

Acuerdo de colaboración de Sea Trincajes Marítimos y TM2 en materia de embalajes y trincajes



Miguel Ángel Jiménez, director general de TM2 y Pere Casaubón, director general de Sea Trincajes

Sea Trincajes Marítimos y TM2, dos empresas arraigadas en el puerto de Barcelona, han decidido establecer un acuerdo de colaboración en materia de embalajes y trincajes que tiene como propósito unir sinergias e incrementar los niveles de calidad en este tipo de servicios.

TM2, empresa dedicada al embalaje industrial especializada en madera, logística y trincaje, cuenta con más de 80.000 metros cuadrados en instalaciones entre España, Portugal y México.

Sea Trincajes Marítimos, con más de 50.000 operativas realizadas en sus casi 40 años, es una empresa concebida y dedicada al acondicionamiento de mercancías para el transporte, especializada en el trincaje de cargas, el embalaje industrial y derivados de los mismos.

Entrevistamos a Miguel Ángel Jiménez, director general de TM2 y Pere Casaubón, director general de Sea Trincajes, sobre los detalles de esta nueva cooperación:

¿En qué ámbito se centra esta cooperación entre ambas empresas?

Desde hace años SEA y TM2 venimos colaborando conjuntamente en distintos proyectos. Nuestra ventajosa situación dentro del puerto de Barcelona y confianza mutua a la hora de realizar los trabajos ha hecho que nuestra colaboración sea mayor con el paso del tiempo.

Conjuntamente podemos ofrecer un servicio más completo y competitivo a nuestros clientes; desde el estudio para el mejor embalaje de cualquier mercancía, hasta el trincaje en cualquier medio de transporte, garantizando la seguridad de la mercancía hasta su destino.

Ambas empresas hemos apostado siempre por la innovación y la búsqueda de mejoras, con el fin de poder ofrecer y realizar los mejores servicios, de la manera más rápida, económica y cómoda para nuestros clientes. Esto siempre acompañado de la seguridad en todas nuestras operaciones. Tanto el embalaje como el trincaje son dos aspectos clave para el transporte correcto de la carga, puesto que si estos dos trabajos no se han realizado correctamente, pueden ocasionar grandes siniestros en el transporte de la mercancía.

¿Cómo se complementarán las experiencias de Sea Trincajes Marítimo y TM2?

La unión de profesionalidad y experiencia que ofrecen ambas empresas refuerzan los resultados en cada uno de nuestros trabajos. A SEA le acompañan más de 40 años de experiencia, con más de 50.000 operativas realizadas con satisfacción del cliente. Datos realmente significativos para la garantía que se ofrece en cada operación. TM2 con de 28 años en el mercado, rodeado siempre de los mejores profesionales, con más de 70.000 operativas realizadas tanto a nivel nacional como internacional y con una clientela plenamente satisfecha del servicio.

Ofrecemos servicios de estudio técnico para el embalaje, trincaje y estiba de la mercancía, fabricación del embalaje, embalaje de equipo de la mercancía, suministros de protección, servicios logísticos y de almacenamiento, trincaje de mercancías, inspecciones de cargas, etc.

¿Qué ventajas supondrán para los clientes esta unión de recursos?

La colaboración entre SEA y TM2 ofrece grandes ventajas para nuestros clientes pero principalmente ofrece, rapidez y confianza. Además, por supuesto, de calidad, seguridad y profesionalidad.

¿Cuál será el ámbito geográfico del acuerdo?

El ámbito geográfico de nuestra colaboración es tanto a nivel nacional como internacional. TM2 tiene Planta de fabricación de embalajes en México. Por otra parte, aprovechando esa sinergia, SEA ya ha participado en algún

proyecto de gran volumen en ese país para el estudio del acondicionamiento de grandes equipos para el metro de Chile.

¿El acuerdo supondrá que se puedan ofrecer nuevos servicios y el inicio de nuevos proyectos?

