

F&H

LOGÍSTICA PROFESIONAL

ENTREVISTA
José D. PÉREZ WILLIAMSON



TOP 25 FORWARDERS

195.725 millones \$



100% Calidad y Fiabilidad

READY TO EAT

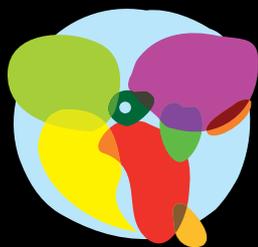
TROPS

www.trops.es

J. CANO

TRANSPORTES J. CANO

Polígono Aljoroque, s/n. - Antas (Almería)
Telf. 950 61 90 03. Fax 950 61 91 31 - www.jcano.es



**fruit
attraction**

FERIA INTERNACIONAL DEL SECTOR DE
FRUTAS Y HORTALIZAS

**18-20
OCTUBRE
2017**

MADRID-ESPAÑA

ORGANIZAN



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

f [facebook.com/fruitattraction](https://www.facebook.com/fruitattraction) @FruitAttraction

IFEMA Feria de Madrid
902 22 15 15

fruitattraction@ifema.es

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

+90.435.212

+75.454.329

+55.987.777

+17.003.34A

17°C

<POSICION>
BULGARIA

Anserlog 
Servicios Logísticos



6

Panorama

DHL Global Forwarding, Kuehne+Nagel y DB Schenker se mantienen en las primeras posiciones del ranking, situando a DB Schenker en tercer lugar con 17.100 millones de dólares.

◆ **Entrevista**
 JOSÉ DANIEL PÉREZ
 WILLIAMSON

824

◆ **Export to**
 COREA DEL SUR, UN
 LUGAR EXÓTICO POR
 DESCUBRIR

◆ **Intermodal**
 LAS FRUTAS Y
 HORTALIZAS ESPAÑOLAS
 VIAJAN EN CAMIÓN

10

27

◆ **Industria auxiliar**
 LINDE MEJORA LA
 OPERATIVIDAD DE FRUIT
 TECH NATURAL

◆ **Intermodal**
 ALEMANIA ES EL MEJOR
 DESTINO PARA LAS FRUTAS Y
 HORTALIZAS ESPAÑOLAS

13

29

◆ **Industria auxiliar**
 NORTHGATE YA TIENE
 VEHÍCULOS CON
 TEMPERATURA CONTROLADA

◆ **Intermodal**
 Y FRANCIA ES SU
 LUGARTENIENTE

17

30

◆ **Origen-Destino**
 MÉXICO: EXHIBE SUS
 OPORTUNIDADES DE
 NEGOCIO

◆ **Picking**
 GOGLIO REVOLUCIONA EL
 ENVASE CON FRES-CO GREEN

22

34

◆ **Logistic news**
 PUERTO DE MARÍN ESTRECHA
 LAZOS CON COSTA RICA

◆ Secciones	5 La Imagen	22 Picking	27 Industria Auxiliar	38 Gestos
	6 Panorama	24 Export to	30 Origen-Destino	39 Ways
	8 Entrevista	25 Ventas	32 Logística News	
	10 Intermodal	26 Tic	36 Distribución	

