“Partida Logistics: 99 años de experiencia en despacho de aduanas”

En eComercio Agrario entrevistamos a Álvaro Partida Lopez, Subdirector & Responsable de Comunicaciones en Partida Logistics. **Desde su incorporación a la empresa familiar destaca por su aportación en el desarrollo de tareas de marketing con el objetivo de establecer canales de comunicación internos.**

Por: Bárbara Aguayo Martínez, periodista agroalimentaria @BarbaraAguayoM3

Partida, la agencia de aduanas **referente en el sur de España, opera desde Algeciras, pero ¿en qué otros puertos prestan servicios, tanto nacionales como internacionales?**

Físicamente estamos ubicados en Algeciras, pero realizamos las tramitaciones aduaneras y para-aduaneras (sanidad, soivre, fito...) necesarias para despachar en cualquier punto aduanero de España. Llevamos 99 años de experiencia en despachos de aduanas.

En la actualidad, operamos en Huelva, Sevilla, Cádiz, Almería, Murcia, Valencia, Castellón, Alicante, Lleida, Zaragoza, Pamplona, Irún, Bilbao, Vigo, Madrid y Barcelona con mercancías transportadas en camiones y contenedores. Sin embargo, en países como Portugal, Marruecos, Francia, Bélgica, Reino Unido, Alemania e Italia contamos con partners que nos asisten en las operativas que nuestros clientes tienen por los diferentes puertos europeos.

Ahora mismo estamos trabajando en un proyecto para capacitar a los Agentes de Aduanas europeos cómo despachar en cualquier ubicación aduanera dentro de la UE. Por ejemplo, una agencia holandesa podrá el día de mañana despachar mercancía a través de los puertos de España y, viceversa. Es un proyecto muy ambicioso y está en nuestros planes para dar el salto a otros mercados.

Partida **además de proporcionar servicios aduaneros y logísticos para las mercancías transportadas en contenedor y camión, realiza un asesoramiento íntegro y completo a vuestros clientes. ¿Hacía que mercados asesoran en la exportación?**

Efectivamente, contamos con un Departamento de Proyectos, dirigido por nuestro compañero David Naranjo, representante aduanero con más de 15 años de experiencia en Partida.

Ofrecemos asesoramiento en comercio exterior y en materia aduanera tanto a empresas establecidas como de nueva creación. **El objetivo principal es crear un vínculo de confianza compartiendo con ellos las peculiaridades de la Aduana y Hacienda** con las obligaciones legales/fiscales que conlleva la exportación/importación y, que consigamos “hablar el mismo idioma”. Principalmente, nuestros clientes nos solicitan asesoramiento para intercambiar mercancía con Marruecos, Francia, Alemania, Países Bajos, Reino Unido, USA y países de América Latina y Asia.

En estos últimos años, os habéis sumado a la “ola de la digitalización” facilitando nuevas herramientas a vuestros clientes, ¿en qué consisten esas nuevas herramientas y qué objetivos pretenden alcanzar?

En este sentido, buscamos un software que proporcionara más y nuevas funcionalidades para beneficiar a toda la empresa en su conjunto. Desde que dimos este salto de calidad, podemos gestionar más eficientemente las tareas administrativas (facturación, contabilidad y finanzas) y las operacionales.

Evidentemente, era fundamental que los clientes vieran que “estamos en la ola”, que disfrutaran de herramientas para poder ver en tiempo real el estado de sus mercancías en los puertos y que pudieran tener acceso directo a la documentación. En definitiva, somos más agiles y transparentes que nunca.

Con respecto al sector agroalimentario, ¿qué peso tiene este sector dentro de su negocio y qué se requiere para proporcionar un buen servicio?

El sector agroalimentario tiene un peso e importancia considerable, **alrededor del 75% del total de las mercancías que despachamos.**

El departamento de importación lo tenemos dividido en camiones (cargas procedentes de Marruecos) y en contenedores (procedentes de América Latina, Sudáfrica, Kenia, etc). Los departamentos de exportación tienen destino a África, USA, Canadá y Asía, y tránsito con mercancías procedentes de Marruecos con destino directo a países europeos y a UK. Somos especialistas en Fruit logistics con productos hortofrutícolas tanto para operaciones de importación, exportación y tránsito.

Gestionar esta ingente cantidad de movimiento de mercancías, demanda amplios horarios además de una plantilla bien formada y de herramientas de IT. Sin embargo, a pesar de que tenemos todo el mejor equipo y estamos altamente cualificados en nuestro día a día, también dependemos de la agilidad de los diferentes organismos para obtener sus conformidades y dar salida a las mercancías. En este sentido, el Puerto de Algeciras, la Aduana y los organismos para-aduaneros trabajan de lunes a domingos, siendo los únicos en España con estas características.

Durante el año 2021 y con la pandemia de por medio, ¿en qué medida se vieron afectadas los flujos de mercancías para la empresa? ¿Supuso algún tipo de pérdidas?

El 2021 ha sido un año muy positivo ya que conseguimos mejorar las cifras del 2020 a pesar de las dificultades que todos conocemos. Los rápidos, pero necesarios cambios tecnológicos que se han producido a raíz de la pandemia y la confianza de actuales y nuevos clientes, nos han ayudado a seguir diferenciándonos en el sector y continuar siendo una Agencia de Aduanas de referencia en España.

Respecto a las pérdidas, nuestro día a día no se vio afectado por las restricciones ya que nuestra actividad es esencial para el correcto funcionamiento de las cadenas logísticas. Bajo mi punto de vista, todos los involucrados en la cadena, estamos contentos de que por fin se le ha dado un reconocimiento a todas las personas y organizaciones que trabajan en la logística.

¿En qué medida el Brexit ha cambiado las relaciones de exportación con Reino Unido?

El Brexit ha sumado complejidad a las relaciones comerciales, ha añadido tareas administrativas y logísticas y ha subido los costes. De un día para otro, UK salió de Europa y surgieron fronteras, que se traducen en tramitaciones aduaneras. Para aquellas organizaciones que no intercambiaban mercancías con países fuera de la UE ha sido un cambio mucho más tedioso que para aquellas firmas que sí exportaban/importaban en mercados internacionales.

De la noche a la mañana, se pasó a emitir un simple albarán a emitir una factura comercial con más información para comprar/vender bienes a UK, a procesar tramitaciones aduaneras y para-aduaneras tanto a la salida como a la entrada y a tener que familiarizarse con los Incoterms para repartir las tareas y responsabilidades entre los exportadores e importadores. Se pasó a que los

transportistas se convirtieran en figuras fundamentales para lograr una coordinación eficaz y evitar demoras por falta de documentación en las fronteras.

En definitiva, **el Brexit ha venido para quedarse** y contra antes las empresas se familiaricen con los cambios, mejor. Y esto no ha hecho más que empezar, a partir del 1 de julio de 2022, cuando el certificado fitosanitario entre en vigor, veremos más complejidad que nunca. Pero ahí estaremos para proporcionar un servicio ágil y profesional.