

F&H

LOGÍSTICA PROFESIONAL

ENTREVISTA

Javier LÓPEZ



Para el transporte HORTOFRUTÍCOLA

50
1966 ANIVERSARIO 2016

TRANSPORTES



CABRERA



Especializados en transporte frigorífico Nacional e Internacional desde Andalucía y Levante hacia Europa, principalmente Escandinavia y Norte de Alemania.

Nos diferencia nuestro compromiso en la colaboración y confianza en todo momento con nuestros clientes.



JCARRION

JCARRION

grupo JCARRION



Controlamos temperatura, posición e intrusión en sus envíos en tiempo real y a nivel mundial

Un gran servicio tiene unos grandes beneficios que harán el trabajo de su empresa más profesional y práctico.



Cadena de frío

Total trazabilidad de la cadena de frío con reportes diarios de información.



Control 24h/7días

Alerta de temperatura 24/7 cuando salga de los rangos establecidos.



Control intrusión

Control de entrada de inmigrantes o droga en sus medios de transporte.



Geolocalización

Geolocalización a tiempo real de su mercancía en todo el mundo.



22:15PM

+98.435.212

17°C

+75.454.829

<POSICION>
BULGARIA

+55.987-777

-17.003-34A

Anserlog 
Servicios Logísticos

6

Panorama

El transporte por carretera de frutas y hortalizas es clave para entender la evolución de la economía en España y su fuerza en el continente europeo.

◆ **Entrevista**
JAVIER LÓPEZ

8

20

Ventas

MERCEDES LIDERA LA VENTA DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES LIGEROS

◆ **Intermodal**
EL PUERTO DE ALGECIRAS LIDERA EL TRÁNSITO HORTOFRUTÍCOLA EN ESPAÑA

10

22

Industria auxiliar

ANSERLOG REVOLUCIONA EL CONTROL DE LA MERCANCÍA CON SU DISPOSITIVO EN TIEMPO REAL



25

Mercados

ENERGÍA DE FUTURO: IONES DE LITIO Y CÉLULAS DE COMBUSTIÓN DE LINDE

◆ **Intermodal**
PUERTO DE BARCELONA: INCREMENTA EL SERVICIO SHORT SEA SHIPPING

14

26

Tic

EL 'OJO' DE ANGELPLUS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD

◆ **Picking**
UNIQ MUESTRA SU POTENCIAL EN EL CANAL RETAIL

15

27

Logistic News

TRANSPORTES CABRERA INVIERTE 1,8 MILLONES DE EUROS EN SU FLOTA

◆ **Ventas**
IVECO MANDA EN LAS VENTAS DE TRACTORAS DURANTE 2015

18

28

Logistic News

J. CARRIÓN YA FACTURA 135 MILLONES DE EUROS

◆ Secciones

5 La Imagen

10 Intermodal

22 Industria Auxiliar

35 Gestos

6 Panorama

15 Picking

26 Tic

36 Distribución

8 Entrevista

18 Ventas

27 Logística News

38 Ways



Foto: Francisco Bonilla

EDITA:



C/ Turquía, 1º - Edif. Adriano
Portal I - 6º D. 04009 Almería
Telf. +34 950 62 54 77
Fax +34 950 14 06 89
E-mail: info@fyh.es
www.fyh.es

D. LEGAL: AL - 270 - 2000.
ISSN: 1886 - 6484

Director: Rafael I. Losilla Borreguero

Redacción y Firmas: Daniel Lafuente, Manuel Flores, Marina López.

Fotografía : Francisco Bonilla.

Producción/suscripciones: Trinibel Barranco.

Dpto. Comercial: Manuel Flores.

Diseño y Maquetación: Francisco Valdivia.

Imprime: Gráficas Piquer.

F&H es una revista pluralista que, respetando las opiniones de todas las colaboraciones que se insertan en la misma, no se hace, necesariamente, partícipe de ellas.

Transporte por carretera |

Un negocio rentable

EL TRANSPORTE POR CARRETERA DE FRUTAS Y HORTALIZAS JUEGA UN PAPEL ESTRATÉGICO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. LA MURCIANA TRANSPORTES AGUSTÍN FUENTES E HIJOS LIDERA EL RANKING CON 154 MILLONES DE EUROS FACTURADOS.

Por Manuel Flores y Daniel Lafuente

España sigue copando el primer lugar en el ranking mundial de exportación de frutas y hortalizas. Por detrás, Países Bajos y Estados Unidos, con cuotas del siete y seis por ciento, respectivamente, según los datos más actualizados de la FAO. Asimismo, es también uno de los principales productores de la Unión Europea, junto a Italia y Francia.

Y es que dada la mayoritaria condición perecedera de los productos hortofrutícolas, el transporte por carretera juega un papel básico en este negocio. No en vano, genera más miles de millones de euros al año y es uno de los principales motores

de la economía española.

En este escenario, Transportes Agustín Fuentes e Hijos, ubicada en Las Torres de Cotillas (Murcia), lidera el negocio del transporte hortofrutícola con 154 millones de euros, gracias a su importante flota propia dedicada al transporte de mercancías para terceros; más de 550 vehículos con una antigüedad media que ronda el año y medio, siendo su área de influencia toda Europa, aunque un 80-90 por ciento de la carga que opera se distribuye por toda la península.

Un escalafón inferior se sitúa también se encuentra la almeriense Transportes

J Carrión (135 millones de euros): estar ubicada en la zona productiva de hortícolas, por excelencia, tiene múltiples ventajas, ya que la oferta hortofrutícola de Almería es uno de los núcleos fuertes del negocio.

Con base en Murcia, Primafrio, contemplan en el transporte de frutas y hortalizas su fuerza empresarial, ya que representa el 60-70 por ciento del total de sus ventas que asciende a 132 millones de euros (cifra del ejercicio 2013).

Garantizar los retornos

Es uno de los puntos más importantes para asegurar la rentabilidad del nego-

cio. Transintercano es un referente en el negocio del transporte hortofrutícola por carretera en España, teniendo como estrategia comercial la garantía de los retornos.

De hecho, tiene garantizado cargas semanales de frutas y hortalizas a toda Europa con sus correspondientes cargas en retorno, ya que "la empresa se encuentra perfectamente estructurada en cuanto a la prestación de servicios a nuestros clientes, controlando en todo momento los costes y optimizando al máximo los viajes con un nivel de retornos muy elevado", explica Juan Cano,





RANKING EMPRESAS DE TRANSPORTE POR CARRETERA DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN ESPAÑA (2015)

En millones de euros.

Fuente: Revista Logística Profesional.

* Datos de 2013

gerente de Transintercano.

Tasas

Euroviñeta es una nueva tasa que se aplica a los camioneros para compensar la contaminación acústica y atmosférica que generan. A partir de abril de este año la tasa por tiempo por uso de las infraestructuras en Bélgica, conocida como euroviñeta, será sustituida por una tasa kilométrica. Se aplicará a todos los vehículos de más de 3,5 toneladas.

Su importe variará según la categoría euro y la MMA del vehículo, entre 12 y 20 céntimos de euro por kilómetro. Para vehículos pesados de categoría euro superior será de 12,8 céntimos de euro por kilómetro.

Las tarifas podrán variar, asimismo, en las distintas regiones. En Flandes y Bruselas no llevarán IVA, mientras que en Valonia sí incluirán IVA. La red de carreteras afectadas coincidirá, con carácter general, con el de la actual euroviñeta. En Flandes será un poco inferior, mientras que en Valonia será un poco superior.

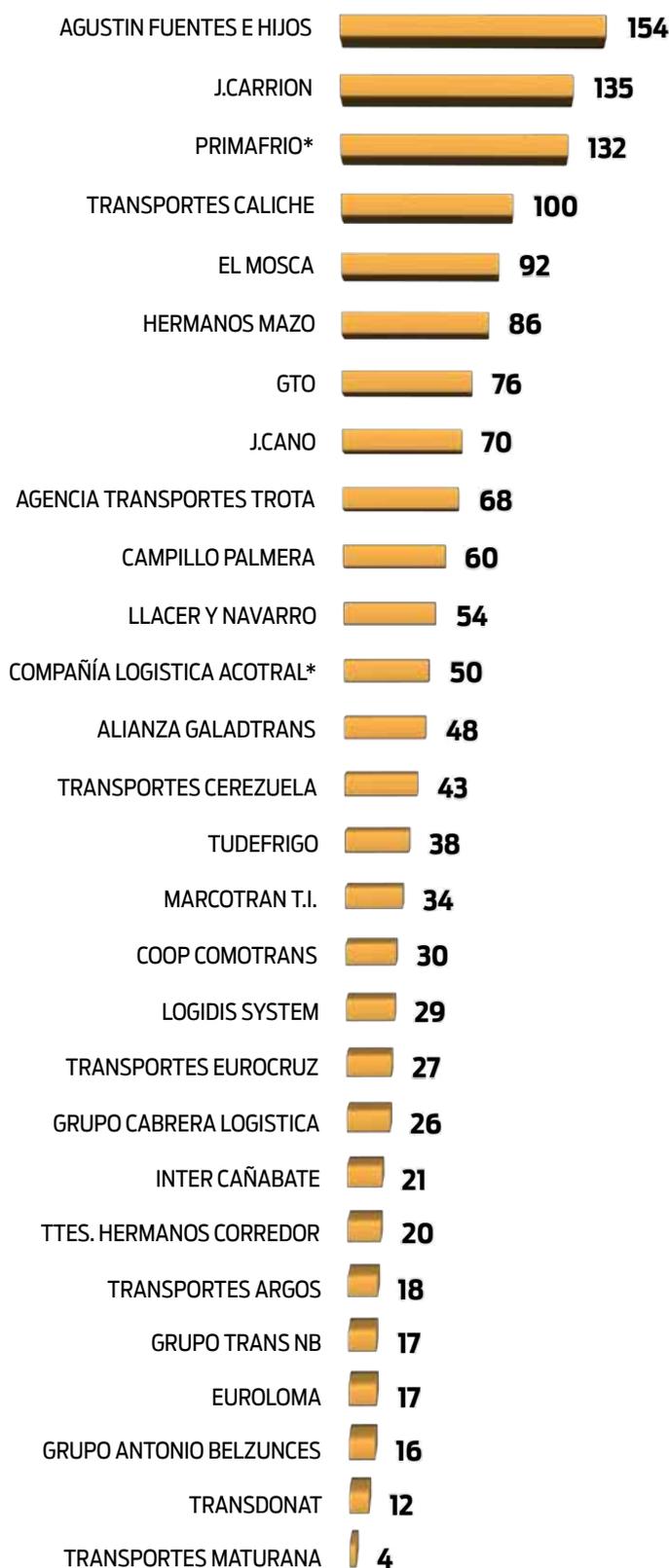
El sistema de pago consistirá en un OBU, a través de satélite. Se admitirán otros sistemas de prepago para utilizaciones esporádicas. Se controlará mediante un cuerpo específico de agentes. Los ingresos obtenidos se destinarán, al menos parcialmente, a la mejora de las infraestructuras belgas.

Veto ruso

La decisión todavía de Rusia de prohibir la importación de todos los alimentos perecederos procedentes de la Unión Europea está afectando al sector del transporte en toda España.

Y es que, las consecuencias van más allá de las importaciones directas, ya que hay muchos productos que se reexpiden hacia Rusia desde plataformas intermedias localizadas en el centro de Europa.

El mercado ruso es "económicamente atractivo" para los transportistas internacionales de la Unión Europea, en particular para los que tienen su base en los países vecinos de Rusia, gracias a su proximidad, su tamaño y su potencial de desarrollo. ♦





Javier López |
Jefe división comercial Puerto de Algeciras

“Los puertos deben ir especializándose en determinados tráficos de mercancías”

DESDE SU POSICIÓN AL FRENTE DEL PUERTO DE ALGECIRAS, UN REFERENTE INTERNACIONAL EN EL TRÁFICO HORTOFRUTÍCOLAS, LÓPEZ ANALIZA EL IMPACTO DE ESTAS DELICADAS MERCANCÍAS Y LA RELACIÓN ESTRECHA QUE GUARDA EL PUERTO CON TODOS LOS PRINCIPALES PROTAGONISTAS.

Por Manuel Flores
y Daniel Lafuente

L.P: ¿Qué peso específico contempla el sector de las frutas y hortalizas en el entramado comercial del Puerto de Algeciras?

J.L: “Los puertos deber ir especializándose en determinados transportes de mercancías. Por nuestra casuística, servicio y posición geográfica, el ámbito del tráfico refrigerado es nuestro tráfico estrella, entonces tanto la autoridad como la comunidad portuaria se han ido dotando de infraestructuras, mejorando el área del Punto de Inspección en Frontera (PIF) para dar un servicio pormenorizado a una mercancía tan delicada como son las frutas y hortalizas?”

L.P: ¿Cómo trabaja el Puerto de Algeciras los perecederos, y más en concreto, las frutas y hortalizas?

J.L: “A la hora de operar frutas y hortalizas hay que tener en cuenta dos variables. Por un lado, tenemos el mar y por el otro la tierra. En el caso del primero, hay un componente importante que es la aportación de la línea de contenedores que opera en Algeciras, que tiene unos servicios que conectan Sudamérica con nuestro puerto en unos tiempos de tránsito muy competitivos a nivel europeo. Por ejemplo, un buque que sale del Norte de Brasil llega en siete días a Algeciras y eso aporta al importador la posibilidad de incrementar del número de días de vida útil del género en el proceso de la comercialización”.

L.P: ¿Hay algún otro componente importante que sumar en la vía marítima?

J.L: “Sí. También tenemos un modelo de concentración de navieras, en el que determinadas navieras están utilizando un mismo servicio. En la actualidad, hay un servicio muy potente que es el Samba que ofrece Maersk Line, del que han venido participando otras navieras. Esto ha permitido que se eleve el número de navieras que brindan la posibilidad de conectar el tráfico de mercancías entre Algeciras y Sudamérica”.

L.P: ¿Y la relación terrestre?

J.L: “En este apartado, lo importante es la nueva dotación en el ámbito del PIF, un PIF que trabaja las 24 horas del día, homologado en primera categoría para cualquier tipo

de mercancía perecedera, y que permite garantizar que las frutas y hortalizas, entre otros productos para consumo humano, cuenten con todas las garantías sanitarias. En definitiva, el PIF es el corazón del Puerto”.

L.P: ¿Cuáles son las últimas inversiones llevadas a cabo en el Puerto de Algeciras para fomentar el tráfico hortofrutícola?

J.L: “De cara a este año vamos a ampliar la capacidad de frío en el puerto. En concreto, a finales vamos a tener una capacidad de 17.000 toneladas de palets de frío. Y es que hay un grupo de inversores que han decidido apostar por Algeciras. De hecho, esto viene a complementar la apuesta de las navieras de contenedores para cerrar el círculo, donde se va a poder realizar dentro del puerto toda la operatividad en torno a frutas y hortalizas. En definitiva, el tráfico de mercancías de frío generan mucho más valor añadido que otros tipos de mercancías”.

L.P: ¿Cuáles son los principales clientes

J.L: “Nuestra labor aunque sea principalmente marítima y nuestro cliente se pudiese pensar inicialmente que son las navieras, mantenemos un contacto directo tanto con los importadores y distribuidores nacionales como con los exportadores en origen y distribuidores. Es decir, con todos los eslabones de la cadena logística, porque al final cada uno tiene un tipo de interés muy diferente y tenemos que intentar que el Puerto de Algeciras encaje en esta logística, con el objetivo que la mercancía esté el mínimo tiempo posible en nuestras instalaciones”.