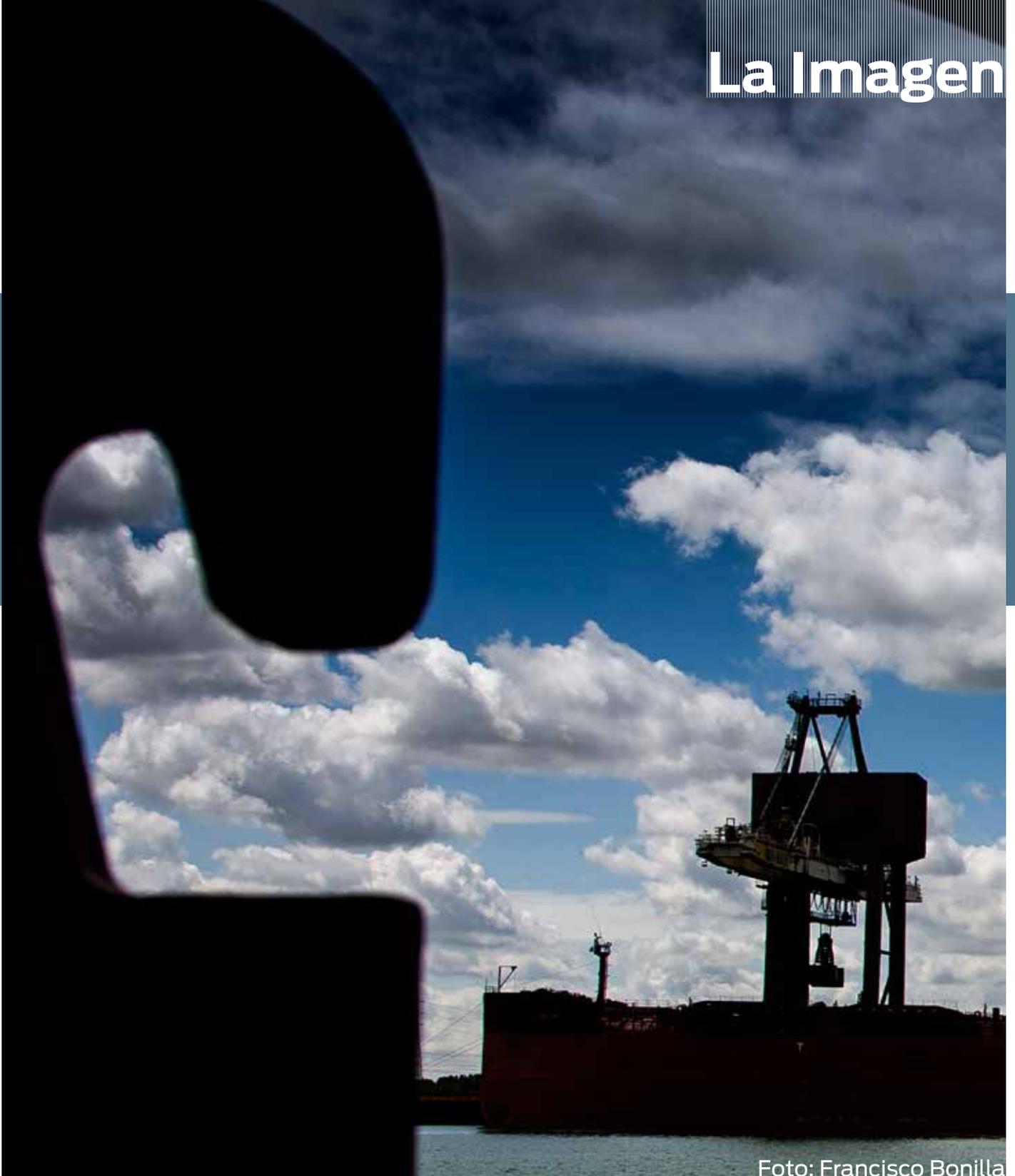


Foto: Francisco Bonilla

Muelle de carga y gruas.

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.**

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.

Top 25 Forwarders |

Un negocio que supera los 195.000 millones de dólares

Por Daniel Lafuente
revista@fyh.es

DHL GLOBAL FORWARDING, KUEHNE+NAGEL Y DB SCHENKER SE MANTIENEN EN LAS PRIMERAS POSICIONES DEL RANKING, SITUANDO A DB SCHENKER EN TERCER LUGAR CON 17.100 MILLONES DE DÓLARES.

La consultora Armstrong & Associates ha publicado un año más su 'Top 25 Global Freight Forwarders', correspondiente al ejercicio 2015, una lista en la que se recogen los principales Forwarders del mundo a partir de los ingresos obtenidos y el transporte de carga aérea y marítima realizado.

Forwarder es el intermediario que toma todas las disposiciones necesarias y/o proporciona servicios complementarios para el transporte de mercancías y otros servicios en representación del emisor. Las personas que se encargan de la importación/exportación y del tránsito de mercancías por cuenta del cargador también pueden ser

conocidas como agentes de aduana.

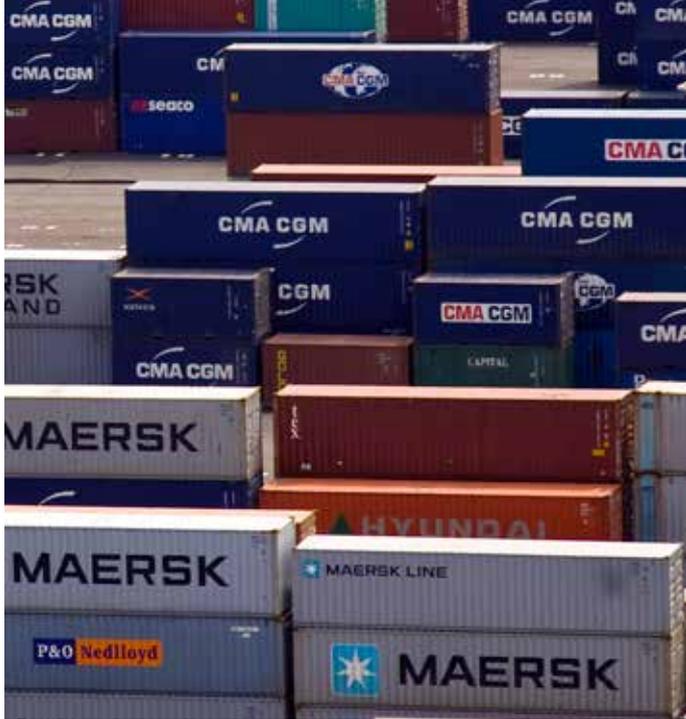
Los ingresos de las 25 principales empresas han experimentado un descenso en la facturación, ya que en 2014 sumaban los 212.213 millones de dólares por los 195.655 millones de dólares durante 2015. Esta cifra representa una caída en torno al ocho por ciento; mientras que las mercancías transportadas por aire han crecido y superan el umbral de los 13,3 millones de toneladas y las llevadas a cabo por mar han incrementado un 0,2 por ciento hasta los 25,7 millones de TEUs.

