Nº 05 | ABRIL | 2017

F&H LOGÍSTICA PROFESIONAL

ENTREVISTA
Raúl CALLEJA

LAS FRUTAS Y HORTALIZAS PIDEN PISTA

La Logística del Perecedero

FRUTAS Y HORTALIZAS

Lugar: **Auditorio de El Ejido. Sala B**

Día: **26 de mayo**

Hora: **09:30 horas**

Ponentes Aéreo: **Tony Ferreres. Kuehne Nagel**
David Farzón. Ibercondor

Ponentes Terrestre: **José Sánchez. J. Carrión**
Juan Manuel Sierra. Atfrie

Ponentes Marítimo: **David Uclés. Cajamar**
Jordi Encinas. TIBA

Ponentes Servicios: **Alberto López. Anserlog**

Organizan:

Patrocinan:

Colaboran:

fruit attraction

FERIA INTERNACIONAL DEL SECTOR DE FRUTAS Y HORTALIZAS

18-20 OCTUBRE 2017

MADRID-ESPAÑA

ORGANIZAN

FEPEX

IFEMA Feria de Madrid

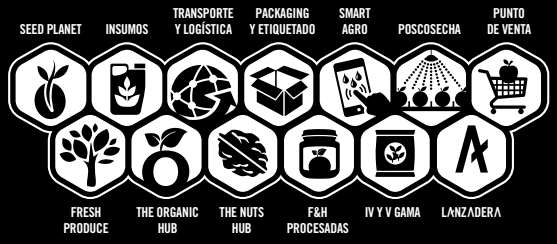
TRANSPORTE Y LOGÍSTICA AL SERVICIO DEL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA

AL LUGAR ADECUADO EN EL MOMENTO OPORTUNO

1.500 Empresas Expositoras

60.000 Participantes Profesionales

de **110** Países



www.fruitattraction.ifema.es

facebook.com/fruitattraction @FruitAttraction

IFEMA Feria de Madrid
902 22 15 15
fruitattraction@ifema.es

SUMARIO

6 **Panorama**
Las empresas vinculadas al transporte de frutas y hortalizas presentan menos problemas financieros.

8 **Entrevista**
RAÚL CALLEJA

10 **Intermodal**
RADIOGRAFÍA DE SAINT CHARLES

16 **Origen-Destino**
LA FRUTICULTURA BRASILEÑA DESPUNTA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

18 **Picking**
PACKAGING EN ALIMENTACIÓN: COMPARATIVA DE NORMATIVAS

19 **Picking**
CARTÓN ACTIVO ALARGA LA VIDA ÚTIL DE LAS FRUTAS Y HORTALIZAS

21 **Ventas**
LA EXPORTACIÓN DE VEHÍCULOS COMERCIALES SIGUE AL ALZA

22 **Industria auxiliar**
VOLVO FH Y FH16 YA ESTÁN DISPONIBLES EN UNA NUEVA VERSIÓN

24 **Export to**
LAS POSIBILIDADES DE NEGOCIO EN USA

28 **Logistic News**
TRANSPORTE HORTOFRUTÍCOLA DE ALTOS VUELOS

33 **Distribución**
FRANCIA: EL 'STOCK 0' POTENCIA LA EXTERNALIZACIÓN DE SERVICIOS

Secciones

5 La Imagen
6 Panorama
8 Entrevista
10 Intermodal
16 Origen-Destino
18 Picking
21 Ventas
22 Industria Auxiliar
24 Export to
28 Carga aérea
32 Logística News
33 Distribución
34 Gestos
35 Ways

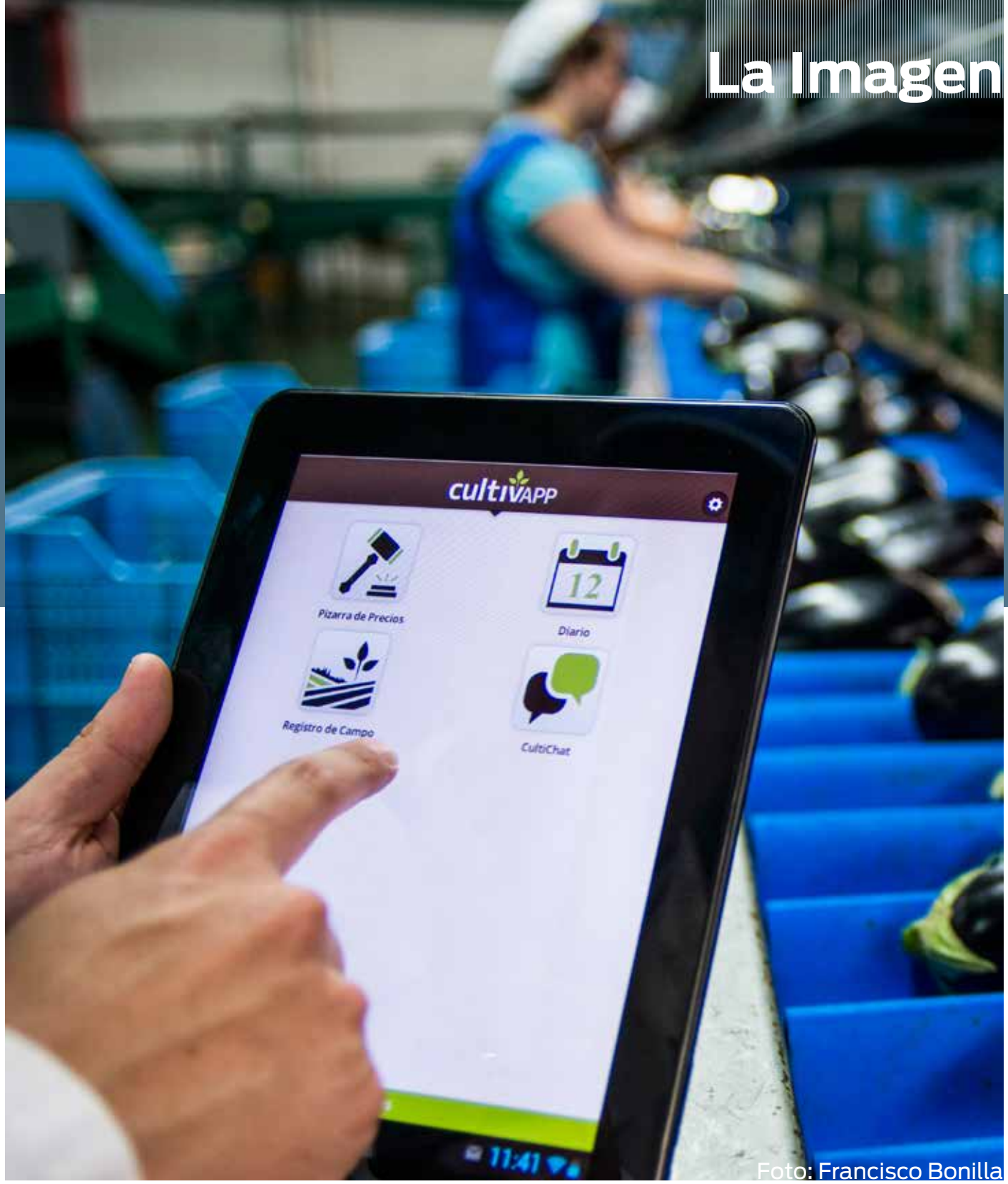


Foto: Francisco Bonilla

Software logístico en línea de comercialización.

EDITA:

HORTO DEL PONIENTE

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.**

Jefe Desarrollo Contenidos y Publicidad: **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.

El pinchazo financiero amenaza a más de un cuarto de los transportistas

EL 28% DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PRESENTAN PROBLEMAS FINANCIEROS A PESAR DE QUE LOS BENEFICIOS MEDIOS SE HAN INCREMENTADO DE MANERA CONSIDERABLE. LAS EMPRESAS VINCULADAS A LA ACTIVIDAD F&H SON LAS MENOS PROBLEMÁTICAS.

Por Rafael Losilla
rlosilla@fyh.es

El sector del transporte de mercancías por carretera de España es de los más atomizados con un total de 24.000 empresas. Es un sector que se encuentra en un momento dulce, gracias a que las exportaciones españolas de frutas y hortalizas se han incrementado, y la carretera mueve más del 98 por ciento de las expediciones y al descenso del precio del crudo.

Son dos motivos que están beneficiando la salud financiera de la mayoría de las empresas, pero un 28 por ciento de estas empresas presentan elevado riesgos de impagos. Es una de las conclusiones del estudio elaborado sobre la evolución del conjunto del sector con la ayuda de la herramienta Insight View.

Tamaño

La mayoría de las empresas terrestres son microempresas, formado por la figura del autónomo con menos de cinco camiones. Un 72 por ciento de las 24.000 empresas están conformadas por estructuras muy familiares.

El 24 por ciento de las empresas de transporte terrestre lo conforman sociedades denominadas pequeñas. Es decir, el grueso de las empresas son sociedades de dimensiones reducidas.

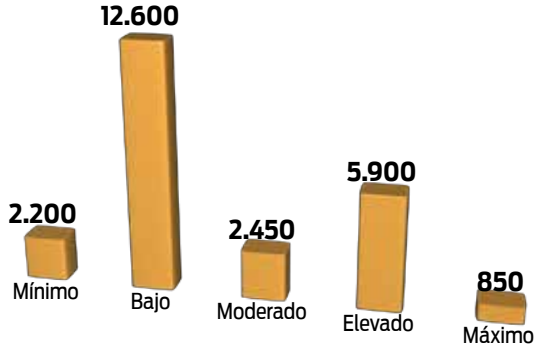
Tan sólo un cuatro por ciento de las sociedades lo conforman empresas con más de 100 camiones.

El grueso de las empresas de transporte por carreteras tienen años de vida y tan sólo 100 empresas son de reciente creación. Un sector muy maduro en un escenario muy competitivo y en donde el rating de morosidad medio es de 5,6 sobre 10, según los informes de Crédito y Caución.

Este grado de morosidad es menor en las empresas ubicadas en el litoral mediterráneo y en el Sur de España y es mayor en las regiones del Norte de España y, sobre todo, en Castilla y León.

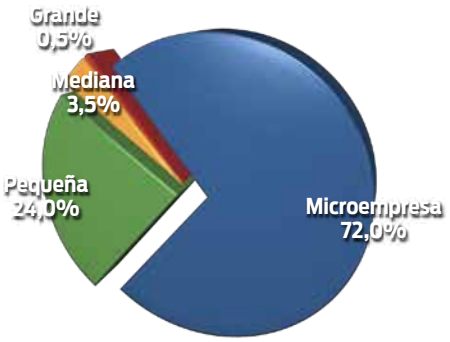
La actividad hortofrutícola está facilitando a las empresas de transporte a reducir su rating de morosidad. Las empresas ubicadas en Murcia, Granada o Málaga tienen un rating de morosidad por debajo del 4 sobre 100. No muy lejos se encuentran las empresas ubicadas en Almería, Alicante o Huelva, con un rating de 5 sobre 10.

Aunque el arco mediterráneo genera una actividad importante gracias a la



DISTRIBUCIÓN DEL RIESGO DE MOROSIDAD EN EMPRESAS TRANSPORTE POR CARRETERA (2016)

Expresado en número de empresas. Fuente: Insight View.t



DIMENSIÓN DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE TERRESTRE (2016)

Fuente: Insight View.

Sólo el cuatro por ciento de las empresas de transporte superan las 100 cabezas tractoras y se consideran grandes sociedades.

PROVINCIAS QUE CUENTAN CON MÁS DE 1.000 EMPRESAS DE TRANSPORTE POR CARRETERA DE MERCANCÍAS

producción y expedición de las frutas y hortalizas, hay provincias con mejores ratios por disponer de empresas con mayores dimensiones empresariales como son los casos de Murcia o Valencia.

