Respecto a las importaciones y exportaciones, ¿cuáles son las cifras actuales?

Los últimos datos oficiales disponibles, correspondientes al periodo enero a agosto de 2020, →

AMPARO
BERTOMEU

DIRECTORA
GENERAL DE
ANIEME





La directora general de ANIEME resalta la importancia de las ferias y el contacto con los clientes.

EL DATO

21,1
%

Las importaciones bajan un 21,1%

Según los datos de enero a agosto de 2020 de ANIEME, las importaciones españolas de mobiliario han bajado un 21,1%, mientras que el descenso de las exportaciones de mueble español se sitúa en un 18,9%.

ANIEME

La Asociación Nacional de Industriales y Exportadores de Muebles de España (ANIEME), fundada en 1977, se presenta como la única asociación a nivel nacional reconocida por el Ministerio de Economía y Competitividad como entidad colaboradora en el sector del mueble y es titular del Plan Sectorial Nacional para la promoción del mueble español en el exterior.

ANIEME agrupa a un total de 250 socios y tiene como objetivo apoyar a la internacionalización de las empresas españolas del sector del mueble, entre otros aspectos.

"HAY DEMANDA DE EMPLEO DE TRABAJADORES CUALIFICADOS PARA EL SECTOR DEL MUEBLE"

El Covid-19 obligó a paralizar la actividad de aquellas empresas consideradas no esenciales. ¿Cómo ha afectado la pandemia al sector del mueble?

Durante el confinamiento, la actividad en las fábricas se paralizó, pues fue declarado sector no esencial, por lo que la actividad se cerró temporalmente en una fase de hibernación económica. Algunas empresas tuvieron que hacer en ese momento ERTEs rápidos hasta que volvió a abrirse el comercio. En estos momentos hay demanda de empleo de trabajadores cualificados para el sector del mueble, debido al aumento de la actividad.

¿Cómo ha afectado este parón al volumen de trabajo?

La disminución de la facturación es palpable. El descenso de las ventas nacionales es superior al de las exportaciones, los mercados exteriores se están comportando de un modo bastante positivo dentro del contexto en que nos estamos moviendo.

¿Cómo se ha hecho frente a la situación? ¿Qué medidas se han tomado para rebajar los efectos del Covid-19?

Las medidas implementadas han sido, principalmente, ERTEs breves en los momentos más delicados de cese temporal de actividad, las empresas se han acogido a créditos ICO y se está realizando un gran esfuerzo por parte de las empresas en la promoción digital, dadas las restricciones de movilidad que limitan la promoción con fórmulas presenciales. También se ha flexibilizado el horario de entrada y salida en las fábricas para minimizar el riesgo de los trabajadores al acudir a su puesto de trabajo, además de implementar todas las medidas de seguridad e higiene (realización de test PCR a los trabajadores, uso de geles hidroalcohólicos, reorganización de los puestos de trabajo para garantizar la distancia de seguridad interpersonal, etc.).

"EL FUTURO DEL SECTOR ES INCIERTO EN ESTOS MOMENTOS"

¿Qué futuro dibujan desde ANIEME?

El futuro del sector es incierto en estos momentos. Si hablamos de exportación, el futuro del sector del mueble español va muy ligado a la evolución de la pandemia en cuanto a su efecto negativo sobre el sector el turismo y la hotelería. En estos momentos los proyectos para el amueblamiento y la renovación del mobiliario en hoteles y espacios dedicados al turismo y al ocio, son prácticamente nulos, lo que afecta en gran medida a la actividad de las empresas del mueble enfocadas al canal contract o amueblamiento integral de instalaciones.

¿Cuál es la previsión a corto-medio plazo?

Nuestras previsiones vienen marcadas por el canal de venta al que se dirigen las empresas. En el canal retail o venta minorista las perspectivas son mejores, dada la necesidad de amueblar el hogar y acondicionarlo a las nuevas necesidades. No obstante, será difícil mantener este ritmo de venta una vez los hogares ya hayan sido equipados.

¿A qué problemas se enfrentan en estos momentos?

Lo más complicado es gestionar cualquier decisión en esta época de incertidumbre y la imposibilidad de hacer previsiones y presupuestos. La imposibilidad de hacer promoción física en ferias, misiones comerciales y encuentros presenciales, etcétera, que para el mueble es fundamental, también es una dificultad en estos momentos. La rapidez con la que las empresas han tenido que meterse de lleno en temas de transformación digital, en muchos casos sin estar maduras para ello o teniendo que recurrir a financiación, tampoco ha sido nada fácil.

¿Qué demandas solicitan desde el sector a las Administraciones?

Mayor flexibilidad y mejora de las condiciones bancarias, instrumentos de promoción adaptados a la nueva realidad y distintos a los tradicionales, ayuda a la creación de nuevos puestos de trabajo en las empresas y/o para reorientar los puestos de trabajo para adaptarse a las nuevas condiciones y necesidades.

reflejan una disminución de las importaciones españolas de mobiliario de un 21,1% y un descenso de las exportaciones de mueble español de un 18,9%. Esperamos que los nuevos datos del sector, que se esperan para finales de noviembre, reflejen el repunte en las ventas que se ha producido en los últimos meses. ■

“Los mercados exteriores se están comportando de un modo bastante positivo dentro del contexto en que nos estamos moviendo”



El sector mueble goza actualmente de una situación de pleno empleo.



**COLEGIO OFICIAL
DE AGENTES
Y COMISIONISTAS
DE ADUANAS
DE VALENCIA**

¿Sabe quien le representa y defiende sus intereses ante la Administración de Aduanas?
Los Agentes de Aduanas somos profesionales titulados colaboradores de la administración.

Confíe sus operaciones de comercio exterior, logística y despachos de aduanas a un profesional experimentado, libre e independiente.

Le ofrecemos asesoramiento personalizado, trato directo e información de primera mano.

Estamos integrados en una organización profesional, el Colegio Oficial de Agentes y Comisionistas de Aduana que le confiere a nuestra actividad una garantía de calidad.

Muelle de la Aduana, s/n
[Puerto de Valencia] 46024 VALENCIA
Tel. 96 367 07 74 · Fax. 96 367 03 18
coladuva@digitel.es
www.coacav.com

CONSTRUCCIÓN

NECESIDAD DE RECONSTRUCCIÓN

LOS DATOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA DE OBRAS CAEN A PASOS AGIGANTADOS EN LAS CARTERAS DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA Y EL TEMOR SE MULTIPLICA POR EL DESPLOME DE LAS LICITACIONES, QUE ANTICIPAN DETERIOROS FUTUROS. LAS PREVISIONES DE SEOPAN, LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS Y CONCESIONARIAS DE INFRAESTRUCTURAS, APUNTAN A QUE ESTE AÑO SERÁN 10.123 MILLONES DE EUROS MENOS LOS PROYECTOS ADJUDICADOS O LICITADOS, LO QUE IMPLICARÍA, EN CONJUNTO, UNA CAÍDA DE MÁS DE LA TERCERA PARTE QUE EN 2019.

JAIME PINEDO

El hundimiento de la contratación pública tiene un efecto arrastre sobre toda la cadena de valor del sector de las infraestructuras. A ello se suma una severa contracción en los proyectos privados, con la edificación residencial como máximo exponente. Un termómetro fiable de este escenario es el que ofrece el consumo de cemento. La organización que agrupa a esta industria, Oficimen, ha reportado un recorte de la demanda del 13,4% entre enero y agosto y proyecta una caída para el año 2020 de entre 10% y el 12%. Será un porcentaje menor que el 20% que estimaba en julio.

CONTRACCIÓN PROLONGADA

Ahora bien, la contracción será más prolongada en el tiempo, de manera que para el ejercicio 2021 la patronal cementera pronostica que

el consumo se moverá entre un descenso del 5% y una subida del 1% en función de la evolución de la situación económica y de los planes de inversión en infraestructuras. Estos datos derivan de una significativa retracción de la construcción de viviendas, que pasaría de las 106.000 iniciadas en 2019 a 72.500 millones en 2021. Asimismo, en el ámbito de la obra civil, las previsiones apuntan a que se desarrollarán proyectos por 9.600 millones el próximo ejercicio, frente a los 11.275 millones del pasado año.

Hasta agosto, la contratación de obras públicas ascendió a 4.329 millones de euros, lo que supone una reducción del 40,7% con respecto al mismo periodo de 2019, con una incidencia mayor por parte del Estado (-54,3%). →





El hundimiento de la contratación pública tiene un efecto arrastre sobre toda la cadena de valor del sector de las infraestructuras.

EL DATO

-33%

-33% (-10.123 millones de euros)
Contratación de obra pública en 2020

Fuente: Seopan

Seopan, la Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras, estima en 7.650 millones de euros las necesidades de inversión en infraestructuras regionales y transfronterizas de transporte ferroviario de mercancías, conexiones ferroportuarias y logística

A este ritmo, en 2020 la cifra alcanzará los 6.493 millones, un 39,7% menos (4.277 millones menos). Mientras, la licitación bajó un 36,8%, hasta 8.263 millones y para 2020 Seopan proyecta una caída del 32,1%, hasta 12.395 millones (5.846 millones menos que en 2019).

Por otra parte, Seopan valora en 157.000 millones de euros las necesidades de inversión prioritarias en infraestructuras para los próximos diez años y que servirán como palanca de reactivación de la economía tras la actual crisis sanitaria. En esta cifra se incluyen 7.000 millones de euros en conservación de carreteras y 7.650 en infraestructuras regionales y transfronterizas de transporte ferroviario de mercancías, conexiones ferroportuarias y logística. ■

En el ámbito de la obra civil, las previsiones apuntan a que se desarrollarán proyectos por 9.600 millones el próximo ejercicio, frente a los 11.275 millones del pasado año

EL DATO

10%
12%

10%-12% Caída de la demanda de cemento en 2020

Fuente: Oficimen

Un termómetro fiable del desfavorable escenario de la construcción es el que ofrece el consumo de cemento.



ALBERTO ECHAVARRÍA, SECRETARIO GENERAL DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE AZULEJOS Y PAVIMENTOS CERÁMICOS (ASCER)

“EL SECTOR ESTÁ RECUPERANDO SU ACTIVIDAD, PERO VA A SER MUY DIFÍCIL RECUPERAR LO PERDIDO EN LOS MESES MÁS DUROS”

LA INDUSTRIA CERÁMICA Y AZULEJERA, ESTRATÉGICA PARA EL PAÍS, COMIENZA A RECUPERARSE TRAS EL CONFINAMIENTO QUE DETUVO SUS ACTIVIDADES AL NO SER CONSIDERADA ESENCIAL. PARA CONOCER SUS PREVISIONES Y RETOS DE FUTURO, QUE PASARÁN SÍ O SÍ POR LA DIGITALIZACIÓN, NOS ENTREVISTAMOS CON ALBERTO ECHAVARRÍA, SECRETARIO GENERAL DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE AZULEJOS Y PAVIMENTOS CERÁMICOS (ASCER), QUIEN VE EL FUTURO “CON MUCHA INCERTIDUMBRE”.

ALBA TEJERA

¿En qué situación se encuentra el sector de los azulejos y pavimentos cerámicos? ¿Qué cifras manejan de exportaciones e importaciones?

La exportación del sector en el periodo de enero a agosto de 2020 fue de 1.872 millones de euros, con una caída del 3,6% respecto al mismo periodo de 2019. Tras las fuertes caídas que se produjeron durante los meses de confinamiento, principalmente marzo, abril y mayo, los mercados van recuperando la demanda.

Algunos mercados importantes, teniendo en cuenta sus cifras en el acumulado, como Estados Unidos (11,7%) y Alemania (14,2%) están experimentando crecimientos en los primeros siete meses del año. En el Reino Unido la caída es acusada (-15,2%). Y en Francia (-1,62%) y en Italia (-12%) también vemos caídas.

También tenemos el caso de Arabia Saudita cuyas ventas están creciendo fuertemente (39,7%), pero también porque partíamos de un nivel de ventas muy bajo causado por una barrera comercial (Quality Mark). ➔

ALBERTO
ECHAVARRÍA

SECRETARIO
GENERAL
DE ASCER



“ES NECESARIO TRABAJAR EN UN PACTO DE ESTADO POR LA INDUSTRIA QUE NO SOLO PROTEJA, SINO QUE EXPANDA NUESTRO TEJIDO INDUSTRIAL”

¿Qué medidas se han implementado para mitigar las consecuencias del coronavirus?

A nivel organizativo estamos trabajando en la mejora de procesos tratando de ser más eficaces y centrándonos en lo que nos aporta valor. La pandemia ha limitado nuestros contactos con los clientes debido a la cancelación de los eventos feriales y las restricciones para viajar a la casa de nuestros clientes. En ese sentido, las empresas están realizando un esfuerzo en una mayor digitalización. En general se ha acelerado la digitalización en cuanto a presentación de productos, contactos con clientes, campañas de comunicación, aunque todavía queda mucho recorrido.

¿Cómo afrontan el futuro del sector y el funcionamiento de su actividad?

El peso de la industria en nuestra economía es una asignatura pendiente en nuestro país. En situación de crisis como la que atravesamos se pone en evidencia la importancia que tiene como tractor de la economía. Es necesario trabajar en un pacto de Estado por la Industria que no solo proteja, sino que expanda nuestro tejido industrial, reduciendo trabas e impulsando su competitividad, y dotar o facilitar a la industria de herramientas ágiles e innovadoras que la permitan adaptarse al nuevo escenario económico global tras el Covid-19. Nuestro sector exporta el 75%

de sus ventas, y está expuesto a una alta competencia internacional. Si no se impulsa a la industria y se crean las condiciones para su desarrollo, nos arriesgamos a perder nuestro liderazgo en el mundo.

¿Cuál su previsión a corto-medio plazo?

En el contexto actual es especialmente complicado hacer estimaciones del segundo semestre y, por tanto, de cierre de año. Habrá que esperar a conocer los datos de los próximos meses y ver cuál es la evolución sanitaria tanto en España como en los principales mercados estratégicos, ya que si sigue empeorando volvería a arrastrar a las empresas y al consumo. Estamos muy preocupados por el futuro ya que hay sectores paralizados, miles de personas en paro, muchas empresas cerrando, y esto va a tener un impacto muy importante en el consumo. El Covid-19 obligó a paralizar la actividad de aquellas empresas consideradas no esenciales. ¿Cómo ha afectado la pandemia al sector del mueble? Durante el confinamiento, la actividad en las fábricas se paralizó, pues fue declarado sector no esencial, por lo que la actividad se cerró temporalmente en una fase de hibernación económica. Algunas empresas tuvieron que hacer en ese momento ERTEs rápidos hasta que volvió a abrirse el comercio. En estos momentos hay demanda de empleo de trabajadores cualificados para el sector del mueble, debido al aumento de la actividad.

¿Cómo ha afectado este parón al volumen de trabajo?

La disminución de la facturación es palpable. El descenso de las ventas nacionales es superior al de las exportaciones, los mercados exteriores se están comportando de un modo bastante positivo dentro del contexto en que nos estamos moviendo.

¿Cómo se ha hecho frente a la situación? ¿Qué medidas se han tomado para rebajar los efectos del Covid-19?

Las medidas implementadas han sido, principalmente, ERTEs breves en los momentos más delicados de cese temporal de actividad, las empresas se han acogido a créditos ICO y se está realizando un gran esfuerzo por parte de las empresas en la promoción digital, dadas las restricciones de movilidad que limitan la promoción con fórmulas presenciales. También se ha flexibilizado el horario de entrada y salida en las fábricas para minimizar el riesgo de los trabajadores al acudir a su puesto de trabajo, además de implementar todas las medidas de seguridad e higiene (realización de test PCR a los trabajadores, uso de geles hidroalcohólicos, reorganización de los puestos de trabajo para garantizar la distancia de seguridad interpersonal, etc.).





“La exportación del sector en el periodo de enero a agosto de 2020 fue de 1.872 millones de euros, con una caída del 3,6% respecto al mismo periodo de 2019”

Respecto de las importaciones, en España apenas se importan baldosas cerámicas. En el mismo periodo se importaron baldosas por valor de 69,7 millones de euros y de momento se mantiene estable.

¿Cómo definiría la afectación que ha tenido el Covid-19 a su actividad?

La paralización fue muy drástica durante los meses más duros de la crisis sanitaria, con un impacto en nuestras ventas muy importante. La caída de facturación en marzo fue de -21%, en abril un -40% y en mayo un -30%, si tenemos en cuenta las exportaciones y las ventas en el mercado interno. En estos momentos el sector está recuperando progresivamente su actividad, pero va a ser muy difícil recuperar lo perdido en los meses más duros.

Por otro lado, y dada la situación actual en la que se mantienen los brotes y paradas importantísimas de actividad de algunos sectores, vemos el futuro con mucha incertidumbre ya que sin duda va a tener un impacto muy negativo en la demanda. ➔

DACHSER
Intelligent Logistics

SOLUCIONES LOGÍSTICAS GLOBALES E INTEGRADAS

DACHSER Interlocking

Con nuestras soluciones logísticas, aseguramos un eficiente flujo mundial de mercancías para optimizar la cadena de suministro de nuestros clientes. Por tierra, mar y aire conectamos a nivel global.



DACHSER Spain Air & Sea Logistics, S.A.U.

Regional Office Spain • Air & Sea Logistics

C/ Dr. J.J. Dòmine, 15-2 • 46011 Valencia

Teléfono: +34 96 316 57 00 • dachser.spain-asl@dachser.com

www.dachser.es

"HEMOS PROPUESTO SIETE GRANDES EJES DE ACTUACIÓN PARA LA REACTIVACIÓN DE LA INDUSTRIA"

¿Qué propuestas y demandas surgen desde ASCER hacia la Administración Pública para afrontar la situación actual?

Hemos propuesto una serie de medidas urgentes para la reactivación de la industria y de la economía fundamentales para asegurar la sostenibilidad y el futuro de la industria española. Nos hemos basado en siete grandes ejes de actuación: acceso a liquidez, estímulo de la demanda interna y de la actividad de reforma y rehabilitación, reducción de las cargas administrativas y política fiscal, potenciación del papel de la industria productiva, la protección del empleo y seguridad de los

trabajadores, una energía competitiva y, finalmente, el acceso a los fondos de la UE. Sobre este último punto, a pesar de que la UE ha aprobado cuantiosos paquetes de ayudas económicas para afrontar la crisis económica generada, esta financiación va a tardar en llegar a nuestro país y a las empresas. Es urgente que, finalmente, se aprueben y que lleguen a los Estados y a las empresas de forma fácil y ágil. Vamos a tener unos problemas de liquidez en el medio y corto plazo, es urgente que llegue financiación al sistema y se tienen que poner en marcha planes de estímulo de la demanda. Entendemos que el clúster

cerámico representa un instrumento de vertebración socio-territorial y es una plataforma que impulsa la innovación, la sostenibilidad, el intercambio de conocimiento, la colaboración académica, el empleo y el tejido social y empresarial, por todo ello, consideramos que los diferentes gobiernos deben escuchar nuestras propuestas. Es urgente dinamizar la actividad económica cuanto antes para que no se pierda más tejido empresarial y de empleo. Cada día que pasa sin tomar medidas de estímulo de la economía, significa un deterioro del tejido productivo y económico y una destrucción del empleo de calidad y de largo plazo.

¿Cómo vivieron el cierre de la actividad durante estos meses?

Como toda actividad no esencial, nuestra industria tuvo que parar forzosamente la producción a principios de abril con la publicación del RDL 10/2020; no obstante, gracias a las múltiples gestiones, las empresas pudieron continuar realizando cargas y expediciones de mercancías. Esta medida nos permitió seguir dando servicio a nuestros clientes y trató de aliviar las tensiones de tesorería que la aplicación de este decreto supuso para las empresas. También fuimos de los primeros sectores en poder reiniciar la producción.

Esa parada forzosa ha alterado nuestra curva de carga de trabajo, y por ejemplo hemos vivido un agosto atípico ya que en una situación normal muchas empresas hubieran parado para coger vacaciones o realizar actividades de mantenimiento, pero este año ya lo hicieron en el parón de primavera y por ello en agosto han producido con relativa normalidad. Con todo, el índice de producción industrial acumulado (enero-agosto 2020) arroja un saldo negativo -8,5%. ■

EL DATO

75%

El sector cerámico y del azulejo exporta el 75% de sus ventas, y está expuesto a una alta competencia internacional.

"Se ha acelerado la digitalización en cuanto a presentación de productos, contactos con clientes y campañas de comunicación"



Más del 75% de las ventas del sector azulejero y cerámico se realiza al exterior.

ASCER

El objetivo principal de la Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos (ASCER) es apoyar, defender y promocionar los intereses generales y comunes de la industria de baldosas cerámicas, así como ofrecer a sus asociados servicios de valor y ayudarles en la mejora de la gestión de sus empresas y en la creación de ventajas competitivas sostenibles.

En la actualidad, ASCER cuenta con 120 empresas asociadas (13 de ellas como asociadas afines), las cuales representan aproximadamente el 95% de las ventas sectoriales. El sector azulejero es un sector modélico, que se integra en el clúster cerámico formado por los fabricantes de baldosas cerámicas, esmaltes y fritas y maquinaria, y servicios auxiliares.

Su capacidad exportadora está demostrada ya que se sitúa entre los principales sectores exportadores españoles. Más del 75% de las ventas se realiza al exterior. España es el primer exportador de cerámica en volumen de la UE y segundo en el mundo. Es el tercer sector industrial español que más superávit comercial aporta a España, cifrado en 2.720 millones de euros en 2019.

Cuando el camino
es largo, elija la mejor
compañía



LA LOGÍSTICA FARMACÉUTICA SE ENCUENTRA EN PLENA FASE EXPANSIVA. DE HECHO, SEGÚN ESTIMACIONES DE LA CONSULTORA GRAND VIEW RESEARCH, EL MERCADO DE LA LOGÍSTICA FARMACÉUTICA EXPERIMENTARÁ UN CRECIMIENTO GLOBAL DEL 3,5% CADA AÑO HASTA 2025.

JAIME PINEDO

La pandemia de Covid-19 ha puesto de relieve la necesidad de contar con una industria farmacéutica sólida que garantice el suministro de medicamentos en momentos de emergencia internacional. La industria en España ha mostrado su capacidad de respuesta y su compromiso, para lo que ha sido clave la colaboración con la Administración y con el resto de agentes: distribución y farmacias.

En el caso de España, a pesar del aumento del comercio exterior de medicamentos esta industria tiene un carácter importador con una balanza

Como punto característico de este sector destaca el bajo peso relativo de los costes logísticos frente a los costes totales

EL DATO

+3.5
%

Logística farmacéutica
Crecimiento anual previsto hasta 2025
Fuente: Grand View Research

FARMA/SANIDAD

PARTE VITAL DE LA SOLUCIÓN



La colaboración con la Administración y con el resto de agentes, distribución y farmacias, ha sido clave para el sector farmacéutico

comercial deficitaria. Como punto característico de este sector destaca el bajo peso relativo de los costes logísticos frente a los costes totales.

A pesar de ser una industria enfocada principalmente en la búsqueda de la calidad y puntualidad del servicio, es un sector de gran atractivo para las empresas dedicadas a las actividades logísticas, ya que se realizan numerosos movimientos, y además, de manera regular y con una gama de productos cuyos precios y exigencias pueden soportar un mayor precio logístico que en otros sectores de actividad.

En este sector se distinguen dos cadenas logísticas: especialidades farmacéuticas y material sanitario. En ambas, la logística inversa adquiere una importancia relevante. Según la Memoria de Farmaindustria, la Asociación Nacional Empresarial de la Industria Farmacéutica, las compañías farmacéuticas batieron el año pasado su récord de exportaciones al crecer un 13% y rebasar los 12.100 millones de euros. Los sólidos datos y las acciones de las compañías son la mejor demostración de que el sector debe ser parte de la solución a la crisis económica y social que afronta el país. ■

COSCO SHIPPING

We Deliver Value
价值·因运而生

www.coscospain.com

AUTOMOCIÓN

ACELERANDO CUESTA ARRIBA

LA AUTOMOCIÓN ES UNO DE LOS SECTORES MÁS IMPORTANTES Y REPRESENTATIVOS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, CONSIDERADO COMO UNO DE LOS PILARES FUNDAMENTALES DE LA INDUSTRIA DEL PAÍS, CON UNA APORTACIÓN AL PIB DE ESPAÑA DEL 11%. LA INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL ES UNA INDUSTRIA GLOBALIZADA Y ALTAMENTE COMPETITIVA PARA LA QUE LOS COSTES LOGÍSTICOS, CASI EL 10% DEL COSTE DE FABRICACIÓN DE UN VEHÍCULO, SON UN FACTOR CLAVE PARA LA MEJORA DE ESA COMPETITIVIDAD.

JAIME PINEDO

El sector afronta un momento con el proceso de reindustrialización para acometer los retos de descarbonización y digitalización que se plantean para afrontar la nueva industria de la movilidad. Todo ello, dentro del contexto del fuerte impacto económico e industrial que ha producido la crisis del Covid-19 en el sector y que ha planteado nuevos objetivos a corto plazo de recuperación de la demanda y de la producción. Por ello, la industria restablecer los niveles previos a la crisis y liderar la transformación garantizando que el sector del automóvil español pueda mantener su relevancia y liderazgo en el futuro.