L.P: ¿Es seguro transportar frutas y hortalizas por mar en contenedores sin que pierdan la cadena del frío?

J.L: Sí. La tecnología en este aspecto ha evolucionado considerablemente. Hay unos sistemas sofisticados denominados ‘cool referer’ capaz de dar tratamiento de maduración al producto durante el trayecto y por supuesto controla diversos parámetros primordiales para el género como la temperatura, la humedad relativa y ventilación de los productos a transportar”.

“Además de las navieras, mantenemos un contacto directo con importadores y distribuidores nacionales y exportadores en origen y distribuidores”

“En definitiva, el tráfico de mercancías de frío generan mucho más valor añadido que otros tipos de mercancías”

“El servicio Samba Line que ofrece Maersk Line ha permitido que se eleve el número de navieras que brindan la posibilidad de conectar el tráfico de mercancías entre Algeciras y Sudamérica”

Puertos de España | Algeciras, vía de entrada y salida para el negocio hortofrutícola

LOS PUERTOS ESPAÑOLES MOVIERON 8,9 MILLONES DE TONELADAS EN 2015, CON ALGECIRAS COMO PRINCIPAL PROTAGONISTA, ACAPARANDO EL CASI EL 40 POR CIENTO DEL TOTAL COMERCIALIZADO.

Por Daniel Lafuente
revista@fyh.es

España sigue ocupando el primer lugar en el ranking mundial de exportación de frutas y hortalizas, con una cuota de mercado del 10 por ciento del total. Sigue la huella Países Bajos, con el 6,7 por ciento y en tercer lugar se ubica el gigante asiático con el 6,4 por ciento. Gran parte de ese creci-

miento viene avalado por la política comercial desplegada por los gestores portuarios españoles, que a través de los 46 puertos del interés general contribuyen a que el 60 por ciento de las exportaciones, y el 80 por ciento de las importaciones se realice a través de los puertos, lo que supone que

el 53 por ciento del comercio exterior español con la Unión Europea y el 96 por ciento con terceros países. El tráfico total de frutas, hortalizas y legumbres por los puertos españoles alcanzó los 8,9 millones de toneladas en 2015, lo que representa un incremento del 4,4 por ciento con res-

pecto a los 8,5 millones movidos en 2014. El desembarque de este tipo productos supone el 26 por ciento del tonelaje total movido. En concreto, 3,2 millones de toneladas, el desembarque en tránsito representa el 59% y 1,93 millones de toneladas. Con respecto al embarque

Puerto de Algeciras | Lidera el tránsito de mercancía hortofrutícola en España

EL PUERTO BAHÍA DE ALGECIRAS ES UNO DE LOS MÁS IMPORTANTES DE ESPAÑA POR SU ENCLAVE GEOESTRATÉGICO. ESTÁ EN LA CONFLUENCIA DE LAS PRINCIPALES RUTAS MARÍTIMAS DEL MUNDO CON UN MOVIMIENTO CONSTANTE DE MERCANCÍAS Y PASAJEROS.

Es el puerto líder en el tráfico de mercancías hortofrutícolas en España y registra un importante aumento cada año. En concreto, los puertos españoles han manipulado durante los cuatro primeros meses de 2016 un total de 4,81 millones de TEUs, lo que supone un 5,5 por ciento más que los contenedores manipulados en el primer cuatrimestre de 2015, según datos de Puertos del Estado. El crecimiento está liderado en España principalmente

por el puerto de Algeciras, donde el movimiento de contenedores ha aumentado un 15,41 por ciento en este periodo hasta los 1,56 millones de TEUs.

Importación

La entrada de fruta y hortalizas a través del Puerto Bahía de Algeciras sigue creciendo todos los años, confirmando su ritmo de actividad en los últimos años. De hecho, las importaciones esta mercancía en el último ejercicio se

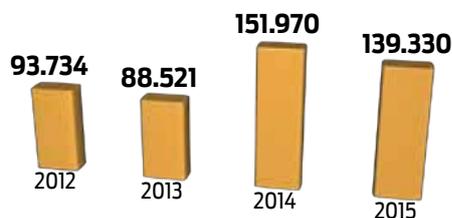
cifró en 1,2 millones de toneladas, 14.570 toneladas más que en el ejercicio precedente, siguiendo con la línea alcista de los últimos cuatro años.

En lo que respecta a los orígenes, el mayor volumen corresponde al tráfico de mercancías procedentes de Marruecos, dada la proximidad y las múltiples ventajas que ofrece el Puerto para las firmas exportadoras marroquíes. En concreto, supone casi el 77 por ciento del total

de las importaciones. Cada año estas cifras mejoran por las condiciones naturales de calado que hay en la Bahía de Algeciras, por su ubicación en la confluencia de las líneas intercontinentales que unen Europa del Norte, Asia y América, por las buenas conexiones del puerto con toda la península y países vecinos y por la continua mejora de sus infraestructuras, que se adaptan a las necesidades del sector marítimo.

EVOLUCIÓN EXPORTACIÓN DE FRUTAS Y HORTALIZAS PUERTO BAHÍA DE ALGECIRAS

En toneladas. Fuente: Puerto Bahía de Algeciras.



de frutas y hortalizas, mueve en torno a 1,8 millones de toneladas, mientras el embarque en tránsito representa el por ciento y 1,94 millones de toneladas.

Líder

El puerto de Algeciras lidera el ranking de tráfico hortofrutícola entre los principales puertos españoles con 3,7 millones de toneladas manipuladas en sus instalaciones en los últimos 12 meses.

En el caso del tráfico de contenedores, la cifra interanual supera los 4,6 millones de TEUs (contenedores estandarizados de seis metros). Estos registros son posibles gracias al buen comportamiento de los dos últimos semestres.

El puerto de Valencia se sitúa en segundo lugar con 1,67 millones de toneladas, donde la terminal hortofrutícola ofrece un servicio para la mercancía general, y muy especialmente para los productos perecederos.

En el puerto confluyen los elementos de una eficiente cadena logística formada por el barco, disponible a través de la naviera y el consignatario, las instalaciones del puerto puestas a disposición del cliente por la Comunidad Portuaria, y el camión frigorífico suministrado por el transportista especializado.

Con respecto al tráfico de

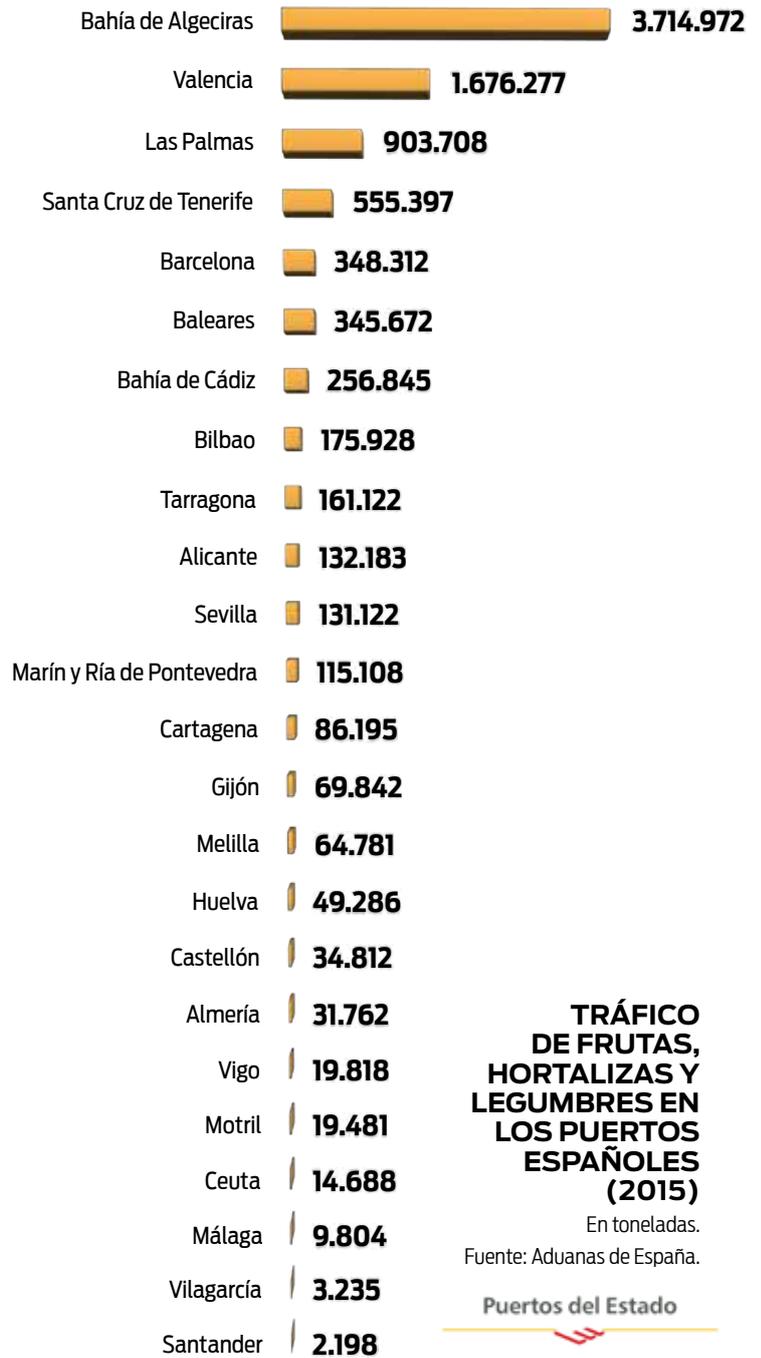
TEUs, y en lo que respecta al acumulado del año, el puerto de Valencia se coloca en primera posición con 4.29 millones de TEUs movidos hasta noviembre, experimentando un crecimiento del 5,92 por ciento con respecto a 2014. Muy de cerca, Algeciras ha registrado un total de 4.11 millones de TEUs, pero con una bajada del 2,4 por ciento, mientras que con más la mitad de contenedores movidos, Barcelona se sitúa en tercera posición con 1.78 millones de TEUs y un incremento del 2,74 por ciento.

Estos dos puertos son los únicos que manejan por encima del millón y medio de toneladas hortofrutícolas, situando muy de lejos al tránsito de esta mercancía por el puerto de Las Palmas.

Más de 500.000 toneladas

El puerto de Las Palmas ostenta el privilegio de liderar este grupo, ya que los estibadores han manipulado 903.708 toneladas. Una de las claves que os trabajadores indican es que esta mejoría se debe a la entrada en vigor del nuevo acuerdo firmado con MSC, por el cual el operador marítimo de contenedores convertirá el puerto de La Luz en un 'hub' para el tráfico internacional de mercancías.

Además, los estibadores >>>



TRÁFICO DE FRUTAS, HORTALIZAS Y LEGUMBRES EN LOS PUERTOS ESPAÑOLES (2015)

En toneladas.

Fuente: Aduanas de España.

Puertos del Estado





C.E.E.D. GRAND SAINT-CHARLES
B.P. 76005
F-66030 PERPIGNAN CEDEX
Tel.: +33 - 468 68 67 10
Fax: +33 - 468 68 67 13
Email: Alma.Transitaires@wanadoo.fr

ALMA TRANSITAIRES S.A.S

**PLATAFORMA DE DISTRIBUCIÓN, GRUPAJES
TRANSPORTES Y ADUANAS**

En España...
**LA JONQUERA/VILAMALLA
DESPACHOS FRUTEROS S.L.**

Puertos de Baleares | Eleva el tránsito de mercancía hortofrutícola

MÁS DE 185.000 TONELADAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS SE MOVILIZARON A EN LOS PUERTOS DE LAS ISLAS BALEARES, YA QUE EL TRÁFICO DE ESTE TIPO DE MERCANCÍAS SIGUE GANANDO EN IMPORTANCIA.

Los puertos de interés general son un buen indicador de la actividad económica de las islas, ya que gran parte de las mercancías entran o salen por alguno de los cinco puertos (puertos de Alcúdia,

Ibiza, Mahón, Palma y La Savina) que gestiona la Autoridad Portuaria de Baleares (APB). Según las estadísticas de 2015 que la APB acaba de publicar en han puesto de manifiesto un repunte de la actividad

económica de las Islas Baleares, puesto que se está volviendo a los niveles registrados en el año 2008. El año pasado se superaron los 13,3 millones de toneladas de tráfico total de mercancías, un seis por ciento más que en el ejercicio de 2014. Con respecto a las frutas y hortalizas se movilizaron 185.433 toneladas, de las que 157.065 fueron desembarcadas y 28.368 toneladas se embarcaron, una cifra sensiblemente superior al ejercicio pasado.

Crecimiento

El puerto que más aumentó fue Eivissa, con un ocho por ciento y 2,5 millones de toneladas, seguido de Palma, con un siete por ciento de

aumento y 8,3 millones de toneladas.

Por Alcúdia pasaron 1,5 millones de toneladas, un tres por ciento más; por Maó, 696.679 toneladas, un seis por ciento menos y por la Savina, 268.509, esto representa un nueve por ciento menos.

El tráfico de mercancía general, es decir, la que viene en contenedores o en camiones, supera los 10,6 millones de toneladas, un siete por ciento más respecto a 2014. Destaca el aumento de Alcúdia, con un 38 por ciento y más de 604.000 toneladas y la disminución en un siete por ciento del puerto de Maó con 507.000 toneladas.

>> también esperan que este incremento no sea una situación puntual y se consolide con el tiempo, aunque advierten de que en algunos departamentos no hay actualmente trabajadores suficientes para hacer frente a un crecimiento sostenido de la demanda.

El puerto de Santa Cruz de Tenerife, es el otro puerto español, que se eleva por encima de las 500.000 toneladas, y también se ubica también en el archipiélago canario, prueba de que la mercancía de ultramar juega un papel muy importante para la estrategia comercial de estos puertos.

Entre 200.000 y 500.000 toneladas

El puerto de Barcelona movió durante 2015 por encima de las 348.000 toneladas de frutas y hortalizas. La expansión que está registrando Barcelona en las autopistas del mar se debe, en buena parte, al incremento de destinos y frecuencias de servicios por parte de los operadores. Esta versatilidad de oferta facilita que los cargadores usen el puerto catalán >>>



Puerto de Tarragona | Desciende el tráfico de frutas y hortalizas un 22 por ciento

El tráfico de frutas y hortalizas desde el puerto de Tarragona es un referente nacional. Sin embargo, el año 2015 no está siendo todo lo bueno que se podía esperar en comparación con el ejercicio de 2014. Y es que hasta el mes de junio ha manipulado 77.895 toneladas de frutas y hortalizas, cifra que decrece en un 22 por ciento con respecto al mismo periodo del año anterior. En concreto se comercializaron casi 100.000 toneladas de este género.

Estas cifras no son extrapo-

lable con el resto de productos, ya que el puerto de Tarragona ha incrementado su tráfico de mercancías, tanto de carga como descarga, y durante el primer semestre del año ha movido un total de 16,2 millones de toneladas, un 12,9 por ciento más que en el mismo periodo del año anterior.

Recientemente, el Port de Tarragona ha recibido el Distintivo de garantía de calidad ambiental por su flota de vehículos respetuosa con el medio ambiente.