Plazo medio

Uno de los hándicap que recoge la mayoría de las empresas del transporte por carretera es el plazo medio de pago, que se eleva por encima de los 100 días desde el ejercicio 2007 y de los 120 días desde el año 2010.

Desde entonces, las empresas de media no han sido capaces de bajar el plazo medio de pago, aunque en los dos últimos años han conseguido rebajar por debajo de los 120 días.

Y este descenso del plazo del pago medio se debe a que la facturación en global se ha elevado, y las empresas de media han elevado su facturación por encima de los dos millones de euros y los beneficios medios han pasado de los 0 euros de 2012 a los 60.000 euros de media de beneficio del último ejercicio.

El informe de Insight View desvela como desde el periodo 2013-2015 los beneficios medios se han elevado de manera considerable y los incrementos son del 100 por ciento.

Las empresas de transporte pagan sus facturas a una media de 120 días.

Distribución

El negocio de las empresas de transporte por carretera se vincula bastante a la actividad hortofrutícola y no tanto al censo poblacional de cada provincia. Quitando los casos de Madrid y Barcelona, donde se aglutinan más de 5.000 sociedades de transporte por carretera por provincia; el arco mediterráneo suma el grueso de las sociedades.

Valencia, Murcia, Almería y Huelva son las siguientes provincias en sumar el mayor número de empresas de transporte por carretera, debido a la vinculación con el negocio hortofrutícola.

RATIO DE MOROSIDAD DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE POR CARRETERA POR PROVINCIAS

4 sobre 10	5 sobre 10	Más de 5	Más de 6
Murcia	Almería	Huesca	Avila
Granada	Huelva	Teruel	Segovia
Málaga	Alicante	Orense	Burgos
Sevilla	Lleida	Navarra	Girona
Valencia	Tarragona	Vizcaya	
Castellón	Jaén		
Barcelona	Ciudad Real		
Cantabria	Badajoz		
Asturias	Cáceres		
Toledo	Lugo		
Madrid	Alava		
Zaragoza	Guipúzcoa		
Pontevedra	Guadalajara		
La Coruña	Cuenca		
León	Albacete		
	Zamora		
	Salamanca		
	Palencia		
	Cádiz		
	La Rioja		
	Soria		
	Valladolid		

Raúl Calleja |
Director de Fruit Attraction

"La distribución y la logística tienen por supuesto su espacio en Fruit Attraction"

FRUIT ATTRACTION SIGUE CRECIENDO. PRUEBA DE ELLO ES QUE CALLEJA EXPLICA LA PRESENCIA IMPORTANTE DEL SECTOR DE LA LOGÍSTICA EN LA PRÓXIMA EDICIÓN CON PESO ESPECÍFICO EN EL AMBITO INTERNACIONAL.

Por Manuel Flores
mflores@fyh.es

LP: La feria Fruit Attraction ha ido avanzando en sus anteriores ediciones. ¿Es el momento de la logística y el transporte de las frutas y hortalizas?

R.C: "Sí, sin duda. La distribución y la logística tienen por supuesto su espacio en Fruit Attraction. De hecho en la edición de 2015 ya incorporamos esta área para dar identidad propia a parte del sector de la industria auxiliar. En un mercado globalizado, las infraestructuras y facilidades de tipo logístico son fundamentales para el desarrollo del comercio hortofrutícola".

LP: ¿Qué importancia tiene la logística en el negocio internacional hortofrutícola'

R.C: "Es básico resaltar la importancia de la infraestructura logística para el canal internacional comercializador de frutas y hortalizas frescas, así como su implicación en la gestión y optimización de la eficiencia y rentabilidad, hasta el punto de venta".

Implicación

LP: ¿Cuál está siendo el nivel de implicación de las empresas de logística y transporte en Fruit Attraction?

R.C: "Cada vez es mayor el número de empresas del sector logístico que acondicionan sus productos y servicios para ofrecer la especialización necesaria en el sector de frescos. Y por ello, plataformas comerciales como Fruit Attraction son fundamentales para darse a conocer. Actualmente, más del 15 por ciento de los expositores del área de Industria Auxiliar de Fruit Attraction corresponde a empresas de logística y transporte. Todos al servicio de la comercialización hortofrutícola internacional, que necesita llegar cada vez a nuevos y más lejanos mercados"

LP: ¿Quiénes son los de mayor implicación?

R.C: Implicadas están todas. Destacaría el transporte terrestre por ser el más utilizado, pero por supuesto también el marítimo. No olvidemos que son unos nueve millones de toneladas de frutas y hortalizas las que transitan por los puertos españoles cada año".

LP: ¿Qué papel juega la zona Sur de Europa en esta vía de crecimiento?

R.C: "Como he comentado anteriormente, a esto hay que sumar que el

Sur de Europa se está consolidando como el nuevo hub en creciente expansión e importancia en cuanto a la comercialización hortofrutícola mundial, además de significar la puerta de entrada a Europa desde Latinoamérica, lo que posiciona estratégicamente a Fruit Attraction como la gran plataforma y punto de encuentro internacional para los operadores de frescos. Además, también contamos con presencia de empresas de transporte aéreo para las que el tráfico de frutas y verduras se está convirtiendo en estratégico para estas compañías".

Retos

LP: ¿Qué objetivos se marca la feria en esta próxima edición con respecto a la logística y el transporte?

R.C: "Estamos trabajando por atraer a un mayor número de operadores logísticos internacionales. Además, esta gran fiesta, diseñada por el propio sector, es el escaparate para posicionar las propuestas y soluciones tecnológicas. Igual que en el resto de la feria, apostamos por impulsar la transformación digital y la innovación tecnología en toda la cadena agroalimentaria. En este sentido, el área Smart Agro también dará cabida a la innovación en logística y transporte, con sistemas más avanzados de visibilidad y trazabilidad que permiten, por ejemplo, monitorizar y controlar en tiempo real la temperatura del producto". ◆

> Esta gran fiesta, diseñada por el propio sector, es el escaparate para posicionar las propuestas y soluciones tecnológicas

> El área Smart Agro dará cabida a la innovación en logística y transporte, con sistemas más avanzados de trazabilidad

> El Sur de Europa se está consolidando como el nuevo hub en creciente expansión en cuanto a comercio hortofrutícola

Sección patrocinada por:

Así rueda Saint Charles

LOS OPERADORES LOGÍSTICOS GANAN ESPACIO ÚTIL EN EL POLO INDUSTRIAL DE SAINT CHARLES Y ENTRE TRANSPORTISTAS Y TRANSITARIOS HAN CAMBIADO LA FOTOGRAFÍA DEL MERCADO DE IMPORTADORES.

Por Rafael I. Losilla
-Enviado especial a Perpignan (Francia)-

Se mantiene como la gran puerta de acceso al mercado francés de la oferta española y marroquí. Los operadores de Saint Charles (Perpignan) gestionan el 48 por ciento de las exportaciones de tomate de Marruecos a Europa y el 64 por ciento de los envíos internacionales en hortícolas de este procedente africano.
Saint Charles cerró su último ejercicio con un volumen gestionado de 1,7 millones de toneladas de frutas y hortalizas en el llamado espacio PESC (Pôle Economique Saint Charles) del que se reexportaron el 43 por ciento de las partidas, siendo Alemania, Italia y Suiza como los destinos internacionales más destacados.
Y es que las empresas de Saint Charles han pasado de ser operadores para el mercado doméstico francés a abordar una serie de destinos aprovechando los servicios de su polo logístico.

El perfil

El perfil de la clientela de las empresas de Saint Charles ha cambiado como la personalidad de las empresas que operan en este polo empresarial.
Las cadenas de supermercados y la gran distribución han ganado un espacio considerable entre los operadores y las empresas logísticas. De hecho, firmas logísticas como Socafna, Medina o J.H. Mesguen, ubicadas en Perpignan recogen entre sus principales clientes a las cadenas de supermercados.
Son conocidas las alianzas entre Carrefour y Socafna o Auchan y Medina, aunque estas empresas logísticas afirman trabajar con todas las cadenas francesas de supermercados.
Socafna se ha convertido en el operador logístico con más espacio contratado en el interior del Mercado de Saint Charles. Aunque la empresa cuenta con seis plataformas logísticas más en Francia –Chateaurenard, Nantes, Nogent sur Seine, Arras, Niza y Estrasburgo-, Perpignan es la base de su trabajo.
Focaliza sus acciones "en el mercado francés, ya que nuestro grueso de clientela son las cadenas de supermercados francesas y Perpignan es un punto de mucho tránsito de mercancía para las cadenas", recuerda Philippe Hujeux, director comercial de Socafna.
Socafna cuenta en Perpignan con tres grandes puntos y la empresa cuenta con 150 cabinas tractoras de su propiedad, que "renovamos cada tres años", señala Hujeux. La firma mueve anualmente unas 900.000 toneladas de producto fresco con Carrefour como primer cliente.
El Groupe Medina es el otro referente logístico de la plataforma PESC. Cuenta con tres plataformas en el polo PESC y su área de influencia es la gran distribución francesa. Cuenta con una plataforma más modesta que Socafna -6.500 metros cuadrados- y una flota de camiones menor.
Perpignan ha pasado a ser un punto de aprovisionamiento clave para cadenas como Carrefour y Auchan, y más "desde que la estrategia de las cadenas francesas es el 'Stock 0' de producto fresco", señala Jean Marie Alberny, director general de Alma Transitaires.
Además, las relaciones hispano-francesas de Carrefour y Auchan han ayudado a potenciar el polo de Saint Charles y la estrategia

El Groupe Medina tiene a Auchan como su cliente más importante.

Socafna es el operador logístico terrestre más importante en Saint Charles.

de sus dos centrales de compra: Socomo (Carrefour) y Zenalco (Auchan).

Diversidad

Pero el polo PESC de Saint Charles no sólo trata con la gran distribución, sino que sus operadores logísticos se caracterizan por la diversidad de la clientela. Un ejemplo palpable es J.H. Mesguen, más dirigido a la especialización de grupajes y cargas de 'picking' para mayoristas y operadores, tanto como para cadenas.

La firma es uno de los grandes operadores logísticos de servicios de empresas líderes en Francia como Creno, Mademoiselle o Lacour.

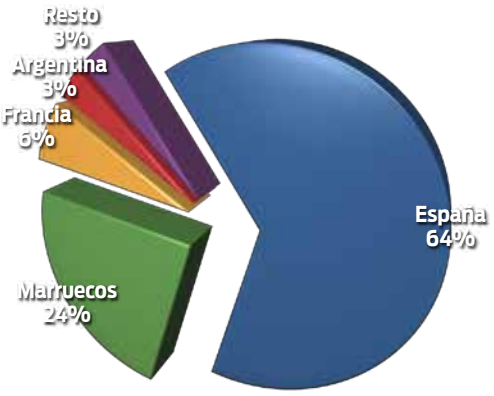
Es el operador más multimodal en Perpignan y cuenta con cinco plataformas en toda Francia para abordar los mercados mayoristas más importantes de Francia. ◆

Los orígenes se mantienen fieles

Uno de los hándicap de las empresas del Polo de Perpignan son los orígenes. Su ubicación geográfica no les permite sumar nuevos orígenes a pesar de los intentos de las empresas, y España y Marruecos monopolizaron el 88% de las entradas durante 2016.

El objetivo de muchas empresas de Saint Charles es abrir las ventanas de otros orígenes y se orientan acciones hacia el Hemisferio Sur. Hasta la fecha, Argentina es el origen que más activo se está mostrando entre los operadores de Perpignan, sumando un tres por ciento de las entradas.