LENTA RECUPERACIÓN

El impacto del Covid-19, al igual que en otros sectores de actividad, ha sido importante. Según datos de ANFAC, la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones, la producción cayó un 32,7% en los ocho primeros meses de 2020, cuando se fabricaron 1.274.642 vehículos en las factorías españolas.



Desde el reinicio de la actividad en las fábricas de automoción en España, el pasado mes de mayo, los datos de producción han ido recuperándose muy progresivamente. Aunque las cifras acumuladas aún revelan caídas, este descenso del 32,7% es nueve puntos porcentuales inferior al registrado en el acumulado entre enero y mayo de 2020 (-41,1%).

Por otra parte, cabe destacar que la actividad de los proveedores de automoción aumentó ligeramente en septiembre. Según los datos recabados por la Asociación Española de Proveedores de Automoción (Sernauto) entre sus empresas asociados, el nivel de actividad prevista para septiembre era superior al 80% para siete de cada diez empresas respecto a lo presupuestado. En el último trimestre del año, se prevé que la actividad se incrementará ligeramente y será superior al 80% para más del 75% de las empresas. La facturación durante el primer semestre del año fue entre un 20% y 30% inferior al presupuesto para casi la mitad de las empresas de componentes (44%). ■



La industria del automóvil confía restablecer los niveles previos a la crisis y liderar la transformación.

EL DATO

10%

Los costes logísticos suponen casi el 10% del coste de fabricación de un vehículo

Fuente: ANFAC

Desde el reinicio de la actividad en las fábricas de automoción en España, el pasado mes de mayo, los datos de producción han ido recuperándose muy progresivamente

ARÁNZAZU MUR, DIRECTORA DEL ÁREA ECONÓMICA Y LOGÍSTICA DE ANFAC (ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE AUTOMÓVILES Y CAMIONES)

“NECESITAMOS UNA ESTRATEGIA Y UN COMPROMISO-PAÍS PARA LA INDUSTRIA DE LA AUTOMOCIÓN A LARGO PLAZO”

EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN ES TREMENDAMENTE IMPORTANTE PARA LA ECONOMÍA ESPAÑOLA YA QUE GENERA EL 11% DEL PIB NACIONAL Y SUPONE LA CREACIÓN DE 66.000 PUESTOS DE TRABAJO DIRECTOS MÁS OTROS TANTOS INDIRECTOS. AHORA, CON EL COVID-19 Y SUS CONSECUENCIAS, EL SECTOR SE ENCUENTRA EN UNA SITUACIÓN VULNERABLE Y PIDE LA COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA PARA PODER ALCANZAR UNA REACTIVACIÓN ACORDE A LAS CIFRAS PREVIAS A LA CRISIS. ARÁNZAZU MUR, DIRECTORA DEL ÁREA ECONÓMICA Y LOGÍSTICA DE ANFAC (ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE AUTOMÓVILES Y CAMIONES), PREVÉ QUE LA CAÍDA DEL SECTOR SERÁ DE UN 35%, MEJOR DE LO AUGURADO A PRINCIPIOS DE LA PANDEMIA, PERO INSTA A REACTIVAR INICIATIVAS COMO EL PLAN DE IMPULSO A LA CADENA DE VALOR DE LA AUTOMOCIÓN O EL PLAN RENOVE.

LEILA ESCRIBUELA

¿Cómo definiría la situación a día de hoy del sector de los cargadores?

Durante más de dos meses hemos tenido que paralizar la actividad en todo el sector de la automoción, lo que provocó importantes caídas en los meses del confinamiento. La entrada de los planes de ayuda y el efecto de demanda embalsada permitió que en julio las ventas aumentasen un 1,1% respecto al año pasado. Pero en los meses de agosto y septiembre las ventas han caído un 10% y 13%, respectivamente, determinado principalmente por la incertidumbre económica y sanitaria que atravesamos. En función de la evolución de pandemia y de las posibles medidas de control sanitario se determinará la situación del mercado que, según las previsiones de ANFAC, cerrará 2020 con una caída cercana al 35%.

¿En qué punto se encuentran actualmente las importaciones y las exportaciones?

Desde el mes de mayo se han recuperado las exportaciones en 10 puntos, situando la caída cerca del 30% en los ocho primeros meses de 2020.

ARÁNZAZU MUR

DIRECTORA DEL
ÁREA ECONÓMICA Y
LOGÍSTICA DE ANFAC





El sector de la automoción ha sido uno de los más afectados de la crisis del Covid-19.

El vehículo "made in Spain" es un producto muy demandado por los principales mercados europeos, que han obtenido una mejor recuperación de sus ventas que el mercado español.

El ritmo de la exportación e importación de vehículos dependerá de la evolución tanto del mercado interior como de las ventanas de exportación, principalmente en Europa, que se verá afectada por las posibles restricciones de movilidad para el control de la expansión del Covid-19. ➔

EL DATO

35%

"Estimamos que haya una caída de un 35 % en 2020, frente al 45 % inicialmente previsto, y que el año se cierre con entre 800.000 y 850.000 matriculaciones"

AVANZA
logistics

10 AÑOS MEJORANDO EL TRANSPORTE

VALENCIA - BARCELONA - MADRID - ZARAGOZA - ALGECIRAS

info@avanzalogistics.com | www.avanzalogistics.com



ES FUNDAMENTAL UNA RECUPERACIÓN “RÁPIDA” Y “ORIENTADA A LA TRANSFORMACIÓN”

¿Cómo ha afectado el Covid-19 a su actividad?

La automoción es uno de los sectores que más se ha visto afectado por la crisis del Covid-19. Durante más de dos meses la actividad de toda la cadena de valor -fábricas, concesionarios, proveedores y talleres-, se ha visto paralizada por completo lo que provocó una caída de producción del 98% y 68%, en abril y mayo, respectivamente, y la aplicación de ERTes para garantizar la viabilidad del sector y su posterior reapertura de la actividad. Desde la última semana de mayo se ha ido retomando la actividad de manera progresiva, pero ahora es necesario que, tanto el mercado nacional como el mercado europeo, que supone el 80% de las exportaciones de nuestros vehículos, se vayan recuperando para retomar las

cifras anteriores a la pandemia. En función, por tanto, del ritmo de recuperación de los mercados cerraremos el año con un volumen de vehículos fabricados de entre 600.000 y 700.000 unidades menos que 2019, una caída del 20-25%, aunque todo ello dependerá de la evolución de la pandemia. La cifra es importante pero lo fundamental es que la recuperación sea rápida y orientada ya hacia la transformación de nuestras plantas a la movilidad del futuro.

¿Qué medidas se han implementado para paliar los efectos de la pandemia en el sector?

El Plan de Impulso a la Cadena de Valor de la Automoción ha sabido escuchar las demandas del sector y establecer las líneas de trabajo para la

recuperación a corto plazo de la demanda y de la producción y, a medio-largo plazo, con inversión y potenciación de la industria ante los retos de la descarbonización, digitalización y electrificación que conlleva la nueva movilidad. Medidas como el Plan Renove ayudan a atraer aquellas operaciones que se habían congelado durante el confinamiento y a estimular la demanda de vehículos. España es principalmente una industria exportadora, y la recuperación europea nos importa mucho, pero no hay que olvidar que uno de cada cuatro vehículos que fabricamos se queda en España y nuestro mercado se está recuperando más despacio que el del resto de los países de nuestro entorno. Hay que recuperar la demanda para que la producción despegue de nuevo.

¿Qué necesita el sector para reactivar su actividad?

La industria española de la automoción es un milagro porque es una de las más potentes del mundo sin contar con efecto sede. Por eso, la mejor manera de blindar la industria en España es mandar un mensaje a los inversores internacionales de que este es un país que cuida de su industria, que potencia su competitividad y es capaz de atraer las inversiones de futuro. Pero para eso necesitamos una estrategia y un compromiso-país para la industria de la automoción a largo plazo, un compromiso que el Plan de Impulso a la Cadena de Valor de la Automoción ya establece y que es necesario potenciar para mantener la competitividad y la posición de referencia de España ante la nueva industria de la movilidad ➔

“La mejor manera de blindar la industria en España es mandar un mensaje a los inversores internacionales de que este es un país que cuida de su industria, que potencia su competitividad y es capaz de atraer las inversiones de futuro”

EL DATO

11%
DEL PIB

“El sector de la automoción representa el 11% del PIB, es un importante motor económico y generador del 9% del empleo de España”

Según ANFAC, a pesar de que el 80% de los automóviles se exportan, es esencial reactivar la demanda interna.



RETO: TRANSFORMACIÓN HACIA UNA INDUSTRIA 4.0

¿A qué problemas se enfrenta en estos momentos el sector de los cargadores?

Esta pandemia ha supuesto un duro golpe para el sector de la automoción, con la paralización de su actividad durante el confinamiento, en un momento clave que supone su transformación hacia un nuevo modelo de movilidad más conectada, electrificada, compartida y autónoma. Ahora mismo, nos enfrentamos a unos nuevos retos a corto plazo, provocados por la incertidumbre económica y sanitaria, de recuperación del mercado y del ritmo de producción previo al Covid-19. Y, por otra parte, mantenemos los fundamentales de descarbonización y digitalización con los objetivos a medio plazo de transformación hacia una industria 4.0, digitalizada, robotizada y adaptada a las exigencias de producción de los nuevos modelos electrificados que nos permita asumir los retos de la industria de la movilidad.

¿Qué demandas hacen o qué medidas exigen a las administraciones y gobiernos?

El sector de la automoción representa el 11% del PIB, es un importante motor económico y generador del 9% del empleo de España, que para afrontar el importante cambio que debe acometer requiere que esté respaldado y apoyado más allá de las marcas. La colaboración público-privada es fundamental entre Gobierno, administraciones y el nuevo ecosistema de la movilidad, formado no solo por las marcas sino por empresas de tecnología, de telecomunicaciones o de energía, entre otros, para acometer la transformación de la industria en línea con los objetivos de descarbonización y digitalización. Es un duro camino que exige un gran compromiso para tener un destacado resultado en el futuro. De ser así, la industria de la movilidad incrementará su valor de mercado en España en un 50%, desde los 200.000 millones actuales hasta los 310.000 millones en 2040 y generará más de 1,4 millones de empleos. El Plan de Impulso a la Cadena de Valor impulsado por el Gobierno en consenso con el sector supone un respaldo positivo, que demuestra el compromiso de España con la industria. Un aspecto fundamental para seguir atrayendo inversión de las marcas, nuevos proyectos y la adjudicación de nuevos modelos electrificados. Pero, igualmente, es necesario que estas medidas se acometan de una manera ágil y eficiente para no descolgarnos de la carrera hacia la nueva movilidad, que en otros países ya están acometiendo.

¿Cuál es la previsión a corto y medio plazo que hacen desde ANFAC?

Si no hay una evolución negativa de la pandemia del coronavirus y el Plan Renove que se ha lanzado logra su objetivo de recuperar parte de la caída de la demanda, estimamos que haya una caída de un 35% en 2020, frente al 45% inicialmente previsto, y que el año se cierre con entre 800.000 y 850.000 matriculaciones.

“Durante más de dos meses la actividad de toda la cadena de valor se ha visto paralizada por completo, lo que provocó una caída de producción del 98% y 68% en abril y mayo, respectivamente”

50 MARCAS FABRICANTE FORMAN PARTE DE ANFAC

ANFAC es la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones que tiene como misión fomentar el adecuado desarrollo del sector de la automoción contribuyendo a los intereses generales del país.

En España, ANFAC representa los intereses comunes de 50 marcas fabricantes de vehículos o derivados de los mismos, de sus motores y componentes, y de sus marcas ante las administraciones y ante toda clase de entidades e instituciones públicas y privadas.

El sector de la automoción en España genera el 11% del PIB nacional y el 9% del empleo sobre la población activa. Durante 2019, las marcas asociadas generaron una facturación de más de 69.500 millones de euros.

Actualmente, hay 17 fábricas de automoción en territorio español que dan empleo directo a más de 66.000 personas y que en 2019 fabricaron 2,82 millones de vehículos, situándose como el segundo mayor productor europeo y noveno en el mundo.

Más de 2,3 millones de vehículos españoles se exportaron a más de 90 destinos en el mundo, que supone el 81% de la fabricación total.

En 2019, el saldo de la balanza comercial de vehículos alcanzó los 14.077 millones, colocándose como el primer sector aportador de saldo positivo de la economía española.





Desde la Asociación aseguran que el vehículo fabricado en España está muy demandado en los mercados europeos.

En cuanto a la producción, dependerá de la recuperación de nuestros principales mercados europeos y del español. Estimamos que se fabricarán aproximadamente 2,2 millones de vehículos, cerca de un 22% menos que en 2020. No obstante, estamos pendientes de la recuperación de los mercados europeos, ya que el 80% de la producción es exportado, pero, igualmente es fundamental que el mercado interno se recupere, ya que uno de cada cuatro vehículos fabricados se queda en España y es necesario recuperar la demanda para que el ritmo de producción despegue de nuevo. ■

“Mantenemos los fundamentales de descarbonización y digitalización con los objetivos a medio plazo de transformación hacia una industria 4.0, digitalizada y robotizada”

INDUSTRIA QUÍMICA

REORIENTÁNDOSE EN LA NUEVA REALIDAD

CON SUS MÁS DE 3.300 EMPRESAS, LA INDUSTRIA QUÍMICA ES UNO DE LOS MAYORES Y MÁS CONSOLIDADOS SECTORES INDUSTRIALES DE ESTE PAÍS. SU PESO COMO MOTOR ECONÓMICO DE ESPAÑA SE TRADUCE EN LA GENERACIÓN DEL 5,8% DEL PIB Y DEL 3,5% DEL EMPLEO DE ESPAÑA, SI SUMAMOS SUS EFECTOS INDIRECTOS E INDUCIDOS. SE TRATA DEL SEGUNDO MAYOR EXPORTADOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, SOLO DETRÁS DEL AUTOMÓVIL.

JAIME PINEDO

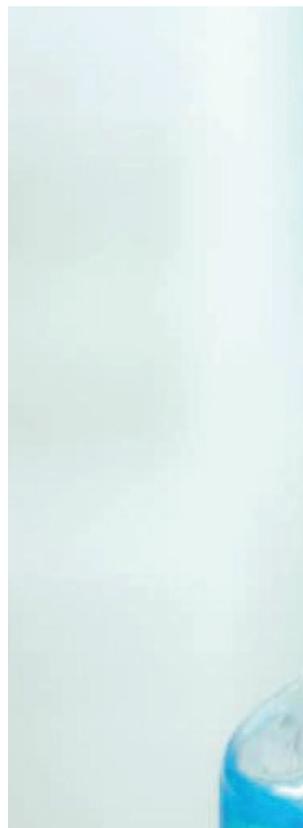
El desarrollo de la pandemia ha traído, como consecuencia, importantes restricciones en las ventas de algunas compañías, debido, en buena parte, a las restricciones de movilidad impuestas en los canales físicos. Así, para mitigar el impacto de esta nueva situación, resulta necesario potenciar canales de venta remota e impulsar la digitalización con el fin de anticiparse a los cambios permanentes en el comportamiento de los clientes.

El sector, en términos generales, se ha mantenido en un nivel de actividad elevado, cercano al 95% de su producción habitual, durante los momentos más álgidos de la crisis sanitaria al tratarse de un sector declarado como esencial y elevarse, en algunos casos exponencialmente la demanda de determinados productos básicos para afrontar la situación sanitaria (gases medicinales, materiales para EPIs, materias primas farmacéuticas,

productos de limpieza etc.) lo que llevó a las empresas químicas a tener que reorientar, en muchos casos, sus líneas de producción para garantizar el suministro de estos productos. Sin embargo, el sector también se ha visto afectado por el negativo impacto de la pandemia sobre dos de sus principales sectores demandantes como son la automoción y la construcción.

LA ADUANA, ESENCIAL

La anticipación ha sido y sigue siendo una de las claves para garantizar el abastecimiento de estos productos de primera necesidad para los profesionales sanitarios, las empresas y la población en su conjunto y se ha centrado, en buena medida, en la actualización continua de la lista de viricidas disponibles por parte del Ministerio de Sanidad. A juicio de la Federación Empresarial de la Industria Química Española (Feique), en el caso de las nuevas importaciones,





Se ha elevado exponencialmente la demanda de determinados productos básicos para afrontar la situación sanitaria.

un organismo esencial para aplacar el avance del Covid-19 ha sido la Subdirección General de Gestión Aduanera, con Nerea Rodríguez al frente y Ángel Delgado, director adjunto de Vigilancia Aduanera, “pues su coordinación, colaboración y asesoramiento en frontera, han agilizado los trámites e impulsado la eficacia del sistema en las principales Aduanas de Barcelona, Valencia y Madrid”.

“La colaboración con Aduanas también ha sido importante para gestionar la llegada de material de prevención para las empresas en los primeros meses de la pandemia y desde el primer minuto, el equipo que dirige Pilar Jurado, directora del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT, ha facilitado también, dentro de sus competencias, la importación de estos productos”, explica Feique.

EL DATO

95%

El sector químico ha mantenido casi al pleno de su capacidad habitual durante la fase más crítica de la pandemia

Fuente: Feique

Para Feique, la Subdirección General de Gestión Aduanera ha sido “un organismo esencial para aplacar el avance del Covid-19”

JESÚS SORIANO, DIRECTOR DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE DE FEIQUE

“LA QUÍMICA HA DEMOSTRADO UNA GRAN RESILIENCIA EN LOS ÚLTIMOS MESES CON NIVELES DE REDUCCIÓN DE ACTIVIDAD MUY MODERADOS”

LA INDUSTRIA QUÍMICA HA DEMOSTRADO SER UNO DE LOS SECTORES CON MAYOR CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN A LA SITUACIÓN DE CRISIS PROVOCADA POR LA EXPANSIÓN DE LA PANDEMIA DEL COVID-19. PARA CONOCER MEJOR SU REALIDAD Y PREVISIONES, HABLAMOS CON JESÚS SORIANO, DIRECTOR DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE DE FEIQUE (FEDERACIÓN EMPRESARIAL DE LA INDUSTRIA QUÍMICA ESPAÑOLA), QUE CONFÍA EN QUE LAS CIFRAS EMPIECEN A MEJORAR A MEDIDA QUE DESAPAREZCAN LAS RESTRICCIONES DE MOVILIDAD Y SE RECUPEREN ALGUNOS SECTORES COMO EL AUTOMÓVIL Y LOS GRANDES PROYECTOS.

ALBA TEJERA

¿Cuál es la situación actual de los cargadores del sector?

La industria química es una industria de industrias y sigue, lógicamente la evolución y tendencia de los sectores a los que suministra su producción. La drástica reducción del PIB nacional en los últimos meses es síntoma de la alteración que ha sobrevenido a toda la producción industrial nacional con motivo de la pandemia. No obstante, la química ha demostrado una gran resiliencia en los últimos meses con niveles de reducción de actividad muy moderados tras los que se vislumbra una próxima recuperación.

¿En qué niveles se encuentran las importaciones y exportaciones en estos momentos?

Según los informes del ICEX, la comparativa interanual de los primeros ocho meses del año -respecto a 2019- en cuanto a las importaciones de productos químicos (CNAEs 20 y 21) se redujeron casi un 5% mientras que las exportaciones lo hicieron un 6%. ➔

JESÚS SORIANO

DIRECTOR DE
LOGÍSTICA Y
TRANSPORTE
DE FEIQUE



“EL SECTOR SE HA DESENVUELTO CON SOLVENCIA AL TRATARSE DE UNA INDUSTRIA ESTRATÉGICA EN ESTA CRISIS”

¿Cómo ha afectado el Covid-19 a su actividad?

De una forma asimétrica, si bien las cadenas de producción se han visto tensionadas, dicha tensión ha tenido formas opuestas de manifestarse. Ha habido negocios que han mostrado una clara reducción en sus producciones y otros todo lo contrario. El INE nos indica que la Industria Química ha tenido una reducción de actividad aproximadamente 3 veces inferior a la media de la producción industrial nacional en los primeros ocho meses del año. Por otra parte, con respecto al servicio de transporte químico, éste no se ha visto comprometido de forma relevante durante la pandemia y FEIQUE ha velado por que sus empresas contaran con las instrucciones pertinentes para que tuvieran un conocimiento inmediato de las acciones y normas promulgadas durante el estado de alarma y su interpretación para que el transporte se paralizase. Desde la UE se promulgaron, además, comunicaciones muy útiles en este sentido ante la confusión de las primeras semanas.

¿Se han visto alterados los volúmenes de trabajo?

¿En qué medidas ha aumentado o disminuido?

En general, el sector se ha desenvuelto con solvencia al tratarse de una industria

estratégica en esta crisis, prueba de ello es que ha logrado mantener el 95% de su actividad productiva habitual, incluso en el contexto de mayor endurecimiento de las condiciones para el desarrollo de la actividad económica general del país. No obstante, también ciertos subsectores químicos se han visto claramente afectados por el desplome de dos de sus principales sectores demandantes, como son la automoción y la construcción. En contrapartida, otros como los fabricantes de gases medicinales como el oxígeno, materias primas farmacéuticas, equipos sanitarios, productos de limpieza y desinfectantes, cloro para la potabilización han tenido una presión enorme para sacar adelante sus producciones mostrando incluso un crecimiento superior a los ordinarios y en algunos casos muy concretos como el del oxígeno medicinal, incrementos exponenciales debido a la altísima demanda de este producto para el tratamiento de la hipoxia.

¿Ha llegado a cerrarse la actividad en algún momento?

Se han dado casos de hibernación de producciones, pero han sido muy puntuales, gracias a los ERTes y a otras estrategias consensuadas con los trabajadores se han podido superar las

fases más críticas de esta situación para las plantas.

¿Qué medidas se han implementado para paliar los efectos de la pandemia en el sector?

Con el fin de amortiguar la alteración de las demandas, se han implementado planes de contingencia. Nuestro sector no es habitualmente mono-producto y muchas plantas operan como centros de producción integrados. En general, todas las producciones están interconectadas. Las formas de adaptación han sido variadas, pero merece mención especial el esfuerzo realizado por numerosas empresas del sector para readaptar sus líneas de producción para dar respuesta ágil y eficaz a la producción de los materiales y productos más demandados para hacer frente a la pandemia como la fabricación de EPIs, desinfectantes, gases medicinales y otros muchos. La organizativa laboral ha sido clave para poder reducir la exposición al virus de los trabajadores y los resultados han sido buenos en términos generales. En el transporte químico las empresas de FEIQUE se comprometieron a reforzar la atención a los conductores en las plantas debido a la máxima relevancia de este eslabón en la cadena de suministro. El balance, afortunadamente, ha sido positivo.

“El servicio de transporte químico no se ha visto comprometido de forma relevante durante la pandemia”

Se espera que, a medida que desaparezcan las restricciones de movilidad y se recuperen algunos sectores como el automóvil y los grandes proyectos, las cifras empiecen a mejorar.

¿Cómo ven desde la patronal el futuro del sector y de su actividad?

Los planes de negocio siguen su curso. La industria química española y europea mantiene su compromiso con el nuevo paradigma europeo recogido "Green Deal" de la UE. Por ello, la industria química se erige y se reafirma en ser una industria facilitadora de las metas que persigue en este sentido la UE.

La eficiencia en el uso de recursos y el logro de una economía circular y neutra en carbono para hacer frente al cambio climático, es y será la base de los negocios de la industria química, con o sin pandemias. Cualquier

producción de bienes o materiales para lograr los citados objetivos ambientales precisa del concurso de nuestra industria. ■

“Necesitamos que las autoridades sean facilitadoras de una mayor oferta de agentes logísticos que den variabilidad de servicios y mayor valor añadido al transporte químico”

“ES DECEPCIONANTE QUE SIGAMOS EN ESPAÑA CON EL DEBATE DE LAS 44 TONELADAS”

¿A qué problemas de enfrenta actualmente el sector del transporte de químicos?

Centrándonos en la logística, las trabas y obstáculos a un transporte químico eficiente son recurrentes. En España, los niveles de integración del transporte intermodal en los flujos generales de mercancía son mínimos y en el caso de las mercancías químicas esto daña claramente competitividad respecto a la UE. La modalidad de carretera sufre unos problemas que podrían ser fruto de su exceso de éxito, hay abundancia de oferta con una dimensión de la empresa de transporte de 4 o 5 camiones. Asimismo, se sufren unos tiempos de espera en carga y descarga, una falta de estaciones de servicio adecuadas para estacionar, falta de conductores, etc. que parecen ser ya estructurales.

Es decepcionante que sigamos en España con el debate de las 44 toneladas cuando en Europa el sector logístico tiene como próxima meta las 50 toneladas de MMA en intermodal. Este mismo transporte intermodal se plantea ya con semirremolques P400 en "ferrooutage" proyecto que en España FEIQUE está apoyando. Es de agradecer en este sentido la disposición de Adif para implementar estas "autopistas FFCC".

