

El transitario, el gran aliado en el comercio internacional en España

Multitrade Spain SL, lleva más de 38 años como transitario en España, dando un valor añadido al servicio logístico de exportación e importación de sus clientes, pero... ¿Por qué se hace tan necesario el papel del transitario en la logística?

La figura del transitario está presente en muchas de las operaciones de logística de cualquier producto que consumimos, apoyando a los importadores y exportadores con todos los procesos implicados en el movimiento de mercancías a nivel global. Se ocupa de la coordinación de la recogida del material en origen, los trámites y procesos aduaneros que se precisen, el traslado de mercancías en el transporte internacional requerido (ya sea avión, barco, tren o camión) y la entrega en destino pasada la aduana del país donde se consumirá finalmente el producto, sin importar la dificultad que entrañen sus características.

“Multitrade Spain ha transportado desde transformadores de 1000 toneladas hasta vagones de tren o metro completos, pasando por parques solares o eólicos completos, productos farmacéuticos, reciclables, material peligroso para la industria textil, maquinaria, vino y aceite de oliva y cualquier producto de carácter urgente para cualquier tipo de industria”, explica José Manuel Lozano, Director de la empresa, quien destaca “la enorme diversidad de productos que España es capaz de exportar o importar a través de sus empresas y la variedad de ellos que nuestra empresa ha transportado gracias al conocimiento, la profesionalidad y los certificados y auditorías que aseguran que el trabajo no solo se hace bien, sino también con total transparencia y garantía”.

Apoyo de confianza

En una situación de incertidumbre como la actual, apoyarse en un transitario de confianza puede ayudar no solo a evitar costos imprevistos, sino también a mejorar los márgenes de las operaciones internacionales de una empresa. “Los fletes de Asia ha vuelto a bajar, pero en los úl-

timos años ya no son subidas y bajadas de fletes mínimas. –explica Lozano–, sino que ahora son muy elevadas. Eso genera incerteza en el sector, ya que las aerolíneas redirigen sus cargueros a las rutas que les rentan más, haciendo más difícil competir en otros mercados. Por otro lado, las navieras limitan sus espacios o salidas para reajustar rutas en base a lo ocurrido en el Mar Rojo, generando una sensación de inseguridad mayor”.

Para dar respuesta a la necesidad de sus clientes, el apoyo y asesoramiento del transitario resulta fundamental en un momento en que las empresas compran y venden en otros países realizando operaciones de Cross-Trade Shipments. “Este tipo de envíos entre dos países que no son el de la empresa que lo negocia –comprar en India y entregar en Argentina o enviar cargas de una fábrica de Brasil a Turquía– permiten no solo sobrevivir en los mercados cada vez más competitivos, sino también desarrollar nuevas áreas de negocio y expansión de las empresas españolas. En Multitrade Spain disponemos de varias redes de agentes que nos permiten encontrar la mejor solución a cualquiera que fuere la solución logística de las empresas de nuestro país”, explica José Manuel Lozano.

Valor añadido

Multitrade Spain SL aporta un valor muy apreciado cuando surgen inconvenientes. “Como en cualquier empresa de servicios, se da por hecho que el servicio ha de ser bueno, pero realmente nuestros clientes y agentes internacionales se percatan de nuestro valor cada vez que se encuentran en un problema, algo cada vez más habitual en los tiempos que corren”, cuenta el director de la empresa. En este sentido, la compañía está habituada a hacer frente a imprevistos como la solicitud de nuevos documentos



José Manuel Lozano, Director de Multitrade Spain SL



para la carga o aduana, las subidas repentinas de precios por la demanda o rutas alternativas, las huelgas de transporte o de estibadores, los problemas geopolíticos o la falta de entendimientos con respecto a los incoterms pactados entre partes involucradas. “Todo ello hace necesario el papel del transitario y consideramos que

Multitrade Spain es, puede ser y será un gran aliado para todo tipo de empresas para la externalización de su logística”, concluye José Manuel Lozano.

Cambios en el comercio internacional

Después de la pandemia se ha vislumbrado un cambio en

Multitrade Spain cuenta con un equipo altamente profesional y especializado en ofrecer un servicio integral en materia de comercio internacional

La empresa ofrece un abanico de soluciones 360° para dar respuesta a cualquier necesidad de las empresas con actividad importadora y exportadora

el comercio internacional y en la actitud de los clientes españoles, que quieren controlar cada vez más la logística de sus envíos por dos razones principales: el control del servicio que ofrecen a sus clientes y la ventaja económica que pueden extraer de ello. Por esa razón Multitrade Spain no solo está presente en España, sino que también da soporte a través de sus redes de agentes internacionales, a las que asisten para desarrollar nuevas áreas de negocio con socios internacionales y clientes, dando a conocer las facilidades del mercado español a nivel logístico en Europa y promoviendo los negocios de clientes.

Todo esto se hace posible gracias a una cada vez más especializada labor del transitario que, más allá de ser un bróker logístico, un consultor, un asesor o un comparador, es un socio en el que cualquier empresa española puede apoyarse para desarrollar sus negocios a nivel internacional. “Multitrade Spain cuenta con un equipo altamente profesional que se ocupa de apoyar al sector del comercio internacional en España de la mano de las empresas nacionales e internacionales”, concluyen desde la dirección de la compañía.