La apuesta por la preocupa-

ción ambiental es uno de los objetivos principales para el Port de Tarragona como herramienta por una mayor competitividad. El Port de Tarragona es motor económico del territorio con una creación de más de 7.000 puestos de trabajo entre directos e indirectos y con un gran impacto en el desarrollo económico y social. Así mismo, el objetivo es continuar creciendo pero de manera sostenible impulsando continuamente proyectos de mejora que se basan en criterios de sostenibilidad ambiental, que garanticen una adecuada gestión de los recursos naturales y la protección del entorno portuario, respondiendo a su vez a las demandas actuales de la sociedad.

Nuestra misión, Tu tranquilidad

- Contamos con más de **40 años de experiencia**
- Garantizamos la **puntualidad** y el **cuidado de la carga**
- Somos especialistas en **transporte frigorífico**
- Llevamos su carga a todo el **territorio europeo**
- Ofrecemos un **servicio integral de logística**



Carga Nacional e Internacional ■ Especialistas en Frío ■ Logística
Importación y Exportación ■ Servicios Aduaneros ■ Servicios de Transbordo



www.grupollacerynavarro.com

Telf.: +34 962 826 500 – info@grupollacerynavarro.com



>> como 'hub' de distribución de sus mercancías en el Mediterráneo.

Dentro de la red de puertos catalanes destaca el tráfico de frutas y hortalizas desde el puerto de Tarragona es un referente nacional con 161.122 toneladas. Sin embargo, el año 2015 no fue todo lo bueno que se podía esperar en comparación con el ejercicio de 2014. Y es que se comercializaron casi 54.000 toneladas menos de este género.

Estas cifras no son extrapolables con el resto de productos, ya que el puerto de Tarragona ha incrementado su tráfico de mercancías, tanto de carga como descarga, y durante el primer semestre del año ha movido un total de 16,2 millones de toneladas, un 12,9 por ciento más que en el mismo periodo del año anterior.

Menos de 50.000 toneladas

Llama poderosamente la atención el poco peso que ostenta el puerto de Almería en cuanto a tráfico de mercancía hortofrutícola se refiere y eso que la oferta hortícola almeriense es la más grande de toda España. En concreto, por el puerto almeriense transitaron apenas 31.762 toneladas de frutas y hortalizas durante 2015, ubicando a este puerto en el fondo del ranking, un 1,8 por ciento menos que en el ejercicio de 2014.

El transporte por carretera es el gran dominador y no porque no se haya intentado la vía marítima pero los ensayos con diversos operadores marítimos no han terminado de fructificar. ♦

Puerto de Motril | Mueve casi 20.000 toneladas de frutas y hortalizas

El tráfico de mercancías en el puerto de Motril ha crecido más de un 5,4 por ciento en el primer semestre del año, sobrepasando el millón de toneladas movidas por los diferentes muelles.

De hecho, los tráficos ro-ro con Melilla, Nador, Alhucemas y Tánger, destinos operados por las navieras Armas y FRS, han sido fundamentales.

Con respecto a las mercancías hortofrutícolas durante 2015 ha mantenido una línea estable en torno a las 20.000 toneladas, cifra que implica la importancia de este género para el puerto.

Por la dársena motrileña se han movido un total de

1.050.918 toneladas frente a las 997.170 del mismo periodo del año pasado, lo que representa un aumento del 5,4%. De continuarse la tendencia que registran estos datos, el puerto de Motril podría acercarse a las cifras que tenía antes de la crisis económica, superiores a los dos millones de toneladas.

El mayor aumento del primer semestre se ha percibido en la mercancía general, que ha registrado un incremento del 33,7%, seguido del granel sólido, con un incremento del 7,5%, mientras que el único descenso se ha experimentado en los graneles líquidos, que han registrado una caída del 3,5%.

Puerto de Barcelona | Aumenta el servicio Short Sea Shipping un 20 por ciento

EL VOLUMEN DE MERCANCÍAS TRANSPORTADAS POR LAS AUTOPISTAS DEL MAR DEL PUERTO DE BARCELONA HA CRECIDO EN SEPTIEMBRE, CON UN TOTAL DE 100.666 UTIS, QUE EQUIVALE AL DE 100.000 CAMIONES.

El principal volumen de este tráfico, con más de 99.000 UTIs, se ha registrado en los servicios que conectan la capital catalana con los destinos italianos de Génova, Civitavecchia, Livorno, Savona y Porto Torres.

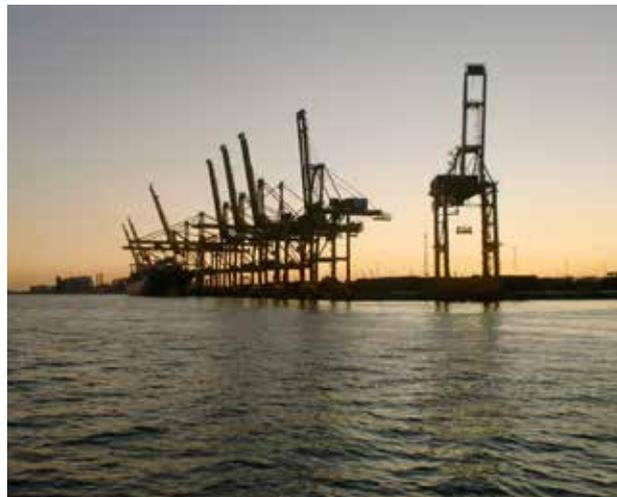
El resto, con 1.570 UTIs, corresponde a los intercambios de 'Short Sea Shipping' entre la capital catalana y el norte de África, principalmente con Tánger, en Marruecos.

Servicios

Por otro lado, respecto a las instalaciones del Port

de Barcelona para productos perecederos destacan las conexiones reefer de las terminales de contenedores, BEST: 1.700 conexiones reefer; TCB: 525 conexiones reefer y Port Nou: 90 puntos de conexión reefer y 30 puntos móviles.

Desde el año 2012 el Port de Barcelona también dispone de un nuevo Punto de Inspección Fronteriza (PIF), con instalaciones de primera línea para realizar todos los servicios de inspección que requieren los productos vegetales y las mercancías des-



tinadas a consumo humano. Respecto a la conectividad marítima del Port cuenta con una oferta de líneas de short sea shipping (SSS) que optimizan la logística de las exportaciones de Mercabarna. Ejemplos los envíos a Italia, Norte y Centro de Europa y Norte de África, así como las importaciones procedentes del Norte de África. Asimismo, en los últimos meses, las líneas regulares

con los principales mercados emisores de fruta de contraestación han mejorado el 'transit time' para ofrecer más competitividad a los importadores. De hecho, dispone de nuevas líneas regulares con África, Centro y Suramérica y el Golfo de México que favorecen los tráficos de temperatura controlada en barcos con un gran número de conexiones reefer.

Uniq |

Ventajas en el canal retail

EL ENVASE HA PASADO DE SER UN MERO ELEMENTO DE TRANSPORTE A UNA HERRAMIENTA DE VENTAS MUY POTENTE PARA EL DISTRIBUIDOR DE FRUTAS Y HORTALIZAS.

El primer contacto visual del consumidor con el producto fresco en las tiendas es precisamente el envase. Los envases juegan un rol fundamental a la hora de crear secciones atractivas con una imagen cuidada, diferenciada, y pensada para facilitar y promover las ventas. "De ahí que la capacidad de impresión que tienen las cajas de cartón ondulado Uniq se convierta en un factor clave para cualquier profesional del mundo hortofrutícola", señalan desde la firma Uniq.

El envase agrícola de cartón es una pieza estratégica en el diálogo con el consumidor y actúa como dinamizador de las ventas en los lineales. "La posibilidad de una impresión de alta calidad, convierte a las cajas Uniq en el soporte perfecto para trasladar información del producto, facilitar su trazabilidad, y promocionar su origen y marca", afirman desde UNIQ. Además, añaden que "los envases de cartón ondulado UNIQ responden a las necesidades del conjunto de la cadena de suministro. A sus ventajas técnicas y logísticas, se suma su potencial en marketing, que redunda en mayor beneficio para todos los actores que utilicen estas cajas UNIQ. Garantía de éxito en el retail".

Mejoras

Las mejoras introducidas son notables. Afco se pro-

puso evolucionar con la incorporación en UNIQ de 3 grandes novedades.

En primer lugar, Uniq se adapta a un mercado dinámico que demanda nuevos diseños de cajas ofreciendo un sistema que está abierto a la innovación y no acotado a un banco de planos determinado. Cualquier diseño de envase, ya sea de la familia de envases con tejadillo o envases de columna, puede llevar el sello Uniq si cumple en comportamiento.

Como segunda mejora, se ha definido una clasificación de cajas en función de los días que vayan a transcurrir desde el envasado hasta la llegada a destino. Esta clasificación cobra especial importancia ante el hecho de que la exportación de frutas crece en largas distancias.

Y, por último, UNIQ tiene en cuenta la estandarización de las medidas exteriores de los envases exigida por la gran distribución comercial.

Crecimiento

Desde su presentación y lanzamiento ha ido creciendo el número de fabricantes de embalajes de cartón ondulado que han optado por adherirse y estampillar sus cajas con el nuevo sello de calidad.

Los pilares fundamentales de este importante proyecto en el ámbito de los envases para frutas y hortalizas,



son la calidad, la innovación y la adaptabilidad.

La amplia experiencia del sector del cartón en agricultura ha permitido impulsar esta iniciativa que apuesta por: la tipificación en familias según el diseño estructural de las cajas, la estandarización de medidas y su clasificación en función de los tiempos dedicados

al transporte (exportación, larga distancia y ultramar). El valor añadido está garantizado para todos los actores de la cadena de suministro, como son los propios productores, los exportadores agrícolas y también la distribución comercial, lo que está facilitando el rápido posicionamiento en el mercado de Uniq. ♦

EJIDO CARTÓN
www.ejidocarton.com

Impresión a todo color
Formas personalizables
Amplia gama de formatos
100% resistentes a la humedad
Con opción de tapa plástica

Modelo patentado

NEW

Envases para packaging ecológico.
Ecological packaging.

FSC
www.fsc.org
FSC C001234

Pol. Ind. La Rabóna, 95 - 04710 Sta Úrsula del Aguila - El Ejido (Almería) SPAIN
T: +34 950 580 712 F: +34 950 580 669 M: comercial@ejidocarton.com

Madera |

Presentaciones atractivas y nuevos formatos de ventas

LAS TENDENCIAS EN EL SECTOR DE LOS ENVASES DE MADERA EN ESPAÑA APUNTAN A LOS FORMATOS MEDIANOS Y PEQUEÑOS QUE SIRVEN DE UNIDADES DE TRANSPORTE O DE VENTA DIRECTA A LOS CONSUMIDORES Y LAS MEJORAS CONTINUAS EN LAS IMPRESIONES DE MARCAS QUE OFRECEN PRESENTACIONES ATRACTIVAS DE LAS FRUTAS Y HORTALIZAS.



La tendencia es clara a las unidades medianas y pequeñas, de hecho el 92 por ciento de los envases de madera fabricados en España son menores de 10 kilos de capacidad. De acuerdo con los datos de Fedemco, los envases marca pitufo®, menores de 2 kilos y medio, actualmente son los más demandados, alcanzando una cuota del 35 por ciento del total de los envases de madera fabricados en España.

Los formatos marca pitufo®, se adaptan a las demandas del cliente de las grandes cadenas de distribución y son muy utilizados en promociones para dinamizar las ventas de las tiendas.

La diferenciación por medio de marcas es otra de las grandes ventajas que ofrece la madera. El sector trabaja continuamente en la mejora de las impresiones de los envases; se mejoran los acabados y superficies de las maderas y los tableros, así como la maquinaria de impresión para que los resultados sean los mejores posibles.

Hoy en día es posible imprimir cualquier tipo de marca o diseño sobre la madera y se están incorporando mejoras en el acabado, como el brillo que per-

mite presentaciones más atractivas.

Calidad, Higiene y Medio Ambiente

A parte del importante cuidado de la imagen del envase de madera, en cuestiones de calidad, el sello GROW Quality certifica su resistencia incluso en exportaciones a grandes distancias, evitando mermas por deformaciones de los envases.

De hecho, por las cualidades de la madera, su buen comportamiento en cámara refrigerada permite un rápido pre-enfriado y una correcta ventilación del

producto envasado, reduciendo costes y mejorando la conservación del producto.

Desde otro punto de vista, la higiene, la producción del envase bajo unas buenas prácticas de fabricación como las de Fedemco, unido a las propiedades naturales antimicrobianas de la madera, aseguran la protección e higiene en la distribución de los productos hortofrutícolas.

Investigaciones

En este sentido, se han presentado recientemente dos investigaciones en Francia y en España que demuestran una vez más las propiedades antimicrobianas de la

madera de pino y chopo, y confirman la inocuidad e higiene microbiológica de las superficies de madera, en contacto con productos frescos como frutas y hortalizas.

Por último, el respeto medio ambiental es otra de las grandes ventajas de los envases de madera. Además de su carácter sostenible y reciclable, contribuye a la lucha contra el cambio climático compensando emisiones de CO₂.

Calculadora

La calculadora FEDEMCO₂-data, ha demostrado el valor medioambiental de la madera y sus productos respecto otros materiales. Por ejemplo, el balance de un envase marca Pitufo® (envase de dimensiones 300x200 mm como los utilizados para envasar fresas o cerezas) puesto en las instalaciones de un determinado envasador es de -0,262 Keq de dióxido de carbono.

Así, con un palet de envases marca Pitufo® se puede compensar las emisiones de CO₂ de un coche durante 500 km (según la herramienta FEDEMCO₂-data para una distribución a un cliente a 50 km de distancia, y datos de la EDA, USA). ♦



Ifco |

Apuesta por la tecnología SmartGuardian

IFCO ESPAÑA HA ANUNCIADO QUE LA EMPRESA HA COMPLETADO LA INSTALACIÓN DE LA TECNOLOGÍA DE CONTROL SMARTGUARDIAN EN SUS DOS CENTROS DE SERVICIO DE ENVASES REUTILIZABLES DE TRANSPORTE (ERTS).



SmartGuardian es un nuevo programa informático innovador que monitoriza y controla los procesos de higienización y limpieza de los envases reutilizables de transporte para garantizar que se cumplan los estrictos estándares de la empresa y del sector.

En febrero de 2016 se completó la instalación de SmartGuardian en las dos plantas de envases reutilizables de transporte de IFCO de España: Picassent, Valencia Yunquera de Henares, Guadalajara

En conjunto y en ambas plantas de procesamiento, el proceso de instalación ha empleado, a tiempo com-

pleto, a más de 20 trabajadores en la implantación de este sistema el cual ya es una realidad en nuestros centros.

SmartGuardian asegura que los procesos de lavado de los envases reutilizables cumplen los estrictos estándares Ifco de higiene y sanitización, monitorizando la concentración de

detergente y producto para la higienización, la temperatura del agua y la presión del agua durante el lavado de ERTs y quedando estos parámetros a nivel de palet.

Si en algún momento uno de los parámetros de lavado no cumple con los estándares de IFCO, SmartGuardian para el proceso y aler-

ta al personal del depósito correspondiente. El proceso no continuaría hasta que los expertos de IFCO hayan diagnosticado el problema y el sistema vuelva a cumplir los estándares.