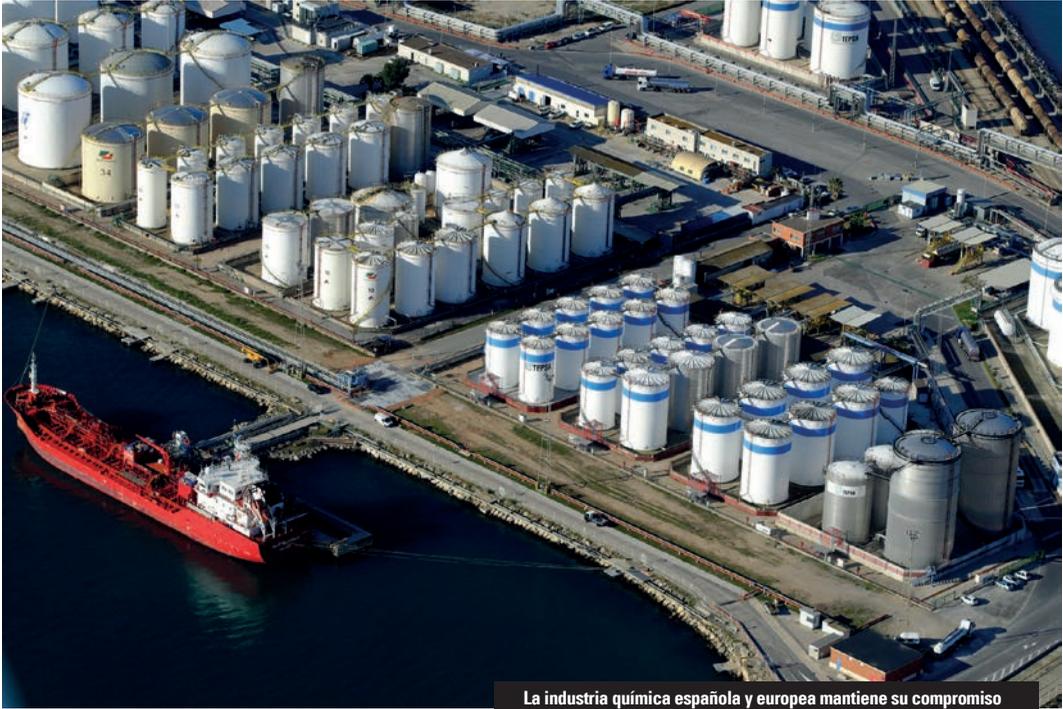
¿Qué demandas hacen o qué medidas exigen a las administraciones y gobiernos?

Necesitamos que las autoridades sean facilitadoras (no hace falta que sean proveedoras) de una mayor oferta de agentes logísticos que den variabilidad de servicios y mayor valor añadido al transporte químico.

Las Terminales FFCC deben ser capaces de dar más servicios complementarios, almacenamiento, re-expedición a clientes, además de todos los servicios que requiera el transportista por carretera etc. Lo mismo en los puertos y las terminales de contenedores.

¿Algún reto interno?

En la tarea de mejora continua con el transporte marítimo, FEIQUE está comprometida a aplicar unos requisitos a toda la cadena de agentes propietarios, explotadores, etc. del denominado Flexitanks para hacer de esta UTI el medio más seguro para los tráficos de exportación de mercancía química no peligrosa. Es necesario mejorar su gestión, calidad de materiales y montajes. En este sentido, FEIQUE está trabajando con su asociación europea, CEFIC, en este objetivo común.



La industria química española y europea mantiene su compromiso con el nuevo paradigma europeo recogido en el Green Deal.

FEIQUE REPRESENTA AL SECTOR QUÍMICO EN MÁS DE 150 ENTIDADES

FEIQUE es la Federación Empresarial de la Industria Química Española que representa y defiende los intereses del sector químico español en más de 150 comités y órganos ejecutivos tanto de la Administración Pública como de organizaciones privadas. Su misión es promover la expansión y el desarrollo competitivo de una industria química innovadora que contribuya a la generación de riqueza, empleo y productos que mejoren el bienestar y la calidad de vida de los ciudadanos, de acuerdo con los principios del Desarrollo Sostenible. La industria química española es un sector compuesto por 3.300 empresas que, con una facturación anual de 65.600 millones de euros, genera el 13,4% del Producto Industrial Bruto y 670.000 puestos de trabajo directos, indirectos e inducidos en España. El sector químico es el segundo mayor exportador de la economía española y el primer inversor en I+D+i y Protección del Medio Ambiente.

“Se espera que las cifras empiecen a mejorar a medida que desaparezcan las restricciones de movilidad y se recuperen algunos sectores como el automóvil y los grandes proyectos”

BIENES TECNOLÓGICOS

SOBRE LA OLA DEL CANAL ONLINE

EL SECTOR DE BIENES TECNOLÓGICOS DE CONSUMO (BTC) CERRARÁ EL AÑO EN ESPAÑA CON UNA CAÍDA DEL 2%. UN BALANCE CASI PLANO QUE ILUSTRRA LA RECUPERACIÓN DEL MERCADO TRAS REGISTRAR UN DESCENSO DE HASTA EL 13% EN EL ACUMULADO DEL MES DE ABRIL, TRAS LAS PRIMERAS SEMANAS DE CONFINAMIENTO Y CIERRE DE TIENDAS. ASÍ LO REFLEJAN LOS DATOS DE LA CONSULTORA GFK, PRESENTADOS EN EL FORO AECOC DE BTC A COMIENZOS DE OCTUBRE.

JAIME PINEDO

Parte de la recuperación registrada por el sector BTC en los últimos meses se explica por el incremento de venta de los productos informáticos, que han pasado de tener un peso del 20,9% sobre las ventas del sector en 2019 en España a un 29,1% actualmente.

En el otro lado de la balanza, los artículos de telecomunicación, como los móviles, pierden relevancia con una caída del 27,5% al 26,6% en su peso y un descenso del 2% en sus ventas.

En el detalle por artículos, los productos informáticos, estrella de este año, han sido las webcams, con un aumento de venta del 94%, los monitores (41%) y equipos de comunicación (41%). El crecimiento del teletrabajo y de la educación online han llevado a los consumidores a invertir en sus hogares.



El canal online en España para el sector de BTC suponía en 2019 un 21% del total de ventas del sector y hoy ya tiene un peso del 34%



Parte de la recuperación registrada por el sector BTC en los últimos meses se explica por el incremento de venta de los productos informáticos

EL DATO

-2%

El sector de Bienes Tecnológicos de Consumo (BTC) cerrará el año en España con una caída del 2%.

Los datos de GFK también muestran el crecimiento del canal online en España para el sector de BTC, que en 2019 suponía un 21% del total de ventas del sector y hoy ya tiene un peso del 34%. Buena parte del crecimiento del mercado online se explica por el aumento de las ventas digitales de los operadores que cuentan tanto con canal físico como con marketplaces, que llegaron a crecer un 500% al inicio del confinamiento y que en el mes de julio mantenían incrementos del 91%. ■

METALURGÍA/SIDERURGIA

TIEMPOS DUROS

LA INDUSTRIA SIDERÚRGICA ESPAÑOLA ES LA BASE DE LA CADENA DE VALOR METAL-MECÁNICA. EL SECTOR PRODUCE ANUALMENTE 13,6 MILLONES DE TONELADAS DE ACERO Y EXPORTA POR VALOR DE UNOS 8.000 MILLONES DE EUROS. LA REDUCCIÓN DEL CRECIMIENTO Y EL COMERCIO MUNDIALES INFLUYERON EN EL CONSUMO DE ACERO EN 2019, QUE PERDIÓ UN 5,3% ANUAL EN LA UE Y UN 4,4% EN ESPAÑA, QUEDANDO EN NUESTRO PAÍS EN 13,2 MILLONES DE TONELADAS.

JAIME PINEDO

Pero las cifras de 2019 parecen quedar ya muy lejanas tras la crisis del Covid-19. Durante los peores momentos, la industria siderúrgica mantuvo las fábricas abiertas contribuyendo a proveer a fabricantes de productos esenciales. Pero, aun así, el nivel de funcionamiento de la industria ha tenido que reducirse dada la paralización o la brusca bajada de fabricación de muchos de los sectores que consumen acero o productos de primera transformación. Así, en abril y mayo la caída de la producción de acero estuvo alrededor del 45% comparada con los mismos meses de 2019.

SECTORES CONSUMIDORES

Para las empresas siderúrgicas, cuyas inversiones alcanzan niveles de cientos o miles de millones de euros, trabajar a menos de la



Para las empresas siderúrgicas, trabajar a menos a la mitad de su ritmo habitual es insostenible más allá de unos pocos meses



La reducción del crecimiento y el comercio mundiales influyeron en la bajada del consumo de acero en 2019

EL DATO

-45%

En abril y mayo la producción de acero cayó casi a la mitad de los datos del año pasado

mitad de su ritmo habitual es insostenible más allá de unos pocos meses. Para la reactivación de la industria será necesario que los sectores consumidores de acero vuelvan a su actividad previa al confinamiento, lo que solo puede venir del fomento de su demanda privada, como en el caso del automóvil, o mediante la actuación pública, como en la construcción. ■



BREXIT:

¿ABOCADOS AL PRECIPICIO DE LA SALIDA SIN ACUERDO?



EL 23 DE JUNIO DE 2016 SALTABA LA NOTICIA: REINO UNIDO VOTABA EN REFERÉNDUM SU SALIDA DE LA UNIÓN EUROPEA Y SUS CIUDADANOS DECÍAN SÍ. NACÍA EL VOCABLO BREXIT Y COMENZABAN A CONOCERSE LOS PLAZOS, PROPUESTAS Y NEGOCIACIONES QUE DEBERÍAN FACILITAR UNA SALIDA DEL PAÍS DE LA UNIÓN EUROPEA ORDENADA, CONCILIADORA Y PROACTIVA. PERO NO HA SIDO ASÍ, AL MENOS AL CIERRE DE ESTA EDICIÓN, Y A FALTA DE UNAS SEMANAS PARA QUE LLEGUE EL DÍA D, NI LA UE NI REINO UNIDO HAN CONFIRMADO LA LLEGADA A UN ACUERDO.

LOLI DOLZ

Reino Unido e Irlanda del Norte se iban de la UE, lo notificaron al Consejo Europeo el 29 de marzo de 2017, y sus dirigentes no se cansan de subrayarlo en cada ocasión posible. De hecho, a mediados de octubre, su primer ministro, Boris Johnson, lanzaba una dura advertencia a la UE y aseguraba que no habrá un acuerdo comercial "sin un cambio fundamental de actitud" por parte de Bruselas. Johnson instó a los británicos a que se preparen para un "no deal" y recalcó que su país dará ese paso "con confianza" cuando culmine el período de transición del Brexit.

Reino Unido advierte de que, ya que la UE "parece descartar explícitamente un acuerdo al estilo de Canadá, deberíamos prepararnos para un acuerdo más parecido al de Australia"

Además, Reino Unido advierte de que, ya que la UE "parece descartar explícitamente un acuerdo al estilo de Canadá, deberíamos prepararnos a partir del 1 de enero con acuerdos más parecidos a Australia, basado en principios simples de libre comercio global".

Mientras, desde la UE se lanzan mensajes en positivo: sigue la negociación y el diálogo. La presidenta de la Comisión Europea (CE), Ursula von der Leyen, aseguró que la UE sigue trabajando a favor de un acuerdo, que entraría en vigor el 1 de enero de 2021, "pero no a cualquier precio".





El 1 de enero de 2021 la relación de la UE con Reino Unido cambiará tanto se llegue a un acuerdo como no.

Reino Unido ha formado parte de la Unión Europea durante más de cuarenta años, así que “el objetivo de España y de la Unión Europea es que su salida se produzca de forma ordenada a través de la adopción del Acuerdo de Retirada, evitando el impacto que supondría una salida sin acuerdo”, explica el Gobierno de España. No obstante, la retirada de Reino Unido implica un cambio de escenario que ha comenzado a apreciarse durante el período de transición en el que nos encontramos.

Actualmente, la legislación de la UE sigue aplicándose al y en el Reino Unido. La UE trata a Reino Unido como si fuera un Estado miembro, con la excepción de la participación en las instituciones y estructuras de gobernanza de la UE.

Reino Unido permanece en la Unión Aduanera de la UE y en el mercado único, y en todas las políticas de la UE. Además, sigue sujeto a las obligaciones derivadas de todos los acuerdos internacionales suscritos por la UE, es decir, en el

Los asuntos más delicados de la negociación son: la pesca, la gobernanza del nuevo convenio y la igualdad de oportunidades para asegurar una competencia justa entre las empresas británicas y comunitarias

ámbito del comercio los terceros países mantienen el mismo nivel de acceso al mercado británico y Reino Unido no puede aplicar nuevos acuerdos en ámbitos de competencia exclusiva de la UE, a menos que la UE lo autorice. →

HABLEMOS DE CÓMO ME VOY

REINO UNIDO AMENAZA CON LLEGAR A 2021 SIN ACUERDO, DAR PORTAZO E INICIAR RELACIONES COMERCIALES CON LOS PAÍSES DE LA UE COMO SI NO SE CONOCIERAN DE NADA. EN LA NEGOCIACIÓN DE HABLA DE MUCHOS MODELOS, PERO LAS DOS QUE MÁS POPULARES SON ESTAS:

Salida “a la canadiense”

Siendo el modelo del Tratado de Libre Comercio entre la UE y Canadá, conocido como CETA, que comenzó a aplicarse en 2017, se eliminarían la mayoría de los aranceles en el intercambio de mercancías y ampliarían las cuotas comerciales entre ambos territorios. En este escenario, Reino Unido dejaría de pagar contribuciones al presupuesto comunitario y retomaría el control de la inmigración. No obstante, se vería obligado a establecer controles fronterizos y otras barreras comerciales que no han existido entre ambos lados del canal de la Mancha en las últimas décadas. El “pero” de esta opción, el punto más problemático, es que no contempla el acceso mutuo para los servicios financieros, uno de los principales pilares de la economía británica. Por este motivo, cuando Reino Unido habla de seguir este modelo le actualiza el nombre a “Canadá plus” o “super Canadá plus”, para hacer referencia a que el acuerdo de libre comercio deberá incluir facilidades para que la industria financiera británica continúe operando en el resto del continente.

Salida “a la australiana”

El pacto a la “australiana” que presenta como alternativa Reino Unido es en realidad una advertencia a Bruselas ya que Australia no tiene un tratado de libre comercio con la Unión Europea. Las relaciones entre la UE y Australia se regulan con un Acuerdo Marco de Cooperación tan ajustado que prácticamente todos los intercambios se rigen por las reglas genéricas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Así las cosas, la salida de Reino Unido “a la australiana” supondría, en la práctica, anular casi por completo la cooperación comercial entre el Reino Unido y la UE. Las exportaciones e importaciones británicas estarían sujetas a aranceles, las empresas del Reino Unido no tendrían acceso preferencial al mercado único y los bancos británicos perderían su derecho a operar en la Unión. En consecuencia, se podrían disparar los precios de los automóviles y algunos alimentos como el queso, la leche y la carne en el Reino Unido, además de dificultar el funcionamiento de las industrias ubicadas en las islas británicas con cadenas de montaje que dependen de que sus piezas crucen la frontera sin fricciones.

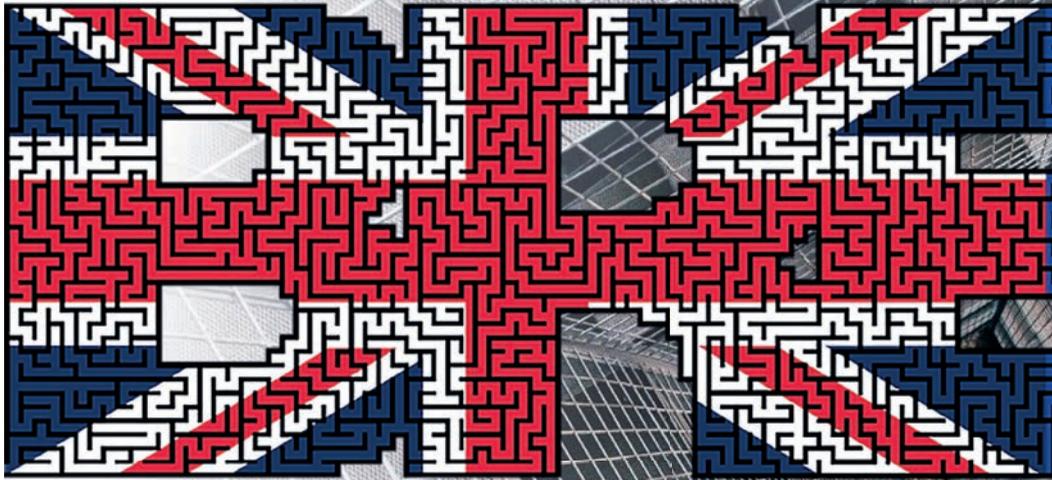
**CONSULTORÍA
Y SERVICIOS
LOGÍSTICOS**

www.insidelogistics.com



EL DESACUERDO

Los asuntos más delicados de la negociación están siendo los relacionados con la pesca (mantener la relación actual versus cuotas anuales), la gobernanza del nuevo convenio (mecanismo de resolución de conflictos) y la igualdad de oportunidades para asegurar una competencia justa entre las empresas británicas y comunitarias.



En este último punto, la competencia justa, la UE quiere que el Reino Unido se comprometa a que sus regulaciones en áreas como la fiscalidad, las ayudas de Estado o los requisitos laborales no diverjan de las comunitarias cuando el Reino Unido tenga acceso al mercado europeo como país tercero. ¿Por qué? Porque Bruselas teme que una relajación de las normas británicas en estas áreas, mientras el país intercambia bienes y servicios con la UE vía un acuerdo de comercio, pueda conllevar distorsiones en el mercado y en la competencia justa. Por su parte, el gobierno británico opina que esta cesión comprometería su soberanía. ■

¿SE PODRÍA AMPLIAR EL PERÍODO DE TRANSICIÓN?

Se podría ampliar el periodo de transición que finaliza el 31 de diciembre de 2020, así lo confirma la UE. Si eso sucediera, las condiciones vigentes durante este periodo seguirían aplicándose.



Reino Unido ha formado parte de la Unión Europea durante más de cuarenta años, así que "el objetivo de España y de la Unión Europea es que su salida se produzca de forma ordenada"

El Reino Unido no participaría como Estado miembro en el próximo Marco Financiero Plurianual 2021-2027, o en el presupuesto de la UE a largo plazo, a partir de 2021. Sin embargo, "un período de transición prolongado requerirá una contribución financiera del Reino Unido al presupuesto de la UE, porque el Reino Unido continuaría participando plenamente en el mercado único con todas sus ventajas", explica la Comisión Europea.

El monto exacto de esta contribución financiera tendría que ser decidido por el Comité Conjunto establecido para la gobernanza del Acuerdo de Retirada. A partir de esa fecha, solo podrá participar en programas de la UE como tercer país.

PREPARARSE PARA LO INEVITABLE

LOLI DOLZ

La Comisión Europea advierte de que, incluso si la Unión Europea y el Reino Unido consiguen llegar a un acuerdo que cubra todos los ámbitos acordados en la Declaración Política para finales de 2020, la retirada del Reino Unido de la UE, del mercado interior y de la Unión Aduanera al final del período de transición, creará inevitablemente barreras al comercio y los intercambios transfronterizos que no existen en la actualidad.

“Habrá consecuencias amplias y de gran alcance para las administraciones públicas, las empresas y los ciudadanos a partir del 1 de enero de 2021, independientemente del resultado de las negociaciones. Estos cambios son inevitables y las partes interesadas deben asegurarse de estar preparados para ellos”, matizan las instituciones europeas.

NUEVOS TRÁMITES

Así destaca, por ejemplo, que las empresas de la UE deben familiarizarse con los trámites y los procedimientos necesarios para hacer negocios con el Reino Unido, que se convertirá en tercer país el 1 de enero de 2021.

También deben tener en cuenta el aumento de las obligaciones administrativas y los plazos potencialmente más largos derivados de dichos trámites y procedimientos. Esta situación podría acarrear cambios significativos en la organización de las cadenas de suministro existentes.



La nueva situación
podría acarrear cambios
significativos en la
organización de las cadenas
de suministro existentes

Las administraciones de los Estados miembros de la UE han equipado los principales puntos de paso fronterizo y desarrollado soluciones para garantizar la aplicación del Código Aduanero de la Unión en este contexto.

ORIGEN DE LA MERCANCÍA

Otro de los asuntos destacados por la CE es que, a partir del 1 de enero de 2021, deberá demostrarse el carácter originario de las mercancías objeto de comercio para que puedan beneficiarse de un trato preferente en virtud de un posible acuerdo futuro entre la Unión Europea y el Reino Unido.



El Reino Unido será en lo sucesivo un tercer país a efectos de la norma de transporte directo/ de no alteración, y las empresas deberán adaptar su logística en consecuencia.

Además, las empresas de la UE deben familiarizarse con los procedimientos pertinentes del IVA y prepararse para su aplicación. ➔

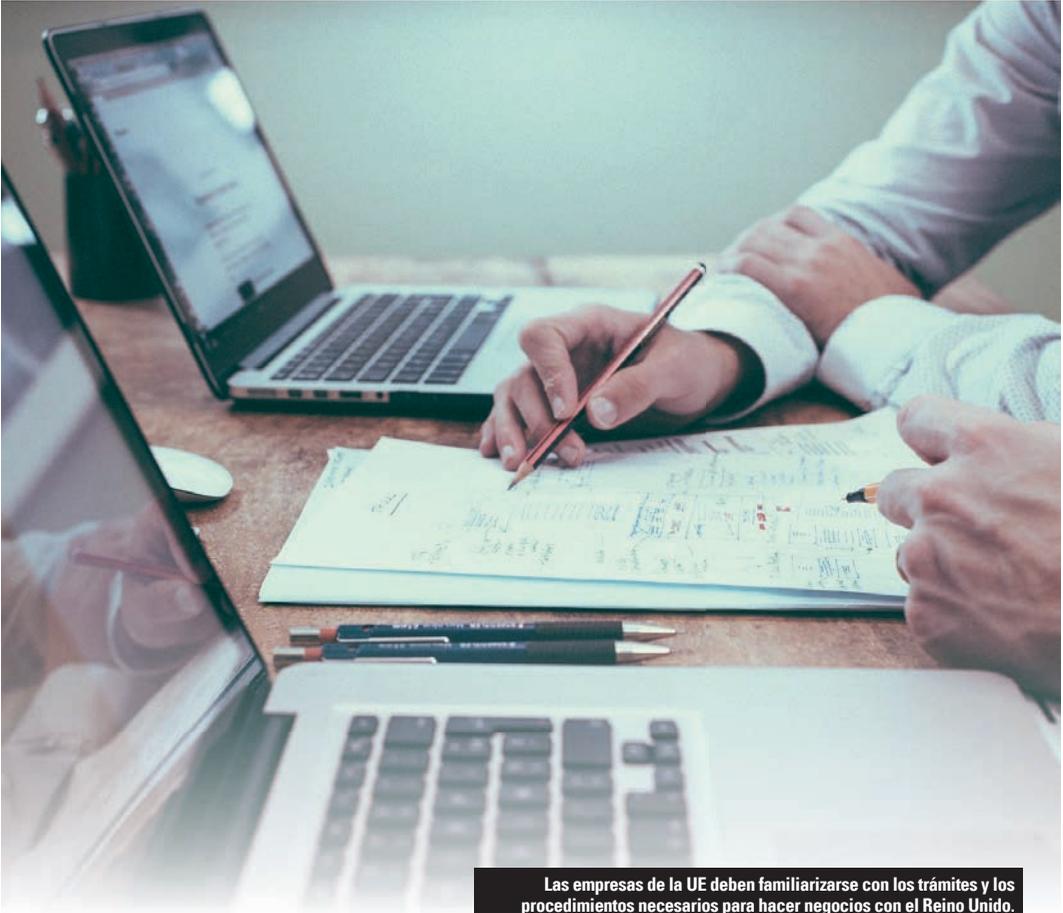


A partir del 1 de enero de 2021, las empresas de la UE que actualmente distribuyen productos procedentes del Reino Unido se convertirán en exportadoras o importadoras de los productos que introducen en el mercado de la Unión.

Las administraciones de los Estados miembros de la UE garantizarán la aplicación del Código Aduanero de la Unión en este contexto



Las administraciones de los Estados miembros de la UE han equipado los principales puntos de paso fronterizo.



Las empresas de la UE deben familiarizarse con los trámites y los procedimientos necesarios para hacer negocios con el Reino Unido.

CERTIFICADOS Y AUTORIZACIONES

Finalmente, en el ámbito de los certificados y autorizaciones de productos, requisitos de establecimiento, etiquetado y marcado, a partir del 1 de enero de 2021, la UE y el Reino Unido serán dos espacios reguladores y jurídicos distintos. Esto significa que todos los productos exportados desde la Unión hacia el Reino Unido tendrán que cumplir las reglas y normas del Reino Unido y estarán sujetos a todos los controles vigentes de cumplimiento de la normativa y demás inspecciones aplicables a las importaciones.

De igual modo, todos los productos del Reino Unido importados en la Unión tendrán que cumplir las reglas y normas de la Unión y estarán sujetos a todos los controles vigentes de cumplimiento de la normativa en materia de seguridad, salud y otros fines de interés público aplicables a las importaciones.