Hay más intentos para satisfacer una estructura que durante los meses de verano se viene para abajo en cuanto a actividad. Sudáfrica se está convirtiendo en el próximo objetivo del Sindicato de Saint Charles –el lobby de los importadores/operadores- pero las conexiones logísticas complican esta relación.



ORÍGENES DE LAS FRUTAS Y HORTALIZAS EN PERPIGNAN (2016)

Fuente: Saint-Charles International.

Sección patrocinada por:

La nueva revolución de los transitarios

LA VIDA DE LOS TRANSITARIOS DE SAINT CHARLES VA LIGADA AL COMERCIO INTERNACIONAL. SU CARTERA DE CLIENTES SE VINCULA CON LA GRAN DISTRIBUCIÓN...

La evolución del polo PESC de Perpignan se mide por la dimensión de sus transitarios en los servicios de 'picking' y logísticos. Guanter Rodríguez, Alma y Pujol Verdaguer son las tres grandes firmas que controlan el mayor espacio disponible para labores de estocaje y recepción de género, además de la labor puntual de los importadores que recoge el mercado.

La vida del Mercado de Saint Charles International recoge nuevas inversiones y acciones. La más destacada viene de manos de la firma Pujol Verdaguer, que ha ampliado en 3.000 metros cuadrados más sus instalaciones dentro del mercado a las que se suman los 2.000 metros cuadrados de sus primeras instalaciones y "pasamos de tener 11 muelles de carga y descarga a 30 muelles", señala Luis Verdaguer. Es la mayor inversión realizada por un transitario en el último ejercicio y denota la actividad que mantiene el mercado de Saint Charles.

Una actividad que viene de manos del comercio internacional, ya que esta firma está especializada en trabajar con operadores del Centro de Europa. De hecho, la ampliación responde a las necesidades de espacio para las cadenas y operadores de Suiza y Austria.

Alma se mantiene como operador de referencia y ha pasado a ser partner logístico de la gran cadena de hipermercados en Francia para sus tiendas en los mercados del Este de Europa,

Pujol Verdaguer suma 3.000 metros nuevos de instalaciones

Se ha convertido en el segundo transitario en metros disponibles para la labor logística. Pujol Verdaguer ha adquirido dentro del mercado 3.000 metros cuadrados de instalaciones y suma un total de 5.000 metros cuadrados.

Su capacidad de carga se resume en pasar de 11 muelles a 30 muelles y una parte importante de esa carga de trabajo viene de manos de los operadores suizos y austriacos.

Desde siempre la actividad de Pujol Verdaguer se ha ligado con el comercio internacional, incluso cuando Saint Charles no era tan internacional. Primero con los mercados nórdicos, ya que fue el primer transitario de la plataforma Saint Charles que inició líneas de trabajo con las cadenas nórdicas.

Instantáneas de las recientes instalaciones de Pujol Verdaguer en el Mercado Internacional de Saint Charles.

Presente y futuro

Hoy Pujol Verdaguer ha sumado una importante actividad hacia Austria y Suiza, donde el 95 por ciento de su actividad es el movimiento de frutas y hortalizas frescas y con España como el proveedor destacado, al sumar el 80 por ciento de la actividad.

Las nuevas instalaciones de la empresa responden a una necesidad de carga de grupaje. Y es que la firma está facturando unos 40 camiones de grupaje diarios "y necesitábamos espacio para trabajar con una mayor agilidad", apunta Luis Verdaguer.

sin olvidar su actividad de distribución en el mercado doméstico.
Como en el resto de los transitarios, la actividad internacional ha elevado notablemente actividad y volumen de negocio de los transitarios.
Y Guanter Rodríguez sigue estando a la cabeza de los transitarios con sus 11.000 metros cuadrados de cámaras frigoríficas y uno de los pocos transitarios en Perpignan con flota propia -80 camiones-.
Es el transitario que más líneas no convencionales está desarrollando, ya que inició la aventura sudamericana hace varios años y desde el año pasado cuenta con una línea terrestre desde Senegal hasta el mercado UE.

Alma trabaja en reforzar su actividad durante el verano

Es el objetivo de muchas de las empresas del mercado de Saint Charles: Mantener la actividad durante los meses de verano fuera del trabajo que les facilita España y Marruecos durante la campaña de invierno.
Y para ello miran a Argentina y Sudáfrica con la idea de reportar cítricos durante los meses de verano. Alma es uno de los históricos del mercado de Saint Charles, una empresa familiar con unas instalaciones de 4.500 metros cuadrados, donde el trabajo de aduana supone el 30 por ciento de actividad de la empresa, vinculado al producto de Marruecos.
La firma cuenta con una plantilla de 48 personas, que se ha especializado en la actividad con las cadenas y "en realizar un trabajo preciso en el denominado 'Stock 0' que nos exigen actualmente las cadenas. Hemos estructurado el negocio y nuestra logística ahora es más ágil, hasta el punto de que nuestros almacenes se llenan y se vacían a diario", señala Jean Marie Alberny, director general.

Estrategia

La empresa ha pasado de tener la fuerza de clientela en los exportadores mediante un servicio logístico de espacios refrigerados a ser un punto de apoyo logístico refrigerado con las cadenas de supermercados.
No obstante, mantiene la línea de servicio logístico a los exportadores-importadores y es de las pocas firmas que cuenta con el certificado Ecocert para realizar servicios a líneas ecológicas de frutas y hortalizas.
Alma también ha transitado los mercados internacionales y está desarrollando una intensa actividad con los mercados del Este de Europa como proveedor de servicios de hipermercados franceses en los mercados del Este de Europa. Y es que "la presencia de cadenas francesas en el Este de Europa y el posicionamiento de Perpignan como plataforma para españoles y marroquíes nos ha facilitado este nuevo posicionamiento de apoyo logístico", apunta Alberny.

Jean Marie Alberny (izda), Isabelle Alberny y Frédéric Alberny, directores de Alma Transitaires.

Sección patrocinada por: Saint-Charles INTERNATIONAL FRUITS & LEGUMES - PERPIGNAN - FRANCE

Guanter Rodríguez multiplica sus relaciones con Africa

El transitario logístico más grande de Perpignan por instalaciones y volumen de negocio -11.500 metros cuadrados- trabaja para ampliar sus relaciones con Africa.

La empresa cuenta con una oficina en Senegal desde hace un año para diseñar una línea terrestre desde Senegal hasta Europa, que tendría una duración de unos seis días.

La empresa ya ha estado tratando con empresas de Francia, España, Holanda y Senegal para empezar con el servicio y diseñar soluciones para las referencias de judía, tomate cherry, melón y sandía. "Estos son los cultivos más importantes que se están trabajando desde Senegal hasta Europa y en los que daríamos servicio", apunta José Rodríguez, director de Guanter Rodríguez.

Guanter es el operador que más relaciones tiene con Africa en la Plataforma de Saint Charles, ya que sus relaciones con las exportadoras de Marruecos es intensa.

Gestión

La actividad fuerte de Guanter Rodríguez es el diseño de los 'picking' para los operadores franceses, ya que surgen muchas cargas con diferentes referencias y varios orígenes.

La empresa ha dado un primer paso como consecuencia del Brexit y es abrir una oficina en la localidad fronteriza de Irún (España), ya que "estamos a la espera de que se formalicen las relaciones comerciales tras el Brexit y el sistema de aduanas vuelva a funcionar con el Reino Unido", apunta Rodríguez. Y es que la mayoría de las partidas que van al Reino Unido desde España entran por la frontera de País Vasco-Aquitania y no por la de Cataluña-Rousillon.

Saint Charles |

Las inversiones de mercado en 'stand by'

Las inversiones de la Plataforma PESC –Polo Espace Saint Charles- tendrán que esperar, ya que la ampliación de suel industrial previsto cerca del histórico mercado no se llevarán a cabo.

El grupo inversor que tenía previsto sumar nuevas hectáreas no ha llegado a un acuerdo con dos inversores interesados en ampliar instalaciones y el Ayuntamiento de Perpignan no ha licitado los terrenos, hasta que el 50 por ciento de la oferta disponible no esté comprometida.

No obstante, el consorcio Perpignan Méditerranée Métropole mantiene abierta la línea de negociación para implantar almacenes frigoríficos, ya que "es una oportunidad y una necesidad para las empresas de Saint Charles", señala un portavoz del Sindicato del Marche International.

El Sindicato maneja como fecha el inicio de 2018 para desbloquear la situación, ya que hay interés por parte de varias empresas del mercado para contar con nuevas naves y cámaras pero "las negociaciones son individuales y confidenciales", señalan desde el Marché International de Saint Charles.

A la espera

El presidente del PESC, José Rodríguez, señala que "se necesita concretar las empresas interesadas en contar con almacenes frigoríficos para que el proyecto privado empiece a trabajar".

La realidad es que el sistema complejo de la distribución europea está provocando mucho trabajo de grupaje en las empresas del mercado y "desde la plataforma de Saint Charles se está realizando este trabajo de recibir varios remitentes y diseñar una carga con varias referencias para varios destinos", recuerda Rodríguez.

Uno de los puntos en donde más están trabajando las empresas de Saint Charles es en el servicio de 'picking' para los grupos de distribución francesa que tienen intereses en el Este de Europa.

Saint-Charles

Plataforma Líder

de comercialización
transporte y logística
de frutas y hortalizas

1 800 millones de Euros
2 500 Camiones / día
1 620 000 toneladas de F & H frescas

en Europa

Atractiva **Competitiva** **Innovadora**

CONTACTO
communication@saintcharlesinternational.fr
www.public-saintcharlesinternational.com

BRAS

ES EL TERCER PRODUCTOR MUNDIAL DE FRUTA CON UNA MEDIA ANUAL QUE RONDA LOS 44 MILLONES DE TONELADAS. SIN EMBARGO, TIENE UNA CUENTA PENDIENTE CON LA EXPORTACIÓN QUE TAN SOLO REPRESENTA UN TRES POR CIENTO DE SU OFERTA.

Por Daniel Lafuente
revista@fyh.es

Brasil es un referente mundial en frutas, sin embargo, se encuentra frente al nuevo desafío de aumentar sus exportaciones de frutas frescas para consolidarse como proveedor de este tipo de productos en el mercado internacional.
Con esa meta está trabajando fuertemente sobre los costos de producción, para poder ganar en competitividad.
En sólo siete años, las exportaciones de fruta fresca brasileña se han incrementado notablemente, pero sigue siendo una asignatura pendiente. Con un área de cultivo cuantificada en cerca de tres millones y medio de hectáreas y una producción media anual del orden de los 44 millones de toneladas, Brasil ocupa el tercer lugar en el ranking de producción mundial, detrás de China e India.
Por cultivos, destaca la oferta de los cítricos con
En el apartado de la importación, destaca la pera en esta línea de negocio. Sigue la estela, manzanas, ciruelas, uvas, kiwis y melocotones, con Argentina, Chile, España, Portugal e Italia como principales oferentes.

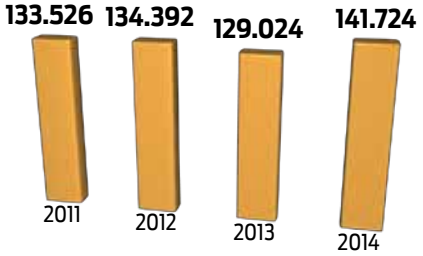
Plantación de mango en Brasil.