A cada palet de envases limpios se le coloca después una etiqueta de trazabilidad para identificar la ubicación del lavado, la máquina de lavado, la fecha y la hora en la que se llevó a cabo el proceso. Finalmente, cuando los palets se cargan en los camiones para su distribución, el sistema hace seguimiento de los clientes que deben recibir los envases reutilizables. ♦



Impulsa tu negocio.

Gama de vehículos profesionales Mercedes-Benz.

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.



Saveres. Concesionario Oficial Mercedes-Benz.

Ctra. Nacional 340, Km. 446,5. Pol. Ind. Alfa. Tel.: 950 600 666. 04230 Huercal de Almería. www.saveres.mercedes-benz.es

Iveco lidera la venta de tractoras

LAS TRACTORAS FUERON LOS CAMIONES MÁS VENDIDOS DURANTE EL EJERCICIO DE 2015, PREDOMINANDO LA MARCA IVECO CON MÁS DE 3.000 PUESTAS EN EL MERCADO.

El mercado español de camiones por encima de seis toneladas cerró 2015, según datos de la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (Anfac) con un total de 21.882 matriculaciones, sin duda un buen resultado con respecto a las 15.691 unidades registradas en 2014, pero que todavía está lejos en volumen de las cifras alcanzadas en 2007.

Las tractoras fueron los camiones que tiraron con mayor fuerza de las ventas con 16.825 unidades y un incremento del 36% con respecto a 2014, cifra que supuso el 76,9% de las ventas de camiones por encima de seis toneladas.

En lo relativo a potencia los 450-500 CV se imponen al igual que los cambios automatizados de última generación, limitación de la velocidad máxima a 85 kilómetros/hora, optimización aerodinámica y toda una serie de dispositivos inteligentes que contribuyen a esta meta, como son entre otros los novedosos Cruise Control Predictivos.

Marcas

En 2014 fue Volvo Trucks quien dominó el mercado nacional de tractoras con una participación del 18,3% y 2.263 unidades, en 2015 el liderato fue de nuevo para Iveco con el 17,9% del segmento y 3.108 uni-

dades matriculadas.

Tras Iveco se sitúa Volvo con 2.604 tractoras comercializadas en 2015 y una representatividad en cuota de mercado del 15,5%.

En un escalafón inferior, y ubicado en el tercer lugar del pódium, se encuentra Mercedes con un porcentaje del 14,8%, que corresponde a sus 2.496 unidades vendidas.

Crece en 2016

Según los datos que maneja

(Anfac) el mercado de vehículos industriales crece un 16% con 11.509 unidades en el primer semestre del año 2016.

En la suma de seis primeros meses crecen un 20,5% con un total de 300 unidades. En el caso de los industriales medios, en junio registran un crecimiento del 43,4% y 416 unidades. En el periodo enero-junio alcanzan un volumen de 1.893 unidades y un crecimiento del 41,1%. Los in-

dustriales pesados, reflejan una caída del 15,7% y 1.479 unidades. En el cómputo de los seis primeros meses del año, este segmento refleja un crecimiento del 11,8% y 9.316 unidades. En esta categoría, los industriales pesados rígidos también muestran tasas negativas en el mes de junio con un 7,1% de crecimiento y un volumen de 236 unidades. Totalizando un volumen de 1.412 unidades hasta junio y un alza del 29,8%. ♦

MATRICULACIONES 2015

| | TRACTORAS | | RESTO > 10 T | | TOTAL | |
|----------|-----------|-------------|--------------|-------------|----------|-------------|
| | Unidades | Penetración | Unidades | Penetración | Unidades | Penetración |
| VOLVO | 2.604 | 15,50% | 330 | 9,82% | 2.934 | 14,50% |
| SCANIA | 2.445 | 14,50% | 383 | 11,40% | 2.828 | 14% |
| RENAULT | 1.845 | 11,00% | 621 | 18,48% | 2.466 | 12,20% |
| IVECO | 3.020 | 18,00% | 906 | 26,96% | 3.926 | 19,40% |
| MERCEDES | 2.496 | 14,80% | 491 | 14,61% | 2.987 | 14,80% |
| MAN | 2.390 | 14,20% | 409 | 12,17% | 2.799 | 13,80% |
| DAF | 2.011 | 12,00% | 221 | 6,58% | 2.232 | 11% |

MATRICULACIONES HASTA ABRIL 2016

| | TRACTORAS | | RESTO > 10 T | | TOTAL | |
|----------|-----------|-------------|--------------|-------------|----------|-------------|
| | Unidades | Penetración | Unidades | Penetración | Unidades | Penetración |
| VOLVO | 2.604 | 15,50% | 330 | 9,82% | 2.934 | 14,50% |
| SCANIA | 2.445 | 14,50% | 383 | 11,40% | 2.828 | 14% |
| RENAULT | 1.845 | 11,00% | 621 | 18,48% | 2.466 | 12,20% |
| IVECO | 3.020 | 18,00% | 906 | 26,96% | 3.926 | 19,40% |
| MERCEDES | 2.496 | 14,80% | 491 | 14,61% | 2.987 | 14,80% |
| MAN | 2.390 | 14,20% | 409 | 12,17% | 2.799 | 13,80% |
| DAF | 2.011 | 12,00% | 221 | 6,58% | 2.232 | 11% |

Ayudas para la matriculación de vehículos

El Consejo de Ministros ha aprobado, a propuesta del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, el Plan de Impulso al Medio Ambiente (PIMA) Transporte, con ayudas directas por un importe de 4,7

millones de euros para la renovación de autobuses y de transporte pesado de mercancías. La situación actual de envejecimiento de la flota profesional de transporte pesado de mercancías y de viajeros

en autobús hace recomendable establecer ayudas para que se retiren los vehículos más antiguos como establece el Plan PIMA Transporte. En este sentido, el Plan incluye la concesión de ayu-

das para el achatarramiento de los autobuses y vehículos de transporte de mercancías con capacidad de tracción propia de más de 3,5 toneladas de masa máxima autorizada (MMA) y con una antigüedad mayor de ocho años.



ANUARIO HORTÍCOLA 2016

LOS 'INPUTS' DEL CONSUMO

Cada hogar es un mundo en los temas de alimentación. Tendemos a globalizar tendencias, gustos y hábitos, cuando el consumo no es homogéneo.

Porque un siciliano no consume lo mismo que un lombardo, ni el cliente de Albert Heijn es igual que el de Jumbo, el **ANUARIO HORTÍCOLA 2016** le traslada varias fotografías de los consumidores europeos.

No pretendemos mostrarle como es el consumo en cada hogar, familia o comunidad de vecinos, pero sí acercarle a una fotografía lo más cercana posible a los consumidores UE.

El **ANUARIO HORTÍCOLA 2016** le traslada a los hábitos de consumo por grandes regiones europeas que le facilitará una mayor información y acceso al mercado por regiones.

F&H
FRUTAS Y HORTALIZAS



mercabarna

www.fyh.es



Crece la venta de vehículos ligeros

EL AÑO 2016 LE ESTÁ SENTANDO BIEN AL NEGOCIO DE LOS VEHÍCULOS INDUSTRIALES. DE HECHO, LOS VEHÍCULOS LIGEROS EXPERIMENTAN UN CRECIMIENTO EN TORNO A UN 20 POR CIENTO.

En lo que se lleva de año las ventas de vehículos industriales están en alza. De hecho, experimenta un crecimiento en torno a un 16 por ciento. En concreto, 11.509 unidades en el primer semestre. Con respecto al mes de junio, experimenta una caída del 6,6 por ciento y un volumen de 1.961 unidades.

Este descenso se debe a que en junio de 2015 obtuvo buenos resultados, en parte a la proyección del Plan Pima Transporte, que hizo que el mercado creciera más del 102 por ciento.

Este tipo de vehículos son un bien de inversión, ya que están muy ligados no sólo a la mejora de la financiación, sino también a la mejora de la actividad económica y la mejora de la confianza empresarial.

la Asociación Española de Fabricantes de Camiones y Automóviles (Anfac), en junio, los vehículos industriales ligeros, reflejan un crecimiento del 22,2 por ciento y 66 matriculaciones.

En la suma de seis primeros meses crecen un 20,5 por ciento con un total de 300 unidades. En el caso de los industriales medios, en junio registran un crecimiento del 43,4 por ciento y 416 unidades. En el periodo enero-Junio alcanzan un volumen de 1.893 unidades y un crecimiento del 41,1 por ciento.

Los industriales pesados, reflejan una caída del 15,7 por ciento y 1.479 unidades. En el cómputo de los seis primeros meses del año, este segmento refleja un crecimiento del 11,8 por ciento y 9.316 unidades. Dentro de esta categoría, los industriales pesados

rígidos también muestran tasas negativas en el mes de junio con un 7,1 por ciento de crecimiento y un volumen de 236 unidades. Totalizando un volumen de 1.412 unidades hasta Junio y un alza del 29,8 por ciento.

Por último, el segmento de los tractocamiones experimenta un ligero descenso del 17,2 por ciento en junio con 1.243 unidades. En el acumulado de enero-junio registra un crecimiento del 9,1 por ciento y un volumen total de 7.904 unidades matriculadas.

Ejercicio 2105

Las matriculaciones de vehículos industriales crecieron en España un 37,7 por ciento en 2015 tras darse de alta 22.856 vehículos frente a 16.600 en 2014, un dato que evidencia una tendencia alcista mucho más rápida de lo previsto por ningún analista hacia la normalización de un mercado que durante los años más duros de la crisis se hundió mucho más que cualquier otro dentro del panorama automovilístico nacional.

No obstante, los 22.856 vehículos matriculados el año pasado están todavía muy alejados de los 33.816 registrados en 2008 y más aún del record que se cifró en 2007 con 47.595 vehículos dados de alta.

Segmentos

En el balance de 2015 por segmentos, el que aglutina

a los industriales ligeros, por encima de 3,5 toneladas y hasta 6, finalizó el pasado ejercicio con un total de 993 vehículos frente a 778, lo que supone un incremento del 27,6%.

Mercedes Benz lideró la clasificación por marcas con 352 altas y un alza del 13,18 por ciento (cuota de mercado del 35,4%).

Entre los industriales medios, desde las seis toneladas y hasta las 15,9, la subida en 2015 fue del 36,1 por ciento, con 2.543 vehículos matriculados frente a 1.868 y con Iveco a la cabeza frente de este grupo tras dar de alta 1.272 unidades y registrar un crecimiento del 22,90 por ciento. La penetración dentro de esta categoría de la marca italiana se sitúa en el 50,02 por ciento. Por lo que respecta a los camiones rígidos de carretera, por encima de las 16 toneladas, el crecimiento el año pasado fue del 52,8 por ciento tras matricularse 2.070 vehículos frente a 1.355 en 2014. Iveco también lideró este segmento con un total de 548 unidades y una subida del 50,14 por ciento para alcanzar una cuota del 26,47%.

Dentro de los camiones rígidos de obra la subida en la categoría fue del 55,7 por ciento, si bien el volumen fue únicamente de 288 altas frente a 185. Este grupo lo lidera el fabricante MAN, ya que dio de alta 74 camiones y lograr un incremento del 184,6% (25,69 por ciento de cuota de mercado). ♦

Arola

LINKING YOUR WORLD

fruit attraction



Os invitamos a visitarnos a la feria que se celebra los días **5, 6 y 7 de octubre** de 2016 en la **Feria de Madrid** en el stand **n°5E07A**



Especialistas en la distribución internacional de frutas y hortalizas

arola.com
informacion@arola.com



IFEMA
Feria de Madrid

Anserlog |

Vigilancia de la mercancía en tiempo real

ESTA FIRMA ALMERIENSE OFRECE UN SERVICIO DE ALERTAS DE TEMPERATURA, POSICIÓN E INTRUSIÓN EN TIEMPO REAL A NIVEL MUNDIAL PARA GARANTIZAR QUE LA MERCANCÍA LLEGUE A DESTINO EN ÓPTIMAS CONDICIONES.

El servicio de seguimiento de temperatura, posición y envío en tiempo real, tanto terrestre, aéreo como marítimo, así como analizar las ventajas que este servicio ofrece en cuanto a trazabilidad de cadena de frío, seguridad alimentaria y control del tráfico ilegal de personas y drogas son algunas de las ventajas que ofrece la firma de almeriense Anserlog Servicios Logísticos.

“Gracias a nuestro dispositivo damos información personalizada a nuestros clientes en tiempo real, a nivel mundial de cada envío que se realice por vía terrestre, aéreo o marítimo, controlando en cada momento la trazabilidad de la mercancía para que no se pierda la cadena de frío, y si se rompe por cualquier motivo, informamos de la incidencia gracias a que realizamos un seguimiento de 24 horas durante todo el envío”, explica Alberto López, gerente de Anserlog.

Dispositivo

El dispositivo, que es desechable al final del trayecto, es lo suficientemente pequeño para caber en la palma de una mano. Además, tiene una batería con una vida útil de 30 días en caso del transporte por carretera y de 60 días si se trata de transportes de mercancías por mar para garantizar el perfecto control del produc-

to hasta su destino final.

“Su activación es muy sencilla y permite saber la ubicación y la temperatura de su producto en cualquier momento con reportes diarios, alertas en temperatura y posición, y la mejor parte es que, si hay un problema, se le notificará en tiempo real, afirma López. Además, añade otras ventajas, no menos importantes: “dispone de sensores de luz que detectan la apertura de las puertas del camión o del contenedor por lo que de esta forma detectamos la presencia del algún intruso y, por último, nuestro elemento diferenciador que es el programa informático que gestiona todos los datos”.



Alberto López, gerente de Anserlog.

En definitiva, “el objetivo es proporcionar tanto a exportadores, supermercados, empresas de transporte, como a compradores, un recurso confiable y totalmente transparente de información sobre cómo se comportan los envíos en todo el trayecto para que lleguen con la mejor calidad a su destino”, apunta López.

Clientes

En la actualidad, el núcleo fuerte de clientes con los que ya trabaja Anselorg se centra en las principales comercializadoras del sector hortofrutícola de Almería como Casi, Vicasol, Unica Group, Maleno y Torres, entre otros. Aunque también

han solicitado sus servicios grandes firmas exportadoras de la talla de Anecoop o Grupo SanLucar, amén de otras empresas de la geografía española como Cuna de Platero, Grufesa, Sat Condado de Huelva o Fresón de Palos en Huelva; Primaflor en la región de Murcia y Acopaex, una empresa extremeña especializada en fruta de hueso.

El servicio que ofrece Anserlog no sólo se reduce al seguimiento de la oferta de frutas y hortalizas en fresco. De hecho, también ha iniciado contactos con una empresa madrileña para realizar un seguimiento de los envíos de compuesto de carbono para Airbus. ♦

◆ GRUPO ENVASES GRAU | CONSIGUE EL CERTIFICADO BRC

Grupo Envases Grau ha conseguido superar las auditorías correspondientes obteniendo la máxima calificación “AA” equivalente a (Cum Laude) en la certificación BRC.