Las empresas de la UE
deben familiarizarse
con los procedimientos
pertinentes del IVA
y prepararse para
su aplicación

Las empresas de la UE que actualmente distribuyen productos procedentes del Reino Unido se convertirán en exportadoras o importadoras de los productos que introducen en el mercado de la Unión. Eso significa que tendrán que cumplir las obligaciones que las normas vigentes de la Unión imponen a los exportadores o importadores.

Asimismo, las reglas de la Unión que prohíben o restringen determinadas importaciones o exportaciones de mercancías por motivos de interés público como la protección de la salud, la seguridad y el medio ambiente se aplicarán al comercio con el Reino Unido de igual manera que al comercio con cualquier tercer país. ■

EL DATO



Encontrarán toda la información elaborada por la Comisión Europea para que las empresas se preparen para el nuevo escenario que se vivirá a partir del 1 de enero de 2021, en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=1594383487124&uri=COM%3A2020%3A324%3AFIN>

Por su parte, el Gobierno británico ha lanzado una campaña informativa para ayudar a las empresas a prepararse: <https://www.gov.uk/eubusiness>

GRIMALDI LINES
Short Sea Services

RORO CARGO • CONTENEDORES • PASAJEROS • PROJECT CARGO

Si escoges el barco como solución de transporte AHORRAS HASTA EL 50% respecto a los costes por carretera

INFO y RESERVAS: +34 96.306.13.00 • info@grimaldilogistica.com • <http://cargo.grimaldi-lines.com>

ALEJANDRO SÁNCHEZ, DIRECTOR DE CADENA DE SUMINISTRO DE AECOC

“SE BUSCARÁN FUENTES ALTERNATIVAS DE SUMINISTRO Y LAS CADENAS SERÁN MÁS CORTAS”

CON MÁS DE 30.000 EMPRESAS ASOCIADAS, AECOC ES UNA DE LAS MAYORES ASOCIACIONES EMPRESARIALES DEL PAÍS. REÚNE A GRAN PARTE DE LOS AGENTES DE LA CADENA DE VALOR, DESDE PRODUCTORES Y FABRICANTES A OPERADORES LOGÍSTICOS Y DISTRIBUIDORES. COMO DIRECTOR DE CADENA DE SUMINISTRO DE AECOC, A TRAVÉS DE ESTA ENTREVISTA ALEJANDRO SÁNCHEZ REALIZA UN ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN QUE ESTAS EMPRESAS HAN VIVIDO EN LOS ÚLTIMOS MESES Y ADELANTA LOS FUTUROS RETOS QUE EL SECTOR DEBERÁ ABORDAR EN LOS PRÓXIMOS AÑOS.

INMA PEÑA

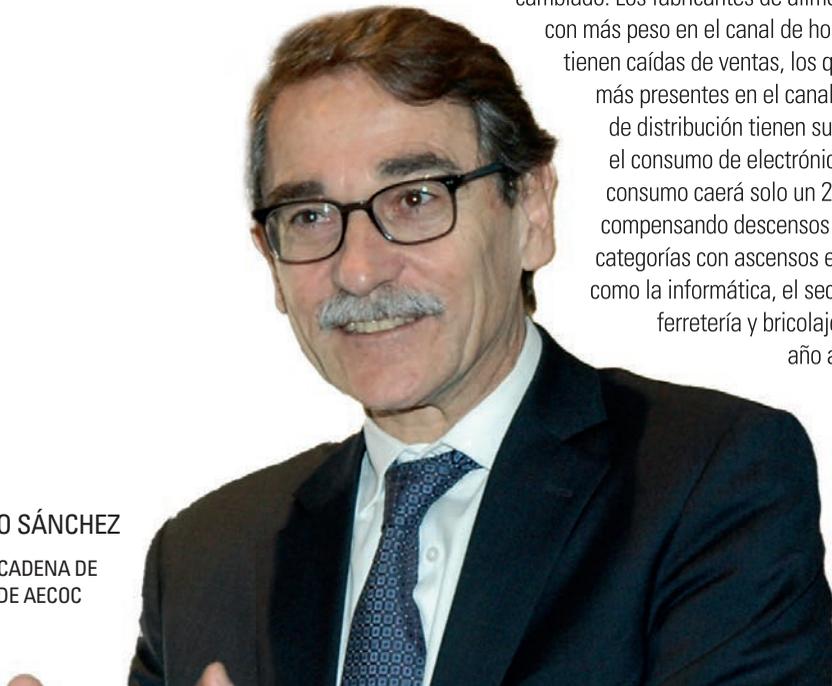
¿Cómo se han visto afectadas las empresas cargadoras por la pandemia del Covid-19?

Para los cargadores, el Covid-19 ha afectado de forma distinta según los sectores. Durante el estado de alarma la demanda estuvo fuertemente alterada. Algunos sectores del gran consumo como el textil, electrónica, ferretería o en la restauración, la actividad tuvo un parón casi completo, con caídas del 70% y 80%, y en otros como la alimentación o el sanitario, la actividad se multiplicó con crecimientos entre el 100% y el 500% según establecimientos o tipos de productos.

En el escenario actual de una nueva normalidad donde siguen las restricciones no se ha recuperado la normalidad y de nuevo la afectación es desigual. Los canales de consumo y el consumidor han cambiado. Los fabricantes de alimentación con más peso en el canal de hostelería tienen caídas de ventas, los que están más presentes en el canal de cadenas de distribución tienen subidas, el consumo de electrónica de consumo caerá solo un 2% anual, compensando descensos en algunas categorías con ascensos en otras como la informática, el sector de ferretería y bricolaje cerrará el año alrededor del 0%.

ALEJANDRO SÁNCHEZ

DIRECTOR DE CADENA DE
SUMINISTRO DE AECOC



El consumo de alimentación del canal de restauración, muy penalizado y con una caída de ventas del -38%, se está trasladando a las cadenas de distribución alimentaria que está teniendo fuertes crecimientos del 13%. La distribución de cosmética cerrará el año con caídas del 4%, siendo la categoría del lujo la más penalizada, y la distribución textil también tendrá una fuerte caída del 26%.

¿Cómo ha sido la situación de estas empresas durante el estado de alarma?

La mayor preocupación de las empresas de actividad esencial durante el estado de alarma fue garantizar el suministro. Los cambios tan bruscos en la demanda supusieron un verdadero reto. Al margen de las importantes inversiones en seguridad las empresas han tenido que poner en marcha medidas de flexibilidad concentrando la producción en artículos más esenciales dentro del porfolio, ampliando refuerzos en logística, especialmente los distribuidores de alimentación, implantando rápidamente la capacidad en el canal de comercio electrónico, que tuvo un crecimiento enorme en esos meses. La venta online de alimentación se disparó esos meses llegando a colapsar el servicio y alargando el plazo de servicio.

Logística y transporte han sido claves para asegurar lo más importante: el abastecimiento a la población. Y podemos decir que ha funcionado. El nivel de disponibilidad de producto en los lineales fue en esos meses del estado de alarma del 92,8%, nivel que ha sido el mejor de Europa. En Italia y Bélgica bajaron del 88% y en Francia la falta de productos en los lineales llegó a rozar el 18%, es decir, una disponibilidad de solo el 82%. Ser capaz de atender la demanda ha sido la principal prioridad y el coste de las operaciones para conseguirlo ha pasado a un segundo plano.

¿Cuál ha sido el nivel de actividad durante este periodo?

Un calificativo que define bien el nivel de actividad desde el inicio de la pandemia hasta hoy es la volatilidad. Por ejemplo, en el sector de la ferretería y bricolaje el primer trimestre tuvo una caída del -9%, el segundo del -25%, el tercero una subida del 18%, el cuarto se prevé una subida

del 15%. Estos vaivenes de la demanda que se producen a nivel de un sector se amplifican a nivel de producto. Esta volatilidad ha sido la principal preocupación de los responsables de cadena de suministro de las empresas, incluso por delante de las medidas de seguridad.

Como señalaba, el canal que ha tenido un importante crecimiento de actividad es el online. Según el último estudio ShopperView de AECOC, el 53% de los consumidores ha comprado productos de gran consumo por internet. El 26% ha empezado ahora a hacerlo. Muchos de estos nuevos comparadores se quedarán: el 70% continuará comprando algunos productos y el 8% comprará la mayoría. Además, el 23% cree que comprará más por internet a partir de ahora. Y lo que es más importante, el consumidor ha comprado en un canal que le ha gustado, en el que ha tenido una

“La mayor preocupación de las empresas de actividad esencial durante el estado de alarma fue garantizar el suministro. Los cambios tan bruscos en la demanda supusieron un verdadero reto”

buena experiencia. La valoración de la experiencia de compra es ya superior en la compra por internet (5,47) que en la compra en tienda (5,45).

Se estima que el e-commerce duplicará las cifras del 2019 en un máximo de tres años. Si preguntamos a los distribuidores si este crecimiento de la compra online de alimentación es coyuntural o estructural, el 46% opina que este canal crecerá entre un 10% y un 25%, mientras que el 31% apuesta por un crecimiento mayor al 50%





La mayor preocupación de las empresas de actividad esencial durante el estado de alarma fue garantizar el suministro.

¿Qué medidas han tomado las empresas para afrontar la pérdida o el incremento de su actividad?

La crisis sanitaria ha puesto en evidencia la necesidad de profundizar en algunos aspectos que hubieran mitigado el impacto de la misma en la operativa logística. En este sentido, según un estudio de AECOC, los responsables de la cadena de suministro de fabricantes y distribuidores creen que esta crisis del Covid ha puesto de manifiesto que la digitalización de procesos y documentos, o sea la transformación digital, es la necesidad más importante a abordar por el sector, seguida de mejorar la relación fabricante/distribuidor a nivel logístico y potenciar la colaboración interna entre áreas de supply chain y comercial. Estas necesidades, ya identificadas por el sector como aspectos con amplio margen de mejora antes de la crisis sanitaria, reafirman su importancia en el nuevo entorno post-covid.

Destaca también la necesidad de racionalizar el surtido, reduciendo productos o promociones que no aportan suficiente valor y que introducen complejidad. Y mejorar la polivalencia de los

“Esta crisis ha puesto de manifiesto que la digitalización de procesos y documentos es la necesidad más importante a abordar por el sector”

equipos para dotar de mayor flexibilidad y capacidad de reacción a la cadena de suministro. Para la distribución, la mejora de la venta online y la puesta en marcha de modelos logísticos más adecuados a la nueva dimensión es un claro reto.

“ESTAMOS COMBATIENDO UNA ENFERMEDAD DEL SIGLO XXI CON MEDIDAS DE OTRAS ÉPOCAS”

¿Las medidas adoptadas por el Estado para frenar la crisis del Covid-19 y la paralización de la actividad de las empresas han sido las adecuadas?

Desgraciadamente estamos combatiendo una enfermedad del siglo XXI con medidas de otras épocas: el distanciamiento social o la limitación de la movilidad, lo que tiene un importante coste en la economía. Con independencia de ello, las medidas adoptadas por el Gobierno durante el estado de alarma para garantizar el acceso a los bienes fueron positivas. Me refiero a medidas como la flexibilidad en el tiempo de conducción y descanso, la ampliación de plazos de renovación de permisos de conducción o ITV o la eliminación de las restricciones de circulación.

¿Cómo será la recuperación de estas empresas?

En términos globales el consumo ha bajado y la recuperación no será rápida porque el consumidor tiene menor poder adquisitivo (según un estudio de AECOC, el 41% declara que el Covid tendrá un impacto negativo en su economía de carácter duradero, el 44% retrasará inversiones o gasto, el stock de ahorro disminuyó mucho por la pasada crisis y el volumen destinado al ahorro en detrimento del consumo está subiendo).

La confianza del consumidor en septiembre ha sido peor que la del mes de abril en pleno estado de alarma. El miedo a perder el empleo ha situado la tasa de ahorro a niveles muy altos, superiores a los de la anterior crisis del 2008. La estimación para este año es que el consumo privado caiga un entre un 11-14% y el próximo se recupere, pero a un ritmo del 5-7%, o sea gradual. ■

LOS RETOS: VUELTA A LA RENTABILIDAD, DIGITALIZACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN

¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan las empresas cargadoras a corto plazo?

A corto plazo, la vuelta a la rentabilidad. La productividad en el periodo de estado de alarma y en la desescalada ha bajado y los costes logísticos han subido provocados por la volatilidad de la demanda, por medidas de seguridad, por las bajas laborales y por el coste del transporte que ha subido por la dificultad de llenar los retornos. Y, aunque es un aspecto de fondo no ligado al Covid-19, por la baja ocupación de los vehículos de transporte que va disminuyendo gradualmente por bajar el tamaño de los pedidos. También a corto plazo, el reto de dar un salto en la digitalización y en automatización. Y ello sin perder de vista el reto de la sostenibilidad, que con la crisis sanitaria no ha pasado a segundo plano.

¿Y a largo plazo?

La crisis hará que las empresas cambien cosas. Por un lado, se buscarán fuentes alternativas de suministro, evitando concentrar riesgos en proveedores o zonas geográficas, tanto en fabricación como en aprovisionamiento. Por otro lado, las cadenas serán más cortas. La proximidad aguas arriba y aguas abajo hacia los clientes gana peso y habrá una relocalización de la producción y activos logísticos.

“El consumo ha bajado y la recuperación no será rápida porque el consumidor tiene menor poder adquisitivo”

NURIA LACACI, SECRETARIA GENERAL DE AEUTRANSMER

“LOS CARGADORES HAN BUSCADO SOLUCIONES DE TRANSPORTE ALTERNATIVAS A NIVEL DE RUTAS Y MODOS DE TRANSPORTE”

SOLUCIONES DE TRANSPORTE ALTERNATIVAS Y LA CREACIÓN DE SINERGIAS CON OTROS CARGADORES HAN SIDO DOS DE LAS MEDIDAS QUE LAS EMPRESAS CARGADORAS HAN PUESTO EN MARCHA EN LOS ÚLTIMOS MESES PARA AFRONTAR LA CRISIS DERIVADA DEL COVID-19. A TRAVÉS DE SU SECRETARIA GENERAL, NURIA LACACI, LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE USUARIOS DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS (AEUTRANSMER) NOS ADELANTA CÓMO SERÁ LA RECUPERACIÓN DE ESTAS EMPRESAS, CUYA OPERATIVA HA SUFRIDO UN CAMBIO TRASCENDENTAL.

INMA PEÑA

¿Cómo se han visto afectadas las empresas cargadoras por la pandemia del Covid-19? ¿Cuál ha sido su situación?

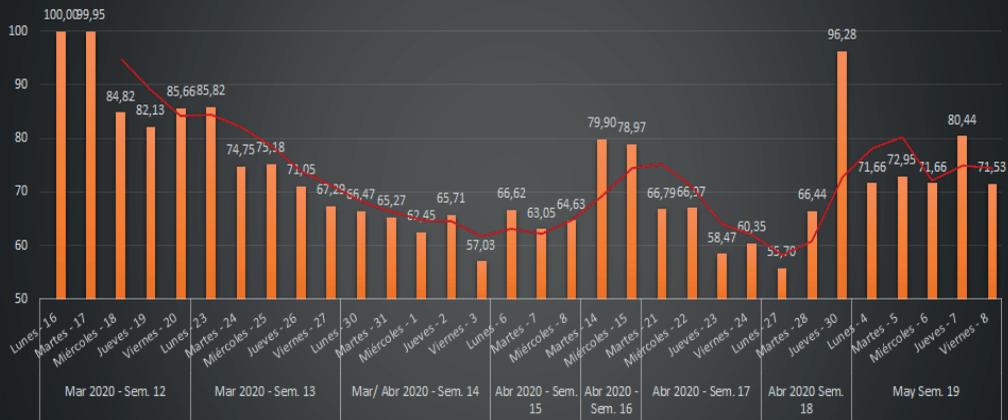
El impacto por sectores ha sido muy desigual, pero con un denominador común, las empresas cargadoras han tenido que hacer frente a bruscas variaciones de la demanda, con las repercusiones que ello tiene para la correcta gestión de la cadena logística. Asimismo, el descenso de la actividad comercial se ha reflejado en una dificultad del transporte para optimizar sus rutas, lo que ha llevado consigo un escenario de incremento de los costes de nuestros proveedores, que ha resultado en un incremento de los precios de transporte que abonan los cargadores.

¿Qué medidas han tomado las empresas para afrontar la pérdida o el incremento de su actividad?

Han buscado soluciones de transporte alternativas tanto a nivel de rutas como de modos de transporte y han desarrollado sinergias con otros cargadores para mantener la periodicidad de los envíos con los menores volúmenes de carga disponibles.

NURIA LACACI
SECRETARIA GENERAL
DE AEUTRANSMER





Índice de la evolución de kilos de mercancía cargada durante el Covid-19. Elaboración: Aeutransmer.

DESCENSO EN LOS NIVELES DE CARGA DESDE EL ESTADO DE ALARMA

La evolución de los kilos de mercancía cargada, según datos ofrecidos por Aeutransmer, fue de descenso desde la declaración del estado de alarma. En base a la muestra seleccionada de sus asociados, en la gráfica se puede apreciar cómo el volumen de mercancía

cargada cayó en picado tras el cierre de toda actividad no esencial. El índice no volvió a tomar una tendencia positiva hasta principios de abril, si bien desde entonces el volumen de mercancía cargada ha ido variando a lo largo de las semanas.

Por otro lado, se observan dos grandes picos en la caída del volumen de mercancía cargada. Uno correspondiente al viernes 3 de abril y otro correspondiente al lunes 27 de abril. En este último caso, el volumen de mercancía cargada ese día fue de un 60% menos en comparación al nivel de 2019.

INFORMACIÓN CONSTANTE Y DIRECTA

¿Las medidas adoptadas por el Estado para frenar la crisis del Covid-19 y la paralización de la actividad de las empresas han sido las adecuadas?

Se trata de medidas sanitarias y, aun a toro pasado, es muy difícil valorar si fueron las acertadas o no.

¿Qué se ha echado en falta por parte del Estado?

Una mayor concreción en la normativa que se iba publicando para asegurar el correcto funcionamiento del transporte de mercancías, una actividad esencial para abastecer a una población confinada en sus hogares.

También en relación a los tráficos de mercancías con las islas e inter-islas, echamos de menos un canal de información permanentemente actualizado sobre su funcionamiento. ➔

“Los cargadores están trabajando para conseguir una mayor visibilidad de la cadena de suministro”



EL FUTURO

¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan las empresas cargadoras a corto plazo?

En la situación actual es necesaria una mejora de la eficiencia, de la mano de la digitalización y de la colaboración entre compañías cargadoras para concentrar volúmenes de envíos. También los cargadores están trabajando para conseguir una mayor visibilidad de la cadena de suministro que les permita tomar decisiones y modificar procesos de manera más ágil.

¿Y a largo plazo?

Un cambio en los patrones de consumo que todavía está por definir pero que principalmente afectará a la manera de gestionar la logística y el transporte para dar respuesta a una nueva distribución de la omnicanalidad, con un mayor peso del e-commerce.

“Mientras el sector del turismo no se reactive no habrá demanda del canal Horeca”

¿Cómo fue el cierre de 2019 de las empresas cargadoras y qué previsiones hay para este 2020?

Todavía no tenemos los datos consolidados de mercancía cargada en 2019 por los asociados, pero según el seguimiento que estamos realizando tanto de la carga como del transporte, 2020 reflejará un descenso de aproximadamente el 10% en movimiento de mercancías a nivel nacional, y del 15% en internacional.

¿La recuperación será lenta y gradual?

Sí, la tan ansiada recuperación en V no se está produciendo. Mientras el sector del turismo no se reactive, y el del ocio no alcance los niveles pre-Covid, no habrá demanda del canal Horeca y todos sus proveedores, tanto cargadores como transportistas, verán retrasada su recuperación.

Por otra parte, la plena actividad de otras industrias como la química, el textil, la siderometalurgia, la automoción o la construcción, va a depender de cómo evolucione el consumo, y aunque éste se ha acelerado mucho en los meses de julio a octubre, parece más bien un nivel de demanda “burbuja” que se frenará más pronto que tarde.

La incertidumbre que existe sobre el futuro inmediato y la precariedad laboral que se ha implantado en la sociedad, frenan el consumo, y no se puede salir de esta crisis si no se reactiva el consumo. ■

JORDI ESPÍN, SECRETARIO GENERAL DE TRANSPRIME SPANISH SHIPPERS' COUNCIL

“SI LOS ACTORES LOGÍSTICOS SOMOS CAPACES DE SALIR DE LA TRINCHERA, LA RECUPERACIÓN SERÁ MUCHO MÁS RÁPIDA”

VOLATILIDAD, INCERTIDUMBRE, COMPLEJIDAD Y AMBIGÜEDAD HAN SIDO LOS CUATRO ESCENARIOS QUE JORDI ESPÍN, SECRETARIO GENERAL DE TRANSPRIME, HA UTILIZADO PARA DEFINIR EL CONTEXTO DE CRISIS EN EL QUE LAS EMPRESAS CARGADORAS HAN TENIDO QUE ACTUAR EN LOS ÚLTIMOS MESES DEBIDO A LA PANDEMIA DEL COVID-19. SU APUESTA POR LA COOPERACIÓN ENTRE LOS AGENTES Y UNA ACTITUD POSITIVA DE LAS EMPRESAS, LE HACEN PREVER UNA POSIBLE RECUPERACIÓN RÁPIDA DEL SECTOR.

INMA PEÑA

¿Cómo se han visto afectadas las empresas cargadoras por la pandemia del Covid-19? ¿Cuál ha sido el nivel de actividad durante este periodo?

El entorno VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity y Ambiguity) ha sido el vector dominante, por lo que la atención al momento inmediato sin perder la vista en el horizonte era el objetivo a conseguir para poder trazar una línea de equilibrio. Por otro lado, la situación de estas empresas durante el estado de alarma ha sido de atención extrema a la nueva situación: con la mirada fijada en legislación “pop-up”, en la atención a las personas conjuntamente con las líneas de negocio.

El nivel de ocupación ha sido desigual por sectores, con la alimentación en constante tensión y otros sectores con decrementos extremos, pero que se traduce en un promedio de un -27% de actividad. ➔

JORDI ESPÍN

SECRETARIO GENERAL
DE TRANSPRIME



¿Qué medidas han tomado las empresas para afrontar la pérdida o el incremento de su actividad? ¿Las medidas adoptadas por el Estado han sido las adecuadas?

Por parte de las empresas, la colaboración ha sido el elemento clave para afrontar el momento pandémico, el partenariatio con proveedores, con transportistas y agentes logísticos ha sido fundamental para la superación del momento crítico y establecer los pilares para los modelos de actuación actuales.

Por otro lado, en un escenario tan incierto, el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana ha optado claramente por estar siempre abierto a escuchar a los agentes logísticos y actuar rápidamente, a comunicar y a liderar un modelo de cooperación entre actores, factor extremadamente necesario durante la pandemia y todavía ahora en la Mesa Tripartita de negociación entre cargadores, transportistas y el mismo Ministerio.

La situación de estas empresas durante el estado de alarma ha sido de atención extrema a la nueva situación.



“La colaboración ha sido el elemento clave para afrontar el momento pandémico”

¿Qué se ha echado en falta por parte del Estado?

Situar la digitalización en el centro de toda la actividad, especialmente en todas las operaciones logísticas y de transporte. La pandemia nos ha mostrado lo lejos que estamos del escenario ideal de la digitalización.

En su opinión, ¿cuáles son los retos a los que se enfrentan las empresas cargadoras a corto y largo plazo?

A corto plazo, centraría estos retos en la inestabilidad de la cadena de suministro, el retorno y mantenimiento de la actividad, que no se gestiona con los códigos previos a la pandemia y que debe responder sólidamente a la demanda.

En cuanto a un largo plazo, los retos irían enfocados hacia la aplicación de los cambios detectados como necesarios y su clasificación en estructurales, contingentes y/o permanentes, ya que los indicadores que marcan el camino al cambio no son interpretables de manera igual a como se hacía antes de la pandemia.

¿Cómo fue el cierre de 2019 de las empresas cargadoras y qué previsiones hay para este 2020?

En un entorno global como el actual, los escenarios de cierre y afectación al tránsito de mercancías fueron muy complejos debido a la territorialidad y legalidad imperantes, y a la constatación de que el flujo de mercancías que no podía ser interrumpido. Las previsiones para 2020 se sitúan en un escenario de contingencia y recuperación.

¿Cómo prevé la recuperación de este sector?

Si los actores logísticos somos capaces de salir de la trinchera y cooperar de manera asertiva, la recuperación será mucho más rápida de los que imaginamos. ■

JOSÉ ESTRADA, DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO ESPAÑOL DE LOGÍSTICA (CEL)

“PODEMOS DEFINIR ESTA ETAPA COMO EL COMIENZO DE LA ERA DE LA INCERTIDUMBRE”

LA SITUACIÓN DE LAS EMPRESAS CARGADORAS DURANTE EL ESTADO DE ALARMA HA SIDO TOTALMENTE DE INCERTIDUMBRE, ASEGURA JOSÉ ESTRADA, DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO ESPAÑOL DE LOGÍSTICA (CEL). A TRAVÉS DE ESTA ENTREVISTA, EL CENTRO DE FORMACIÓN DETALLA RETOS A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS EMPRESAS CARGADORAS A CORTO Y LARGO PLAZO Y EXPONE SUS PREVISIONES PARA EL CIERRE DE 2020.

