



Las terminales de líquidos en Tarragona confían en la conectividad para captar tráfico

Los puertos del Mediterráneo no disponen todavía de un mercado natural para las operaciones de hub si se comparan con el Norte de Europa. Pese a esta valoración realizada por la directora general de Tepsa, Núria Blasco, también ha señalado que “el área del Mediterráneo será atractiva para los flujos que se desarrollarán en el futuro y cabe la posibilidad de captar algunos tráfico de productos químicos”. En relación a ello, los panelistas del Med Hub Day 2020 han coincidido al señalar la conectividad de Tarragona como clave para el desarrollo de los negocios.

“Debemos contar con infraestructuras flexibles y facilitar la intermodalidad”, ha manifestado el director general de Vopak Terquimsa, Eduardo Sañudo. “El rol de un hub está muy conectado con la capacidad para servir al hinterland y, en este sentido, mover productos de diferente tipo”. A este respecto, el director de Ventas

en el ámbito de los químicos de la alemana DB Cargo BTT, Patrick Hore, ha lamentado que “no tener ancho internacional hasta Tarragona u otros puertos del Mediterráneo afecta a la conectividad, pues puede ahorrar costes, tiempo de viaje y recortar complejidades”.

Como ejemplo, ha asegurado que Tarragona puede ofrecer supply chains puerta a puerta con una reducción de tiempo de entre seis y ocho días respecto a Rotterdam o Amberes. Por otra parte, al considerar los tiempos desde el hub hasta el hinterland, “en condiciones estándares tenemos la cobertura en un día en España, dos días a los clústers químicos de Marsella y Lyon (Francia) y tres días al Norte de Italia y Sur de Alemania”, ha manifestado.

El director de Desarrollo de Negocio de Rubis Terminal, compañía que recientemente ha adquirido Tepsa, Paul van Herrewegen, ha reconocido que “es más fácil captar flujos en un área donde tienes dos grandes puertos de carga y un gran hinterland”, en referencia al Norte de Europa. Sin embargo, ha puntualizado que la conectividad con la industria petroquímica y creciente intermodalidad del complejo portuario tarraconense juegan cada vez más a su favor.

“Necesitas la infraestructura para capturar negocio, pero sin negocio es difícil invertir en nuevas infraestructuras”, ha recordado Nuria Blasco. “Desde esta perspectiva, el puerto de Tarragona ha hecho un buen trabajo construyendo una nueva extensión y facilitando a las terminales invertir en nuestras capacidades”. Asimismo, ha recalcado que “cuando tienes nueva capacidad y buena infraestructura marítima, necesitas tiempo para capturar nuevos negocios”.

“Tener un número y dimensión adecuada de tanques, o una infraestructura de conexión apropiada, es esencial”, ha coincidido Eduardo Sañudo. “Los principales retos del mercado son conectar mejor nuestro hub y proporcionar información en tiempo real a nuestros clientes”. A esto, Patrick Hora ha enumerado tres claves para el éxito el puerto catalán: una mejor conexión con el hinterland para

asegurar las supply chains de graneles líquidos; la habilidad para hacer frente a los requisitos de los shippers; y el uso del ferrocarril para complementar el hub portuario con una intermodalidad “segura, sostenible y digital”.