Exportación

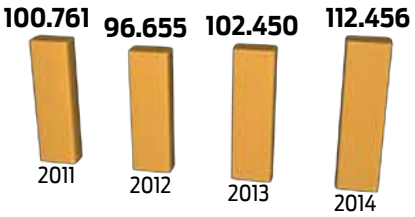
En la actualidad, la exportación de frutas desde Brasil es relativamente pequeña con respecto a los índices productivos. Solo se exporta un tres por ciento. Por consiguiente, se proyectan nuevas estrategias para fomentar esta vía de negocio.
Por destinos, el mercado holandés sigue siendo su principal baluarte al otro lado del globo, recibiendo entre el 35-40 por ciento del volumen total exportado de fruta. En un segundo escalón se situó el tradicional mercado británico, que representa en torno al 16-18 por ciento del volumen y España que absorbe el 12-14 por ciento. Y es que sólo estos tres mercados suponen casi el 70 por ciento del total de la exportación de fruta brasileña.
Otros países de peso en el mercado de la importación de fruta procedente de Brasil fueron Alemania, Portugal y Francia como destinos europeos y Estados Unidos y Argentina como países de proximidad.

Empresas

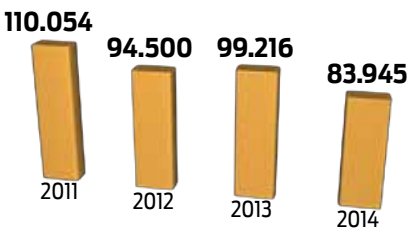
El tejido empresarial brasileño es muy amplio, ya que lo forman desde empresas que mueven un caudal de oferta de peso específico hasta firmas familiares que manejan una producción para abastecer al mercado nacional, aunque poco a poco manejan la posibilidad de adentrarse en el negocio de la exportación.
Para fomentar la proyección empresarial en los mercados exteriores se ha creado Frutas do Brasil. Se trata de un consorcio entre la Asociación Brasileña de



EVOLUCIÓN EXPORT DE PIÑA, AGUACATE Y MANGO DE BRASIL
Toneladas. Fuente: Trademap

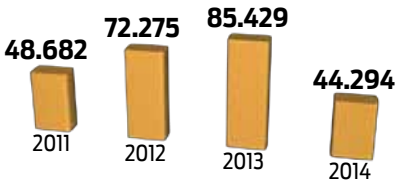


EVOLUCIÓN EXPORT DE AGRIOS DE BRASIL
Toneladas. Fuente: Trademap



EVOLUCIÓN EXPORT DE BANANAS DE BRASIL
Toneladas. Fuente: Trademap

Productores Exportadores de Frutas y Derivados (Abrafrutas) y la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Apex-Brasil), con el objetivo de apoyar el establecimiento de alianzas internacionales para dar a conocer las frutas que se cultivan en Brasil.
Dentro de esta asociación se encuentra la empresa familiar Itaueria Agropecuaria fundada en 1983 con sede en Fortaleza, Ceará. Produce melones y sandías con calidad 'premium', que empaqueta individualmente en malla y etiqueta con código QR para la trazabilidad. La firma trabaja los 12 meses del año y exporta a Europa, Estados Unidos, Canadá, Dubai y Rusia, solamente su propia producción.
Especializada en cítricos destaca la sociedad Gibran, ubicada en el oeste central de Sao Paulo. Produce y comercializa algunas variedades de naranjas y limas y opera en los mercados nacionales y extranjeros las 52 semanas en el año.
Por último, Agrícola Famosa, ubicada en la frontera de los estados de Rio Grande do Norte y Ceará y mantiene un área de más de 25.000 hectáreas de las cuales 8.500 están dedicados exclusivamente al cultivo de melones, sandías, plátanos y papayas.



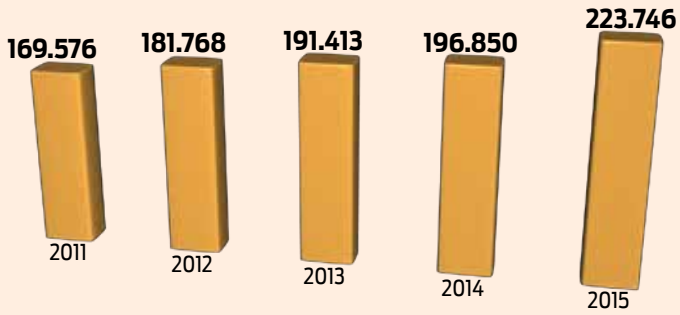
EVOLUCIÓN EXPORT DE MANZANAS Y PERAS DE BRASIL

Toneladas. Fuente: Trademap

Melón brasileño |

Mira al mercado europeo

LA PRODUCCIÓN DE MELÓN DE BRASIL SUPERA LAS 500.000 TONELADAS, CON UN VOLUMEN EXPORTADO QUE SE CIFRA EN CASI 224.000 TONELADAS EN 2015. HOLANDA ES EL PRINCIPAL RECEPTOR CON UN PORCENTAJE DEL 43 POR CIENTO.



EVOLUCIÓN EXPORT DE MELÓN DE BRASIL

Toneladas. Fuente: Trademap

Brasil ha abastecido más del 94 por ciento del volumen importado durante el último lustro a la UE y ha logrado conquistar una posición importante en este mercado como una fuente confiable de melón de muy buena calidad.
Las estrategias brasileñas recientes, con las cuales este país busca afianzarse mejor en este mercado, incluyen la concentración de los despachos desde el puerto de Natal en el estado Grande do Norte y la realización de inversiones en infraestructura de frío, con lo cual, por una parte, se disminuyen los costos de transporte marítimo y se facilita la programación de los despachos y, por otra, se logra conservar mejor la calidad del producto.

Mercados

Por cifras, el país de los tulipanes acapara gran parte de la oferta de melón brasileño importado por la UE. En total Holanda importó en la campaña de 2005 más de 70.400 toneladas por un montante que ascendió a 29 millones de euros. Actualmente Brasil es el principal proveedor no comunitario de melón en el mercado de Holanda, con una participación creciente entre 60 por ciento. Costa Rica, el segundo proveedor más importante en el mercado holandés, ha venido perdiendo participación frente a Brasil, pasando a un 15 por ciento.
La plaza Británica es el otro referente en el mercado de importación de melón de la Unión Europea. Y es que las importaciones extra-comunitarias de melón en el Reino Unido muestran un gran dinamismo, pasando de 37.000 toneladas en 1996 a 60.000 toneladas en 2005 lo que representa una participación del 33 por ciento en el volumen total importado por la UE.
El volumen de negocio rondó los 22 millones de euros principalmente la variedad de melón tipo Honeydew amarillo. España ocupa el tercer lugar en volumen de melón exportado por Brasil a la UE.

UNIQ |

SE HACE MÁS VISIBLE EN LA FERIA AGRÍCOLA DE ALMERÍA

DURANTE LA FERIA AGRÍCOLA CELEBRADA RECIENTEMENTE EN ALMERÍA, LOS VISITANTES HAN TENIDO LA OPORTUNIDAD DE CONOCER DE CERCA LAS VIRTUDES QUE EL SELLO EMBAJADOR DEL CARTÓN ONDULADO UNIQ APORTA A SUS COSECHAS.

Almería cuenta con más de 30.000 hectáreas de superficie invernada, además de ser referente en la exportación de frutas y hortalizas con cifras que superan los dos millones de toneladas anuales, datos que convierten a la ciudad en el escenario ideal para establecer este punto de encuentro entre los diferentes agentes hortícolas.

El saber hacer y la experiencia de AFCO (Asociación de Fabricantes de Envases y Embalajes de Cartón Ondulado) han permitido desarrollar el sello de calidad UNIQ, envase de referencia de cartón ondulado para el sector agrícola.

UNIQ es la caja agrícola de cartón que aporta valor añadido a los productos hortícolas.

El sello está preparado para tres tipos de escenarios de transporte (exportación, larga distancia y ultramar), es higiénico pues es de un solo uso, cumple con todas las normativas de seguridad testadas mediante auditorías realizadas por el Comité Técnico en origen y destino y es un envase sostenible, una de las indiscutibles exigencias que el mercado actual demanda.

CEP |

Packaging en alimentación: comparativa de normativas

El Centro Español de Plásticos (CEP) pretende dotar a los asistentes a este curso de los criterios técnicos básicos para poder comparar y entender las distintas normas que afectan al sector de envase alimentario.

Con ello, se facilita la decisión de implantación de una norma o la realización de una evaluación bajo otros protocolos. Ayuda a identificar los puntos fuertes y débiles de la organización.

Este curso técnico está dirigido a los profesionales de las empresas de envases y embalajes de uso alimentario. También se recomienda para importadores y/o representantes de las cadenas de distribución y comercialización de estos productos.

Temario:

- Introducción al protocolo FSSC (Norma UNE-EN ISO 22.000:2005 + ISO/TS 22002-4:2013)
- Introducción a la Norma IFS PACSecure, versión 1, Octubre 2012.
- Introducción a la Norma BRC Global packaging, versión 5, Julio 2015.
- Comparativa de requisitos de los protocolos del sector envase para uso alimentario.
- Legislación específica para el sector de envase para uso alimentario:
  - Reglamentación UE
  - Reglamentación FDA
  - California 65.
  - Ordenanza Suiza 817.023.21 (protocolo Nestlé).
- Introducción al reglamento Europeo REACH y CLP: Obligaciones para su cumplimiento en organizaciones del sector envase.

uniq
garantía·calidad·cartón

CARTÓN ACTIVO |

PROLONGA LA VIDA ÚTIL DE LAS FRUTAS Y HORTALIZAS

LA EMPRESA SAECO Y LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA (UPCT) HAN DESARROLLADO UNA CAJA DE CARTÓN CON PROPIEDADES ANTIMICROBIANAS QUE PERMITE ALARGAR LA VIDA ÚTIL DE LAS FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS EN MÁS DE UN 30%.

Se trata de una caja fabricada con un tipo de 'cartón activo' que ha sido desarrollado por la empresa en colaboración con investigadores de la Politécnica y patentado a nivel nacional e internacional.

Este envase "inteligente", ha indicado el profesor responsable de la investigación, Antonio López, tiene propiedades antimicrobianas que controlan el desarrollo de microorganismos como hongos y bacterias, que provocan que las frutas y hortalizas, después de un tiempo, no sean aptas para el consumo.

Además, impide la proliferación de microorganismos patógenos que pueden estar presentes en productos agroalimentarios, a la vez que tiene un efecto antioxidante que evita que se produzcan cambios de color y oscurecimientos en las frutas y hortalizas.

Envase inteligente

El envase es inteligente, ha indicado el investigador, porque solo activa esos agentes antimicrobianos e inhibidores de procesos oxidativos cuando la caja está cargada de producto fresco, durante el transporte y almacenamiento del producto en cámara. Además, para su fabricación se han empleado productos naturales y de residuo cero, que facilita su reciclado.

Gracias a esa tecnología es posible resolver, al menos en parte, el importante problema de pérdida de producto que se produce cuando se envasan y transportan las frutas y hortalizas frescas en cajas convencionales, y permitirá exportar productos en buenas condiciones a mercados más lejanos, ha explicado el director comercial de Saeco, Juan de Vicente Sandoval.

uniq
garantía·calidad·cartón

Meetingpack 2017 |

Reúne a todo el sector del envase de plástico en Valencia

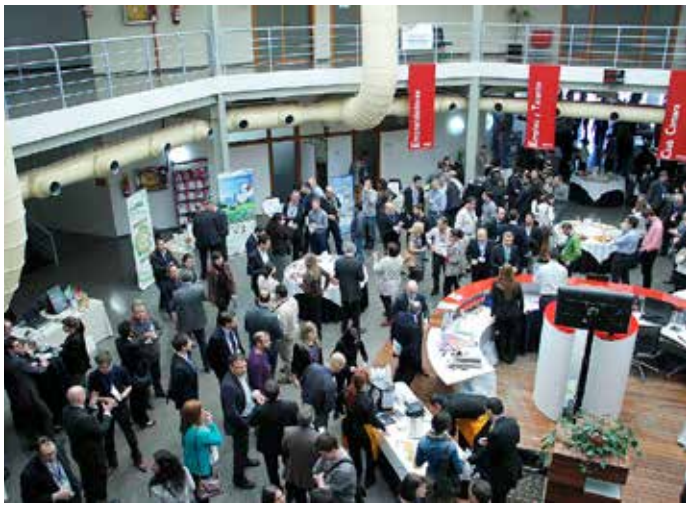
meetingPACK 2017 3rd EDITION

EL ÚNICO EVENTO MUNDIAL ESPECIALIZADO EN PACKAGING CONVENIENCE Y ENVASES BARRERA QUE AGRUPA A TODA LA CADENA DE VALOR, SE CELEBRARÁ LOS DÍAS 30 Y 31 DE MAYO.