INMA PEÑA

¿En qué medida se han visto afectadas las empresas cargadoras por la pandemia del Covid-19?

El Covid-19 ha afectado de forma desigual a las distintas cadenas de suministro. Teniendo un impacto mayor por su paralización durante las semanas del confinamiento en sectores como la automoción, el retail o el canal HORECA. Por otro lado, hay que destacar el incremento en el comercio electrónico, que ya venía creciendo más del 10% interanual y en el que se espera un crecimiento estructural que lo duplique a partir de este año.

Además, no tenemos que olvidar, que la salud de los profesionales fue un reto prioritario que abordaron las compañías y que impactó la productividad. Para ello se adaptaron instalaciones, se rediseñaron procesos, se crearon burbujas de los equipos de trabajo, se revisaron horarios de las plantillas y se utilizó el teletrabajo como recurso para los profesionales de oficina. Por citar algunas de las medidas más inmediatas. ➔

JOSÉ ESTRADA
DIRECTOR GENERAL
DEL CEL





La salud de los profesionales fue un reto prioritario que abordaron las compañías y que impactó en la productividad.

¿Cómo ha sido la situación de estas empresas durante el estado de alarma?

Podemos definir esta etapa como el comienzo de la Era de la Incertidumbre. Más que nunca, las organizaciones han tenido que emplear todos sus recursos en adaptarse a una demanda muy cambiante. Las cadenas de suministro han demostrado en general una gran agilidad para garantizar el abastecimiento. Hemos percibido que la tecnología ha sido el recurso clave para manejar esta nueva situación. Algunas marcas nos comentaban que descubrir las nuevas formas de trabajo en remoto o la aplicación a pasos acelerados en el uso de sus herramientas de gestión, ha sido todo un avance y que esperan continuar en esta línea, ya que ha demostrado una mejora de la productividad y eficiencia.

¿Cuál ha sido el nivel de actividad durante este periodo?

Tenemos que destacar en este periodo la gran notoriedad del comercio electrónico, incluso en segmentos como la gran distribución donde tradicionalmente ha tenido una presencia modesta. Esto ha propiciado el salto de las plataformas

“El acortamiento de las cadenas de suministro y la búsqueda de una mayor capacidad de respuesta requerirá de la creación de stocks de seguridad dinámicos y controlados”

online de la gran distribución, adaptando tiendas físicas para la preparación de pedidos (dark stores), y potenciando fórmulas de recogida de producto del tipo click&car o click&collect. ➔

“SE TOMARON DECISIONES DE EFECTO INMEDIATO QUE IMPACTARON DIRECTAMENTE EN LA ACTIVIDAD LOGÍSTICA”

¿Las medidas adoptadas por el Estado para frenar la crisis del Covid-19 y la paralización de la actividad de las empresas han sido las adecuadas?

Todavía es pronto para saberlo, ya que seguimos inmersos en un escenario de mucha incertidumbre, con sectores todavía paralizados o muy afectados por la caída del consumo. Los grandes cargadores están también haciendo enormes esfuerzos en algunos casos manteniendo a sus plantillas sin recurrir a las ayudas; apoyando a sus clientes para salir del bache como es el caso del HORECA o del sector del transporte...

¿Qué se ha echado en falta por parte del Estado?

En las primeras fases de la pandemia se tomaron decisiones de efecto inmediato sin valorar las implicaciones y que impactaron directamente en la actividad logística, como, por ejemplo, el cierre de los restaurantes de carretera, dificultando así la labor esencial de los transportistas. También adolecimos de la ausencia de medidas y ayudas para garantizar la seguridad de los profesionales. En general, se ha echado en falta la existencia de planes de contingencia o incluso normativas de actuación ante pandemias, como ya existe en otros países del ámbito europeo. Por otra parte, desde la logística, creemos que habría sido necesaria la creación de grupos de trabajo específicos formados por expertos, que permitan asesorar a las administraciones y empresas desde el conocimiento y la experiencia.

ACORTAR LAS CADENAS DE SUMINISTRO Y REDUCIR LA DEPENDENCIA DEL MERCADO ASIÁTICO

¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan las empresas cargadoras a corto y largo plazo?

A corto plazo, estamos observando un debate constante sobre la conveniencia de acortar las cadenas de suministro y reducir así la dependencia del mercado asiático, y con ello adquirir una mayor agilidad y resiliencia en las cadenas de suministro, aunque estas ventajas pudieran suponer un incremento de costes. Tampoco tenemos que olvidar como más inmediata la transformación digital de la supply chain. Los cargadores se enfrentan al reto de la digitalización de toda la cadena. Y, por otro lado, a la gran irrupción del e-commerce y lo que esto conlleva en cuanto al impacto en la ciudad, siendo la distribución urbana de mercancías otro de los grandes retos. Por otro lado, a largo plazo, el acortamiento de las cadenas de suministro y la búsqueda de una mayor capacidad de respuesta probablemente requerirá la creación de stocks de seguridad dinámicos y controlados, lo cual tendrá un impacto en costes. De forma análoga se plantea esta capacidad de respuesta en productos críticos. Por ejemplo, desde nuestro Comité de Logística Sanitaria y en el ámbito de la ELA, se ha debatido sobre la conveniencia de stocks estratégicos europeos de material sanitario, pero eso conlleva un consenso por parte de la Unión Europea, la creación o adaptación de infraestructuras estratégicas... Estos frentes están vinculados al gran reto medioambiental de convertir la logística y el transporte en una actividad sostenible. Toda la cadena de suministro tiene que afrontar un cambio en su estrategia y operativa que esté dirigida a contener el impacto en el entorno.

“Desde CEL pronosticábamos una caída de hasta el 15% del volumen de negocio y creo que no íbamos desencaminados”



Por otro lado, la actividad ha sido desigual tanto a nivel sectorial como en el conjunto de las cifras de demanda, pero, en cualquier caso, muy exigente para compañías y trabajadores. Tras el pico durante el confinamiento y el “efecto pánico”, por ejemplo, en alimentación e higiene, el consumo se ha estabilizado, o disminuido en algunos casos.

Desde el punto de vista del abastecimiento, ha primado la garantía del suministro frente a la eficiencia en costes, por ejemplo, en la suboptimización de las cargas, los retornos en vacío, etc. Sin embargo, en esta coyuntura también ha habido casos a destacar en cuanto a la colaboración entre cargadores, cesiones de espacio... Sinergias que serán el germen de buenas prácticas desde el punto de vista de la sostenibilidad de las operaciones y la logística colaborativa.

¿Qué medidas han tomado las empresas para afrontar la pérdida o el incremento de su actividad?

Aquellos sectores paralizados o que vieron reducida su operación, utilizaron en su mayor parte la fórmula de los ERTE, aunque también hubo un trasvase de actividad. Por ejemplo, en el caso de los grandes fabricantes de colonias, dedicaron su esfuerzo a la producción de geles hidroalcohólicos; el textil, a mascarillas y EPIs; e incluso la automoción llegó a prestar ayuda para la fabricación de respiradores. Esta adaptación y agilidad en el cambio de operativa de empresa y trabajadores es, sin duda, un factor que ha distinguido el valor humano y profesional de este sector.

FUTURO

¿Cómo fue el cierre de 2019 de las empresas cargadoras y qué previsiones hay para este 2020?

Los efectos de la pandemia no se percibieron hasta este año 2020, experimentándose un doble fenómeno: por un lado, la caída de la demanda y, por otro, la escasez del suministro desde China. Fue ya en el segundo trimestre de 2020 cuando se apreció un descenso en picado de la economía, repercutiendo directamente en todos los ámbitos. Recordemos que, a pesar del incremento en la demanda de algunos productos y servicios, otros han experimentado una gran caída. Además, los problemas para abastecer a la ciudadanía, la aplicación de las medidas anti-covid, las bajas por enfermedad en las plantillas... Todo ha repercutido en una reducción de ingresos que no comenzará a recuperarse hasta que no se active la economía.

En su opinión, ¿cómo será la recuperación?

Analizando los efectos de la pandemia en el sector hace seis meses, desde CEL pronosticábamos una caída de hasta el 15% del volumen de negocio y creo que no íbamos desencaminados. La caída del consumo y la paralización de algunos sectores condicionará la economía y por ende la actividad logística. También influirá mucho la reactivación económica en los países de nuestro entorno.

Todo apunta a que la recuperación será lenta. En este sentido, la demanda será fundamental, pero también el control de la pandemia en el ámbito sanitario. Mientras no disminuya la difusión de la enfermedad, seguiremos trabajando en un entorno incierto. ■

ENRIC TICÓ, PRESIDENTE DE FETEIA-OLTRA

“EN ESPAÑA SUFRIMOS UN TSUNAMI NORMATIVO QUE GENERÓ MUCHA INSEGURIDAD JURÍDICA”

LAS MEDIDAS ADOPTADAS POR EL GOBIERNO ESPAÑOL DURANTE EL ESTADO DE ALARMA HAN SUPUESTO “UN TSUNAMI NORMATIVO QUE GENERÓ MUCHA INSEGURIDAD JURÍDICA”. EN ESTA ENTREVISTA, EL PRESIDENTE DE FETEIA-OLTRA, ENRIC TICÓ, VALORA LAS MEDIDAS ADOPTADAS POR EL ESTADO DURANTE LOS ÚLTIMOS MESES Y DEFIENDE EL PAPEL DEL TRANSITARIO COMO AGENTES ESENCIALES PARA EL COMERCIO EXTERIOR.

INMA PEÑA

¿En qué medida se han visto afectadas las empresas transitarias por la pandemia del Covid-19?

Las empresas de nuestro colectivo se han visto, con carácter general, profundamente afectadas por la pandemia, si bien es cierto que, gracias al esfuerzo de los transitarios, su preparación tecnológica y a una red de contactos a escala mundial imbatibles, conseguimos ser un motor de la recuperación de la cadena logística en un tiempo récord.

La primera fase de la pandemia supuso el confinamiento de buena parte de la población mundial y una caída muy profunda del consumo y, en consecuencia, del comercio internacional, lo cual impacta directamente en nuestra actividad.

Pronto se recuperaron los niveles de consumo por parte de la población, pero siguen existiendo problemas en el movimiento de las mercancías (falta de capacidad en el transporte aéreo, cancelaciones de rutas en el marítimo y sectores todavía parados, como los eventos públicos), lo que indica que todavía tenemos mucho camino por recorrer hasta recuperar la plena normalidad. ➔

ENRIC TICÓ
PRESIDENTE
DE FETEIA





La primera fase de la pandemia supuso una caída del comercio internacional.

¿Cómo ha sido la situación de estas empresas durante el estado de alarma?

Durante el estado de alarma muchas empresas sufrieron una drástica caída de la actividad. Además, en España sufrimos un tsunami normativo que generó mucha inseguridad jurídica y todavía siguen sufriendo grandes problemas para, por ejemplo, el cobro de las cantidades correspondientes a ERTes, etc.

Desde un punto de vista interno, muchas han tenido que adaptarse de manera súbita al teletrabajo y a la implantación de nuevas tecnologías que lo permitieran.

¿Cuál ha sido el nivel de actividad durante este periodo?

El nivel de actividad se ha desplomado de manera nunca antes vista, salvo en lo relativo a la alimentación y a los productos sanitarios.

Lamentablemente, la recuperación del consumo y del comercio internacional está siendo lenta, por lo que todavía nos encontramos en niveles muy lejanos a los "pre-pandemia".

Además, no debemos obviar que cuando finalicen las medidas de apoyo y sustento a empresas y trabajadores, es posible sufrir un nuevo golpe económico y en los niveles de desempleo.

¿Qué medidas han tomado las empresas para afrontar la pérdida o el incremento de su actividad?

Las empresas que más han sufrido las consecuencias de la pandemia han optado por acogerse a ERTes y a aplazamientos en el pago de impuestos y cuotas a la Seguridad Social. Esta crisis ha sido muy diferente a la última en la que muchas empresas buscaron negocio más allá de nuestras fronteras, lo que supuso un refuerzo del comercio internacional y, por tanto, mayor actividad para nuestro colectivo.

En este caso, el parón ha sido generalizado, por lo que resulta complicado adoptar medidas más allá del recorte de gastos y de la búsqueda de sustento por parte de las administraciones públicas.

“DEBEMOS AVANZAR EN PROCEDIMIENTOS QUE FACILITEN EL TRANSPORTE EN TODOS SUS MODOS”

¿Las medidas adoptadas por el Estado para frenar la crisis del Covid-19 y la paralización de la actividad de las empresas han sido las adecuadas?

Entendemos que las medidas adoptadas por parte del Estado, en el plano económico, eran absolutamente necesarias para evitar que las empresas cayeran por falta de liquidez, pero han sido insuficientes. Debemos avanzar en procedimientos que faciliten el transporte en todos sus modos: carretera, ferroviario, aéreo, marítimo... y especialmente en el ámbito aduanero y en general, la facilitación del sistema logístico.

¿Qué se ha echado en falta por parte del Estado?

Una mayor sensibilidad para nuestro colectivo, respecto al fraccionamiento solicitado a la propia Administración de la deuda aduanera y tributaria de las importaciones de sus clientes; ya que en nuestro país son los transitarios, por cuenta de los importadores, los que asumen el pago de las mismas a la AEAT en el 90% de las referidas operaciones de comercio exterior.

SIGUIENTE PASO: SOBREVIVIR

¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan las empresas transitarias a corto plazo?

A corto plazo, la mayoría de empresas se enfrentan al gran problema de la falta de liquidez por la caída de la actividad, todo ello teniendo en cuenta que la situación sanitaria no se ha resuelto, ni mucho menos. Por ello, el gran reto es sobrevivir.

¿Y a largo plazo?

A largo plazo, más allá de la pandemia, el transporte internacional va a sufrir una importante transformación derivada del Green Deal y de la implementación de las nuevas tecnologías. Todas las partes de la cadena de suministro debemos adaptarnos a las exigencias de rebaja de emisiones para 2030 y 2050 y, por otra parte, la UE ya está adoptando iniciativas para que toda la documentación y comunicaciones derivadas del transporte de mercancías serán electrónicas. En FETEIA-OLTRA estamos trabajando en un proyecto específico de blockchain para transitarios. ■

“MIENTRAS LLEGA LA RECUPERACIÓN, DEBEMOS REFORZAR DOS ELEMENTOS CLAVE PARA NUESTRAS EMPRESAS: LA FORMACIÓN Y LA TECNOLOGÍA”

¿Cómo fue el cierre de 2019 de las empresas transitarias y qué previsiones hay para este 2020?

El cierre de 2019 fue positivo con crecimiento del sector de comercio exterior en España. En cuanto a 2020, las exportaciones seguían creciendo antes de marzo, alcanzando máximos y ahora mismo estamos viendo crecer poco a poco nuestros niveles actividad especialmente en el transporte marítimo, pero, lógicamente, el balance global del año será negativo.

¿La recuperación será lenta y gradual?

Lamentablemente, parece que será así. Los últimos datos publicados por el FMI indican que España será uno de los últimos países en recuperarse y que, salvo en el caso de China, no parece que vayamos a ver crecimientos robustos de ninguna economía en los próximos meses. Mientras tanto, debemos reforzar dos elementos clave para nuestras empresas: la formación (necesitamos personal capacitado y, sobre todo, que sepa trabajar en situaciones cambiantes, empáticamente con el cliente) y la tecnología (que da seguridad a la cadena logística, permite ahorros importantes de costes y una organización más eficiente).

“El transporte internacional va a sufrir una importante transformación derivada del Green Deal y de la implementación de las nuevas tecnologías”

CARGADORES AL ALZA, REFLEJO DEL IMPULSO ECONÓMICO

RAÚL TÁRREGA

2018 fue el año en el que el comercio exterior español tocó techo. Las exportaciones alcanzaron un valor de 285.260 millones de euros -según cifras de la Secretaría de Estado de Comercio-, mientras que las importaciones superaron los 319.000 millones de euros. A pesar de que las cifras absolutas de 2019 son algo mayores, lo cierto es que ya reflejaron una desaceleración en

la progresión experimentada años antes, como consecuencia de la ralentización del crecimiento económico a nivel mundial.

Con el objetivo de ofrecer una visión lo más completa posible de la evolución de la actividad, se ha optado por aportar los datos de 2018 -en comparación a los de 2017- ya que, si bien hay muchas grandes empresas cargadoras que ya



han hecho públicos sus datos de 2019, no es menos cierto que otras compañías todavía no han cerrado esos balances, por lo que este pequeño TOP 200 que les ofrecemos a continuación quedaría incompleto. Consecuentemente, las siguientes estadísticas no reflejan la influencia que está teniendo el Covid-19 en el devenir económico de estas empresas.

Les recomendamos que se detengan en la cañilla que muestra la diferencia respecto al año anterior. En la mayor parte de los casos, se aprecian signos en positivo, lo que es un indicador magnífico de la evolución del tejido empresarial español.

El TOP 200 de esta publicación está ordenado según el importe neto de la cifra de negocios (ventas) de la cuenta de pérdidas y ganancias. Los listados se han generado teniendo en cuenta las empresas que habían depositado sus cuentas de 2018

en los Registros Mercantiles, y que habían sido recogidas por la empresa Informa en su base de datos de Sistema de Análisis de Balances Ibéricos, software que ha servido como raíz para la elaboración del ranking.

No aparecen en este listado las empresas cuya matriz está domiciliada fuera de España y sus datos son publicados en sus respectivos países de forma consolidada. Tampoco aparecen aquellas empresas domiciliadas en España pero que pertenecen a corporaciones empresariales con presencia en diversos sectores y que igualmente dan a conocer sus datos de forma consolidada.

A fecha 15 de octubre, límite para el cierre de esta edición, no se disponía de las cuentas de todas las empresas, por lo que es posible que puedan notar ausencias significativas. Lo importante, sin embargo, es la tendencia al crecimiento que la mayoría de empresas reflejan.



RANKING CARGADORES POR EXPORTACIONES

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
1.	ENDESA ENERGÍA SAU	12.499.498	12.582.308	-0,66	-69.080	-220.769	n.s.	107.332	-61.572
2.	FORD ESPAÑA SL	8.438.215	9.150.154	-7,78	159.782	74.939	113,22	513.095	151.551
3.	IBERDROLA CLIENTES SA	7.946.415	7.535.957	5,45	660.860	575.163	14,90	659.078	484.435
4.	IBERDROLA GENERACIÓN ESPAÑA SA	7.411.839	6.642.676	11,58	201.211	412.106	-51,17	205.481	257.120
5.	GAS NATURAL COMERCIALIZADORA SA	6.279.780	5.789.230	8,47	1.535	-21.964	n.s.	13.434	-2.009
6.	NATURGY APROVISIONAMIENTOS SA	5.590.667	4.603.154	21,45	-65.043	187.022	n.s.	220.795	-65.721
7.	PEUGEOT CITRÖEN AUTOMÓVILES ESPAÑA, SA	5.105.284	5.046.935	1,16	64.032	81.430	-21,37	211.765	-239.582
8.	TELFÓNICA, SA	4.921.000	3.715.000	32,46	2.264.000	274.000	726,28	4.118.000	3.014.000
9.	NATURGY ENERGY GROUP SA	4.527.000	5.053.000	-10,41	5.282.000	941.000	461,32	5.885.000	5.282.000
10.	AMADEUS IT GROUP SA	4.515.500	4.303.500	4,93	756.600	675.900	11,94	710.200	608.400
11.	DISTRIBUIDORA INTERNACIONAL DE ALIMENTACIÓN SA	4.188.401	4.393.913	-4,68	-91.323	119.269	n.s.	109.320	-191.274
12.	NATURGY IBERIA SA	3.851.285	3.689.242	4,39	79.838	13.312	499,74	113.918	58.861
13.	PSAG AUTOMÓVILES COMERCIAL ESPAÑA SA	3.631.490	3.149.690	15,30	39.574	62.222	-36,40	143.447	6.068
14.	AIR EUROPA LÍNEAS AÉREAS SA	2.114.520	1.934.099	9,33	63.237	9.971	534,21	108.837	48.812
15.	ENDESA SA	1.969.000	1.763.000	11,68	1.461.000	1.487.000	-1,75	1.607.000	1.511.000
16.	TÉCNICAS REUNIDAS, SA	1.913.659	2.742.392	-30,22	-34.004	226.716	n.s.	-14.904	-23.411
17.	SOCIEDAD ESTATAL CORREOS Y TELÉGRAFOS SA S.M.E.	1.784.267	1.641.871	8,67	-158.929	-87.708	n.s.	-75.697	-142.841
18.	AIRBUS OPERATIONS SL	1.698.508	1.748.605	-2,86	156.914	325.559	-51,80	207.281	115.555
19.	PUNTO FA SL	1.696.048	1.576.988	7,55	-67.922	-66.350	n.s.	30.052	-70.471
20.	LILLY SA	1.635.336	1.743.775	-6,22	24.532	29.377	-16,49	28.061	22.943
21.	TECH DATA ESPAÑA SLU	1.590.849	1.450.056	9,71	7.216	10.198	-29,24	11.921	4.037
22.	AIRBUS MILITARY SL	1.512.870	1.681.075	-10,01	-264	4.241	n.s.	-1.874	-1.203
23.	DISA PENÍNSULA SLU	1.489.232	1.281.253	16,23	-19.989	9.608	n.s.	35.182	-23.659
24.	PRIMARK TIENDAS SLU	1.428.736	1.472.180	-2,95	129.141	81.555	58,35	160.906	96.297
25.	AXPO IBERIA SLU	1.369.087	1.287.686	6,32	3.330	6.858	-51,44	10.121	1.596
26.	REPSOL SA	1.355.000	854.000	58,67	553.000	-873.000	n.s.	763.000	2.369.000
27.	FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS SA	1.247.461	1.666.399	-25,14	844.816	180.175	368,89	199.623	831.723
28.	MAKRO AUTOSERVICIO MAYORISTA SAU	1.231.863	1.242.878	-0,89	149.590	36.039	315,07	88.264	134.564
29.	ESTACIONES DE SERVICIO DE GUIPÚZCOA SA	1.219.876	858.034	42,17	5.350	4.341	23,24	8.716	6.207
30.	FCC CONSTRUCCIÓN SA	1.157.950	1.345.974	-13,97	40.614	68.747	-40,92	86.222	13.328
31.	COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE LAMINACIÓN SL	1.096.254	965.747	13,51	53.286	-522	n.s.	126.915	42.857
32.	INDRA SOLUCIONES TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN SLU	1.054.897	n.d.	n.d.	-26.164	n.d.	n.s.	62.680	-17.746
33.	GENERAL MARKETS FOOD IBÉRICA SA	1.041.471	1.030.687	1,05	8.477	9.040	-6,24	27.801	6.046
34.	ABERTIS INFRAESTRUCTURAS, SA	1.011.541	406.376	148,92	2.471.181	270.412	813,86	2.583.514	2.406.758



Logistics Solutions

VALENCIA · ALICANTE · BARCELONA
 MADRID · BILBAO · ZARAGOZA
 ALGECIRAS · GRAN CANARIA · CASTELLÓN
 PALMA DE MALLORCA · RIBARROJA · VIGO · SEVILLA
 RIGA · MIAMI · CIUDAD DE MÉXICO
 GUADALAJARA (MX) · NUEVA DELHI
 KUALA LUMPUR · BANGLADESH · BANGKOK
 NINGBO · SHENZHEN · QINGDAO
 HONG KONG · SHANGHAI · XIAMEN
 DALIAN · XINGANG · TIANJIN