Grupo Envases Grau sigue apostando por la calidad y el servicio como insignia de todos los pro-

ductos y servicios que ofrece para el sector alimentario. Prueba de ello es la máxima calificación que ha conseguido tras superar de nuevo con éxito las auditorías convenientes para obtener el certificado BRC. Esta certificación es una garantía para todos los clientes en cuanto al cumplimiento de

Crown Insite |

Gestión integrada de datos para elevar la productividad en el almacén



SE TRATA DE UNA SOLUCIÓN INTEGRADA DE GESTIÓN DE DATOS QUE OFRECE A LOS GESTORES DE FLOTAS UNA VISIÓN EXHAUSTIVA DE LA TOTALIDAD DEL PARQUE DE MÁQUINAS DESDE TODOS LOS PUNTOS DE VISTA

Crown, ha integrado el sistema InfoLink® de gestión de flotas y operarios con el nuevo sistema de gestión de costes de flotas FleetSTATS®, lo que ha dado como resultado el Crown Insite® Productivity Suite. Se trata de una solución integrada de gestión de datos que ofrece a los gestores de flotas una visión exhaustiva de la totalidad del parque de máquinas desde todos los puntos de vista. Ofrece en tiempo real información pertinente y detallada sobre el rendimiento de la flota y los costes operativos, con lo que ayuda a las empresas a mejorar

los resultados de su operativa de forma continuada.

Ken Dufford, vicepresidente de Crown para Europa, resume sus ventajas de esta manera: "Con la gestión de datos integrada que ofrece Crown Insite, vamos más allá de la carretilla elevadora y situamos a nuestros clientes en una posición en la que pueden identificar áreas problemáticas desde el primer momento, fijarse metas realistas y tomar las decisiones adecuadas sobre costes de operación, basándose en información detallada y pertinente de sus flotas".

FleetSTATS

El sistema de gestión de flotas InfoLink emplea una interfaz intuitiva para mostrar una gran cantidad de información útil sobre las máquinas y sus operarios de un solo vistazo; de la misma forma, la solución de gestión de costes de flotas FleetSTATS, también muy fácil de usar, registra y analiza los gastos totales de mantenimiento y los costes de alquiler.

Permite hacer un seguimiento electrónico continuo del consumo de repuestos y llamadas de servicio, de manera que facilita que estos procesos

puedan gestionarse de una forma mucho más precisa e incluso combinar datos de diferentes centros para reducir costes. Al llevar un control consolidado de los gastos, resulta más fácil elegir el paquete apropiado de servicio y se allana el camino hacia una mayor eficiencia operativa al menor coste total de la propiedad (TCO) posible.

Operatividad

Con la recopilación exhaustiva de datos, combinada con una presentación clara, sencilla y procesada de los datos analizados, resulta sencillo supervisar todos los aspectos de la operativa de un almacén: desde una simple máquina hasta la totalidad de la flota en su conjunto.

El análisis de datos identifica, por ejemplo, las causas de las reparaciones o las desviaciones con respecto a la media del consumo de repuestos o del número de intervenciones de mantenimiento que se solicitan. Los responsables pueden rápidamente identificar las áreas potencialmente mejorables, tomar las medidas correctivas adecuadas, reducir los costes de reparación y mejorar el rendimiento global de su flota. ♦

normas de seguridad y calidad alimentaria, una garantía de calidad que el grupo acompaña siempre con un servicio de excelencia dirigido al sector alimentario.

Al BRC, Grupo Envases Grau suma otras certificaciones como la ISO 9001, IQNET, RECIPAP, GROW QUALITY y una política concienciada con el medio ambiente cuyo objetivo principal es la gestión inteligente de los recursos, la optimización y la minimización de los consumos energéticos. Desde Grupo Grau se trabaja con mate-

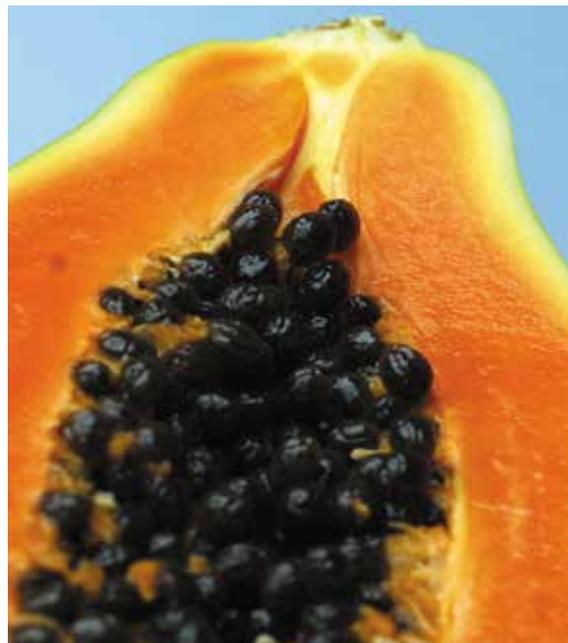
riales nobles: este hecho hace que sus productos sean reciclables y renovables, prolongando de este modo el beneficio y convirtiendo el desperdicio en una oportunidad más. Con su política el grupo favorece a la creación cada año de nuevos bosques en Europa. ♦



Uflex |

Ensaya sus bolsas interiores Flexfresh™ con papayas

LA COMPAÑÍA DE ENVASADO FLEXIBLE UFLEX HA ESTADO TRABAJANDO EN AUMENTAR LA VERSATILIDAD DE SUS BOLSAS INTERIORES FLEXFRESH™ CON EL OBJETIVO DE PROLONGAR LA VIDA ÚTIL Y LA DISPONIBILIDAD DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS FRESCOS.



Una de las frutas tropicales más importantes es la papaya, que posee beneficios nutricionales excepcionales para los consumidores. Es una fruta rica en carotenos, vitamina C, antioxidantes, flavonoides y varios minerales más que reduce el colesterol, ayuda a perder peso y mejora el sistema inmunitario, entre otros beneficios para la salud. Perfotec y Uflex han estado trabajando con los productores para maximizar la vida útil de los productos agrícolas frescos mediante una solución de envasado de atmósfera modificada activa.

Esta solución permite ofrecer productos de la mejor calidad a los mercados, además de la posibilidad de cambiar del transporte aéreo al transporte marítimo y, de este modo, mejorar la disponibilidad y la continuidad en la cadena de suministro al abaratar el producto para los consumidores y reducir tanto los costes de transporte como los residuos.

Pruebas

Perfotec y Uflex han llevado a cabo diversos ensayos en India y Países Bajos junto con algunos de los principales productores e

importadores para ampliar la vida útil de las papayas. Han usado el medidor de respiración rápida de Perfotec para determinar la tasa de respiración en la cadena de suministro a 10 °C y la transmisión necesaria para mantener los niveles idóneos de oxígeno y dióxido de carbono dentro de las bolsas interiores, con el objetivo de conservar la frescura y prolongar la vida útil. "Las pruebas se han realizado con bolsas interiores Flexfresh™ de 60 x 40 en cajas de cartón ondulado sin tapa. Los productos se han envasado herméticamente dentro de las bolsas en con-

diciones de semimadurez y a temperatura moderada, y, a continuación se han refrigerado. Gracias a las bolsas interiores Flexfresh™, el producto permanece seco y registra muy poca pérdida de peso, debido a la humedad que hay dentro de la bolsa. Flexfresh™ impide la condensación gracias a su fórmula patentada, lo que ayuda a los exportadores a evitar las infecciones bacterianas y fúngicas. Al ser biodegradables, estas bolsas son una solución sostenible perfecta", explica N. Siva Shankaran, vicepresidente de Flexfresh™ en Uflex. ♦



♦ SCHMITZ CARGOBULL
TELEMATIC |

OFRECE TODA LA INFORMACIÓN DEL SEMIRREMOLQUE

TrailerConnect, el sistema de telemática para tráilers desarrollado para semirremolques de forma independiente por Schmitz Cargobull, ya cuenta con más de 1.000 unidades activas en España, mientras que en

Europa hay en funcionamiento un total de 27.000 unidades (ejercicio 2015-2016).

El sistema telemático de información del semirremolque Trailerconnect de Schmitz Cargobull Telematics

Linde |

IONES DE LITIO Y CÉLULAS DE COMBUSTIÓN: ENERGÍA PARA IMPULSAR EL FUTURO

LINDE MATERIAL HANDLING PRESENTA DESARROLLOS INNOVADORES EN TECNOLOGÍA. EN VEHÍCULOS DE INTERIOR, MUESTRA LAS PRIMERAS CARRETILLAS ELEVADORAS CON BATERÍA DE IONES DE LITIO, ASÍ COMO LAS IMPULSADAS POR HIDRÓGENO.

La disponibilidad de las carretillas elevadoras resulta decisiva en los procesos logísticos, ya que incide directamente en la eficiencia de la operativa de las empresas. El sistema energético que se utilice en los vehículos de manutención tiene un papel fundamental, en especial en el caso de los vehículos eléctricos, ya que la carga, el mantenimiento y el cambio de baterías requieren una inversión de tiempo.

Actualmente existen sistemas alternativos que ofrecen una carga o un repostaje más rápidos, así como una mayor eficiencia energética.

Linde Material Handling presenta desarrollos innovadores en la tecnología de iones de litio y de células de combustión. En vehículos



de interior, muestra las primeras carretillas elevadoras de Linde con batería de iones de litio, así como carretillas elevadoras impulsadas por hidrógeno, que ya utilizan empresas como DB Schenker, Daimler o BMW.

Procesos

Los procesos logísticos vie-

nen determinados por plazos cada vez más breves y las paradas provocan costosos atrasos, por ejemplo, al cargar o sustituir la batería de una carretilla elevadora. Se trata del punto débil de la técnica convencional de baterías de plomo-ácido, cuyos efectos negativos se aprecian especialmente en el trabajo por turnos. "Queremos ofrecer al cliente el sistema energético más eficiente para su aplicación específica", afirma Christophe Lautray, chief sales Officer de Linde Material Handling. Además, añade que "impulsamos el desarrollo de aquellas tecnologías que, en nuestra experiencia, ofrecen un mayor número de ventajas".

Batería de litio

Una de estas tecnologías es la de las baterías de ion de litio, las cuales se cargan en poco tiempo -en el caso de los vehículos de interior de

Linde requieren entre una y dos horas- y pueden recargarse en cualquier momento sin reducir su vida útil.

Además, estas baterías utilizan alrededor del 95 por ciento de la energía cargada sin que ello perjudique al rendimiento cuando disminuye su carga. Así, la sustitución y las baterías de repuesto resultan prescindibles durante el trabajo por turnos, lo que ahorra tiempo, espacio y dinero. Además, la batería de iones de litio no emite gases perjudiciales para la salud durante la carga y está exenta de mantenimiento.

Finalmente, los empleados no han de manipular ácidos. "Por tanto, las carretillas elevadoras resultan especialmente idóneas para la producción de frutas y hortalizas amén de otras industrias delicadas", explica Tobias Zierhut, marketing en Linde. ♦

permite disponer de la información del vehículo en tiempo real y con un solo clic. Transmite al gerente el estado del semirremolque (posición, velocidad, carga en ejes, kilómetros recorridos, acoplamiento, desgaste de pastillas, presión de los neumáticos) y de su carga (temperatura, estado de la puerta).

De este modo se pueden establecer áreas de control (Geofencing) y planificar rutas de

antemano. Así se pueden conocer las horas de salida/llegada del semirremolque a su destino. Además el sistema gestiona de forma inteligente los avisos vía Email y/o SMS en caso de sobrecarga, kilómetros recorridos, temperatura, etcétera. ♦

El ojo que mejora la productividad

LA MURCIANA ANGELPLUS LANZA AL MERCADO UNA SOLUCIÓN VISUAL PARA MEJORAR LOS MÉTODOS DE TRABAJO DE LAS MANIPULADORAS MEDIANTE EL MÉTODO DE LA VISUALIZACIÓN. EL LINEVIEW ES UN SISTEMA DE CÁMARAS PENSADO PARA MEJORAR LOS SISTEMAS DE TRABAJO EN LA MANIPULACIÓN.



El LineView toma imágenes cenitales para conocer la manera de trabajar de las manipuladoras.

Conocer la productividad de una línea de manipulación o las profesionales que trabajan con mejores hábitos en el proceso de confección no es tarea fácil. "Solemos seguir criterios intuitivos a la hora de la toma de decisiones y nos

guiamos más por la estética y por el impulso que por la empírica", señalan desde angelplus, la empresa murciana que ha desarrollado un sistema visual para analizar mejor las formas de confeccionar de las operadoras.

El LineView es un sistema basado en visión artificial que "te permite conocer, al detalle y en tiempo real, la producción y productividad de los puestos de trabajo en las líneas de producción", señalan desde angelplus.

Este sistema recoge un cuadro de cámaras con capacidad para recoger cenitalmente un grupo de 3-4 manipuladoras y conocer en tiempo real sus maneras de trabajar y su productividad. De esta manera, podemos "educar y orientar a los profesionales que no son tan productivos y encauzarlos a métodos más productivos en las labores de confección", señalan en Angelplus.

Prestaciones

El LineView no es un método de control del personal. "Todo lo contrario, ya que evitamos decisiones erróneas por parte de los jefes de planta o la contaminación y malentendidos que se producen propios de las relaciones laborales", seña-

la José Antonio Navarro, director de Expansión de angelplus.

El sistema sirve para educar y enseñar al equipo que comete errores en los procesos de confección y "aumentar inmediatamente la productividad e identificar quienes producen más y menos, y poder reubicarlos en planta", señalan desde la empresa.

De esta manera, se posibilita tomar decisiones "al instante" y realizar una implantación escalable línea a línea.

La firma angelplus defiende el LineView como una herramienta para aumentar el rango de control a las confecciones y no sólo como un atributo para realizar una acción 'policial y de control'. Los argumentos usados por angelplus son los de incremento de la producción en línea, aumento del rendimiento por puesto de trabajo, reducción de los costes de personal y de los costes por producto. ♦

La solución angelplus

El sistema LineView consiste en una cámara ubicada cenitalmente en los puntos de confección de las líneas de producto. Cada cámara recoge un total de 3-4 profesionales con una grabación en tiempo real para conocer 'in situ' los defectos y virtudes de los miembros de cada equipo.

De esta manera, los directivos de área de las empresas pueden cono-

cer visualmente cuáles son los puntos débiles del personal y en qué punto se puede actuar para corregir la debilidad y convertirla en un elemento de fuerza y virtud.

Las experiencias han sido positivas, ya que se sigue la metodología del caso práctico y se pueden mejorar resultados mediante la grabación cenital del personal.

La implantación escalable

Uno de los puntos fuertes del LineView es la posibilidad de reubicar al personal para que el trabajador que suma deficiencias en el sistema, se mimetice con los compañeros que desarrollan correctamente el cometido.

El objetivo es recolocar al personal menos productivo, con compañeros competitivos que operan correctamente en las diferentes labores del trabajo. Gracias a este sistema evitamos arbitrariedades en la ubicación

del personal en la cinta.

El concepto es sencillo: "Si disponemos de un operario que trabaja a buen ritmo, con dos manipuladoras menos competitivas, terminamos por condicionar la dinámica positiva del primero. Pero si

ubicamos a una confeccionadora menos competitiva, con un grupo de operarias competitivas, conseguimos el efecto contrario", señalan desde la empresa.

Transportes Cabrera |

Invierte 1,8 millones de euros en renovar su flota de vehículos

CON UNA FLOTA DE 140 CAMIONES PROPIOS Y CON LA ESPECIALIZACIÓN EN EL TRÁFICO DE MERCANCÍAS HORTOFRUTÍCOLAS DESDE EL SURESTE ESPAÑOL A LOS PAÍSES ESCANDINAVOS Y ALEMANIA, ESTA FIRMA ALMERIENSE SUSTENTA SUS BASES DE NEGOCIO, AMPLIADO SU FACTURACIÓN AÑO TRAS AÑO.