Tal como indicábamos, SEA se une a la colaboración con todos los socios y partners de TM2, tanto a nivel nacional como internacional. A su vez TM2 contará con el apoyo de SEA para proyectos que ya no sean solamente locales.

Tenemos nuevos proyectos y en estudio la presencia en nuevos mercados, que podremos contar cuando estén consolidados. Somos dos empresas muy proactivas y emprendedoras, todo el equipo nos esforzamos por avanzar y adelantarnos, creando tendencias en el sector. Para seguir creciendo y dando el mejor servicio debemos mantener nuestra filosofía, siendo nuestros socios los profesionales que nos apoyen en nuestra integración vertical, no dispersando nuestros esfuerzos en intentar alcanzar lo que ellos ya nos proporcionan para nuestro éxito.

Recientemente, hemos creado un blog en el que hablamos sobre el mundo del embalaje, trincaje y logística. Estamos muy contentos con los resultados y el feedback obtenido por nuestros seguidores. Nos encanta poder compartir con los demás nuestra experiencia y vivencias de manera que todos crezcamos juntos. Además de acercar el sector a aquellos que están fuera de él y que este no sea desconocido para nadie.

Seguiremos trabajando para seguir ofreciendo el mejor servicio.



Uno de los proyectos de colaboración conjunta entre TM2 y Sea Trincajes

El consejero delegado de Sidenor, en la Cámara de Bilbao

El ciclo de encuentros empresariales «Los Viernes de la Cámara» contó el 30 de septiembre, con la conferencia de José Antonio Jainaga, consejero delegado de Sidenor, sobre el futuro de la siderurgia en Euskadi, acto que logró una gran acogida.

Cabe recordar que el pasado mayo la multinacional brasileña Gerdau vendió Sidenor a un grupo de inversores, denominado Clerbil y liderado por José Antonio Jainaga. La empresa tiene su sede central en Vizcaya y cuenta con más de 2.000 trabajadores repartidos en 10 plantas (6 en el País Vasco, y una en Cantabria, Guadalupe, Sagunto y Barcelona), además de oficinas comerciales en Alemania, Francia, Italia y Reino Unido. Actualmente Sidenor factura 800 millones de euros anuales, con un

millón de toneladas/año de capacidad productiva de aceros especiales, principalmente para la industria de automoción.

Presentado por Juan María Sáenz de Buruaga, vicepresidente de la Cámara de Comercio de Bilbao, Jainaga dividió su intervención en cinco partes: Evolución de la siderurgia vasca, sus mercados tractores, ventajas y desventajas competitivas, las importaciones de China, y el futuro de la siderurgia. Explicó que el sector puede dividirse en tres subsectores: automoción, gas y petróleo, y construcción, destacando que la producción de las acerías ha descendido desde 2006 en un 40%, y un 35% del empleo directo, propiciando el cierre de instalaciones.

A su juicio, el sector de aceros especiales tiene un futuro estable a medio

plazo, al igual que el de tubos, por el previsible incremento en la demanda Oil&Gas, mientras que el acero común tiene un peor pronóstico por las importaciones de China. Las claves principales el precio y escasez de la materia prima, la chatarra; los costes salariales; el precio de la energía eléctrica; y la lejanía de los centros de decisión.

A favor de la siderurgia vasca, Jainaga destacó la gran tradición industrial, la amplia red de proveedores de productos y servicios, la abundancia de profesionales formados y competentes, y unas infraestructuras logísticas de calidad con excelentes conexiones marítimas y por carretera.

El consejero delegado de Sidenor pidió en sus conclusiones el desarrollo de productos de mayor valor añadido, un nuevo



Juan María Sáenz de Buruaga y José Antonio Jainaga

modelo en los costes eléctricos, menores costes salariales, aumentando la

jornada anual de trabajo, reducir los niveles de importación, mejorar la efi-

ciencia en el consumo de chatarra y tener cerca los centros de decisión.