Valencia se convertirá, los próximos días 30 y 31 de mayo, en el nuevo punto de encuentro del sector del envase plástico alimentario con la celebración de la tercera edición de MeetingPack. Este evento de carácter internacional, que reúne a toda la cadena de valor del sector del envase plástico alimentario, ha preparado un completo programa para estos dos días en los que empresas y expertos pondrán sobre la mesa las últimas innovaciones en las que trabaja esta industria, así como los retos y las oportunidades que se le plantean.

Como foco de esta edición, MeetingPack2017 expondrá las tendencias en envase convenience bajo el título Driving Barrier Packaging Innovation. La funcionalidad del envase alimentario, o su capacidad de adaptarse mejor a las necesidades de los nuevos consumidores o de aquéllos con necesidades especiales centrará una buena parte de las novedades presentadas en MeetingPack2017, así como uno de los temas que se debatirán.

El plástico ofrece al sector del envase soluciones fáciles de abrir, cerrar y usar, incluso por los consumidores de menor edad y por la población de edad más avanzada. Además, se adapta a las diferentes situaciones de uso, desde las que requieren su calentamiento en hornos y microondas, hasta las que hacen posible consumir su contenido fuera del hogar con la mayor comodidad y garantía de conservación.



Empresas

En esta línea, Dupont expondrá las ventajas de sus nuevos envases tipo 'pouch' compartimentados. Se trata de un envase flexible que garantiza la larga duración de su contenido sin necesidad de frío y con la ventaja de presentar el producto en dos o más compartimentos que pueden ser mezclados en cualquier momento sin necesidad de proceder a la apertura del envase. Se trata de una innovadora solución de envasado que además reduce el volumen de residuos generados.

Envases creativos

La transparencia para poder ver el contenido, así como la flexibilidad para el diseño de envases creativos y atractivos, completan las virtudes de este tipo de envases. Es el caso de las novedades de tipo sensorial que presentará en MeetingPack 2017 Ampacet. Gracias a la incorporación mediante extrusión en el propio polímero de texturas y fragancias, la compañía ofrece a las marcas una nueva herramienta para dotar de un valor añadido a sus envases barrera que van desde un tacto suave a una textura de piel de serpiente.

Industria 4.0

La industria 4.0 y la interconexión entre todos los procesos de producción, e incluso con el consumidor, también tendrá su lugar en MeetingPack2017 de la mano de Ulma.

En su ponencia, la compañía expondrá las ventajas relacionadas con el proceso de fabricación de envases. En primer lugar, para la seguridad, puesto que todos los pasos de fabricación están integrados en la línea de envasado, la seguridad del proceso es mayor.

Además, gracias a esta conectividad los diferentes procesos de producción se realizan de forma continua, y la maquina puede reajustarse de forma automática con ello la calidad del producto final es mayor, pudiéndose controlar en todo momento, parámetros como la distribución de espesores, lo que conlleva un menor uso de materiales y un ahorro de tiempo, lo que deriva en envases más sostenibles y económicos. ◆

Exportación vehículos comerciales |

La Semana Santa proyecta crecimiento del 16,7 por ciento

LA EXPORTACIÓN DE VEHÍCULOS AUMENTA CONSIDERABLEMENTE EN MARZO IMPULSADA POR LAS FECHAS DE LA SEMANA SANTA.

Durante los primeros tres meses del año se exportaron 681.571 vehículos de fabricación española, un 8 por ciento más que en idéntico trimestre de 2016. Así, en el mes de marzo se computó un total de 261.240 vehículos exportados y una tasa de crecimiento del 16,7 por ciento, si se toma como referencia el mismo mes del año 2016.

En el cómputo trimestral, los tres principales mercados de destino de los vehículos fabricados en España han sido Alemania, Reino Unido y Francia. Por su parte, el primer país no europeo con mayor volumen de vehículos españoles exportados fue Turquía

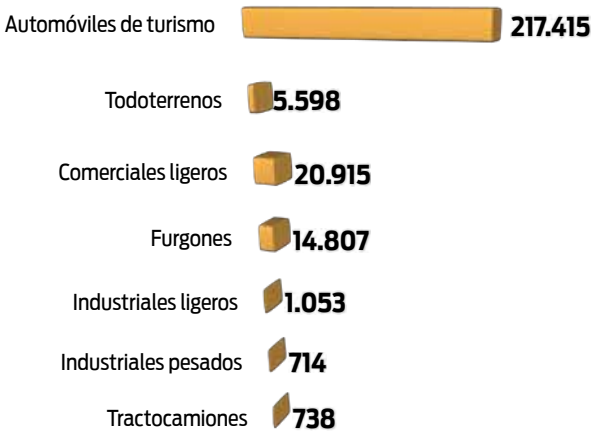
Producción

El mismo "efecto calendario" de Semana Santa presente en la exportación se manifiesta en el apartado de producción.

En el primer trimestre de este año la fabricación de vehículos en España alcanzó las 804.918 unidades, lo que supone un incremento del 4,7 por ciento respecto al periodo enero-marzo del año 2016.

En el mes de marzo salieron de las líneas de producción de las factorías españolas 306.572 vehículos, lo que supone una subida del 13,1 por ciento, con respecto al mismo mes del año pasado. Esto supone que de las fábricas españolas salieron cada día casi 10.000 unidades durante el pasado mes.

El crecimiento de doble dígito en el mes pasado se explica, en buena medida, porque en marzo de 2016 se celebró la Semana Santa y durante ese periodo vacacional muchas de las líneas de fabricación ralentizan o cesan por completo su producción, más allá incluso de los propios días festivos.



EXPORTACIÓN DE VEHÍCULOS DE ESPAÑA (MARZO 2017)

En unidades. Fuente: ANFAC.

Tipos

Por tipos de vehículo, la mayor parte de la producción corresponde a los turismos, con alrededor del 80 por ciento de la producción, tanto en el total mensual como en el cómputo trimestral.

El crecimiento de la producción de turismos ha sido del 3,5 por ciento en el primer trimestre, hasta alcanzar las 645.830 unidades, y del 11,8 por ciento para el mes de marzo, que cerró con 248.571 unidades fabricadas.

Por su parte, los vehículos comerciales e industriales también logran, debido al mencionado efecto calendario de la Semana Santa, una buena tasa de crecimiento en el mes de marzo: 14,8 por ciento de subida y un total de 52.140 unidades.

En lo que respecta al primer trimestre, se alcanzaron 145.251 unidades producidas y un incremento del 6,1 por ciento frente al mismo periodo del año pasado.

MICHELIN® SOLUTIONS |

IMPLEMENTARÁ EN LECITRAILER SU SOLUCIÓN EFFITRAILER™

Michelin® solutions ha llegado a un acuerdo con LeciTrailer, fabricante español de semirremolques líder del mercado, para implementar en origen, sobre producto nuevo del fabricante, así como para el mercado de reemplazo, compatible con el resto de marcas de semirremolques, su solución telemática para semirremolques Effitrailer™, a través de la amplia red de centros de servicio que LeciTrailer posee en la Península Ibérica y Francia.

En un contexto de gran competitividad en el sector del transporte, la correcta gestión y optimización del parque de semirremolques es un elemento clave para la eficiencia de las empresas de transporte.

Gestión

Para ayudar en esa correcta gestión, EffitrailerTM, la solución telemática de Michelin® solutions para semirremolques, permite a las flotas, de manera sencilla y ágil, conocer en tiempo real los datos de geolocalización directa del semirremolque, así como el control de las presiones y la temperatura de todos sus neumáticos, lo que contribuye a disminuir las inmovilizaciones, las asistencias en carretera y a evitar posibles penalizaciones por retrasos.

Además, con esta herramienta de gestión, la empresa de transporte puede controlar los kilómetros en vacío de un semirremolque en particular o del conjunto de la flota, fundamental para optimizar los costes operativos.

La solución Effitrailer™ proporciona también informes y alertas que facilitan la optimización del mantenimiento preventivo de los semirremolques y anticiparse, así a los posibles problemas.

VOLVO |

LLEGAN A ESPAÑA FH Y FH16 EDICIÓN LIMITADA VOLVO OCEAN RACE

EL VOLVO FH Y EL VOLVO FH16 YA ESTÁN DISPONIBLES EN UNA NUEVA VERSIÓN EXCLUSIVA INSPIRADA EN LA VOLVO OCEAN RACE, QUE COMIENZA ESTE OTOÑO.

Así define Helene Fredäng, experta en materiales de superficie de Volvo Trucks, el Volvo FH y el Volvo FH16, dos modelos inspirados en la Volvo Ocean Race: "Aventura, instinto de competición y progreso... la Edición Limitada Volvo Ocean Race 2017-2018 se caracteriza por incorporar todos los valores que encarnan la carrera. Hemos creado un camión con una personalidad propia, para los conductores que se enorgullecen de su profesión y sus vehículos y que sólo se conforman con lo mejor".

Mercado español

Para el mercado español, Volvo Trucks pone a disposición de sus clientes 90 unidades de esta edición limitada, en homenaje al 90 aniversario que el Grupo Volvo celebra este año. Fue en 1927 cuando se fabricó el primer coche Volvo, un año después, en 1928 llegó el primer camión; y, en 1934, el primer autobús.

La Edición Limitada de la Volvo Ocean Race 2017-2018 está disponible con unos paquetes opcionales.

El Pack de Potencia (solo disponible para EL Volvo FH), que ofrece un motor de 13 litros y 500 CV, I-Shift de doble embrague y freno auxiliar con ralentizador. El Pack de Seguridad, que está disponible tanto para Volvo FH como Volvo FH16, incluye características tales como alarma antirrobo, caja fuerte con llave, advertencia de colisión frontal, y muchas más opciones.

"La Edición Limitada Volvo Ocean Race 2017-2018 es una oferta premium. Con nuestro amplio paquete de seguridad, lo hacemos atractivo y simple para maximizar la seguridad y la seguridad vial para conductores, cargadores y otros usuarios de la carretera", apunta Carl Johan Almqvist, director de seguridad y tráfico de Volvo Trucks.

DRONES |

REDUCEN LOS COSTES EN AGRICULTURA UN 10 POR CIENTO

EXPERTOS SE FIJAN COMO OBJETIVO REDUCIR EN UN 10 POR CIENTO LOS COSTES DE PRODUCCIÓN EN LA AGRICULTURA GRACIAS AL USO DE DRONES, QUE FACILITAN LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA QUE LOS CULTIVOS RECIBAN EN CADA MOMENTO LO QUE NECESITEN.

Así lo ha asegurado José Santiago, miembro de la empresa Conapa (Compañía Nacional de Peritos Agrícolas), que ha impartido en el Parque Tecnológico de Geolit en Mengíbar (Jaén) un curso para el uso de drones de ala fija en agricultura de precisión y en la que participan técnicos, responsables de administraciones, miembros de asociaciones de regantes y agricultores.

