

# “Alfaship conoce bien el funcionamiento de los puertos y las necesidades de los buques”

Alfaship es una compañía consignataria de buques que celebra este año el vigésimo quinto aniversario de su fundación. Para conocer la realidad de la empresa y sus planes de futuro. Hemos hablado con Eduardo Ferran, Presidente Ejecutivo de la compañía

## ¿Cuáles son los orígenes de Alfaship?

La empresa nació en el año 1988, y desde el primer día se ha centrado en la consignación de buques en la modalidad que se conoce como Tramp, es decir, sin cubrir una línea fija o regular.

## Punto a punto...

Eso es. Lo que hacemos es actuar. Generalmente como representantes de dos figuras, el Armador, propietario del barco y también del fletador, quien alquila el barco para un viaje concreto consistente en cargar una mercancía en un puerto y descargarlo en otro. Ahí, ya en el puerto entramos nosotros como agentes, al ocuparnos de la escala (carga o descarga) y de todas las gestiones precisas a nivel burocrático, operativo y de coordinación con las diversas partes.

## ¿En qué tipo de mercancías están especializados?

Nuestro punto fuerte son las consignaciones de buques a granel, tanto sólidos como líquidos. En lo referente a los primeros, lo que se conoce como carga seca, nos ocupamos fundamentalmente de la consignación de barcos que importan o exportan cereales y oleaginosas, mientras que si hablamos de cargas líquidas, nuestro papel como agentes es la atención de buques de petróleo y sus derivados (gasolinas, gasóleos, querosenos, naftas, etc), buques de aceites vegetales y buques de productos químicos.

## ¿Qué servicios realiza un consignatario?

Desde el momento que se nos

“La compañía es una consignataria especializada en el segmento Tramp”

consigna un buque, Alfaship actúa como representante legal del barco y del armador, su propietario. Nos ocupamos de la notificación de la llegada del buque a las autoridades y de la tramitación de los permisos necesarios para la carga o la descarga del mismo. Además, coordinamos toda la información de la escala para transmitirla al propietario de la mercancía (que suele ser el fletador), al armador, al receptor de la mercancía o al vendedor de la misma.

## Y de los servicios portuarios...

Exactamente. Actuar como representante legal hace que nos encarguemos también del pago de todos los servicios que necesita el barco en el puerto, desde los remolcadores o los prácticos hasta los amaradores y, naturalmente, también de liquidar la tarifa portuaria y de hacernos cargo de todo aquello que precise el buque a nivel operativo.

## ¿A qué perfil responden sus clientes?

Por regla general y dado el tipo de mercancías con que trabajamos, el cliente de Alfaship responde a grandes compañías españolas o multinacionales extranjeras. En el sector de los cereales, por ejemplo, somos una de las consignatarias de referencia, puesto que atendemos muchísimos de los buques que im-

portan esos millones de toneladas de la que España es deficitaria.

## ¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la empresa?

Creo que lo que mejor nos define es que estamos siempre muy encima de las necesidades del cliente. Conocemos muy bien el funcionamiento de los puertos y tenemos la experiencia idónea para cubrir cualquier tipo de operación relacionada con la consignación de buques. Esa voluntad de ofrecer la máxima calidad posible es lo que nos ha reportado una clientela fiel en todos estos años.

## ¿Qué papel juega el precio en un sector como este?

Alfaship no es una consignataria low cost, ni tampoco lo quiere ser. Nuestros clientes lo entienden y aprecian más la calidad y el servicio que el precio que nosotros cobramos por nuestro trabajo. Piense, además, que un mal servicio puede hacer que la escala de un barco en puerto se retrase, y un sólo día con el buque parado cuesta mucho dinero. De ahí que sea tan importante ser eficaces.

## ¿Se puede innovar en un sector como este?

Sí se puede. A nivel burocrático, los requisitos de cada puerto y de cada administración están muy definidos, pero hay otras vías por las que ofrecer innovación y valor añadido a nuestros clientes. Un ejemplo de ello son los estudios de mercado, importación/exportación que enviamos a nuestros clientes de forma gratuita y en el que se informa de los movimientos de los competi-



dores en nuestros puertos. Este servicio adicional es muy apreciado por las empresas que conforman un mercado en si.

## ¿Cuál es la estructura de Alfaship?

Actualmente contamos con una plantilla formada por los mejores profesionales del sector, gente motivada, con experiencia y que se implica al cien por cien en nuestro proyecto. Así es como hemos ido creciendo año a año. A nivel geográfico, contamos con oficinas en Barcelona, Tarragona, Algeciras, Ceuta, Gibraltar, Huelva, Tenerife y Las Palmas de Gran Canaria, un puerto que está creciendo mucho y en el que hemos puesto muchas esperanzas.

## ¿Por qué razón?

Porque es el último puerto del sur de Europa, lo que significa que muchos barcos que operan en la costa africana acuden allí a avituallarse y a ser reparados. En este sentido, el negocio del off shore (las plataformas petrolíferas) en África está creciendo mucho y se espera que en breve tripliquen su cifra, pasando de las 50 actuales a unas 150.

■ “Alfaship celebra este año su 25º aniversario”

Alfaship potenciará su presencia en Canarias para poder dar un servicio de la máxima calidad también a ese tipo de clientes.

## ¿Cuáles son los planes de futuro de la compañía?

El próximo año abriremos una oficina en el puerto de Cartagena, que tiene una gran importancia para el sector petroquímico. Además, tenemos la intención de crear un hub que nos permita atender barcos en otros puertos del mundo. Para ello ya hemos entablado contacto con consignatarios locales que comparten nuestra filosofía y que actuarán como corresponsales de Alfaship en los principales puertos de todo el planeta.



Oficina de Alfaship en Barcelona