GRUPO RAMINATRANS
 INTERNATIONAL FORWARDERS



raminatrans@raminatrans.com www.raminatrans.com

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
35.	SANTANDER GLOBAL TECHNOLOGY SL	994.163	522.397	90,31	105.900	43.933	141,05	134.765	81.301
36.	HEINEKEN ESPAÑA SA	956.965	1.008.652	-5,12	97.357	297.057	-67,23	152.840	73.139
37.	FERROVIAL CONSTRUCCIÓN SA	942.332	863.910	9,08	-792	72.669	n.s.	30.546	-12.874
38.	INDRA SISTEMAS, SA	931.440	1.871.872	-50,24	37.494	112.304	-66,61	98.854	23.718
39.	PUBLICSPAÑA SAU	928.218	934.006	-0,62	86.964	89.229	-2,54	89.964	64.495
40.	FASHION LOGISTICS FORWARDERS SA	915.312	812.205	12,69	631	988	-36,13	1.597	488
41.	EVERIS SPAIN SL	825.892	686.387	20,32	19.015	20.981	-9,37	40.248	14.051
42.	EUROMADI IBÉRICA, SA	817.130	785.959	3,97	2.451	2.026	21,01	2.858	1.913
43.	REPSOL EXPLORACIÓN MURZUQ SA	802.046	433.904	84,84	658.875	360.165	82,94	728.297	129.546
44.	ENGIE ESPAÑA SL	799.812	543.589	47,14	28.278	34.617	-18,31	17.551	28.586
45.	WAGEN GROUP RETAIL ESPAÑA SA	794.199	84.797	836,58	-1.438	738	n.s.	3.238	-1.045
46.	MIGASA ACEITES SL	791.406	878.191	-9,88	29.533	18.163	62,60	29.394	22.146
47.	SA DAMM	769.774	734.097	4,86	83.001	94.272	-11,96	90.440	75.692
48.	INTERNATIONAL CONSOLIDATED AIRLINES GROUP SA	760.104	65.425	1.061,79	661.169	587.439	12,55	685.952	662.180
49.	URBASER SA	751.256	731.566	2,69	50.565	44.714	13,09	86.988	50.148
50.	CEPSA GAS COMERCIALIZADORA SA	731.993	588.521	24,38	-17.504	-32.218	n.s.	-16.834	-17.535
51.	HP PRINTING AND COMPUTING SOLUTIONS SLU	729.387	639.686	14,02	40.950	20.329	101,44	43.594	34.146
52.	MEROIL, SA	723.038	603.314	19,84	13.403	13.334	0,51	12.989	10.897
53.	ASTURIANA DE ZINC SA	704.205	690.568	1,97	68.391	41.198	66,01	70.509	58.306
54.	TELFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA SAU	701.751	656.737	6,85	13.466	15.074	-10,67	23.749	9.828
55.	FORTIA ENERGÍA SL	689.715	640.808	7,63	40	307	-86,97	685	40
56.	FÚTBOL CLUB BARCELONA	686.471	579.480	18,46	20.148	31.385	-35,80	164.464	12.930
57.	SECURITAS DIRECT ESPAÑA SAU	686.210	588.577	16,59	113.757	124.412	-8,56	162.940	84.970
58.	VALCARCE TARJETA TRANSPORTE SA	682.520	551.241	23,82	6.801	7.032	-3,29	6.961	5.151
59.	INDORAMA VENTURES QUÍMICA SLU	673.694	588.488	14,48	36.401	120.329	-69,75	49.121	26.845
60.	GLOBAL STEEL WIRE, SA	671.749	556.149	20,79	41.916	25.204	66,31	74.247	13.058
61.	BENTELER IBÉRICA HOLDING SLU	659.573	707.621	-6,79	30.623	82.840	-63,03	27.096	29.501
62.	EULEN SA	651.471	611.808	6,48	14.016	8.332	68,22	18.799	9.315
63.	RED ELÉCTRICA CORPORACIÓN SA	651.268	631.058	3,20	646.250	629.389	2,68	650.852	645.597
64.	FEDERACIÓ FARMACÉUTICA SC CL	651.089	612.864	6,24	3.928	5.011	-21,61	6.790	3.444
65.	ANECOOP SC	650.003	599.018	8,51	1.599	1.626	-1,69	2.277	1.631
66.	LACTALIS PULEVA SL	647.360	650.943	-0,55	-5.246	10.365	n.s.	17.780	-8.775
67.	GRIFOLS SA	647.281	590.907	9,54	286.751	305.312	-6,08	437.979	329.718
68.	BRIDGESTONE HISPANIA MANUFACTURING SL	644.825	n.d.	n.d.	11.872	n.d.	n.d.	47.135	12.360

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
69.	RIVASAM INTERCONTINENTAL SA	634.035	620.667	2,15	5.721	40.143	-85,75	6.187	4.151
70.	NISSAN IBERIA SA	633.756	615.806	2,91	6.863	17.188	-60,07	7.517	5.176
71.	CALIDAD PASCUAL SAU	632.942	622.157	1,73	7.185	546	1.215,93	67.755	-8.226
72.	DYNEFF ESPAÑA SL	624.933	365.723	70,88	1.628	1.447	12,51	2.221	1.220
73.	ALUMINA ESPAÑOLA SA	602.858	491.479	22,66	145.161	105.811	37,19	159.877	94.055
74.	ZARDOYA OTIS, SA	583.880	590.223	-1,07	184.451	192.062	-3,96	155.221	148.874
75.	REPSOL GENERACIÓN ELÉCTRICA SLU	573.341	980.756	-41,54	-45.393	-62.906	n.s.	11.642	-71.697
76.	WORLD 2 MEET SL	569.800	397.523	43,34	1.834	3.201	-42,71	3.295	1.843
77.	COSENTINO SAU	539.762	490.414	10,06	47.000	54.750	-14,15	88.497	37.334
78.	TELFÓNICA LATINOAMÉRICA HOLDING SL	524.615	612.374	-14,33	5.366	228.933	-97,66	69.735	-20.500
79.	CONSTRUCTORA SAN JOSÉ SA	517.311	421.295	22,79	6.708	6.439	4,18	22.509	3.249
80.	ERICSSON ESPAÑA SAU	509.169	524.117	-2,85	14.216	28.570	-50,24	47.348	23.487
81.	COMPAÑÍA LOGÍSTICA DE HIDROCARBUROS CLH SA	508.230	530.587	-4,21	303.782	273.901	10,91	334.906	240.245
82.	RETEL SA	503.676	435.953	15,53	5.831	3.108	87,62	5.515	4.367
83.	ENAGAS SA	502.018	514.906	-2,50	358.927	336.349	6,71	412.529	371.222
84.	TELFÓNICA INTERNATIONAL WHOLESALE SERVICES II SL	500.211	519.804	-3,77	-35.261	-30.006	n.s.	-4.310	-26.292
85.	MINAS DE AGUAS TEÑIDAS SA	494.312	516.162	-4,23	191.247	114.528	66,99	242.258	141.903
86.	TRAVELTINO 2009 SL	491.847	482.377	1,96	753	583	29,28	787	669
87.	ROCA SANITARIO SA	490.759	491.641	-0,18	47.445	63.013	-24,71	60.403	41.572
88.	COVIRÁN SOCIEDAD COOPERATIVA ANDALUZA	490.033	490.701	-0,14	1.420	1.253	13,33	6.000	949
89.	SAP ESPAÑA SISTEMAS APLICACIONES Y PRODUCTOS EN LA INFORMÁTICA SA	489.926	423.030	15,81	40.046	38.655	3,60	42.491	25.615
90.	BP GAS EUROPE SA	488.471	382.811	27,60	22.293	23.564	-5,40	18.258	16.744
91.	FRIGORÍFICOS COSTA BRAVA SA	480.694	469.716	2,34	6.864	18.523	-62,94	14.972	5.266
92.	LENOVO SPAIN SL	480.261	424.379	13,17	4.029	2.625	53,48	18.877	2.610
93.	KUEHNE & NAGEL SAU	479.404	491.237	-2,41	7.765	9.918	-21,71	10.343	5.850
94.	MAN TRUCK & BUS IBERIA SAU	477.207	394.232	21,05	15.453	11.511	34,25	103.378	11.118
95.	EXIDE TECHNOLOGIES SLU	475.381	481.754	-1,32	5.555	12.474	-55,47	11.486	4.638
96.	SEUR GEOPOST SLU	451.421	425.473	6,10	-7.368	-1.882	n.s.	17.417	-6.697
97.	ENERGYA VM GESTIÓN DE ENERGÍA SL	447.395	575.961	-22,32	-2.317	-3.271	n.s.	1.788	-1.750
98.	DISCOVERY NETWORKS SL	444.468	446.499	-0,45	4.132	5.263	-21,49	11.724	-220
99.	RIUSA II SA	441.991	342.572	29,02	257.247	230.173	11,76	167.245	221.898
100.	ENCE ENERGÍA Y CELULOSA SA	429.883	386.725	11,16	111.142	82.796	34,24	102.063	96.668
101.	GRUPO EMPRESARIAL SANTANDER SL	425.523	454.829	-6,44	387.568	411.496	-5,81	385.596	268.754
102.	LACTALIS COMPRAS Y SUMINISTROS SL	420.629	432.990	-2,85	505	1.056	-52,13	2.354	373
103.	IBERIAN LUBE BASE OILS COMPANY SA	419.403	337.330	24,33	16.658	13.463	23,73	36.329	12.494
104.	SABADELL INFORMATION SYSTEMS SA	415.275	508.484	-18,33	-193.748	21.476	n.s.	-89.291	-132.119
105.	A.G. SIDERÚRGICA BALBOA SA	407.664	340.603	19,69	-60.505	-22.304	n.s.	14.064	-77.213

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
106.	XPO TRANSPORT SOLUTIONS SPAIN SL	405.477	361.931	12,03	3.071	-1.639	n.s.	16.244	1.678
107.	COBRE LAS CRUCES SA	399.117	410.476	-2,77	129.626	133.772	-3,10	265.577	98.539
108.	VOLOTEA SAU	396.146	307.471	28,84	2.964	-3.942	n.s.	7.424	3.909
109.	VOLOTEA SL	396.146	307.471	28,84	2.964	-3.942	n.s.	7.424	3.909
110.	APPLE RETAIL SPAIN SL	394.527	382.363	3,18	12.055	7.723	56,08	22.493	7.392
111.	REPSOL EXPLORACIÓN PERU SA	394.404	289.939	36,03	134.106	92.948	44,28	214.532	7.461
112.	CELULOSAS DE ASTURIAS SA	387.907	333.220	16,41	88.689	57.374	54,58	123.608	66.548
113.	INSTITUTO GRIFOLS SA	383.895	n.d.	4,30	208.025	n.d.	12,91	182.027	183.791
114.	HEWLETT-PACKARD SERVICIOS ESPAÑA SL	380.420	348.763	9,08	-10.422	-13.437	n.s.	-7.143	-10.004
115.	AFFINITY PETCARE SA	368.978	300.707	22,70	43.098	44.811	-3,82	49.136	36.561
116.	DXC TECHNOLOGY SERVICIOS ESPAÑA SL	365.964	152.849	139,43	-2.235	260	n.s.	9.857	-2.644
117.	AMAZON SPAIN FULFILLMENT SLU	364.975	211.455	72,60	5.709	5.575	2,40	48.834	3.161
118.	THYSSENKRUPP ELEVADORES SL	355.630	339.654	4,70	59.701	123.824	-51,79	57.446	43.843
119.	GILEAD SCIENCES SL	349.530	532.370	-34,34	5.573	13.383	-58,36	5.962	3.589
120.	CÁRNICAS CINCO VILLAS SA	348.945	239.611	45,63	7.669	1.767	334,01	13.790	5.963
121.	BALEÀRIA EUROLÍNEAS MARÍTIMAS SA	348.186	329.054	5,81	30.135	45.146	-33,25	64.584	30.150
122.	ENDESA MEDIOS Y SISTEMAS SL	346.684	297.904	16,37	10.095	-3.726	n.s.	34.884	7.305
123.	INDUSTRIAS LÁCTEAS ASTURIANAS SA	345.778	351.901	-1,74	12.163	4.392	176,95	20.081	9.175
124.	INGETEAM POWER TECHNOLOGY SA	343.943	261.151	31,70	25.237	8.528	195,95	55.875	11.815
125.	CEMEX ESPAÑA OPERACIONES SLU	335.739	322.701	4,04	-44.725	-72.657	n.s.	-12.605	-39.694
126.	TECNOLÓGICA ECOSISTEMAS SAU	334.549	289.574	15,53	36.537	22.055	65,67	37.802	25.061
127.	AB AZUCARERA IBERIA SL	333.060	465.363	-28,43	-36.781	38.100	n.s.	-21.821	-27.351
128.	SCHREIBER FOODS ESPAÑA SL	333.048	321.193	3,69	29.362	33.937	-13,48	39.165	22.279
129.	BALL BEVERAGE PACKAGING IBERICA SL	325.241	285.500	13,92	13.538	7.553	79,24	22.816	10.277
130.	QUIRÓN PREVENCIÓN SLU	324.919	314.005	3,48	19.445	25.349	-23,29	33.199	12.570
131.	ACCENTURE OUTSOURCING SERVICES SA	322.950	310.619	3,97	26.457	8.733	202,94	23.080	18.380
132.	JOYERÍA TOUS SA	319.771	304.165	5,13	18.187	6.537	178,23	24.092	14.579
133.	BECTON DICKINSON SA	318.363	270.636	17,64	23.009	22.485	2,33	44.909	16.969
134.	SOCIEDAD ESPAÑOLA DE CARBUROS METÁLICOS SA	316.312	297.617	6,28	47.844	42.058	13,76	68.725	29.694
135.	ATOS SPAIN SA	314.798	288.564	9,09	28.724	27.758	3,48	16.990	21.763
136.	VISA INTERNATIONAL SERVICIOS DE PAGO ESPAÑA SL	312.363	266.889	17,04	2.675	2.693	-0,70	11.044	1.931

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
137.	RENAULT RETAIL GROUP MADRID SA	311.752	288.951	7,89	6.996	1.544	353,11	6.509	6.072
138.	KONECTA BTO SL	308.231	289.369	6,52	12.440	17.459	-28,75	23.782	9.196
139.	J & A GARRIGUES SLP	307.370	305.348	0,66	7.227	9.275	-22,08	15.353	2.638
140.	MAHLE BEHR SPAIN SA	300.967	300.349	0,21	1.177	9.265	-87,30	9.281	-882
141.	BA GLASS SPAIN SA	300.806	288.853	4,14	46.858	47.500	-1,35	56.757	35.985
142.	CELSA ATLANTIC SL	295.307	254.908	15,85	-15.247	-22.075	n.s.	8.423	-8.678
143.	VACACIONES EDREAMS SL	295.145	229.505	28,60	21.102	17.675	19,39	37.236	15.310
144.	CÀRNIQUES DE JUJIA SA	294.273	324.566	-9,33	13.837	19.982	-30,75	14.858	10.799
145.	COMPANÍA LOGÍSTICA ACOTRAL SA	294.183	299.144	-1,66	2.014	2.693	-25,21	12.547	1.490
146.	PATEL SA	292.340	327.670	-10,78	13.359	13.890	-3,83	11.769	11.024
147.	LABORATORIOS FARMACÉUTICOS ROVI SA	291.202	240.560	21,05	11.052	12.229	-9,62	6.681	15.581
148.	SABIC INNOVATIVE PLASTICS ESPAÑA SCP.A	290.866	276.698	5,12	39.259	28.936	35,67	106.027	30.861
149.	BMW MADRID SL	288.777	242.043	19,31	34	338	-90,04	412	20
150.	COMSA SA	284.083	262.252	8,32	-6.086	-1.879	n.s.	5.128	3.446
151.	ALHÓNDIGA LA UNIÓN SA	283.767	312.109	-9,08	6.464	5.721	13,00	10.677	5.400
152.	GLOBALIA BUSINESS TRAVEL SA	277.025	292.669	-5,35	394	4.745	-91,70	584	252
153.	ORTIZ ENERGÍA SA (EXTINGUIDA)	275.950	115.501	138,92	2.347	10.150	-76,88	10.011	1.999
154.	INGENIERÍA Y ECONOMÍA DEL TRANSPORTE SME MP SA	273.787	227.483	20,36	9.948	6.315	57,54	11.092	7.418
155.	EIFFAGE ENERGÍA SLU	273.757	183.846	48,91	19.145	15.736	21,66	20.618	14.743
156.	SIEMENS RAIL AUTOMATION SAU	272.817	254.017	7,40	6.200	5.055	22,65	47.777	938
157.	SCHENKER LOGISTICS SAU	272.382	268.873	1,31	-9.287	1.165	n.s.	-7.100	-6.756
158.	GRUPO ANTOLÍN-IRAUSA SA	271.111	342.810	-20,92	68.328	292.592	-76,65	173.226	54.672
159.	VALENCIA TRADING OFFICE SL	270.504	239.414	12,99	477	548	-13,01	685	357
160.	FRANCHISING CALZEDONIA ESPAÑA SA	266.960	268.557	-0,59	11.734	12.479	-5,97	22.074	5.785
161.	DELL COMPUTER SA	264.485	203.622	29,89	3.741	2.175	72,05	3.710	2.881
162.	VICKY FOODS PRODUCTS SLU	263.234	243.902	7,93	-1.259	1.196	n.s.	510	-1.516
163.	AERONOVA SL	258.996	257.981	0,39	3.109	848	266,54	4.694	2.318
164.	ZENITH MEDIA SL	258.217	238.561	8,24	1.516	2.099	-27,78	1.408	1.204
165.	CNH INDUSTRIAL MAQUINARIA SPAIN SA	257.538	230.143	11,90	5.683	7.655	-25,76	6.901	4.283
166.	GLOBALIA TRAVEL CLUB SPAIN SLU	254.620	272.735	-6,64	-1.412	-6.748	n.s.	1.349	-2.197
167.	CÀRNIQUES CELRA SL	250.855	288.720	-13,11	18.474	21.564	-14,33	20.374	14.236
168.	INITEC PLANTAS INDUSTRIALES SA	250.823	486.950	-48,49	-94.417	-68.163	n.s.	-37.460	-70.332
169.	DE HEUS NUTRICIÓN ANIMAL SAU	250.229	207.974	20,32	4.039	3.067	31,69	7.004	3.208
170.	GLOBAL SPECIAL STEEL PRODUCTS, SAU	249.879	211.589	18,10	6.089	376	1.519,41	18.366	1.336
171.	GARCÍA ARANDA SL	246.781	215.245	14,65	17.557	15.133	16,02	19.269	13.380
172.	CAPGEMINI ESPAÑA SL	246.327	238.898	3,11	-12.088	-2.481	n.s.	-6.996	-12.114
173.	ORTIZ CONSTRUCCIONES Y PROYECTOS SA	245.231	207.671	18,09	9.037	8.913	1,39	12.790	6.619

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
174.	PULLMANTUR CRUISES SL	243.875	255.386	-4,51	-9.132	35.369	n.s.	-429	-9.165
175.	ACEROS INOXIDABLES OLARRA SA	243.626	214.819	13,41	24.766	15.597	58,79	31.822	19.135
176.	PROMO CAIXA SA	242.163	191.000	26,79	24.881	18.902	31,63	25.539	17.414
177.	GEFCO ESPAÑA SA	241.431	322.663	-25,18	9.996	21.900	-54,36	10.648	18.517
178.	BIP & DRIVE E.D.E. SA	240.064	209.479	14,60	206	-608	n.s.	2.598	415
179.	LABORATORIOS NORMON SA	238.448	221.726	7,54	27.640	26.651	3,71	46.028	21.568
180.	GENERAL LOGISTICS SYSTEMS SPAIN SA	238.384	177.155	34,56	-11.762	3.039	n.s.	453	-10.667
181.	DELOITTE ADVISORY SL	236.504	198.787	18,97	52.165	25.542	104,23	24.729	45.664
182.	LOEWE SA	236.436	176.437	34,01	17.389	2.523	589,22	9.826	9.520
183.	RECKITT BENCKISER ESPAÑA SL	235.568	242.952	-3,04	33.994	23.523	44,51	39.604	22.880
184.	SANTANDER GLOBAL FACILITIES SL	235.085	227.241	3,45	-29.269	-14.550	n.s.	-13.825	-24.496
185.	RICOH ESPAÑA SLU	232.741	227.494	2,31	8.073	9.054	-10,83	11.714	6.312
186.	BIO-OILS HUELVA SL	232.343	224.264	3,60	868	-865	n.s.	8.951	960
187.	EUROFREN SYSTEMS SL	230.303	227.479	1,24	1.221	1.086	12,43	1.102	879
188.	MEDGAZ SA	229.838	222.708	3,20	117.197	105.634	10,95	208.496	88.050
189.	CUATRE CASAS GONCALVES PEREIRA SLP	227.242	208.731	8,87	27.301	23.066	18,36	34.286	20.452
190.	MINDSHARE SPAIN SA	225.995	244.063	-7,40	6.374	6.415	-0,64	6.648	4.936
191.	GREENYARD FRESH SPAIN SA	225.651	214.421	5,24	3.280	3.078	6,55	5.531	2.058
192.	SARTON CANARIAS SA	225.262	214.172	5,18	7.842	7.336	6,89	9.366	7.362
193.	ALTRAN INNOVACIÓN SL	222.946	n.d.	16,19	6.845	n.d.	-36,07	15.527	9.771
194.	DISASHOP SLU	222.151	224.502	-1,05	7.813	6.608	18,23	6.121	6.405
195.	PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDITORES SL	218.496	203.526	7,36	16.264	18.086	-10,07	16.102	10.182
196.	BEFESA ALUMINIO SL	218.414	279.592	-21,88	6.007	646	829,88	14.862	4.232
197.	ARGAL ALIMENTACIÓN SA	217.988	217.001	0,45	8.800	2.026	334,35	6.235	8.886
198.	MICROSOFT IBÉRICA SRL	217.446	187.949	15,69	8.829	18.477	-52,22	11.493	1.315
199.	FRESCOS Y ELABORADOS DELISANO SAU	217.441	229.485	-5,25	4.298	7.798	-44,88	9.407	3.274
200.	NOVO NORDISK PHARMA SA	216.902	215.165	0,81	8.081	10.994	-26,50	8.075	7.462

RANKING CARGADORES POR IMPORTACIONES

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
1.	MERCADONA SA	22.255.771	21.011.533	5,92	759.243	402.064	88,84	1.193.110	592.538
2.	SOCIEDAD ESTATAL LOTERÍAS Y APUESTAS DEL ESTADO SME SA	9.000.926	8.918.719	0,92	2.368.718	2.390.373	-0,91	2.373.103	1.777.099
3.	CENTROS COMERCIALES CARREFOUR SA	8.015.078	7.977.108	0,48	611.702	114.557	433,97	109.301	613.297
4.	GALP ENERGÍA ESPAÑA SAU	5.867.717	4.508.882	30,14	54.173	-3.714	n.s.	86.254	40.047
5.	IBERIA LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA SA OPERADORA	4.717.000	4.387.000	7,52	310.000	232.000	33,62	525.000	279.000
6.	ALCAMPO SAU	3.393.754	3.293.987	3,03	103.550	131.362	-21,17	159.334	80.639
7.	ORGANIZACIÓN NACIONAL DE CIEGOS ESPAÑOLES	2.162.337	1.993.628	8,46	41.118	30.925	32,96	56.943	41.118
8.	ZARA ESPAÑA SA	2.049.295	1.895.055	8,14	210.478	380.557	-44,69	265.200	172.696
9.	NATURGY GENERACIÓN SL	1.963.889	1.926.436	1,94	-2.718.687	-568.541	n.s.	-1.994.389	-2.074.842
10.	SAGANE SA	1.907.504	1.449.626	31,59	240.161	191.968	25,10	937	240.033
11.	EROSKI, SC	1.751.200	1.727.857	1,35	6.148	27.149	-77,35	132.118	13.900
12.	IDCQ HOSPITALES Y SANIDAD SLU	1.711.230	1.576.107	8,57	146.035	75.738	92,82	291.666	101.861
13.	TOYOTA ESPAÑA SL	1.659.373	1.507.528	10,07	20.033	5.160	288,24	22.959	1.536
14.	XFERA MÓVILES SAU	1.372.384	1.139.793	20,41	71.345	37.561	89,94	229.418	53.502
15.	BON PREU SA	1.346.603	1.198.384	12,37	38.596	38.756	-0,41	69.180	30.029
16.	EDP ENERGÍA SAU	1.236.124	1.297.962	-4,76	-18.417	1.412	n.s.	-14.677	-13.928
17.	GM FUEL SERVICE SL	1.133.249	638.090	77,60	2.387	1.230	94,08	3.185	1.743
18.	SARAS ENERGÍA SA	1.101.466	1.041.004	5,81	38	-2.400	n.s.	1.054	-5.288
19.	CLECE SA	1.021.929	1.025.745	-0,37	47.011	43.051	9,20	54.564	37.684
20.	L'OREAL ESPAÑA SA	897.494	884.170	1,51	109.921	111.998	-1,85	119.280	84.853
21.	CANAL DE ISABEL II SA	854.143	885.741	-3,57	209.663	262.243	-20,05	339.987	209.971
22.	COMPAÑÍA NORTEÑA DE BEBIDAS GASEOSAS NORBEGA SL	837.388	876.757	-4,49	25.760	22.747	13,24	39.246	19.604
23.	HYUNDAI MOTOR ESPAÑA SL	822.226	798.878	2,92	2.696	2.452	9,95	12.953	-6.654
24.	CAPRABO SA	821.993	899.487	-8,62	3.818	10.216	-62,63	22.768	-5.157
25.	GADISA RETAIL SL	821.723	796.746	3,13	44.326	90.508	-51,03	7.118	44.899
26.	MEDIASET ESPAÑA COMUNICACIÓN SA	787.031	791.741	-0,59	206.075	181.887	13,30	314.358	175.089
27.	ATRESMEDIA CORPORACIÓN DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN SA	774.424	799.712	-3,16	135.201	158.058	-14,46	123.417	82.105
28.	FENIE ENERGÍA, SA	769.775	456.582	68,60	-3.761	858	n.s.	-2.131	-2.098
29.	FERROVIAL SERVICIOS SA	768.314	696.224	10,35	57.304	11.099	416,30	14.854	55.730
30.	MERCK SHARP & DOHME DE ESPAÑA SAU	766.678	788.391	-2,75	28.362	33.808	-16,11	30.957	23.713
31.	IFA RETAIL SA	765.428	731.582	4,63	3.819	3.849	-0,78	4.617	2.874
32.	BRICOLAJE BRICOMAN SLU	709.978	588.880	20,56	53.987	36.596	47,52	58.215	42.005
33.	COBEGA EMBOTELLADOR SLU	663.779	624.802	6,24	19.617	14.537	34,94	37.731	14.703
34.	PHILIP MORRIS SPAIN SL	655.484	651.204	0,66	78.287	70.457	11,11	79.249	58.131