Santiago cree que seguramente el futuro de la agricultura esté muy ligado a los drones, de forma que en unos cuatro o cinco años cada cooperativa agrícola pueda tener un dron que le facilite todos los datos sobre las explotaciones.

El dron recoge información detallada para determinar la salud de los cultivos, captura múltiples datos en un solo vuelo y reduce costes obteniendo datos en tiempo real, de forma que detecta lo que la finca necesita.

Este tipo de pequeños aviones no tripulados puede volar sobre zonas de difícil acceso y convierte las imágenes multiespectrales en mapas precisos.

Con ello se puede detectar el vigor de plantas, las carencias de nutrientes, el estrés hídrico, conteo de plantas, en lo que se refiere al ganado y las especies cinegéticas, permite gestionar el número y distribución de la cabaña ganadera, y evaluar la calidad de pastos y forrajes.

La Aduana

Por Jorge Caparrós
ANALISTA DE MERCADOS Y LICENCIADO EN DERECHO
www.jcaparros.com

Fronteras del ayer

Hemos visto que la cultura no cree en fronteras y que el esfuerzo y el trabajo duro son el mejor amante del desarrollo, pues vivimos una época de incansable crecimiento en exportación. Recientemente empresas como Maetel, Arpa, Famesa y Agroveco han recibido el galardón de exportación 2016 por su incesante necesidad de crecer y crecer.

La empresa local Fontestad ha vivido en su primer año exportando un incremento del 30 por ciento de sus beneficios y esto es gracias al trabajo de todos y no hablo únicamente de los que trabajan en la empresa sino de los que curran de sol a sol y de los que luchan en tribunales y administraciones para que el mundo de la exportación sea lo que debe ser, una señal de futuro.

Las fronteras del ayer son las pilas del mañana, la recarga de situarnos en un presente que sepa a futuro y que pueda hacer que ciudades fantasma, a nivel popular, queden reconocidas por su carácter imprescindible.

El concepto 'del campo a la mesa' no sería posible si no fuese por la mejora del servicio de exportación y la reducción de trabas estatales, como las que recientemente se han visto reformadas gracias al acuerdo entre Europa y Canadá. Al final somos parte de un todo es cierto, y nuestro todo vive entre la posibilidad de que desde cualquier zona del mundo puedas tener acceso a cualquier tipo de fruta y hortaliza de cualquier zona del planeta y vivir en un mañana sin más impuestos que los gastos que suponga para una compañía la exportación y sin más laberintos burocráticos que los que recordemos de un tiempo pasado.

EXPORT USA

LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA DE FRUTAS Y HORTALIZAS A ESTADOS UNIDOS SUPERA EL UMBRAL DE LAS 45.000 TONELADAS, Y CON UNA PROYECCIÓN ALCISTA EN LOS PRÓXIMOS EJERCICIOS.

Por Daniel Lafuente
revista@fyh.es

Cruzar el 'charco' no parece a día de hoy un hecho extraordinario sobre todo para las frutas que se cosechan en España, y son bastantes las firmas que se animan a dar este paso, amparado en rentabilidad de las operaciones y, por otro lado, el veto ruso impuesto por Putin y que todavía tiene vigencia.

Según las cifras que maneja Fepex, los envíos a Estados Unidos en 2015 se situó en 47.875 toneladas, por un valor de 50,2 millones de euros.

Las frutas y, sobre todo los cítricos, captan el principal protagonismo, en contra las hortalizas con el tomate a la cabeza ven menguar su entrada, motivado por las fuertes exigencias en materia fitosanitaria, por culpa de la Tuta absoluta.

Además, a esta coyuntura se une los nuevos tratados de comercialización de nuevos productos como el firmado por Fepex, que consiste en un Acuerdo de Cooperación con el Servicio de Inspección de Sanidad Vegetal del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (APHIS) para la exportación de frutos frescos de albaricoque y aguacate, que incluye un programa de trabajo anual de inspección específico por producto y un plan financiero que cubre todos los costes e incidencias relacionados con los programas de inspección de los funcionarios del APHIS en España. APHIS exige que determinados productos importados desde España sean inspeccionados por sus inspectores con el fin de eliminar el riesgo de introducción de plagas en Estados Unidos protegiendo así sus producciones agrícolas.

Los albaricoques y aguacates procedentes de España y con destino a Estados Unidos han debido ser cultivados siguiendo los planes específicos, previamente aprobados, para la exportación de frutos frescos de estos productos cultivados en la península Ibérica.

Hortícolas

Los operadores españoles no tienen especial predilección a la hora enviar hortalizas al otro lado del Atlántico, en concreto tomate. Y es que las estrictas normas fitosanitarias que imperan, sobre todo, en Estados Unidos, la enorme distancia geográfica, que hay que salvar gracias al transporte aéreo, y el estrecho margen de beneficio que dejan estas transacciones, merman el interés de los operadores españoles en este destino.

Por ejemplo, a la hora de enviar tomate, por culpa de la polilla del tomate (Tuta Absoluta), ha provocado recelo entre el empresariado español y esta línea de trabajo en este destino seas muy escueta.

Aunque el tomate español no sea una de las hortalizas que más se atreva a penetrar en el mercado norteamericano, otras hortalizas si cruzan el charco, pero con volúmenes muy controlados.

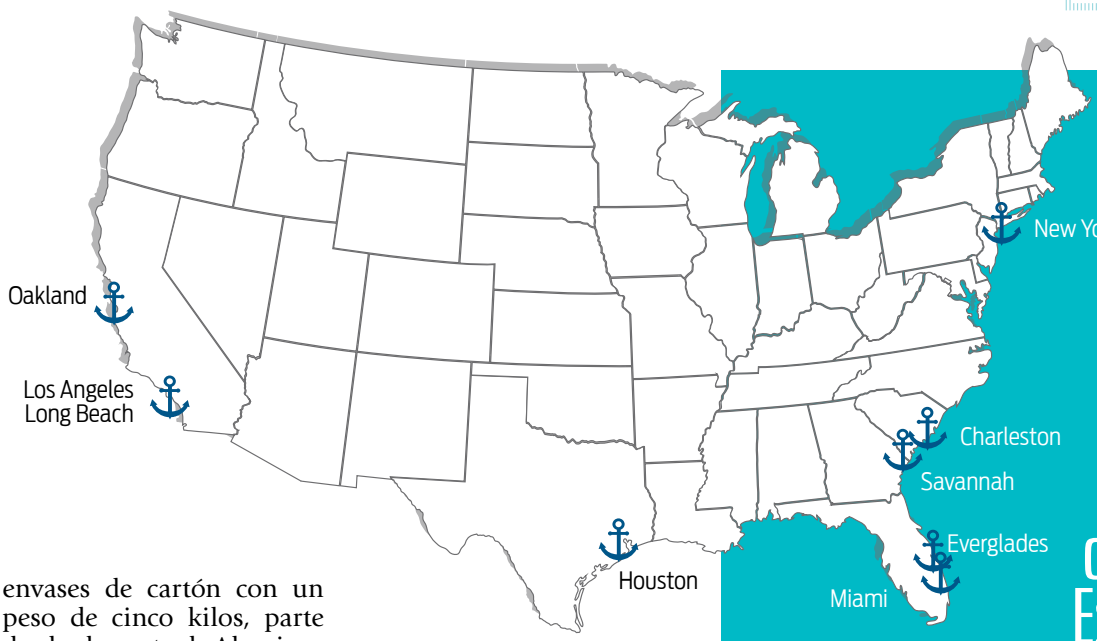
Es el caso de la firma almeriense Murgiverde que opera desde hace años en el mercado USA, sobre todo con expediciones de pimiento tipo California y pepino. "El caudal de oferta que exportamos hacia el mercado estadounidense no es muy elevado, ya que los protocolos que hay que cumplir son muy exigentes", explica Manuel Galdeano, presidente de Murgiverde.

No obstante, Galdeano apunta que las transacciones son productivas porque los márgenes de beneficios son bastante elevados y, por ello compensa este tipo de operaciones

El género, en su mayoría en

Puerto de Los Angeles - Long Beach.

Puerto de New York - New Jersey.



envases de cartón con un peso de cinco kilos, parte desde el puerto de Algeciras, uno de los puertos españoles de referencia en import-export de frutas y hortalizas con rumbo hacia el puerto de Nueva York, uno de los más importantes de Estado Unidos, con una media superior a los cinco millones de TEUS.

Normas

Otro tema importante es la aprobación de la importación de cualquier producto estará sujeto a las normas y reglamentos del país importador según la interpretación de los funcionarios de fronteras en el momento de la inscripción del producto.

En ese sentido, es importante indicar que el Gobierno de Estados Unidos promulgó una nueva Ley de Modernización de la Inocuidad de los Alimentos, conocida como FSMA por sus siglas en inglés, con la cual los importadores tienen la responsabilidad directa de garantizar que los productos finales y los proveedores de las materias primas cuentan con controles de inocuidad.

Principales puertos comerciales de Estados Unidos

Entre los 50 puertos más importantes para el transporte marítimo en contenedor, ya sea para la entrada (importación) o salida (exportación) se encuentran los puertos norteamericanos. Según estadísticas del World Shipping Council, el primer puerto de Estados Unidos es el de **Long Beach**, con más de ocho millones de TEUS. Sigue la estela el puerto de **Los Ángeles**, que sumados a los seis millones de Long Beach (en la misma área) ascienden a un total de 14 millones de TEUS.

En la costa Este, el puerto de **New York-New Jersey** es el más importante con una media de 5,5 millones de TEUS, y el puerto de **Savannah** que mueve cerca de tres millones de TEUS.

Otros puertos de especial relevancia para el transporte marítimo internacional son el puerto de **Miami o Port Everglades, Charleston, Houston y Oakland**, entre otros. Además, las principales ciudades interiores sirven muchas veces como puerto seco a través de transporte internacional multimodal pudiendo ofrecer servicio directo a ciudades como Chicago, Philadelphia, Memphis, Columbus y Kansas.

Transporte aéreo de frutas y hortalizas |

Despega con viento de cola

NO SON VOLÚMENES MUY ELEVADOS PERA LA DINÁMICA ES POSITIVA. LOS KILOS GESTIONADOS EN LOS AEROPUERTOS ESPAÑOLES HAN REPUNTADO UN 2,2 POR CIENTO EN 2015 Y UN 10,6 POR CIENTO EN EL 2016 RESPECTO A LOS EJERCICIOS ANTERIORES.

Por Daniel Lafuente y Rafael Losilla

El grado de internacionalización alcanzado por los productos agroalimentarios españoles otorga un papel clave al transporte aéreo.

Y es que aspectos como la agilidad, seguridad y fiabilidad son esenciales para el movimiento de mercancías perecederas. "Por otra parte, representa la mejor opción para la apertura de nuevos mercados como puede ser Oriente Medio y Asia, ante la consolidación de aquellos a los que siempre se ha exportado tradicionalmente como son los principales destinos dentro del ámbito europeo, explica Carlos Arola, CEO de Arola.

Y es que el transporte por vía aérea es el único medio que permite situar frutas y hortalizas en cualquier parte del mundo. Otro apartado bien distinto, es el volumen de mercancía que se quiera trasladar y que favorezca su rentabilidad en este tipo de operaciones. Pero sí que es un medio que te garantiza la máxima rapidez, distancia y fiabilidad de que la mercancía llegue en las mejores condiciones.

Kilos

En la actualidad, los kilos gestionados en los aeropuertos españoles han repuntado un 2,2 por ciento en 2015 y un 10,6 por ciento en el 2016 respecto a los ejercicios anteriores. Y, según los datos de marzo de 2017, este año el incremento alcanzando es ya de un 12,8 por ciento.