Transportes Cabrera es una empresa almeriense con 50 años de experiencia en el servicio integral de transporte terrestre, tanto internacional como nacional. Ubicada en Huércal-Overa (Almería) y limitando con la Región de Murcia, se encuentra inmersa en pleno corazón de las exportaciones hortofrutícolas de Europa. "Por nuestra situación geoestratégica es

normal pensar que nuestro principal foco de negocio esté relacionando estrechamente con el tráfico de mercancías hortofrutícolas. De hecho, es nuestra razón de ser, aunque no fue hasta el año 1981 donde tomó definitivamente impulso el transporte de este tipo de productos", explica José Antonio Cabrera, gerente de Transportes Cabrera.

Destinos

Para dar respuesta a las necesidades de sus clientes y adaptándose a los cambios continuos del mercado, esta firma especializada en el transporte frigorífico nacional e internacional de cargas completas desde Andalucía y levante español, cuenta con una flota compuesta por 140 vehículos propios y 30 vehículos más subcontratados, "gracias a

que mantenemos una relación muy estrecha con estas cuatro empresas", apunta Cabrera.

En este escenario, la firma prevé una remodelación de su flota para este ejercicio con una inversión que alcanzará los 1,8 millones de euros.

En el ámbito de los destinos, la mercancía tiene un recorrido muy controlado, ya que los destinos escandinavos como Suecia y Dinamarca y el Norte de Alemania (Hamburgo o Bremen, entre otros). "Nos caracterizamos porque nuestro compromiso es la colaboración y confianza en todo momento con nuestro cliente, amén de que para garantizar la rentabilidad de las operaciones nos aseguramos los viajes de retorno sobre todo con productos lácteos, alimentación en general y papel", apunta Cabrera. ♦

♦ LA PLATAFORMA ECOLÓGICA LE DA ALEGRÍAS A ALMA

El operador logístico francés Alma Transitaires suma su tercer año con una plataforma certificada para las referencias ecológicas y no sólo para el estocaje, sino con personal especializado para realizar picking y reempaquetado. La empresa creó esta plataforma y la certificó a demanda de un cliente y con la idea de no

ser pretenciosos, pero la realidad es otra y la demanda de clientes en pro de conseguir una plataforma con certificado ecológico aumenta. Es una realidad que asume Jean Marie Albery, director general de Alma, cuando afirma que "el comercio y la demanda de frutas y hortalizas ecológicas se

está incrementando en toda Europa". Lo sabe bien el director general de Alma, ya que uno de sus clientes más importantes de orgánico tiene en el exterior su punto fuerte de venta. Actualmente, la firma cuenta con una plataforma certificada para ecológico de unos 2.000 metros cuadrados. ♦



Jean Marie Albery.



◆ YANG MING MARINE | ABRE SU PRIMERA FILIAL EN ESPAÑA

La naviera china Yang Ming Marine Transport Corporation ha establecido su primera filial en España, que ha comenzado a operar a principios del mes de julio. España está situada en una posición estratégica para la naviera, dada la vinculación del país con la zona mediterránea, que ha experimentado, según la naviera, un crecimiento constante en los últimos años y en donde se espera una rápida expansión del mercado en el futuro próximo.

La naviera china ha trasladado buques con una capacidad de carga de 14.000 TEUs para dar servicio en las rutas mediterráneas, a fin de optimizar su oferta.

Con la inauguración de su filial en España, la naviera podrá dar respuesta a sus clientes en todo el mundo, mediante la integración de los negocios en las diferentes regiones y gracias al refuerzo de sus operaciones de importación, exportación y transbordo de la carga.

Actualmente, la naviera opera cuatro rutas en España en los puertos de Barcelona, Valencia y Algeciras. ◆

J. Carrión |

Cierra 2015 con una facturación de 135 millones de euros

LA EMPRESA DEDICADA AL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA DE CARGAS COMPLETAS Y FRIGORÍFICAS TRANSPORTES J. CARRIÓN HA ALCANZADO EN EL PASADO EJERCICIO UNAS VENTAS DE 135 MILLONES DE EUROS, SIGUIENDO CON LA TENDENCIA ALCISTA DE LOS ÚLTIMOS AÑOS.



José Sánchez, director de operaciones de transportes J. Carrión.

Transportes J. Carrión sigue facturando al alza. En el pasado ejercicio contempló unas ventas de 135 millones de euros, lo que implica un incremento sustancial con respecto a los millones facturados al cierre del ejercicio 2014. De hecho, la compañía ha encadenado tres ejercicios consecutivos en beneficios.

Esta cifra de negocio mejora con creces las previsiones que la compañía estimaba para ese periodo. Este crecimiento, ha sido propiciado en buena medida, por su especialización en el tráfico internacional de frutas y hortalizas que representa en torno al 70 por ciento de su vo-

lumen de negocio, uno de los segmentos menos castigados por la situación económica actual. Otra de las claves del desarrollo de la empresa ha sido la adaptación a las necesidades de sus clientes, buscando siempre el equilibrio entre mejor servicio con el precio más correcto. El grupo J. Carrión facilita a sus clientes soluciones logísticas y servicios de transporte, con una flota de aproximadamente 1.150 cabezas tractoras y 1.350 semirremolques y una media anual superior a los 30.000 trayectos. La empresa cuenta con sedes repartidas por las principales provincias españolas Además,

cuenta en el ámbito internacional, ubicadas en Holanda y Alemania. Con respecto a los destinos, transportan mercancía desde la zona Sur y Este de la geografía española hasta prácticamente toda Europa, donde sobresalen Alemania, Francia, Reino Unido, Holanda, Bélgica, Suiza e Italia, como países de destino principales. Y es que “, gran parte del tráfico se genera gracias a nuestra especialización en mercancía refrigerada procedente en su mayoría del sector hortofrutícola, apunta José Sánchez, director de operaciones de transporte de J. Carrión. ◆



Más información en www.porsche-almeria.com

**Las grandes ideas pueden cambiar su forma de pensar.
Pero solo el coraje puede cambiar el mundo.**

El nuevo Panamera. El coraje de cambiar.

El coraje de pasar a la acción: pura sangre con rendimiento de deportivo, con motores biturbo que ofrecen hasta 550 CV. Todo combinado con un excepcional confort, logrado gracias a la suspensión neumática adaptativa, el eje trasero direccional y el innovador sistema de asistencia Porsche InnoDrive.

¿Está preparado para cambiar? www.porsche.com/panamera



PORSCHE

Centro Porsche Almería

Carretera Granada, 18. 2º Tramo
04009 Almería
Tel. 950 886 060

www.porsche-almeria.com



Volvo Trucks |

La línea motriz mejorada aumenta el rendimiento y reduce el consumo de combustible

LA EXCLUSIVA LÍNEA MOTRIZ DE VOLVO TRUCKS ES AHORA MÁS EFICAZ QUE NUNCA. CON LA ÚLTIMA GENERACIÓN DE MOTORES EURO 6 STEP C Y LA CAJA DE CAMBIOS INTELIGENTE I-SHIFT, VOLVO TRUCKS DA UN PASO MÁS HACIA UN TRANSPORTE EFICAZ.

“Combinar la facilidad de conducción con el ahorro de combustible es siempre mucho mejor que centrarse únicamente en uno de estos aspectos”, comenta Claes Nilsson, presidente y director ejecutivo de Volvo Trucks. “Volvo Trucks decidió desde un principio destacar en ambos campos. Por eso somos nosotros mismos quienes controlamos todo el proceso de desarrollo y producción de la línea motriz. Esto nos permite garantizar una óptima integración y comunicación entre el motor y la cadena cinemática, y ajustar de forma continua el hardware y el software para alcanzar el mejor equilibrio posible entre una gran facilidad de conducción y un bajo consumo de combustible.”

La línea motriz integrada

consta de un motor Euro 6 mejorado y la exclusiva caja de cambios I-Shift de Volvo. El motor constituye un ejemplo perfecto de cómo una serie de pequeños avances combinados pueden dar lugar a una gran mejora. Las dos mejoras más importantes han sido una mayor relación de compresión en los motores D13 de 420 y 460 CV, y un nuevo turbocompresor optimizado en los motores D13 de 500 y 540 CV.

Ahorro

“Para muchos de nuestros clientes, es importante mantener una alta velocidad media para ahorrar tiempo; un tiempo que puede resultar crucial para la operación de transporte en cuestión. Del mismo modo, también es impor-

tante reducir al mínimo los costes de combustible. Lo que hemos conseguido es un motor y una caja de cambios que aprovechan todo su potencial combinado para ofrecer un transporte más eficaz”, comenta Mats Franzén, jefe de producto de Powertrain Components - Engines en Volvo Trucks.

Combustible

La cantidad de combustible que estas últimas mejoras podrán ahorrar dependerá de la especificación del camión y de la aplicación que se le dé. En un Volvo FH que realice operaciones de transporte de largo recorrido, el consumo de combustible podrá reducirse en hasta un tres por ciento. Para el transporte pesado, como el transporte de ma-

dera, el ahorro puede resultar aún mayor si el motor se combina con las dos prestaciones recientemente introducidas por Volvo Trucks: la caja de cambios I-Shift con marchas supercortas y la función de Eje Tandem Elevable, el exclusivo eje trasero motriz elevable.

Otros factores importantes que ayudan a reducir el consumo de combustible son las mejoras aerodinámicas que se han realizado en la cabina. El nivel de resistencia al aire es inversamente proporcional a la velocidad a la que circule el vehículo. Por ejemplo, al duplicar la velocidad, las fuerzas aerodinámicas aumentan en un factor de cuatro, lo cual influye considerablemente en el consumo de combustible de los camiones. “Cuando realizamos mejoras aero-

Mejoras en el motor Euro 6

Mejoras específicas en el motor Euro 6 (13 litros, common rail):

- Sistema de inyección “common rail” para todos los niveles de potencia
- Compresión mejorada para los motores D13 de 420 y 460 CV
- Nuevo turbocompresor optimizado para los motores D13 de 500 y 540 CV
- Reducción de la fricción interna con nuevos pistones y retén del cigüeñal
- Software actualizado y control del motor
- Reducción del peso del motor

I-Shift disponible en tres versiones

I-Shift de Volvo Trucks es una caja de cambios automática inteligente que selecciona la marcha adecuada en el momento preciso. Además de la versión de I-Shift estándar, disponible en diversas variantes para diferentes aplicaciones de transporte, también se ofrecen las versiones de I-Shift de doble embrague e I-Shift con marchas supercortas. I-Shift de doble embrague es una caja de cambios de doble embrague que ofrece unos cambios de marcha imperceptibles. El par se mantiene entre los

cambios de marcha, lo cual convierte a I-Shift de doble embrague en la caja de cambios perfecta para las tareas de transporte que exijan un alto rendimiento, una elevada velocidad media y cambios de marcha frecuentes. La caja de cambios I-Shift con marchas supercortas se desarrolló para operaciones de transporte pesado y aplicaciones exigentes, y permite arrancar en parado con una masa máxima en combinación de hasta 325 toneladas. Las marchas supercortas también permiten conducir a unas velocidades sumamente bajas.



Mejoras aerodinámicas

- El deflector del parachoques delantero está especialmente diseñado para ofrecer una óptima distribución del aire debajo y en los laterales del vehículo.
- Los deflectores de aire se han adaptado para generar un mejor flujo de aire entre la tractora y el remolque.
- Los guardabarros y los faldones se han diseñado para mantener su función y reducir a su vez la resistencia al aire.
- Las cavidades de las ruedas se han sellado para optimizar el flujo de aire entre las ruedas y los guardabarros.

dinámicas, es importante adoptar una perspectiva integral. Para poder identificar aquellas medidas de optimización que beneficien al máximo a nuestros clientes, hemos examinado minuciosamente cada detalle del camión”, comenta Anders Tenstam, ingeniero superior de investigación en desarrollo aerodinámico.

Ajustes

Para crear un flujo de aire más suave, Volvo Trucks ha ajustado el deflector del parachoques delantero, los paneles deflectores de aire, los guardabarros, los faldones y las cavidades de las ruedas. Todos estos son pequeños detalles que al combinarse contribuyen a proporcionar un mayor beneficio al cliente.

“Nuestros clientes demandan constantemente nuevas soluciones que resulten productivas y a su vez rentables. Para satisfacer sus necesidades, nos centramos de lleno en aumentar constantemente la facilidad de conducción de nuestros camiones y, al mismo tiempo, reducir al mínimo su consumo de combustible”, comenta Claes Nilsson. ♦

Marítimo |

Las tarifas de transporte vislumbran un crecimiento

TRAS ALCANZAR MÍNIMOS HISTÓRICOS, SE PREVÉ QUE LAS TARIFAS DE TRANSPORTE DE LOS CONTENEDORES AUMENTEN LIGERAMENTE EN LOS PRÓXIMOS 18 MESES.

La consultora Drewry anticipa un crecimiento del ocho por ciento en las tarifas para 2017, lo cual no supondría una verdadera recuperación teniendo en cuenta los descensos de 2015 y 2016.

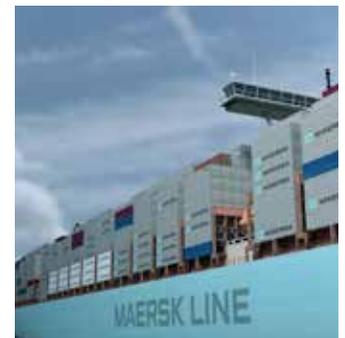
Mientras que los fletes han aumentado en lo que va de año, alcanzando niveles sin precedentes, los ingresos de la industria se sitúan en mínimos históricos. La consultora estima que, una vez negociados los contratos para las rutas Este-Oeste, los ingresos de las empre-

sas de transporte marítimo se habrán reducido en unos 10.000 millones de dólares. En este sentido, los operadores han vuelto a niveles de mayo de 2009, en un intento desesperado por conservar su cuota de mercado, aunque según indican desde Drewry, con los factores de carga situados al 90 por ciento, no existía ninguna razón lógica para hacer tanta rebaja de un solo golpe.

Las tasas al contado han mejorado significativamente para las rutas cen-

trales tras los General Rate Increases (GRIs) del 1 de julio, pero aún es pronto para determinar si los operadores han dejado atrás su aproximación a los precios más comerciales.

Cabe destacar la reciente decisión de las líneas de la alianza G6 para realizar un tránsito semanal fuera del mercado de Asia y el norte de Europa, que supone un cambio positivo. No obstante, es necesario que se adopten más medidas de este tipo en otros mercados, y aunque recién-



temente se han concretado nuevas alianzas, como la de Hanjin, Hapag-Lloyd, K Line, Mitsui O.S.K. Lines, NYK Line Kaisha y Yang Ming bajo el nombre de “La Alianza”, el desarrollo de las mismas llevará algún tiempo.