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
35.	COMPAÑÍA GENERAL DE COMPRAS AGROPECUARIAS SL	632.010	562.631	12,33	3.662	2.028	80,56	4.820	3.101
36.	PFIZER SL	595.744	399.994	48,94	48.997	15.942	207,35	53.570	32.597
37.	REFRESCOS ENVASADOS DEL SUR SL	577.262	566.463	1,91	32.103	30.562	5,04	45.324	24.076
38.	GROUPM PUBLICIDAD WORLDWIDE SA	564.812	513.468	10,00	1.007	883	14,04	1.306	756
39.	OMNICOM MEDIA GROUP SL	539.338	485.234	11,15	1.998	1.926	3,74	1.274	1.634
40.	UNILEVER ESPAÑA SA	504.991	522.407	-3,33	19.157	16.375	16,99	25.830	14.934
41.	VOLVO CAR ESPAÑA SL	496.851	374.093	32,81	2.324	1.647	41,13	2.503	1.751
42.	SERVICIOS PERSONAS Y SALUD SL	493.156	401.925	22,70	50.124	41.840	19,80	61.815	38.866
43.	SUPERSOL SPAIN SL	490.572	476.428	2,97	-15.327	-1.585	n.s.	-10.728	-15.048
44.	VILMA OIL SL	489.930	1.338.245	-63,39	-479	8.766	n.s.	3.341	-126
45.	PETROMIRALLES 3 SL	465.765	418.131	11,39	2.388	607	293,35	3.098	1.832
46.	SAS AUTOSYSTEMTECHNIK SA	461.982	418.637	10,35	13.020	8.873	46,74	15.969	10.190
47.	MAZDA AUTOMÓVILES ESPAÑA SA	421.524	391.741	7,60	2.667	769	246,86	2.364	1.357
48.	ÁREAS SAU	417.028	384.448	8,47	19.354	22.721	-14,82	35.682	15.490
49.	COMPAÑÍA LEVANTINA DE BEBIDAS GASEOSAS SL	412.271	408.504	0,92	11.758	8.004	46,90	22.299	9.367
50.	CARLSON WAGONLIT ESPAÑA SL	408.801	438.144	-6,70	-5.518	-5.619	n.s.	-3.633	-5.155
51.	DHL EXEL SUPPLY CHAIN SPAIN SL	403.116	394.464	2,19	9.254	12.363	-25,15	12.092	10.168
52.	PUIG SL	377.622	56.993	562,58	319.049	-4.076	n.s.	319.073	322.819
53.	GRANDES ALMACENES FNAC ESPAÑA SA	376.075	375.375	0,19	7.017	6.522	7,60	13.940	5.469
54.	EURO DEPOT ESPAÑA SA	363.849	368.138	-1,17	-3.250	454	n.s.	3.699	-8.768
55.	THE PHONE HOUSE SPAIN SL	344.929	231.022	49,31	6.332	-8.185	n.s.	10.213	4.765
56.	BASF SONATRACH PROPANCHEM SA	340.509	247.431	37,62	63.287	26.276	140,85	74.040	47.364
57.	HÍPER USERA SL	338.941	329.007	3,02	3.844	3.440	11,76	7.585	2.941
58.	MCR INFO ELECTRONIC SL	338.151	278.251	21,53	4.068	3.131	29,93	5.500	3.077
59.	ASOCIACIÓN NUCLEAR ASCO VANDELLÓS II AIE	335.751	287.980	16,59	20.990	-17.715	n.s.	22.409	20.990
60.	ASTRAZENECA FARMACÉUTICA SPAIN SA	333.279	398.373	-16,34	12.149	20.549	-40,88	12.669	11.156
61.	ACCIONA FACILITY SERVICES SA	331.264	294.521	12,48	-6.999	2.444	n.s.	-608	-5.498
62.	ALDI MASQUEFA SUPERMERCADOS SL	324.268	288.347	12,46	1.007	-3.645	n.s.	6.426	740
63.	SIDERÚRGICA SEVILLANA SA	322.617	290.685	10,99	8.361	12.070	-30,73	17.979	6.414
64.	JOHNSON & JOHNSON SA	321.290	317.177	1,30	26.182	20.668	26,68	29.676	18.384
65.	ASTELLAS PHARMA SA	312.319	314.761	-0,78	8.283	8.540	-3,01	8.532	6.314
66.	WURTH ESPAÑA SA	306.313	279.773	9,49	14.226	11.972	18,83	18.896	12.247
67.	PIENSOS COSTA SA	306.151	296.592	3,22	18.648	50.904	-63,37	25.584	14.196

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
68.	SONATRACH GAS COMERCIALIZADORA SA	302.814	241.915	25,17	2.506	1.643	52,52	958	1.904
69.	VOLVO GROUP ESPAÑA SA	302.122	234.389	28,90	3.901	1.710	128,13	4.454	5.703
70.	SC LTDA BAJO DUERO	301.255	279.178	7,91	3.223	6.886	-53,19	6.927	2.740
71.	CEFU SA	296.395	311.572	-4,87	35.508	56.930	-37,63	41.158	28.278
72.	ACCIONA, SA	287.411	115.222	149,44	196.821	169.694	15,99	266.210	233.855
73.	SPRINTER MEGACENTROS DEL DEPORTE SL	281.227	224.454	25,29	3.918	8.847	-55,71	13.603	4.721
74.	BAHÍA DE BIZKAIA ELECTRICIDAD SL	280.862	337.204	-16,71	190.097	94.818	100,49	199.021	140.630
75.	TOP CABLE SA	269.865	216.162	24,84	8.417	7.155	17,63	4.454	6.915
76.	PARADORES DE TURISMO DE ESPAÑA SME SA	252.669	255.260	-1,01	16.616	19.318	-13,99	35.370	15.080
77.	CONSTRUCCIONES AMENABAR SA	243.854	158.998	53,37	23.550	26.510	-11,17	23.465	19.534
78.	XTRA TELECOM SA	236.718	145.251	62,97	-6.966	-15.190	n.s.	1.989	-6.178
79.	MAZANA PIENSOS COMPUESTOS SL	220.233	191.878	14,78	18.512	31.366	-40,98	19.560	14.375
80.	SUCA SC ANDALUZA	219.921	201.879	8,94	1.306	1.185	10,19	1.707	1.116
81.	EUREST COLECTIVIDADES SL	219.568	215.140	2,06	12.945	8.599	50,54	14.148	10.598
82.	BARCELONESA DE METALES SA	214.834	205.098	4,75	11.618	14.943	-22,25	11.790	8.714
83.	ORACLE IBÉRICA SRL	212.175	202.618	4,72	20.402	5.778	253,08	23.229	10.216
84.	KIABI ESPAÑA KSCE SA	208.553	207.790	0,37	-3.622	2.560	n.s.	941	-2.573
85.	MET ENERGÍA ESPAÑA SA	206.891	78.486	163,60	2.214	-111	n.s.	2.766	1.755
86.	ATENTO TELESERVICIOS ESPAÑA SA	200.800	194.830	3,06	4.649	5.336	-12,87	10.639	2.718
87.	SADA P. A. PRODUCCIONES GANADERAS SA	190.265	235.497	-19,21	268	750	-64,25	270	201
88.	INTERCEMENT TRADING E INVERSIONES SA	190.002	208.315	-8,79	-77.771	-194.413	n.s.	7.620	-82.771
89.	MYLAN PHARMACEUTICALS SLU	189.644	139.357	36,08	16.966	9.788	73,33	18.511	12.939
90.	STEAR SA	188.612	191.592	-1,56	1.314	-737	n.s.	1.547	985
91.	HIJOS DE LUIS RODRÍGUEZ SA	187.393	177.303	5,69	5.494	6.165	-10,88	8.917	3.080
92.	CSP IBERIAN VALENCIA TERMINAL SA	187.378	167.006	12,20	22.123	6.607	234,84	41.788	16.371
93.	LABORATORIOS VIIV HEALTHCARE SL	186.217	168.107	10,77	5.503	4.978	10,54	5.538	3.769
94.	UCB PHARMA SAU	180.548	175.118	3,10	45.165	22.954	96,76	49.206	33.687
95.	MARS MULTISALES SPAIN SL	180.398	173.276	4,11	-9.131	-10.984	n.s.	-7.330	-12.654
96.	FRAGADIS SL	179.460	168.497	6,51	5.672	4.547	24,73	12.506	4.330
97.	UNIDAD EDITORIAL, SA	173.052	164.658	5,10	-7.661	19.353	n.s.	9.860	300
98.	SHIRE PHARMACEUTICALS IBÉRICA SL (EXTINGUIDA)	171.603	131.351	30,64	2.572	3.566	-27,87	4.594	1.435
99.	ECO MORA SA	166.362	159.168	4,52	5.084	3.548	43,27	7.648	3.779
100.	DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DE GIPUZKOA-GIPUZKOA FARMACI BANATZAILA SA	161.584	161.748	-0,10	1.532	2.192	-30,11	2.734	1.170

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
101.	CINCAPORC SA	160.735	154.633	3,95	12.149	24.927	-51,26	15.426	9.120
102.	KTUIN SISTEMAS INFORMÁTICOS SA	159.835	168.478	-5,13	7.474	6.620	12,90	8.963	5.416
103.	SUPSA SUPERMERCATS PUJOL SL	158.506	149.172	6,26	5.260	4.844	8,57	8.023	4.049
104.	PRODIEL ENERGY ESPAÑA SL	156.134	18.176	759,01	4.702	-1.041	n.s.	5.852	3.485
105.	HUEVOS GUILLÉN SL	155.386	150.242	3,42	2.710	7.293	-62,84	2.770	2.588
106.	SEPHORA COSMÉTICOS ESPAÑA SL	153.416	139.456	10,01	3.713	2.110	75,97	9.355	3.186
107.	RIERA ROURA SL	152.882	114.023	34,08	3.861	2.454	57,37	2.682	2.896
108.	COMERCIAL JESUMAN SA	152.048	146.622	3,70	2.246	4.080	-44,96	6.504	2.063
109.	FÉLIX SOLÍS SL	148.443	130.942	13,37	2.061	1.595	29,25	7.722	1.540
110.	LABORATORIOS HARTMANN SA	147.913	114.942	28,68	10.267	11.994	-14,40	11.013	6.895
111.	PETROPRIX ENERGÍA SL	146.629	100.407	46,04	3.019	2.346	28,67	5.447	2.281
112.	SANTILLANA EDUCACIÓN SL	146.465	138.381	5,84	41.083	27.644	48,61	50.577	35.909
113.	DENLLO SAU	146.035	165.313	-11,66	164	-1.850	n.s.	235	16
114.	CENTRAL DE COMPRAS DE SUPERMERCADOS CANARIOS SL	145.625	139.807	4,16	2.179	2.247	-3,03	3.119	1.823
115.	SHELL SPAIN LNG SA	144.628	210.624	-31,33	84	435	-80,69	146	172
116.	MADRID ECO PLATFORM SL	144.477	127.575	13,25	-389	-7	n.s.	1.833	-292
117.	HÍPER MANACOR SA	142.892	142.631	0,18	6.855	6.818	0,54	8.976	5.256
118.	SUZUKI MOTOR IBÉRICA SA	140.649	150.112	-6,30	3.105	1.184	162,16	3.818	2.629
119.	IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES VARMA SA	140.294	162.449	-13,64	7.402	8.722	-15,14	4.881	6.280
120.	STRYKER IBERIA SLU	139.544	122.935	13,51	35.282	4.916	617,70	35.404	21.267
121.	COMPAÑÍA CERVECERA DE CANARIAS SA	138.083	146.388	-5,67	23.592	24.390	-3,27	30.510	21.767
122.	INFORPOR SL	136.473	108.124	26,22	1.085	829	30,91	1.381	821
123.	EMBUTIDOS F MARTÍNEZ R SA	135.421	124.227	9,01	10.823	9.992	8,32	13.148	8.071
124.	ALCON HEALTHCARE SA	134.744	13.695	883,92	8.435	399	2.014,69	13.787	6.268
125.	BABCOCK MISSION CRITICAL SERVICES ESPAÑA SAU	133.947	168.021	-20,28	-6.127	-10.941	n.s.	-3.010	-4.772
126.	GUERIN SA (EXTINGUIDA)	133.158	121.578	9,52	238	507	-53,03	1.904	1.739
127.	DEPAU SISTEMAS SL	132.899	108.131	22,91	1.391	895	55,47	1.786	1.039
128.	TELECABLE DE ASTURIAS SA (EXTINGUIDA)	132.163	140.951	-6,23	-64.416	-26.487	n.s.	47.507	-58.330
129.	COALIMENT GRANOLLERS SA	132.150	131.414	0,56	6.405	5.679	12,78	3.615	5.504
130.	EDICIONES EL PAÍS SL	131.353	146.908	-10,59	2.496	5.758	-56,65	3.943	-14.766
131.	DIGI SPAIN TELECOM SL	128.436	95.347	34,70	18.003	18.240	-1,30	18.130	13.503
132.	AGROVIC ALIMENTACIÓN SA	126.983	112.414	12,96	909	835	8,86	2.788	1.069
133.	TAKEDA FARMACÉUTICA ESPAÑA SA	126.801	121.537	4,33	4.779	5.333	-10,39	4.971	-19
134.	BEKO ELECTRONICS ESPAÑA SL	126.791	118.858	6,67	2.261	1.504	50,34	2.414	1.696

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
135.	INGENIERIA DE SUELOS Y EXPLOTACIÓN DE RECURSOS, SA	126.493	108.251	16,85	10.216	7.365	38,71	13.160	7.667
136.	ESPORC SA	126.328	126.197	0,10	526	811	-35,11	2.800	491
137.	AGROALIMENTACIÓN MENDOZA PÉREZ SL	126.019	155.072	-18,74	3.431	4.621	-25,76	3.724	2.656
138.	PFIZER GEP SLU	125.431	366.598	-65,79	12.617	11.039	14,29	12.574	9.820
139.	PIENSOS PROCASA SA	125.023	124.897	0,10	2.869	3.591	-20,10	3.863	2.281
140.	LABORATORIO STADA SL	124.283	121.834	2,01	13.531	9.417	43,69	18.814	9.250
141.	CERÁMICA NULENSE SA	124.115	121.383	2,25	29.186	26.655	9,50	32.435	21.924
142.	BEBIDAS GASEOSAS DEL NOROESTE SL	122.890	129.187	-4,87	1.119	674	66,03	3.941	838
143.	WARNER BROS ENTERTAINMENT ESPAÑA SL	122.684	117.933	4,03	27.502	10.170	170,42	4.880	26.845
144.	HINOJOSA PACKAGING SL	121.543	111.034	9,46	6.019	3.126	92,55	12.168	5.237
145.	FUND GRUBE SA	118.640	112.619	5,35	1.763	2.709	-34,92	7.257	2.394
146.	JD SPAIN SPORTS FASHION 2010 SL	118.214	75.281	57,03	12.812	6.230	105,67	15.666	9.608
147.	AB SERVICIOS SELECTA ESPAÑA SL	117.255	22.747	415,47	-3.233	-544	n.s.	9.089	-2.897
148.	LABORATORIOS MAVERICK SL	117.099	113.557	3,12	9.485	5.026	88,73	16.028	7.272
149.	SANDOZ FARMACÉUTICA SA	116.416	108.373	7,42	6.053	5.829	3,84	6.175	4.572
150.	ARENTO GRUPO COOPERATIVO AGROALIMENTARIO DE ARAGÓN SC	115.771	147.362	-21,44	196	-367	n.s.	-3.388	140
151.	BYNSA MASCOTAS, SL	115.160	106.975	7,65	9.935	8.300	19,69	14.731	7.469
152.	SEDIASA ALIMENTACIÓN SA	114.120	132.821	-14,08	-7.602	-614	n.s.	-4.797	-5.175
153.	EXPAL ORDNANCE SA	113.256	100.637	12,54	8.754	8.959	-2,29	9.801	6.565
154.	ORMAZÁBAL Y COMPAÑÍA SL	113.192	98.187	15,28	3.363	3.800	-11,50	3.589	2.706
155.	COMERCIAL HISPANOFIL, SA (EXTINGUIDA)	112.792	102.755	9,77	2.426	1.874	29,45	3.807	2.636
156.	ADEO HOLDING IBERIA SA	112.338	16.238	591,82	105.258	11.777	793,76	112.176	104.222
157.	SELECT SERVICE PARTNER SA	112.288	103.205	8,80	11.228	11.990	-6,36	14.355	9.129
158.	LITEYCA SL	112.035	84.229	33,01	2.691	2.186	23,11	3.782	2.045
159.	PLATAFORMA EUROPA SA	111.506	105.029	6,17	5.196	4.792	8,42	14.182	3.889
160.	CONSTRUCCIONES MOYUA SL	110.253	n.d.	102,73	1.049	n.d.	-53,80	1.688	1.004
161.	UNÍSONO SOLUCIONES DE NEGOCIO SAU	108.778	106.123	2,50	2.163	-3.811	n.s.	3.978	1.674
162.	EQUIMEDIA XL SL	108.480	100.158	8,31	925	675	37,00	1.089	691
163.	DELAGRO, SC AGROALIMENTARIA DE SEGONDO GRADO	107.271	88.973	20,57	120	178	-32,55	661	104
164.	FORESTAL DEL ATLÁNTICO SA	106.346	87.871	21,02	6.046	9.313	-35,09	8.327	4.986
165.	HERMANOS FARMONI CB	106.171	98.660	7,61	4.370	4.042	8,11	11.031	5.350
166.	LEAR CORPORATION MARTORELL, SL	105.981	52.178	103,11	6.859	1.165	488,83	7.757	5.166
167.	CHIESI ESPAÑA SA	105.690	96.951	9,01	7.808	7.449	4,82	11.246	6.597
168.	CIGAHOTELS ESPAÑA SL	105.626	106.998	-1,28	19.906	20.355	-2,21	24.575	14.940

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
169.	AIRA SC GALEGA	105.344	39.008	170,06	1.424	243	486,50	4.131	1.200
170.	DULCESA SL	105.177	96.871	8,57	2.061	4.810	-57,15	12.256	1.672
171.	INGENIERÍA Y COMERCIALIZACIÓN DEL GAS SA	104.634	87.420	19,69	1.954	595	228,57	1.812	1.475
172.	ORANGE ESPAÑA VIRTUAL SL	104.543	102.661	1,83	3.041	6.829	-55,47	5.237	2.562
173.	SEIDOR CONSULTING SL	101.925	52.715	93,35	1.222	662	84,69	1.322	1.647
174.	SANTOGAL MOTOR SL	101.113	86.481	16,92	-2.765	-535	n.s.	-1.063	-1.504
175.	SALTOKI LOGÍSTICA ZARAGOZA SA	101.106	84.722	19,34	10.124	5.463	85,30	10.364	7.687
176.	DEZA CALIDAD SA	100.495	88.562	13,47	5.754	4.781	20,35	6.885	4.395
177.	AZETA LIBROS Y PAPELERIA SL	100.273	103.424	-3,05	4.945	4.505	9,78	4.834	3.945
178.	KONE ELEVADORES SA	99.958	98.651	1,32	2.026	7.387	-72,57	9.386	-252
179.	GATE GOURMET SPAIN SL	99.457	n.d.	10,33	4.984	n.d.	10,27	6.081	3.765
180.	ZARA LOGÍSTICA SA	98.508	86.493	13,89	4.687	3.975	17,90	8.604	3.529
181.	ARCELORMITTAL DISTRIBUCIÓN NORTE SL	98.221	88.803	10,61	1.152	1.987	-42,02	1.399	976
182.	FRANCISCO ARAGÓN SLU	97.991	93.977	4,27	9.286	9.291	-0,05	13.832	7.160
183.	IKEA NORTE SL (EXTINGUIDA)	97.145	98.042	-0,91	7.624	8.434	-9,60	10.121	5.480
184.	VIVA AQUA SERVICE SPAIN SA	96.988	76.809	26,27	5.164	3.265	58,15	15.572	3.953
185.	CARO RÚZ SA	96.919	84.950	14,09	2.076	2.732	-24,02	3.689	1.583
186.	FRANCISCO GIL COMES SL	96.745	88.820	8,92	11.916	12.704	-6,20	12.066	9.401
187.	CONFECCIONES FIOS SA	96.566	96.797	-0,24	141	-1.357	n.s.	196	106
188.	ABBOTT MEDICAL ESPAÑA SA	96.207	92.020	4,55	4.110	4.151	-0,99	3.512	2.767
189.	QUALITY FERRETERÍA PLUS SCC.L.	95.611	93.593	2,16	278	404	-31,38	1.153	126
190.	TOTAL PRODUCE SOURCING SPAIN SA	95.121	96.679	-1,61	1.731	1.576	9,82	1.714	1.297
191.	HYDRO ALUMINIUM IBERIA SA	94.328	86.875	8,58	8.507	4.674	82,01	9.289	6.922
192.	GLENCARE SA	93.412	87.346	6,94	955	-2.158	n.s.	1.001	717
193.	ARS ALENDI SA	92.972	79.538	16,89	1.184	2.244	-47,26	2.375	840
194.	TUI SPAIN SL	92.099	86.259	6,77	-2.215	-5.225	n.s.	-1.459	-1.829
195.	PLATAFORMA LOGÍSTICA MECO SA	92.096	86.383	6,61	735	4.003	-81,64	10.002	638
196.	CLEAR CHANNEL ESPAÑA SL	91.034	85.391	6,61	-4.603	-4.459	n.s.	4.597	-4.603
197.	JOHNSON CONTROLS ESPAÑA SL	90.494	91.173	-0,74	-308	-2.598	n.s.	-143	347
198.	COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE AISLAMIENTOS SA	89.399	73.355	21,87	4.823	4.205	14,69	5.253	3.679
199.	ZOETIS SPAIN SL	89.349	79.539	12,33	2.993	4.287	-30,19	3.104	2.111
200.	AHEMBO, SL	89.127	93.657	-4,84	-1.038	165	n.s.	5.330	-364

RANKING CARGADORES EXPORT/IMPORT

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
1.	REPSOL PETRÓLEO SA	22.083.226	19.179.161	15,14	763.105	1.074.973	-29,01	1.034.347	619.983
2.	COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE PETRÓLEOS SAU	19.459.898	16.154.453	20,46	1.120.582	672.247	66,69	839.771	1.010.464
3.	CEPSA TRADING SAU	17.896.339	13.512.810	32,44	42.845	54.634	-21,58	41.963	31.805
4.	INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL SA	16.692.000	10.242.000	62,98	10.466.000	2.484.000	321,34	10.563.000	10.381.000
5.	EL CORTE INGLÉS SA	11.302.597	11.483.748	-1,58	216.036	258.495	-16,43	589.309	233.048
6.	SEAT SA	9.991.000	9.551.800	4,60	286.000	231.700	23,44	645.300	294.200
7.	REPSOL TRADING SA	9.920.918	7.221.641	37,38	226.257	204.172	10,82	301.872	172.603
8.	RENAULT ESPAÑA SA	7.575.770	8.305.816	-8,79	163.213	148.250	10,09	392.144	129.817
9.	PETRÓLEOS DEL NORTE SA	6.798.215	5.432.402	25,14	191.985	220.838	-13,07	221.682	176.291
10.	BP OIL ESPAÑA SAU	6.126.258	4.571.770	34,00	265.035	94.610	180,13	251.080	228.047
11.	MERCEDES-BENZ ESPAÑA SA	5.493.823	5.420.938	1,34	168.436	96.791	74,02	242.500	132.372
12.	OPEL ESPAÑA SLU	5.182.348	4.605.932	12,51	95.153	34.163	178,53	238.946	111.948
13.	ORANGE ESPAGNE SA	4.932.874	5.028.300	-1,90	175.072	308.301	-43,21	1.246.409	157.468
14.	CEPSA COMERCIAL PETRÓLEO SAU	4.825.249	4.454.521	8,32	139.402	197.796	-29,52	216.372	107.284
15.	TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA SA	4.301.222	4.051.617	6,16	1.018.818	725.701	40,39	1.471.663	773.722
16.	LIDL SUPERMERCADOS SA	4.008.823	3.594.692	11,52	219.692	191.461	14,75	349.430	171.180
17.	VOLKSWAGEN GROUP ESPAÑA DISTRIBUCIÓN SA	3.832.775	3.627.916	5,65	50.049	37.466	33,59	52.610	32.717
18.	ARCELORMITTAL ESPAÑA, SA	3.642.872	3.404.428	7,00	123.779	95.154	30,08	174.096	105.996
19.	REPSOL QUÍMICA SA	3.352.330	3.440.008	-2,55	271.873	724.635	-62,48	314.686	206.569
20.	BUNGE IBÉRICA SA	3.293.674	2.717.228	21,21	60.813	34.610	75,71	60.533	44.301
21.	COFARES S.C. FARMACÉUTICA ESPAÑOLA	3.275.686	3.095.881	5,81	6.562	4.620	42,02	17.448	990
22.	VOLKSWAGEN NAVARRA SA	3.211.119	2.524.845	27,18	87.161	80.051	8,88	186.767	65.553
23.	CEPSA QUÍMICA SA	3.116.152	2.924.405	6,56	191.391	186.258	2,76	173.831	158.136
24.	ALUMINIO ESPAÑOL SL	3.097.181	2.761.448	12,16	-19.293	78.750	n.s.	-5.738	-14.375
25.	AIRBUS DEFENCE AND SPACE SA	3.018.567	2.987.539	1,04	90.608	178.000	-49,10	113.672	69.394
26.	CD SUPPLY INNOVATION SL	2.725.628	97.920	2.683,53	123	610	-79,85	876	117
27.	MICHELÍN ESPAÑA PORTUGAL SA	2.666.204	2.606.556	2,29	300.927	255.787	17,65	438.911	230.633
28.	ENERGÍA XXI COMERCIALIZADORA DE REFERENCIA SL	2.629.979	2.755.326	-4,55	-53.024	-53.626	n.s.	-33.343	-40.230
29.	NISSAN MOTOR IBÉRICA SA	2.609.973	2.662.643	-1,98	-201.487	33.122	n.s.	-69.827	-247.681
30.	ALVEAN SUGAR SL	2.493.947	3.831.215	-34,90	30.216	3.191	846,91	41.571	26.731
31.	RENAULT ESPAÑA COMERCIAL SA	2.481.697	2.504.458	-0,91	23.902	21.614	10,59	34.805	19.876
32.	VIAJES EL CORTE INGLÉS SA	2.442.560	2.336.433	4,54	43.360	38.387	12,95	57.855	32.241
33.	BIDA FARMA S. COOP. AND	2.354.877	2.174.630	8,29	1.427	1.265	12,78	10.392	1.427
34.	VUELING AIRLINES, SA	2.337.513	2.085.197	12,10	196.561	158.257	24,20	221.050	149.834