Un ejemplo muy claro de la importancia que adquiere el tráfico aéreo de frutas y hortalizas dentro de la estrategia comercial de las firmas es el que se genera a través del aeropuerto de Madrid. En concreto, Alvaro de Almagro de Air Express Cargo, lo cifra en torno a 20.000 kilos diarios y con una tendencia alcista de cara al futuro.

Ventajas

Una de las principales bazas con las que juega el transporte de estas frutas y hortalizas es que hay un tipo de productos que son más sensibles a viajar en avión. "Hay una serie de tráficos que nosotros entendemos que siempre se van a transportar por vía aérea, bien porque las cantidades son reducidas, porque el exportador quiere llegar a mercados, que están más distantes, o en el caso que estemos a principio o fin de campaña y las cantidades no son suficientes para completar un contenedor", apunta Arola.

En este sentido, destaca la proyección que todavía tiene la hortofruticultura: sus ventas al extranjero registran anualmente notables incrementos, fruto de la apertura hacia nuevos destinos que buscan ser alternativos a los tradicionales, unos destinos que albergan una notable competencia.

Por último, los aeropuertos españoles disponen de capacidad, instalaciones y servicios de una elevada calidad para dar respuesta a ese recorrido.

Fermac Cargo España |

15.000 toneladas de perecederos por vía aérea

Esta empresa española sigue con su plan de expansión en el negocio de los perecederos por avión y ya transporta en torno a 15.000 toneladas durante el pasado año. De hecho, ha consolidado una nueva ruta entre Costa de Marfil y Madrid en colaboración con Air France-KLM.

No obstante, este transitario también apuesta por el transporte marítimo sobre todo en México, Brasil, Japón o Argentina, entre otros.

Además, la firma tiene en el negocio de la importación una baza estratégica comercial, ya que mueve en torno al 80 por ciento de su volumen y trabaja alrededor de 200 referencias de perecederos, siendo las frutas y hortalizas sus productos de mayor peso específico, que transporta principalmente por vía aérea, pero en su mayoría no son productos que se cultiven en el territorio europeo por lo que el fuerte del negocio de Fermac Cargo recae en las frutas tropicales como el mango, la papaya o los aguacates, entre otros. También guayabas y limas.

Asimismo tienen también especial relevancia otras frutas y hortalizas como las fresas, cerezas o los espárragos.

En el ámbito del origen del producto sobresalen Colombia, Perú, Brasil, República Dominicana, Argentina, Chile o Costa de Marfil… En total la firma gestiona perecederos de aproximadamente 50 países, teniendo como destino España, aunque no toda esta mercancía se queda en el territorio español.

Arola

LINKING YOUR WORLD

Expertos en logística international y distribución

Servicio Global
Soluciones personalizadas

arola.com
informacion@arola.com

Carlos Arola.

Arola |

Las frutas y hortalizas por aéreo de Madrid representan el 50 por ciento

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.

Carlos Arola, CEO de Arola, 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".

"Hay una serie de tráficos que nosotros entendemos que siempre se van a transportar por vía aérea, bien porque las cantidades son reducidas, porque el exportador quiere llegar a mercados, que están más distantes, o en el caso que estemos a principio o fin de campaña y las cantidades no son suficientes para completar un contenedor", explica Arola.

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 Arola.

TIBA |

Desarrollo de la vía export-import

TIBA, EMPRESA QUE PERTENECE AL GRUPO ROMEU, OFRECE SOLUCIONES PARA EL TRANSPORTE INTERNACIONAL Y LA LOGÍSTICA. CON UNA FACTURACIÓN AGRUPADA DE 177 MILLONES DE EUROS EN 2016, ESTÁ PRESENTE EN 16 PAÍSES Y CUENTA CON 45 OFICINAS.

En este escenario, la firma trabaja dos vía principales para el transporte de mercancías hortofrutícolas por vía aérea.

En concreto, la importación de frutas tropicales, como el mango, la piña, el aguacate, o la papaya, entre otras frutas y con un origen específico: Sudamérica.

Para desarrollar esta actividad en las mejores condiciones, TIBA cuenta con presencia propia en la mayoría de los países, México, Chile, Guatemala, El Salvador, Panamá, Argentina, Cuba y Costa Rica. Además, prepara nuevos movimientos. "Abriremos nuevos países, y donde todavía no hemos podido llegar contamos con una red de agentes especializados en carga perecedera que desde hace años", apunta Eduardo Moreno, director comercial de aéreo de TIBA. Además añade que "contamos con amplio equipo de especialistas aduaneros en España, poseen una dilatada experiencia en inspecciones sanitarias, de calidad, gestión de incidencias, testeo de productos, toma de control de temperatura".

La exportación

Esta otra vía de negocio también le reporta a la firma importantes beneficios. Y es que existe una gran demanda durante los meses de octubre a febrero por parte de Estados Unidos y Canadá, principalmente de productos como el pimiento, pepino, tomate o calabacín entre otros hortícolas.

Este volumen puede representar más de 10 millones de kilos. Siguiendo de cerca Norte América están los países de Oriente Próximo, (Emiratos Árabes, Qatar, Bahréin, Kuwait…) que tienen una demanda creciente y de gran variedad: clementinas, fresas, albaricoques, naranjas, nísperos…) con unos volúmenes regulares de hasta 200 toneladas semanales vía aérea. Sin olvidar, Asia, recuerda Moreno, con un enorme potencial en ciudades como Hong Kong, Singapur, Taipéi…

Por último, uno de los punto fuertes de TIBA es que es el primer operador logístico español que dispone de Certificado Halal Food & Quality. Esta certificación supone la garantía para exportadores e importadores de que "somos conocedores de las normas y particularidades de esta cultura y que trabajamos aportando soluciones y poniendo especial atención en que los procesos logísticos sean cien por cien Halal", apostilla Moreno.

Sistemas Internacionals de Càrrega |

Especializado en la importación de coco

Asia, Estados Unidos, Emiratos Árabes, Latinoamérica, entre otros, son algunos de los destinos donde opera esta firma especialista en transporte aéreo internacional.

Su amplia cartera de productos con los que opera van desde vegetales (cuatro toneladas por semana desde los aeropuertos de Madrid o Barcelona): carne de cordero (2-3 toneladas por semana); fruta (una tonelada a la semana desde Madrid); azafrán (4-5 envíos por semana) y helados, que en su mayoría son muestras de 100 kilos para la apertura de nuevos mercados con una frecuencia de una vez por semana.

Pero es en el negocio de la importación donde la sociedad contempla una de sus principales estrategias comerciales. De hecho, se ha especializado en la importación de coco de Tailandia y sus derivados. "Estamos importando unos 18.000 cocos mensuales aproximadamente y 22.000 litros de agua de coco, cada dos meses, a través de nuestros principales clientes", afirma Jordi Sanz, executive manager de Sistemas Internacionals de Càrrega.

A día de hoy, los destinos más solicitado son Emiratos Arabes, , Oman, Bahrein, Kuwait, Arabia Saudí y Canadá. También Qatar, México, Hong Kong y, en menor medida y en proceso de desarrollo, Australia.

Según el balance extraído de la temporada pasada y lo que poco que lleva de esta la ruta con más proyección para la firma es Oriente Medio; aunque Sanz reconoce que la batalla por las tarifas no es nada fácil. "Como sabemos el mundo árabe se caracteriza por su talante negociador y exprime al máximo las tarifas que puedes ofrecer", apostilla Sanz.

Ibercondor |

Se hace más visible entre frutas y hortalizas

Antonio de la Ossa, director general de Ibercondor.

Es uno de los operadores logísticos que ha puesto su foco de atención en la línea hortofrutícola. Actualmente el negociado supone el ocho por ciento del tráfico y el 14 por ciento en aduanas, pero la empresa ha creado un equipo propio con Xavier Sanz a la cabeza para peinar la industria hortofrutícola.

Xavier Sanz, ejecutivo cuentas en F&H de Ibercondor.

Varias razones han impulsado a esta empresa a dar este salto, empezando por el incremento de las exportaciones de las empresas españolas y por el descenso del precio de los fletes aéreos.

La empresa está desarrollando sus primeras experiencias en fruta de hueso, "aprovechando la buena imagen que tiene en los diferentes destinos el hueso español", señala Xavier Sanz.

Destinos

El marco de posibilidades de la fruta española en los mercados internacionales es amplio, pero "Emiratos Arabes e Israel son los destinos donde estamos viendo más posibilidades para productos como la fruta de hueso", señala Antonio de la Ossa, director general de Ibercondor.

Y es que Grecia ha vivido un periodo de sequía en el último año que "va a condicionar la cantidad de oferta griega a suministrar a los mercados árabes y España se va a aprovechar de esta coyuntura", desvelan desde Ibercondor.

Otro mercado pujante para las frutas españolas es Latinoamérica, aunque el ritmo de entrada es más lento.

La empresa ha visto un marco de posibilidades en las hortalizas ecológicas por la vida postcosecha que contemplan y el valor añadido asignado. "Es una cartera de productos propia para la vía aérea, afirma de la Ossa. ◆

Air Express Cargo busca la cartera de Oriente Medio

Es el 'focus' de mercado de este operador logístico especializado en el aéreo. La firma ha centrado sus acciones en los mercados del Oriente Medio de la mano del director de Operaciones, Abdel Jaber.

La firma está desarrollando ya acciones a diferentes mercados de Oriente Medio con productos perecederos como jamones, quesos y frutas y hortalizas. Las frutas y hortalizas representan el 10 por ciento de la actividad en "un escenario muy competitivo, donde hay una guerra de precios y una competencia atroz entre los operadores y las líneas aéreas", señala Alvaro de Almagro, director general de Air Express Cargo.

Competencia

La competencia entre los operadores y las líneas aéreas está provocando "cierto desinterés de promocionar el uso del avión para las cargas hortofrutícolas", ya que los márgenes comerciales "son inferiores al uno por ciento", asegura Almagro.

Las acciones hacia Oriente Medio responden al conocimiento que Air Express Cargo tiene en este destino, donde ya se trabajan con otras mercancías y "a un incremento de las compañías aéreas de estos destinos", apunta Almagro.

Alvaro de Almagro (izda) y Abdel Jaber de Air Express Cargo.

Fly Emirates, Etihad o Qatar Airways han incrementado sus vuelos al Aeropuerto de Barajas (Madrid) lo que "ha motivado más oportunidades y más competencia", desvela Almagro.

Las compañías aéreas han entrado en un enfrentamiento comercial para sumar cargas, reduciendo márgenes y "sin mucho margen de trabajo para los operadores logísticos", declara el director general de Air Express Cargo. ◆

HACEMOS DE

TU LOGÍSTICA

UN JUEGO DE NIÑOS

LOGÍSTICA INTERNACIONAL & TRAMITACIÓN ADUANERA

RAPIDEZ CONFIANZA SEGURIDAD

fermaccargo.com

FERMAC CARGO
connecting markets

Goodyear Dunlop Tires España y Grupo Fortrans |

Ofrecen formación especializada a profesionales

Izq a Dcha: Carlos Saz (Director Técnico Servicio Goodyear), Mariano Torrecilla(Gerente Fortrans), Óscar Flandez (Responsable Flotas Iberia Goodyear) y Juan Manuel Sierra(Director).

Goodyear Dunlop Tires, fabricante líder mundial de neumáticos para la industria del camión y del semirremolque, focalizado en aspectos fundamentales para el transporte como el ahorro de combustible y la seguridad vial y de la carga, y Grupo Fortrans, empresa de ámbito nacional especializada en formación de conductores profesionales, han puesto en marcha un proyecto conjunto de formación destinado a los conductores profesionales de vehículos industriales de transporte de mercancías y de viajeros por carretera.