De hecho, tras los cambios introducidos en las rutas comerciales entre Asia y la Costa Este de Sudamérica, las tasas al contado han pasado de entre 100 y 200 dólares/40 pies hasta más de 2.500 dólares por cada contenedor. ♦

◆TRANSPORTES J. CANO | INCREMENTA SU FLOTA DE CAMIONES

Esta empresa almeriense especializada en el transporte internacional de mercancías a temperatura controlada, ha ampliado su flota con 80 vehículos, todos ellos de la marca Volvo. Gran parte de esta flota de camiones tienen como actividad principal el grupaje de productos hortofrutícolas, en los denominados 'camiones bitérmicos'. Es decir, el vehículo se divide en dos compartimentos separados y cada producto transportado lleva su temperatura correspondiente. Transportes J. Cano ha protagonizado en los últimos años un crecimiento singular si a principios de los noventa su flota estaba integrada por cuatro unidades, En la actualidad, dispone de 350 camiones. Este incremento, según Juan Cano, gerente de la sociedad, se debe principalmente al aumento de los viajes en los que se transportan fauna auxiliar desde los Países Bajos. Las previsiones de crecimiento en facturación son optimistas. De hecho, el pasado ejercicio cerró con una facturación de 64 millones de euros y para este año prevé un crecimiento en torno al 5-6 por ciento. ◆



Juan cano

Arola |

Especialistas en el transporte de perecederos

AROLA ES UNA COMPAÑÍA DE TRADICIÓN FAMILIAR QUE OFRECE SOLUCIONES A LA DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL DANDO COBERTURA OPERATIVA EN TRANSPORTE, LOGÍSTICA Y OPERATIVA ADUANERA Y DE ASESORAMIENTO TÉCNICO EN ESTAS ÁREAS.

Los servicios al comercio internacional que ofrece Arola van desde transporte aéreo y marítimo, despacho de aduanas, asesoría en agroalimentación e impuestos especiales para bebidas y carburantes hasta la auditoría OEA a empresas y consignación de buques. Todos estos servicios de manera integrada dan respuesta a las necesidades y desafíos de las transacciones comerciales incrementando la eficiencia y agilidad de su flujo entre países. Dispone de una red de oficinas en España ubicadas en Barcelona, Barcelona Aeropuerto, Tarragona, Valencia, Madrid centro, Madrid Aeropuerto, Cádiz, Sevilla, Bilbao y La Juncuera desde las que se cubre la operativa a nivel nacional.



Javier Cano.

Evolución

El desarrollo de la carga aérea junto con la integración de funciones en un mismo espacio ha permitido la evolución de las terminales y zonas de carga hacia los 'centros de carga aérea, hub', mejorando la logística de la cadena de transporte y convirtiéndose en plataformas donde se interrelacionan diversas actividades y tipologías de empresa.

Javier Cano, director

de oficina de Arola Madrid, destaca la importancia de las frutas y hortalizas en el tráfico aéreo. De hecho, "casi toda la mercancía de Madrid por vía aérea son perecederos, donde las frutas y hortalizas representan el 50 por ciento".

En definitiva, "desde Arola, apostamos por la gestión integral de la distribución internacional de productos perecederos, mediante la organización del transporte, la logística, la gestión aduanera y el asesoramiento personalizado en estas operaciones", apostilla Cano. Arola cuenta con una red de oficinas y alianzas estratégicas en más de 70 países para la gestión de las operaciones a nivel global. El equipo está integrado por 150 personas en plantilla. ◆

◆YALE BUSCA A MERCABARNA

La firma de carretillas y soluciones logísticas Yale está presente en Mercabarna dentro de una nueva etapa de la empresa de abordar las plataformas logísticas de referencia. Yale señala que Mercabarna cuenta con unas 700 empresas especia-

lizadas en productos frescos y un volumen de dos millones de toneladas de frescos -frutas y hortalizas, carnes y pescados-. La firma ve en los 800.000 metros cuadrados de instalaciones de frío industrial una posibilidad para crecer

y de manera concentrada, ya que Mercabarna concentra una parte importante de la oferta. La empresa Setegar es la distribuidora de la marca Yale y la que está llevando a cabo este proceso de penetración entre los operadores de Mercabarna. ◆

Llácer y Navarro |

El 60 por ciento de su facturación son frutas y hortalizas

DESDE SU FUNDACIÓN HACE 40 AÑOS HA ESTADO LIGADA AL TRANSPORTE, CON UNA FLOTA DE CAMIONES SUPERIOR A 700 VEHÍCULOS Y EL ÁMBITO EUROPEO POR DESTINO, PROSIGUE CON SU LÍNEA DE EXPANSIÓN DE PRESENTE Y FUTURO.



La actividad principal del Grupo Llácer y Navarro es el transporte de mercancías por carretera, y lo ha venido siendo desde hace más de 40 años. La evolución con el paso de los ejercicios ha sido contante y donde el negocio de las frutas y hortalizas no ha parado de ganar protagonismo para esta firma internacional, ya que es un pilar importante para la estrategia comercial de Grupo Llácer y Navarro (60 por ciento).

De hecho, la mayor parte de sus clientes pertenecen al sector de la alimentación pero sin dejar de lado el sector 'non food'.

Y es que, la amplia oferta

de los productos cargados por su flota de camiones son perecederos, concretamente productos hortofrutícolas, que necesitan de una temperatura controlada para ser transportados, siendo éste uno de los principales fuertes de la empresa, que la han llevado a situar en un referente en el ámbito internacional de este tipo de mercancía tan delicada.

Vehículos

En la actualidad, cuenta con 703 vehículos y con una media de antigüedad de dos años. Todos ellos están dotados con tecnología punta, que hacen

posible el desplazamiento de mercancía por carretera en el concierto nacional e internacional, sobre todo en las principales rutas establecidas en el Viejo Continente, donde destacan los destinos de peso específico como Holanda, Francia, Italia, Alemania y Países del Este, entre otros.

Y es que Llácer y Navarro es un grupo en expansión, que actualiza constantemente la tecnología y los sistemas informáticos para ofrecer un servicio más eficiente a sus clientes.

De hecho, el Grupo opera prácticamente en todos los países de Europa, a través del transporte cualquiera

que sea su modalidad, ocupando un puesto de privilegio dentro del sector, en el mercado Europeo en su especialidad de transporte frigorífico.

Además de esta actividad el Grupo Llácer y Navarro cuenta con otras actividades económicas, todas ellas destinadas a ofrecer un valor añadido a la actividad principal. Entre las actividades complementarias más importantes se encuentra el almacenaje, reacondicionamiento de mercancía, grujaje o picking, entre otros servicios. ♦



José Rodríguez es gerente de Guanter - Rodríguez.

◆ GUANTER ABRE LÍNEA TERRESTRE ENTRE SENEGAL Y FRANCIA

El operador logístico Guanter-Rodríguez, ubicado en la plataforma de Saint Charles International (Perpignan) ha abierto una delegación en Senegal para dar servicio logístico Senegal - Francia por carretera.

Es un servicio novedoso que pretende convertirse en alternativa al transporte marítimo, ya que "nuestra fuerza es la flexibilidad en la carga y en la salida frente a la disciplina del flete marítimo", apunta José Ro-

dríguez, CEO de Guanter - Rodríguez.

La duración del trayecto desde Senegal hasta la plataforma que la firma tiene en Perpignan es de seis días, por lo que "somos competitivos frente al transporte marítimo", señala el directivo francés.

La apertura de esta línea terrestre trata de dar respuesta a los intereses mayores creados en Senegal con una serie de productos como el mango o el melón, y en la que muchas empresas espa-

ñolas han puesto sus ojos en los últimos años.

El servicio Senegal está pensado para las operaciones con España. En los últimos años, las exportaciones de Senegal a España se han incrementado de manera considerable.

Guanter - Rodríguez cuenta en la actualidad con una flota de 80 camiones en propiedad y sus operaciones más comunes son las que desarrolla entre Marruecos y Francia. ♦

◆ GTO | BUSCA POSICIONARSE EN EL NORTE DE ESPAÑA

LA EMPRESA ONUBENSE GTO CONSOLIDA SU CENTRO LOGÍSTICO, UBICADO EN SALVATIERRA (ALAVA), PARA SER REFERENTE DEL TRANSPORTE POR CARRETERA BAJO TEMPERATURA CONTROLADA EN EL NORTE DE LA PENÍNSULA IBÉRICA Y EUROPA.

GTO dispone del nuevo centro logístico de 2015 en el País Vasco, con un total de 17.000 metros cuadrados. Dentro de su plan estratégico y con la adquisición de las instalaciones en Salvatierra, la firma pretende establecer un corredor que una el norte de África con Europa y adicionalmente fortalecer su presencia en el norte de España.

Además, El director general de la empresa, Juan Fernández ha resaltado que GTO está haciendo una fuerte inversión en sus instalaciones, tanto en Niebla como en Salvatierra con el objetivo de dar mayor estabilidad y comodidades a sus conductores.

La compañía ha incrementado su factu-

ración en un 50 por ciento con respecto al ejercicio 2013 alcanzando los 76 millones de euros.

Asimismo, la firma se ha consolidado como el principal centro de servicios logísticos de referencia en el sur de Andalucía, con una superficie de 60.000 metros cuadrados, entre los que se incluyen una nueva zona inaugurada el año pasado con los muelles de carga y almacén de 'cross docking' o consolidación de la carga. Por último, GTO dispone de nodos logísticas en Marruecos, Francia y Países Bajos con el objetivo de minimizar al máximo los tiempos de entrega y sus destinos principales de reparto de mercancías cubren toda Europa. ◆



Scania |

Lanza su nueva línea de camiones

Tras diez años de un importante trabajo de desarrollo y de una inversión de más de 2.100 millones de euros, el fabricante sueco ha presentado en París, una nueva gama de camiones, con la que espera revolucionar el transporte por carretera en la próxima década.

Se trata de una renovación total de producto, la primera en los últimos 21 años, por parte del fabricante de Södertälje. Con la nueva gama de productos y de servicios asociados, Scania redefine el término "de máxima calidad" dentro del sector de los camiones" Esta nueva gama de Scania supondrá una ampliación de la oferta, ya que gracias a su exclusivo sistema modular, habrá disponibles más gamas, conectividad y una completa oferta de servicios, personalizables para cada usuario, con el objetivo de mejorar la productividad.

Concepción modular

La nueva cabina ha sido diseñada y desarrollada en colaboración con la empresa del grupo Porsche Engineering. Lo primero que llama la atención de esta nueva generación de camiones (#NextGenScania) es su aspecto exterior, que hace que cualquiera lo reconozca inmediatamen-

te como Scania, con una apariencia que transmite contundencia en el diseño y una autoridad y visión de futuro que solo un auténtico camión de máxima calidad puede expresar.

Gracias a una concepción modular, hay nada menos que un total de 24 modelos de cabina básica diferentes, una vez que estén disponibles todas las variantes, lo que permite personalizar la solución adecuada para cada cliente según el tipo de área de aplicación.

En el proceso de diseño exterior se ha dado máxima prioridad a aspectos relacionados con la aerodinámica y, por tanto, con el consumo de combustible, optimizando todas las superficies para lograr una resistencia mínima.

En comparación con la generación actual, se ha reducido aún más la resistencia, lo que tiene una traslación inmediata en el consumo de combustible y supone una reducción general del 2%.

El espacio interior de la cabina es aún más generoso que antes, debido entre otros motivos, a un aumento en 5 cm de la longitud. La altura interior se incrementa en 10 cm, en la versión estándar y hasta en 16 cm en los modelos más amplios. ◆



AÉREO, TERRESTRE, MARÍTIMO...
CADA EMPRESA DEFIENDE SU
MODALIDAD DE TRANSPORTE,
AUNQUE LA INTERMODALIDAD
ESTÁ MUY BIEN VALORADA PARA
PROYECTAR EL TRANSPORTE DE
MERCANCÍAS HORTOFRUTÍCOLAS.

¿Hacia dónde va el transporte de frutas y hortalizas?



◆ **Carles Mayol**
Sales Manager
Puerto de
Barcelona

“El mundo marítimo busca aportar valor a la cadena de suministro mediante la conectividad. De esta manera, desde el puerto se invirtió en terminales marítimas e interiores, tanto en Madrid con dos terminales, Coslada y Azuqueca de Henares, el TMZ Zaragoza y en Perpignan para lograr ser puntos estratégicos en el sistema de producción, transporte y comercio mundial”.



◆ **José Sánchez**
Director de
operaciones
J. Carrión

“El transporte por carretera de frutas y hortalizas sigue siendo el más utilizado para el tráfico de frutas y hortalizas en el ámbito europeo. No obstante, el modelo de intermodalidad cada vez está cogiendo más auge. Con respecto al tema de transporte internacional a día de hoy los costes más importantes, por este orden, siguen siendo: combustible, el conductor y los peajes, puede sumar por encima del 65 por ciento, dependiendo de los países. En el nacional los peajes pesan menos”.



◆ **Javier Cano**
Director oficina
de Arola

“El transporte de frutas y hortalizas por vía aérea ha evolucionado positivamente en los últimos años. De hecho, pienso que le puede llegar a arañar cuota de mercado al tráfico de mercancías por vía marítima. Eso sí, hay que estudiar que productos son los más viables y cuales pueden soportar los costes de este modo de transporte”.



◆ **José Antonio
Cabrera**
Gerente de
Transportes
Cabrera

“Pienso que el transporte de mercancías, el transporte Intermodal, o sea la articulación entre diferentes modos de transporte utilizando una única medida de carga (generalmente contenedores), a fin de realizar más rápida y eficazmente las operaciones de trasbordo de materiales y mercancías, es un modelo que va a seguir implantándose a la hora de transportar frutas y hortalizas”.



◆ ALBERT HEIJN | CAMBIA MODELO EN EL REPARTO A DOMICILIO

La Haya se ha convertido en el nuevo punto fuerte de distribución de la cadena Albert Heijn para el servicio a domicilio de las regiones más Occidentales de Holanda. El nuevo 'hub' permitirá a Albert Heijn ser más ágil en el servicio a domicilio, ya que el anterior punto, ubicado en Amsterdam, conllevaba una serie de retrasos y espera por el denso tráfico circulatorio.

Las furgonetas de Albert Heijn recogían las cargas en Amsterdam para abordar los pedidos en el centro de Rotterdam, y con el nuevo 'hub' de La Haya el servicio será más ágil y la cadena ahorrará alrededor de 300.000 kilómetros en transporte al año y reducirá considerablemente sus emisiones de CO2.

Albert Heijn se ha puesto como objetivo reducir el impacto medioambiental de sus entregas a domicilio, por lo que tiene previsto modificar sus 'hub' actuales para ganar en sostenibilidad. El objetivo de Albert Heijn es tal que la cadena ha introducido durante 2016 mensajería en bicicleta y una furgoneta eléctrica para cubrir los servicios en Amsterdam.

◆ REINO UNIDO | YA CUENTA CON EL PRIMER 'SUPER' ANTIDESPERDICIO

La ciudad de Leeds ya cuenta con el primer supermercado que acoge los alimentos que van a ser arrojados a la basura. Este comercio cuenta con un 'depot' amplio y recoge aquella mercancía que las tiendas o cadenas anuncian que se ven obligados a desprenderse de ello.

Este comercio cuenta con una logística sencilla por la cual acude directamente al comercio o al restaurante en cuestión a recoger la partida susceptible de ser destinada a la basura. Sólo recoge mercancía apta para el consumo, ya que el destino final de este comercio es el público en general.

El Real Junk Food Project recibe diariamente 10 toneladas de comida, que es donado a colegios públicos o vendido a la clase menos pudiente. Esta tienda recibe mercancía no sólo de las cadenas convencionales o de la restauración, sino del Banco de Alimentos.