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
35.	IVECO ESPAÑA SL	2.299.759	2.669.404	-13,85	-53.528	75.237	n.s.	116.792	-50.588
36.	IBERDROLA, SA	2.225.257	2.510.410	-11,36	928.158	1.607.281	-42,25	1.467.933	991.768
37.	LEROY MERLÍN ESPAÑA SLU	2.209.233	1.829.924	20,73	74.604	100.067	-25,45	107.390	60.165
38.	BMW IBÉRICA SAU	2.014.271	1.969.819	2,26	25.310	21.641	16,95	27.005	19.094
39.	ATLANTIC COPPER, SLU	1.950.353	1.788.965	9,02	1.108	28.428	-96,10	68.747	5.916
40.	NESTLÉ ESPAÑA SAU	1.926.320	1.925.446	0,05	136.706	220.392	-37,97	180.844	101.308
41.	TELFÓNICA AUDIOVISUAL DIGITAL SL	1.824.750	1.556.216	17,26	52.899	35.462	49,17	70.401	44.850
42.	HOTELBEDS SLU	1.811.636	1.733.791	4,49	23.106	14.086	64,04	23.023	17.335
43.	COMPAÑÍA DE DISTRIBUCIÓN INTEGRAL LOGISTA SA	1.748.958	1.745.482	0,20	213.424	194.722	9,60	70.695	208.112
44.	ACCIONA CONSTRUCCIÓN SA	1.697.243	1.527.202	11,13	-61.638	-23.112	n.s.	59.784	-45.708
45.	SAMSUNG ELECTRONICS IBERIA SA	1.696.209	1.813.819	-6,48	32.487	37.207	-12,69	32.811	26.057
46.	DECATHLON ESPAÑA SAU	1.660.879	1.712.964	-3,04	128.175	157.583	-18,66	153.520	96.667
47.	BASF ESPAÑOLA, SLU	1.585.691	1.360.611	16,54	52.757	93.215	-43,40	69.865	44.547
48.	AMREST HOLDINGS SE	1.546.800	n.d.	n.d.	57.500	n.d.	n.d.	163.600	41.300
49.	BSH ELECTRODOMÉSTICOS ESPAÑA SA	1.534.950	1.624.138	-5,49	48.973	70.877	-30,90	91.363	37.554
50.	EDP ESPAÑA SA	1.498.310	1.615.840	-7,27	58.775	-106.992	n.s.	152.958	58.112
51.	ACERINOX EUROPA SAU	1.481.860	1.482.865	-0,07	21.359	77.661	-72,50	56.313	17.594
52.	CONSTRUCCIONES Y AUXILIAR DE FERROCARRILES, SA	1.429.863	1.012.918	41,16	21.530	12.547	71,59	79.797	4.285
53.	BERSHKA BSK ESPAÑA SA	1.419.498	1.375.894	3,17	253.077	251.466	0,64	131.466	232.597
54.	ARCELORMITTAL COMMERCIAL SPAIN SL	1.409.372	1.290.036	9,25	5.408	5.343	1,23	8.375	4.085
55.	TEMPE SA	1.403.841	1.276.346	9,99	161.215	99.793	61,55	183.230	150.265
56.	CARGILL SLU	1.359.766	1.203.612	12,97	14.432	-18.240	n.s.	47.516	4.471
57.	HUAWEI TECHNOLOGIES ESPAÑA SL	1.320.834	1.098.145	20,28	40.313	32.965	22,29	54.072	30.212
58.	FIAT CHRYSLER AUTOMÓVILES SPAIN SA	1.315.716	1.122.081	17,26	-22.436	-20.981	n.s.	-10.183	-31.219
59.	ELECNOR SA	1.315.286	1.373.615	-4,25	59.850	53.251	12,39	36.779	44.136
60.	BAYER HISPANIA SL	1.278.364	1.238.817	3,19	776.083	724.587	7,11	796.780	751.936
61.	CUNEXT COPPER INDUSTRIES SL	1.276.663	1.294.666	-1,39	1.688	1.417	19,11	5.553	1.030
62.	ALLIANCE HEALTHCARE ESPAÑA SA	1.272.163	1.282.368	-0,80	10.005	10.205	-1,96	18.578	6.942
63.	DOW CHEMICAL IBÉRICA SL	1.259.984	1.189.904	5,89	40.864	32.412	26,08	70.008	29.209
64.	VODAFONE ONO SAU	1.257.138	1.185.507	6,04	-9.581	124.039	n.s.	480.466	-479.406
65.	METALÚRGICA GALAICA SA	1.226.538	1.209.231	1,43	15.191	125.680	-87,91	10.946	11.280
66.	UNIÓN FENOSA GAS SA	1.210.905	1.021.064	18,59	-62.076	-27.447	n.s.	-40.433	-55.008
67.	HERMANDAD FARMACÉUTICA DEL MEDITERRÁNEO SCL	1.205.845	1.082.525	11,39	2.513	3.055	-17,74	6.294	2.094
68.	SIEMENS GAMESA RENEWABLE ENERGY EOLICA SL	1.199.178	912.509	31,42	50.662	-119.289	n.s.	101.587	65.421

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
69.	HOTELBEDS PRODUCT SL	1.190.034	1.139.037	4,48	35.735	32.070	11,43	34.301	26.780
70.	PULL & BEAR ESPAÑA SA	1.187.231	1.094.343	8,49	214.204	111.701	91,76	115.013	194.378
71.	COFCO INTERNATIONAL RESOURCES ESPAÑA SL	1.183.379	498.848	137,22	16.549	-22.334	n.s.	33.609	13.304
72.	ANTONIO PUIG SA	1.157.478	1.220.214	-5,14	199.849	229.603	-12,96	216.602	157.829
73.	MAHOU, SA	1.148.427	1.128.969	1,72	164.374	164.306	0,04	209.532	118.922
74.	EL POZO ALIMENTACIÓN SA	1.123.668	1.128.856	-0,46	63.582	77.053	-17,48	98.720	52.372
75.	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	1.108.123	1.100.751	0,67	160.240	144.833	10,64	69.382	147.871
76.	NOVARTIS FARMACÉUTICA SA	1.104.694	991.162	11,45	81.594	74.573	9,42	96.592	68.260
77.	VALEO ILUMINACIÓN SA	1.103.409	1.108.888	-0,49	69.402	45.253	53,36	114.748	54.086
78.	STRADIVARIUS ESPAÑA SA	1.096.975	1.081.630	1,42	216.406	155.354	39,30	156.070	189.648
79.	SA INDUSTRIAS CELULOSA ARAGONESA	1.094.222	1.051.253	4,09	333.364	277.426	20,16	396.565	255.568
80.	NAVANTIA SA SME	1.082.896	850.681	27,30	-335.599	-390.166	n.s.	-195.703	-225.711
81.	DRAGADOS SA	1.069.318	1.094.636	-2,31	88.999	142.505	-37,55	93.320	83.559
82.	LA FARGA YOURCOPPERSOLUTIONS SA	1.048.618	442.703	136,87	1.001	2.831	-64,65	12.118	1.357
83.	SCHNEIDER ELECTRIC ESPAÑA, SA	1.042.797	969.940	7,51	-11.655	-36.548	n.s.	32.039	-13.667
84.	KIA MOTORS IBERIA SL	1.006.831	894.648	12,54	13.259	12.137	9,24	17.503	11.223
85.	COBRA INSTALACIONES Y SERVICIOS SA	990.732	578.778	71,18	103.921	114.499	-9,24	28.585	166.688
86.	ACCENTURE SLU	969.413	862.996	12,33	82.939	30.239	174,28	66.674	55.155
87.	DCOOP S.C. AND	966.886	1.080.007	-10,47	1.281	3.744	-65,79	8.214	1.177
88.	METRO DE MADRID SA	943.306	883.649	6,75	63.214	4.336	1.357,89	183.981	63.059
89.	CASA TARRADELLAS SA	928.449	908.761	2,17	32.004	31.362	2,05	53.892	24.833
90.	CAMPOFRÍO FOOD GROUP, SA	913.239	924.330	-1,20	-34.529	-122	n.s.	62.919	-27.647
91.	NEXUS ENERGÍA, SA	894.142	788.567	13,39	5.697	2.214	157,32	9.913	4.437
92.	INGRAM MICRO SL	880.292	878.595	0,19	6.195	3.555	74,26	8.999	4.641
93.	JANSSEN CILAG SA	873.271	804.245	8,58	43.150	40.843	5,65	40.115	40.548
94.	REPSOL LUBRICANTES Y ESPECIALIDADES SA	868.689	731.986	18,68	52.633	53.840	-2,24	54.088	41.044
95.	GONVARRI I CENTRO DE SERVICIOS SL	848.624	761.082	11,50	51.835	65.733	-21,14	52.492	38.875
96.	J GARCÍA CARRIÓN, SA	836.509	816.615	2,44	28.835	19.330	49,17	58.822	18.755
97.	ORANGE ESPAÑA COMUNICACIONES FIJAS SL	834.607	730.204	14,30	189.257	101.280	86,87	395.552	142.245
98.	TSK ELECTRÓNICA Y ELECTRICIDAD SA	825.343	783.545	5,33	24.925	32.730	-23,85	71.686	22.796
99.	SIDENOR ACEROS ESPECIALES SL	807.646	663.281	21,77	46.060	58.736	-21,58	92.088	30.708
100.	TORRASPAPEL SA	767.341	759.583	1,02	4.236	-20.313	n.s.	52.581	12.998
101.	QUIMIDROGA SA	766.441	723.697	5,91	13.250	13.727	-3,47	17.066	10.977
102.	NANTA SA	764.908	712.077	7,42	25.598	16.727	53,03	12.780	23.495
103.	SANOFI AVENTIS SA	763.300	750.611	1,69	50	6.162	-99,19	9.678	2.953

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
104.	PROSEGUR SOLUCIONES INTEGRALES DE SEGURIDAD ESPAÑA SL	750.707	725.075	3,54	18.034	9.361	92,65	30.716	13.292
105.	REAL MADRID CLUB DE FÚTBOL	748.042	n.d.	20,71	42.983	n.d.	-0,83	147.213	31.174
106.	INDUSTRIAS CÁRNICAS LORIENTE PIQUERAS, SA	742.653	679.037	9,37	45.822	45.397	0,94	63.873	36.404
107.	ESPRINET IBÉRICA SL	742.009	654.991	13,29	44.858	1.084	4.038,19	9.157	44.660
108.	INDUSTRIA DE TURBO PROPULSORES SAU	740.639	718.601	3,07	36.695	44.793	-18,08	104.665	38.378
109.	CORPORACIÓN ALIMENTARIA PEÑASANTA, SA	724.071	713.690	1,45	28.932	18.280	58,27	42.059	22.099
110.	WORLD DUTY FREE GROUP SAU	722.781	893.613	-19,12	222.119	172.266	28,94	-5.703	222.493
111.	GAVILON ESPAÑA SLU	719.730	581.799	23,71	1.952	1.382	41,17	1.881	1.464
112.	FCC AQUALIA SA	717.852	703.597	2,03	108.193	97.973	10,43	176.067	116.644
113.	PENÍNSULA PETROLEUM SL	713.874	486.692	46,68	2.094	2.418	-13,37	2.699	1.570
114.	SOVENA ESPAÑA SA	708.735	782.428	-9,42	8.432	-22.532	n.s.	4.998	5.873
115.	CAMPA IBERIA SA	698.026	787.705	-11,38	-461	21.600	n.s.	10.613	-363
116.	GARCÍA MUNTE ENERGÍA SL	695.168	449.321	54,72	12.203	9.930	22,89	17.245	10.804
117.	GOA-INVEST SA	691.427	685.381	0,88	43.279	47.302	-8,51	44.604	35.160
118.	SOCIEDAD DE COMPRAS MODERNAS SA	686.451	668.043	2,76	14.928	15.758	-5,26	15.555	9.743
119.	KUWAIT PETROLEUM ESPAÑA SA	666.586	548.263	21,58	778	-286	n.s.	746	575
120.	ERCROS, SA	664.122	678.746	-2,15	37.568	28.633	31,21	62.253	44.529
121.	FINANCIERA MADERERA SA	663.905	640.827	3,60	41.638	79.615	-47,70	60.257	39.035
122.	WYETH FARMA SA	663.790	785.078	-15,45	415.305	498.101	-16,62	418.004	307.178
123.	ARCELORMITTAL OLABERRIA-BERGARA SL	654.331	562.452	16,34	7.366	5.483	34,34	24.204	8.219
124.	INFORMÁTICA EL CORTE INGLÉS SA	646.957	678.227	-4,61	23.946	39.386	-39,20	31.674	15.083
125.	SIEMENS SA	637.928	674.607	-5,44	71.812	28.373	153,10	72.865	126.174
126.	PESCANOVA ESPAÑA SL	634.172	632.195	0,31	-2.685	5.132	n.s.	9.542	-1.381
127.	BASELL POLIOLEFINAS IBÉRICA SL	626.380	551.385	13,60	47.661	69.076	-31,00	53.405	28.471
128.	MELIÀ HOTELS INTERNATIONAL SA	615.461	556.086	10,68	61.869	65.884	-6,09	31.347	78.103
129.	OBRASCON HUARTE LAIN SA	608.727	703.698	-13,50	370.452	-76.258	n.s.	-821.249	382.824
130.	CLARIOS IBERIA P&D SL	607.105	600.118	1,16	44.791	55.340	-19,06	51.474	39.202
131.	JOHN DEERE IBÉRICA SA	602.093	540.054	11,49	54.613	36.735	48,67	68.034	36.888
132.	NEMAK EXTERIOR SL	588.649	448.304	31,31	164.454	-32.937	n.s.	175.214	167.080
133.	CONWAY THE CONVENIENCE COMPANY SA	582.322	516.276	12,79	6.850	5.787	18,36	8.215	5.121
134.	ESSITY SPAIN SL UNIPERSONAL	577.819	556.267	3,87	7.906	44.500	-82,23	29.900	5.867
135.	LG ELECTRONICS ESPAÑA SA	576.193	586.316	-1,73	7.473	4.761	56,96	8.446	6.071
136.	DISTRIBUCIONES FROIZ SAU	574.171	558.040	2,89	10.641	11.502	-7,49	27.053	7.339

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
137.	MODELO CONTINENTE INTERNATIONAL TRADE SA	565.839	550.547	2,78	22.552	19.471	15,82	22.713	16.929
138.	VIDRALA, SA	560.383	452.330	23,89	93.050	125.552	-25,89	64.829	83.104
139.	COOP OURENSANAS S. C. GALEGA	560.000	539.258	3,85	2.436	20.258	-87,98	13.519	2.367
140.	INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES SA	559.543	549.098	1,90	85.656	27.533	211,10	40.596	74.314
141.	ALUDIUM TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS SL	555.162	579.322	-4,17	-15.660	5.879	n.s.	-6.178	-12.580
142.	GLAXOSMITHKLINE SA	551.993	597.805	-7,66	17.311	23.318	-25,76	19.077	16.354
143.	ACEITES DEL SUR-COOSUR SA	551.274	599.146	-7,99	10.349	7.704	34,32	18.672	7.436
144.	FERTIBERIA, SA	551.010	530.615	3,84	-19.069	-44	n.s.	8.757	-17.408
145.	MONDÉLEZ ESPAÑA COMMERCIAL SL	550.959	561.874	-1,94	-3.245	-6.144	n.s.	8.842	-9.712
146.	MARELLI ESPAÑA SA	547.890	483.529	13,31	40.360	41.070	-1,73	62.405	47.911
147.	EMPRESA DE TRANSFORMACIÓN AGRARIA SA SME MP	541.233	442.747	22,24	6.235	-8.879	n.s.	6.325	7.159
148.	LÍPIDOS SANTIGA SA	537.040	587.817	-8,64	10.951	10.851	0,92	14.491	8.359
149.	PUBLICIS MEDIA SPAIN SL	535.647	487.114	9,96	925	77	1.101,30	1.041	696
150.	DALPHI METAL ESPAÑA, SA	532.653	453.701	17,40	2.364	-29.545	n.s.	-1.353	2.299
151.	LEAR CORPORATION HOLDING SPAIN SLU	532.073	538.817	-1,25	67.693	60.473	11,94	73.677	40.678
152.	GLENCORE ESPAÑA SA	524.548	537.510	-2,41	840	853	-1,54	1.448	596
153.	EUROPASTRY SA	523.707	482.882	8,45	14.699	34.577	-57,49	62.475	8.185
154.	CROWN FOOD ESPAÑA SA	523.083	542.491	-3,58	6.944	-22.001	n.s.	98.102	-734
155.	FUJIKURA AUTOMOTIVE EUROPE SA	518.012	480.618	7,78	-14.436	-26.543	n.s.	-25.271	-14.156
156.	ADM AGRO IBÉRICA SL	517.116	323.709	59,75	-15	-541	n.s.	-245	2.232
157.	A. N. S. C.	511.489	500.907	2,11	8.049	7.690	4,67	8.967	7.864
158.	WIND TO MARKET SA	509.681	430.731	18,33	1.480	246	501,63	1.595	1.109
159.	ALSTOM TRANSPORTE SA	508.598	466.647	8,99	37.183	39.069	-4,83	39.010	26.690
160.	COMPAÑÍA OPERADORA DE CORTO Y MEDIO RADIO IBERIA EXPRESS SA	504.055	445.494	13,15	56.859	41.398	37,35	69.098	42.625
161.	HENKEL IBÉRICA SA	502.832	499.839	0,60	34.740	32.350	7,39	34.010	27.812
162.	AIR NOSTRUM LÍNEAS AÉREAS DEL MEDITERRÁNEO SAU	501.482	458.221	9,44	25.048	17.391	44,03	22.448	19.112
163.	FRINSA DEL NOROESTE SA	500.013	404.868	23,50	39.206	27.840	40,83	45.940	29.411
164.	PLASTIC OMNIUM EQUIPAMIENTOS EXTERIORES SA	494.288	98.782	400,38	59.025	27.545	114,29	70.527	43.594
165.	ZARA HOME ESPAÑA SA	488.400	484.582	0,79	51.688	33.345	55,01	17.460	48.756
166.	NOKIA SPAIN SA	488.379	454.093	7,55	15.300	17.827	-14,18	26.086	11.614
167.	SHELL ESPAÑA SA	488.189	383.945	27,15	254	16.933	-98,50	9.326	166
168.	BOEHRINGER INGELHEIM ESPAÑA SA	484.349	427.835	13,21	50.516	5.901	756,06	54.125	66.433
169.	TETRA PAK HISPANIA SA	483.701	467.116	3,55	14.227	15.252	-6,72	23.033	10.680

	NOMBRE	VENTAS			RESULTADOS				
		IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2018	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS MIL EUR 2017	IMPORTE NETO CIFRA DE VENTAS % 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2018	RESULT. ORDINARIOS ANTES IMPUESTOS MIL EUR 2017	RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS % 2018	EBITDA MIL EUR 2018	RESULTADO DEL EJERCICIO MIL EUR 2018
170.	AUDAX RENOVABLES SA	480.647	5.060	9.398,95	21.551	4.401	389,68	14.255	19.975
171.	ADIEN T SEATING SPAIN SL	477.129	485.904	-1,81	772	-3.254	n.s.	8.202	239
172.	ALTADIS SAU	476.088	472.029	0,86	637.408	137.515	363,52	153.582	608.904
173.	FERRER INTERNACIONAL SA	476.035	452.772	5,14	41.511	56.903	-27,05	63.586	32.711
174.	HIJOS DE RIVERA, SA	475.239	434.327	9,42	97.658	80.600	21,16	146.300	73.739
175.	SHOWA DENKO CARBÓN SPAIN, SA	467.685	134.643	247,35	235.201	14.994	1.468,62	240.429	176.175
176.	REPSOL EXPLORACIÓN SA	465.815	362.064	28,66	-1.464.375	-686.397	n.s.	-1.431.845	-1.976.870
177.	SCA GANADERA DEL VALLE DE LOS PEDROCHES	465.340	441.032	5,51	11.466	14.795	-22,50	19.376	11.215
178.	BENTELER MPPV AUTOMOTIVE MANUFACTURING ESPAÑA SL	461.249	493.152	-6,47	6.756	10.301	-34,41	9.541	5.736
179.	JAGUAR LAND ROVER ESPAÑA SL	457.701	561.987	-18,56	4.550	5.600	-18,76	5.411	3.459
180.	HOTELBEDS SPAIN SLU	457.269	451.205	1,34	51.213	28.746	78,16	18.467	49.183
181.	PAMESA CERÁMICA SL	454.739	414.170	9,80	28.152	29.195	-3,57	38.712	20.256
182.	SCANIA HISPANIA SA	454.068	473.579	-4,12	19.214	19.817	-3,04	57.072	13.337
183.	ASEA BROWN BOVERI SA	449.116	679.105	-33,87	9.755	-30.030	n.s.	17.916	-10.480
184.	ADIDAS ESPAÑA SAU	445.127	431.807	3,08	11.262	15.329	-26,53	19.140	8.553
185.	DEOLEO SA	442.858	526.926	-15,95	-111.945	-55.898	n.s.	38.359	-133.317
186.	ORONA S.C.	439.992	376.209	16,95	73.493	64.139	14,58	89.858	68.451
187.	ALMIRALL SA	432.094	373.584	15,66	69.303	-175.584	n.s.	100.844	61.926
188.	TRW AUTOMOTIVE ESPAÑA SLU	428.529	424.860	0,86	22.175	41.275	-46,27	32.492	15.786
189.	U.V.E. SA	424.446	376.625	12,70	3.678	9.105	-59,60	15.595	4.312
190.	SCHWEPPE S SA	424.444	476.883	-11,00	12.545	34.086	-63,20	23.393	13.776
191.	CONSERVAS RIANXEIRA SA	424.127	414.793	2,25	21.457	18.507	15,94	31.362	17.079
192.	REPSOL LNG HOLDING SA	420.533	129.841	223,88	1.180	10.198	-88,43	1.443	839
193.	MERCEDES-BENZ VANS ESPAÑA SL	412.236	429.070	-3,92	6.253	8.767	-28,68	8.080	4.570
194.	ESCURIS SL	406.405	379.724	7,03	3.597	3.380	6,43	6.055	3.059
195.	BEDS ON LINE SL	406.220	436.359	-6,91	3.267	1.297	151,89	3.650	2.461
196.	HERBA RICEMILLS SLU	401.863	390.363	2,95	24.157	14.863	62,53	34.993	17.874
197.	EUROGROUP ESPAÑA FRUTAS Y VERDURAS SA	401.379	354.843	13,11	4.879	4.946	-1,35	5.067	3.748
198.	HAVI LOGISTICS FSL SL	399.733	391.266	2,16	953	-67	n.s.	1.806	808
199.	XALLAS ELECTRICIDAD Y ALEACIONES SA	395.784	384.570	2,92	27.994	44.214	-36,69	49.469	19.570
200.	MERCEDES-BENZ PARTS LOGISTICS IBÉRICA SL	394.441	370.628	6,43	6.032	7.537	-19,97	7.809	4.518



Autoridad Portuaria de Valencia

VALENCIA · SAGUNTO · GANDIA

valenciaPort



valenciaport.com



Port de Barcelona

Un horizonte compartido, un esfuerzo colectivo

Trabajamos para conectar las empresas con el mundo y hacer más competitiva la economía.
Lo hacemos con las 500 empresas y los 32.000 trabajadores de la Comunidad Portuaria.
Juntos consolidamos Barcelona como el *smart-port* de referencia del sur de Europa.

Súmate: Avanzamos juntos.

www.portdebarcelona.cat