El programa, que promueve la divulgación de buenos hábitos de conducción, uso adecuado de los neumáticos y mantenimientos preventivos básicos de los mismos, está fundamentalmente enfocado hacía la maximización de la rentabilidad, a través de este segmento, de aquellas empresas que transportan por carretera tanto mercancías como viajeros.

Acuerdo

En virtud de este acuerdo, los centros de formación de transporte delegados de Grupo Fortrans, ubicados en todas las comunidades autónomas, han recibido formación específica, siendo en adelante reconocidos como centros colaboradores de Goodyear Dunlop Tires España.

A partir de ahí, disponen de la información y materiales específicos aportados por el fabricante, que incorporan a sus distintos paquetes formativos, bien en aquellos de carácter obligatorio (CAP) o bien en cualquier otro programa específico ofertado relacionado con la seguridad vial como con la conducción eficiente.

Venta de
tres tractoras
+ remolque

RENAULT TRUCKS

Renault T460
Matriculación del año 2014
250.000 kilómetros cada tractora
Neumáticos nuevos
Frenos nuevos
Euro 6
ITV en vigor

Información e interesados:
950 62 54 77 - 620 19 96 24

Se celebra en El Ejido (Almería) |

I congreso de logística hortofrutícola

La industria agro española está siendo testigo de un periodo especialmente movido donde el transporte internacional por carretera apuesta por las soluciones como operadores logísticos, el marítimo trata de consolidarse al amparo de sus innovaciones para el tráfico de frutas y hortalizas y, el aéreo, busca hacerse hueco entre las empresa (import/export) de las frutas y hortalizas.

Por ello, las firmas organizadoras Coexphal y la Revista F&H Logística Profesional, y las empresas patrocinadoras Cajamar Caja Rural, Murgiverde y Ejido Cartón organizan el próximo 26 de Mayo en el Auditoria de El Ejido, pabellón B (Almería) el I Congreso de Logística Profesional bajo el nombre 'La Logística del Perecedero: Frutas y Hortalizas'.

Programa de ponencias:

Ponentes Aéreo: Toni Ferreres. Kuehne Nagel. 'Frutas y hortalizas de España a Europa y al Mundo'

David Farzón. Ibercondor. 'Particularidades aduaneras del aéreo'

Ponentes Terrestre: José Sánchez. JCarrión. 'Soluciones como operadores logísticos'

Juan Manuel Sierra. ATFRIE. 'La trazabilidad alimentaria vista desde el transporte por carretera'

Ponentes Marítimo: David Uclés. Cajamar. 'Las necesidades logísticas de la fruta y hortaliza en el Mediterráneo'

Jordi Encinas. Tiba. 'Cold Treatment: La última frontera'

Ponente Servicios: Alberto López. Anserlog. 'Sistema de control de la cadena de frío en el transporte y distribución de alimentos'.

Intermarché es la cadena que más potencia el 'stock 0' en las frutas y hortalizas frescas.

Francia |

El 'Stock 0' de las cadenas potencia la externalización de los servicios

Las cadenas francesas juegan al 'Stock 0' en frutas y hortalizas, aunque a diferentes grados. Intermarché y Leclerc son las más activas en esta estrategia y esto facilita la presencia de operadores externos para agilizar las compras y reposiciones a las tiendas.
Es por este motivo que se hayan incrementado los actores y operadores que intervienen en el negocio de las frutas y hortalizas en los últimos años. "Las cadenas tienden a ser conservadoras en sus pedidos para aliviar sus cargas de 'stock', pero cuando ven posibles faltas tiran rápidamente de operadores logísticos o mayoristas para satisfacer sus necesidades", señala Nadine Planas, directora general del Groupe Medina.
La estrategia del 'stock 0' de Intermarché, Carrefour o Auchan ha beneficiado a que muchos mayoristas hayan entrado de manera indirecta en su cartera de proveedores, y que la entrada y salida de género de los 'depot' de los operadores independientes estén de media por debajo de las 48 horas.

MERCADONA | UNA PLATAFORMA SÓLO PARA LAS VENTAS ONLINE

Mercadona destinará su nueva plataforma en Vara de Quart (Valencia) para realizar los 'picking' y la confección de pedidos para sus ventas online. Desde que el presidente de Mercadona, Juan Roig, definiese la gestión online de Mercadona como desastrosa, la cadena ha trabajado en mejorar el futuro de esta línea de negocio, que ahora supone algo menos del uno por ciento de las ventas.
Mercadona centralizará todas sus compras desde una plataforma para toda España y asignará personal especializado en este nuevo segmento de negocio.
En la actualidad, el servicio de entrega online lo realizan los mismos empleados de cada tienda en función de la cercanía de la tienda con el cliente online.
Con esta nueva estrategia de profesionalizar el servicio y centralizarlo, se pretende conocer si esta iniciativa facilita el trabajo y consigue mejorar los servicios de compra a través de la red. La iniciativa se pondría en marcha durante 2018. Aún se desconoce en que trimestre.

Colruyt cuenta con 109 camiones para su 'food service'

La cadena belga Colruyt ya cuenta con 109 camiones en propiedad que le dan servicio a la empresa Solucious, destinada a servir de productos a su cartera de clientes del 'food service'.
Esta línea de negocio de la belga Colruyt está centrada en satisfacer las necesidades de producto fresco y logísticos de la clientela de la restauración y los servicios sociales como hospitales o colegios.
Solucious se encuentra en fase de crecimiento y opera en Bélgica donde ya cuenta con 28.000 clientes entre cantinas sociales, centros hospitalarios, colegios y negocios particulares y cuenta con tres centros de distribución en Bélgica.
Actualmente, Solucious de Colruyt tiene 12 segmentos diferentes de clientes que van desde los colegios públicos, hasta los hoteles, pasando por hospitales hasta servicios sociales de diferente índole.
La apuesta de Colruyt por disponer de flota propia y no trabajar con externos en porque cada camión realiza una media de 90.000 kilómetros anuales en el reparto de las diferentes carteras de productos a los 28.000 clientes.

Colruyt ha optado por disponer de 109 camiones propios para el segmento 'food service'.

EL SECTOR APLAUDE QUE EL MINISTERIO DE INTERIOR, A TRAVÉS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE TRÁFICO (DGT), ATIENDA SU DEMANDA SOBRE LA EXENCIÓN DE LAS RESTRICCIONES A LA CIRCULACIÓN DEL TRANSPORTE HORTOFRUTÍCOLA, AL IGUAL QUE PARA OTROS PERECEDEROS.

Restricciones de circulación al transporte hortofrutícola

Juan Manuel Sierra
Atfrie

"Esta medida tiene un gran valor para toda la cadena de valor hortofrutícola. Además ya no se discriminan las frutas y hortalizas respecto al resto de perecederos. Además, demandaban la necesidad de equiparar la norma española al resto de países del entorno como Francia, Italia o Alemania, que permiten la circulación, sin restricción, de este tipo de camiones cargados de frutas y verduras. Por último, a partir de ahora, el transporte frigorífico con mercancía hortofrutícola podrá circular las 24 horas del día y los 365 días del año, con sus correspondientes descansos, y llegar con mayor rapidez a su destino".

Antonio Artero
Transportista

"Como conductor me parece una buena noticia, ya que se atiende la demanda, que veníamos solicitando desde hace tiempo, sobre las restricciones a la circulación del transporte de frutas y hortalizas, al igual que para otros perecederos. Sin embargo, pienso que todavía quedan algunas cosas por hacer. Y es que es muy bueno la exención total sobre la circulación de este tipo de mercancías en el territorio nacional, pero queda excluido País Vasco y Cataluña, dos regiones muy importantes que contemplan pasos fronterizos hacia Francia, por lo que se debería hace hincapié en este tema".

Alberto López
Anserlog

"Me parece una buena noticia, ya que todo lo que esté relacionada con los tiempos de conducción y descanso, algo que muchos conductores y empresarios agradecerán, ya que no son pocas las infracciones que se comenten debido a la complejidad de los cálculos que se deben realizar para aprovechar al máximo el tiempo disponible. En definitiva, favorecerá la rotación del camión, por lo que a su vez implicará un incremento en la rentabilidad de las operaciones".

Juan Cano
Transportes J.Cano

"En principio, parece una buena noticia pero no es así. De hecho, si los pasos fronterizos de La Jonquera en Cataluña e Irún en el País Vasco no se aplica la libre circulación de frutas y hortalizas refrigeradas por vía terrestre durante los fines de semana y en festivos nacionales, autonómicos y locales, así como en puentes, operaciones salida y retorno de vacaciones de Semana Santa, verano y Navidad, no hemos conseguido nada".

El transporte aéreo continuará creciendo este año

Se imponen los cambios tarifarios y la necesidad de mejorar la competitividad de nuestros aeropuertos.

La carga aérea en los aeropuertos españoles sigue en línea ascendente. Si observamos las cifras de los últimos tres años y la posibilidad de que los anuncios de la huelga de estibadores influyan, prevemos un buen año para el transporte aéreo en el 2017. Sin embargo, también debemos contemplar los cambios tarifarios que se están imponiendo y continuar apoyando las inversiones para la mejora de la competitividad de nuestros aeropuertos.

Los kilos gestionados en los aeropuertos españoles crecieron un 2,2 kilos en 2015 y un 10,6 por ciento en el 2016 respecto a los ejercicios anteriores. Y, según los datos de marzo de 2017, este año el incremento alcanzando es ya de un 12,8 por ciento.

El ranking de los aeropuertos españoles no ha variado. El aeropuerto de Barajas ocupa el primer lugar, absorbe la mitad de los movimientos y es el 'hub' para prácticamente toda España, excepto para el País Vasco y Cataluña.

Barcelona

En segundo lugar está situado el Prat de Barcelona, por su gran capacidad industrial y por las nuevas rutas regulares que se han establecido hacia "Middle-East" y "Far-East". Le sigue en importancia el de Zaragoza, el aeropuerto que mueve el mayor número de aviones cargueros de línea regular en España.

Con estos datos, las perspectivas a nivel general son muy positivas, pero debemos destacar un cambio a nivel de precios que se viene observando últimamente. Cada vez más se impone en las aerolíneas un modelo tarifario que va en función de la oferta y la demanda del vuelo solicitado, lo que dificulta en ocasiones ciertas cotizaciones, dada su corta validez.

Además, algunas aerolíneas ya han vuelto a aplicar un recargo por combustible y las que aún no lo han implementado es muy posible que lo hagan próximamente.

Tarifas

Por lo tanto, es de prever que entraremos en un sistema bastante parecido al marítimo, con subidas y actualizaciones de tarifas más asiduamente.

El incremento continuo de mercancía y operaciones aéreas genera una mayor necesidad de medios en los aeropuertos para ofrecer un mejor servicio y poder competir con otros aeropuertos europeos.

Por ello, es necesario apoyar las inversiones en las infraestructuras de nuestros aeropuertos, pero no en aquellas que nos presentan a nivel general, sino en las de carga: terminales de carga, zonas de primera línea, almacenes, accesos, cámaras frigoríficas, Puestos de Inspección Fronterizos (PIF), etcétera. ◆

Por Lluc Navarro
CORPORATE AIRFRIGHT MANAGER EN AROLA

PLATAFORMA INTERNACIONAL ADNAGROFOOD

Tras 30 años acompañando a las empresas de nuestro sector agro por todo el mundo, nos hemos unido a los operadores líderes en el mercado para que a la hora de internacionalizar tu negocio cuentes con los servicios, la experiencia y las respuestas especializadas que te ofrece nuestra **PLATAFORMA INTERNACIONAL.**

Sí, te interesa: www.plataformainternacional.com

cajamar
CAJA RURAL