Este proyecto se ha puesto en marcha cuando el Banco de Alimentos se vio desbordado durante este verano. El primer supermercado de este tipo se ha abierto en Leeds, pero su fundador, Adam Smith, espera abrir nuevas tiendas de este tipo en otras ciudades del Reino Unido.

Coviran centra la mitad de sus plataformas en Andalucía

COVIRAN PONE SUS OJOS EN MADRID, GALICIA, ARAGÓN, CATALUÑA Y CASTILLA Y LEÓN. SON LAS NUEVAS REGIONES DE CRECIMIENTO Y EN DONDE DESARROLLARÁ NUEVAS TIENDAS Y NUEVAS PLATAFORMAS.

Coviran es actualmente la segunda cadena de supermercados en número de tiendas y la primera en número de plataformas. Cuenta con 24 plataformas en toda España, de las que 12 se encuentran en Andalucía.

Aunque la cadena gestiona desde una visión nacional, casi el 50 por ciento de sus tiendas se ubica en Andalucía. De las 2.549 tiendas, casi 1.210 se encuentran en territorio andaluz.

No obstante, la cadena ya ha señalado sus futuros puntos de crecimiento, que no pasan por el Sur. Coviran trabaja en crecer en Madrid, Galicia, Aragón, Cataluña y Castilla y León, donde no cuenta con plataformas en todas las regiones.

Es el caso de Cataluña, donde suma 24 tiendas que son atendidas desde la plataforma de Zaragoza.

Coviran prepara una nueva red de plataformas a medio plazo para ganar en competitividad siguiendo el modelo andaluz. Aunque Coviran cuenta con un nuevo modelo de tienda más urbana, el fuerte de la firma an-

daluzas son las tiendas rurales, y por este motivo se hace fuerte en Andalucía.

De hecho, de las 12 plataformas andaluzas, sólo dos se encuentran en capitales de provincia -Córdoba y Jaén-. El resto se encuentra en municipios de provincia para abordar con más facilidad el modelo de tienda rural que alcanza Coviran.

Proximidad

La estrategia de Coviran de apostar por las tiendas de proximidad hace que el modelo de plataformas más ágiles y reducidas se confirme. El modelo de tienda NCC -Nuevo Concepto Coviran-, creado para maximizar el atractivo de los puntos de venta, no ha cambiado en exceso el modelo de plataformas en España.

Aunque el modelo NCC profundiza en el lineal de frutas y hortalizas, con más referencias que el tipo de tiendas Coviran, las plataformas siguen trabajando bajo los mismos tiempos, aunque con más referencias. ◆



RED DE PLATAFORMAS DE COVIRAN EN ESPAÑA (2015)

Consum |

Objetivo: gestionar logísticamente más del 80% de las compras

La cadena Consum trabaja en desarrollar el programa TEO al 80 por ciento de sus compras en frescos a proveedores. El TEO -Transporte En Origen- es "la gestión del transporte de las compras a proveedores de las secciones de frescos, refrigerados y congelados", señalan desde Consum.

Este modelo de gestión logística entre proveedor y cadena se creó en Mayo de 2013 con el objetivo de gestionar la mercancía hortofrutícola del origen al cliente en el menor tiempo posible.

La sección de frescos es estratégica y genera grandes ingresos a las cadenas Consum y por este

motivo trabaja en disponer de mercancía caracterizada por la frescura.

Actualmente, bajo TEO se transportan 44.000 palets mensuales de media durante 2015, lo que representa el 60 de las compras de Consum. Pero el objetivo de Consum para 2016 es gestionar el 80 por ciento de las compras.

Las operaciones de frutas y hortalizas son las más adelantadas y prueba de ello es que en marzo se gestionó más del 85 por ciento de la mercancía que adquirió Consum. Fue junto al pescado, las compras en las que el TEO mejor se comportó. ♦

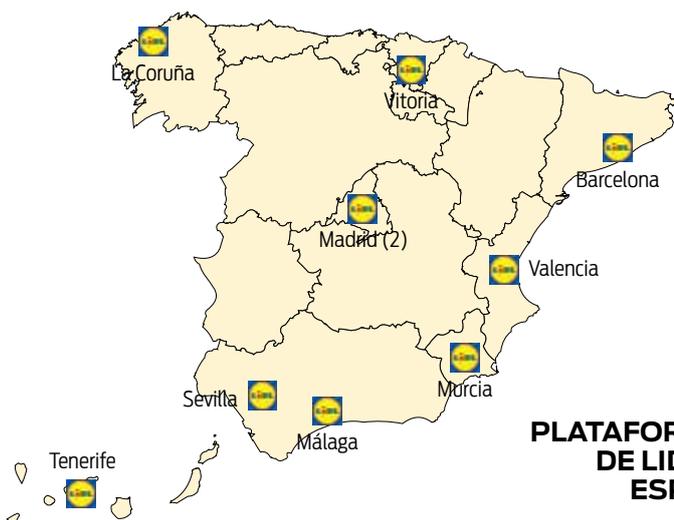
Lidl ve en España su mercado de crecimiento

Lidl calienta motores sobre su implantación en España y concretamente en las regiones del Centro. Su plataforma de Alcalá de Henares (Madrid) se convierte en la más grande de Europa para esta cadena descuento.

No sólo suma más de 70.000 metros cuadrados, sino que ha diseñado una plataforma totalmente automatizada y avanzada

tecnológicamente con capacidad para sumar más de 70.000 palets de todas las referencias.

Con la plataforma de Alcalá de Henares, Lidl suma 10 centrales en toda España, ubicadas en provincias para cubrir sus mercados españoles más importantes: Andalucía, Cataluña, Madrid y Valencia. ♦



PLATAFORMAS DE LIDL EN ESPAÑA

♦ INTERMARCHÉ | INSISTE EN SU STOCK 0 Y ...

Las cadenas francesas han impuesto el stock 0 como estrategia de trabajo con las frutas y hortalizas, y por este motivo el segmento mayorista ha encontrado una puerta de acceso para trabajar con las cadenas, cuando éstas no miden las variables semanales de la demanda.

De todas las cadenas francesas, Intermarché es la más estricta con el stock 0, y la más conservadora en sus pedidos.

Aunque la cadena se impuso como objetivo alcanzar una demanda de un millón de toneladas en frutas y hortalizas y así alcanzar una cuota de mercado cercana al 15 por ciento, la realidad es que la estrategia de stock 0 ha provocado un debilitamiento de su penetración de mercado.

Intermarché ha buscado en los dos últimos años sellar alianzas con sus proveedores para que éstos tengan salidas en el caso de que la mercancía se quede estancada en los depots. La realidad es que los proveedores han optado por estrategias conservadoras e Intermarché por acudir a la intermediación y a los importadores galos para satisfacer sus necesidades puntuales de demanda.



... RESPONDE COMPRANDO 650 CAMIONES

La cadena Intermarché ha modernizado su flota de camiones frigo al adquirir 650 semiremolques, equipado con soluciones de control de frío para conocer en cada momento las temperaturas en el interior de los camiones y la ruta. La compañía ha apostado por la unidad de refrigeración Vector 1950 de Carrier Transicold. Intermarché cuenta con una red de tiendas importantes y su estrategia de Stock 0 le obliga a disponer de una flota bien equipada.

Intermarché es otra de las cadenas que quiere ampliar la gestión logística desde el origen hasta las tiendas, al entender que gana en operatividad, calidad y control de la mercancía. Actualmente, Intermarché es la cadena con mayor flota propia de camiones para la gestión logística de los productos frescos en Francia.

Consecuencias en el transporte de mercancías

Los ingleses habían decidido horas antes en referéndum la salida de la Unión Europea por un ajustado 51,9 por ciento, frente a un 48,1 por ciento de defensores del remain.

La noticia sorprendió e hizo palidecer a la mayoría de economías y parques europeos, que vieron como uno de sus socios más potentes decidía abandonar el barco. En los días posteriores, se especuló muchísimo sobre qué sucedería con el Reino Unido, cuál sería su relación con la UE o cómo afectaría esta decisión a las importaciones y exportaciones...

Desde entonces, el gobierno de Theresa May cuenta con un plazo de hasta dos años para negociar con la UE la salida de la Europa de los 28. Este hecho conllevará cambios sustanciales en sus relaciones comerciales con España.

Impacto sobre el transporte de mercancías

Derogación de la libre circulación de personas y mercancías. Dicho de otra manera, los transportes por carretera entre España y Reino Unido dejarían de ser ilimitados, y en consecuencia el transporte de mercancías entre ambos países disminuiría.

Y es que actualmente, el Reino Unido

es el cuarto destino de las exportaciones españolas, por lo que una reducción de éstas supondría un claro revés para los productos agroalimentarios, de automoción y farmacéuticos.

Derogación de la Unión Aduanera, motivo por el cual se deberían establecer nuevos criterios aduaneros con este país, así como criterios arancelarios. Este hecho encarecería el coste del transporte y repercutiría claramente tanto en el precio de las importaciones como en el de las exportaciones con el Reino Unido.

Cambios en el transporte marítimo que se vería amenazado por el Brexit. Los puertos de Santander y Bilbao, las dos principales infraestructuras con conexión a las islas británicas vía mar, temen por su futuro a medio plazo, después de conocer la decisión de los ingleses.

De entrada, la situación no es nada favorable ni para ni para la economía europea, ni para ninguno de los países de la UE, y el estatus comercial que tendrá Reino Unido sigue siendo actualmente una incógnita. Como hemos comentado anteriormente, dispone de dos años para negociar con la UE su salida, aunque ya se habla de tres posibles escenarios:



Por Xavier Fosch
DIRECTOR DE TRANSPORTE
TERRESTRE DE IBERCONDOR

¿Cuál es el futuro del Reino Unido?

La Federación Nacional de Asociaciones de Transporte de España (Fenasdimer) ha realizado un primer análisis y ha determinado tres situaciones en relación con la salida de Reino Unido de la UE:

- La Integración de Reino Unido en el Espacio Económico Europeo (EEE) pero fuera del espacio político: este escenario supondría el libre comercio del Reino Unido con la Europa comunitaria.
- Relaciones con la UE a base de conve-

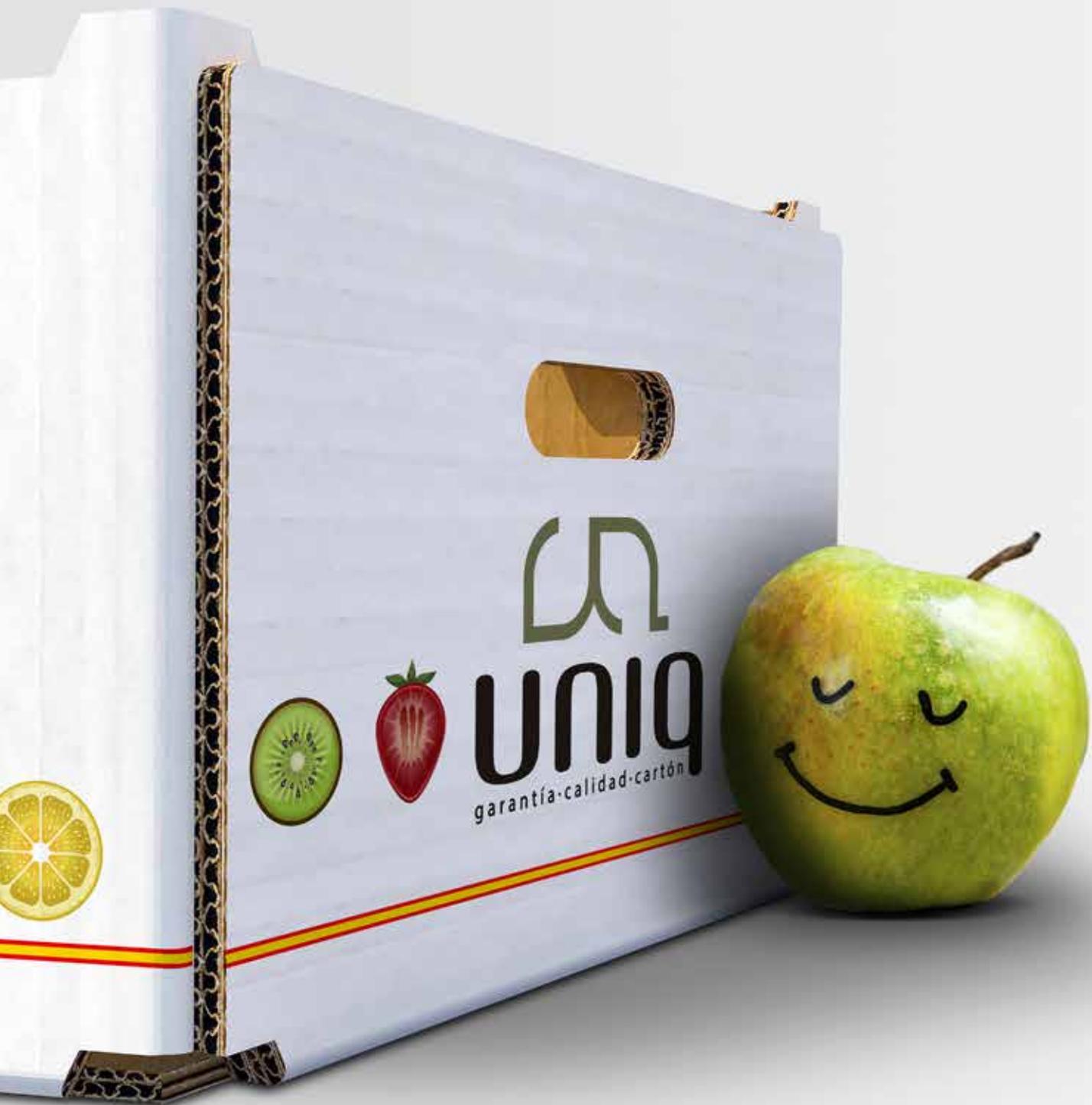
nios bilaterales.

- Integración en la Organización Mundial del Comercio (OMC) además de acuerdos bilaterales.

Como detalla la misma Fenasdimer, en el primero de los casos Reino Unido tendría la misma relación con la UE que Noruega o Islandia por ejemplo, que actualmente se benefician de las ventajas del libre comercio. En el segundo de los escenarios, los convenios bilaterales

preferentes se podrían equiparar casi a la pertenencia en el EEE. Finalmente, y en el último de los casos, la relación con la UE se regiría por las normas de la OMC, como en el caso de los EUA.

Con todo y aunque la situación actual es tranquila, se aproximan meses de negociación que deberán determinar el futuro de la economía europea y del comercio internacional.



TODOS SOÑAMOS CON ALGO, ¿TÚ CON QUÉ SUEÑAS?



SOMOS GARANTÍA, SOMOS CALIDAD, SOMOS CARTÓN, SOMOS UNIQ
www.grupouniq.com | www.afco.es



VOLVO I-SEE:

Tecnología de vanguardia que se adelanta a la carretera



I-See es un exclusivo sistema que usa la información topográfica almacenada en una base de datos central. Dado que la información procede de carreteras reales, la calidad de los datos es mucho más precisa que la basada en mapas, aprovechando en las subidas y bajadas toda la energía cinética y la inercia que el vehículo genera.

Consiga **ahorrar hasta un 5% de combustible** mientras conduce de una forma más segura.



Volvo Trucks. Driving Progress