DHL Global Forwarding. Se mantiene en 2015 como

el principal Forwarder del mundo, aunque experimenta un descenso con respecto a 2014. En concreto, en sus ingresos pasan de 32.193 millones de dólares, a 29.562 y en su carga aérea del 3,9% hasta 2,1 millones de toneladas. Sin embargo, el transporte de mercancías por vía marítima se mantiene estable en torno a 2,9 millones de TEUs.

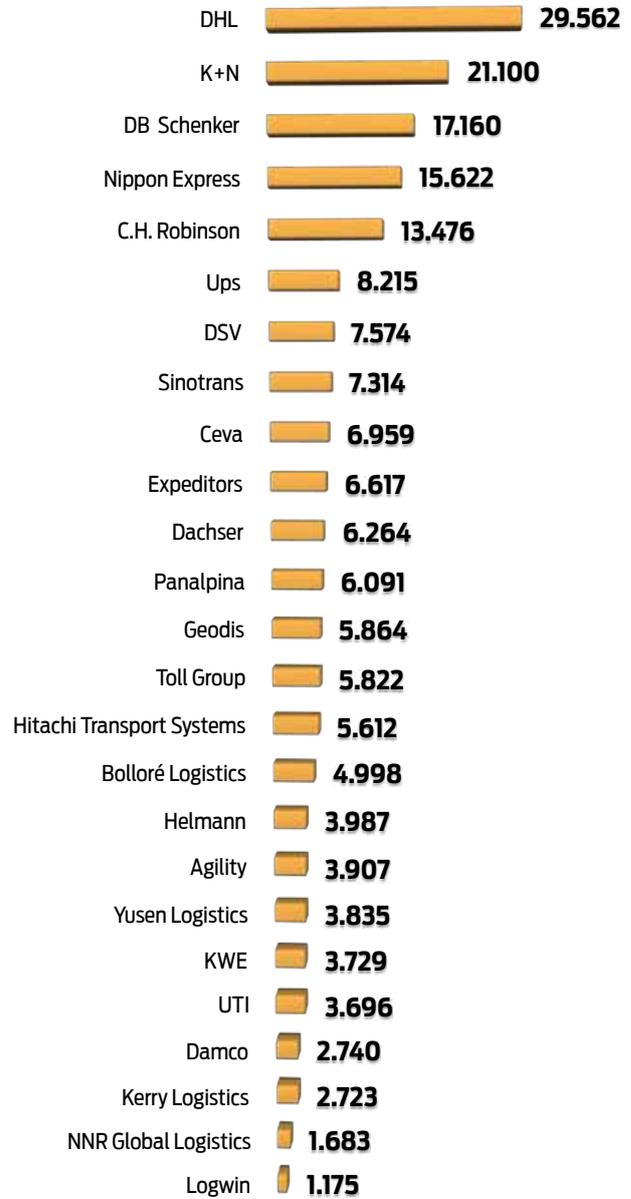
Movimientos. Uno de las claves de DHL para seguir liderando las ventas es su afán por lanzar nuevos productos para satisfacer las demandas del consumidor. De hecho, ha puesto en marcha el servicio On Demand Delivery en España. Este servicio ofrece opcio-





'TOP 25' FORWARDERS SEGÚN FACTURACIÓN

(Expresado en millones de dólares). Fuente: Armstrong & Associates.



nes de envío flexibles, diseñadas para mejorar la experiencia de los clientes que compran online

On Demand Delivery mejora considerablemente el ratio de entregas en un primer envío, disminuyendo las entregas fallidas, aumenta la satisfacción del cliente y hace que el proceso general sea más eficiente. Este servicio se está poniendo en marcha en más de 100 países, en 45 idiomas, representando a la mayor parte del comercio mundial y a la actividad de venta minorista online.

"La proporción de entregas del comercio electrónico ha pasado aproximadamente de un 10% en 2013 a más del 20% de los volúmenes internacionales de DHL Express en 2016," ha afirmado Miguel Borrás, director general de DHL Express España y Portugal. Además añade que "estas cifras han sido impulsadas por la fuerte demanda de mercancías de alto valor y Premium, así como por la aparición de startups, que se están expandiendo a nuevos mercados y requieren un servicio de entregas puerta a puerta a nivel mundial. On Demand Delivery da respuesta a estas necesidades".

Kuehne+Nagel. Esta firma se sitúa en segunda posición con una facturación que alcanza los 21.100 millones de dólares en 2015.

Para Peter Franckerberg, director Airfreight Spain de Kuehne+Nagel, las claves de este crecimiento son muy específicas. "En los últimos años K+N ha trabajado intensamente en el desarrollo de su negocio, se han llevado a cabo algunas adquisiciones de compañías que complementan nuestra actividad en diferentes áreas, pero sobre todo creemos en el crecimiento orgánico. Si algo nos distingue, es que sabemos muy bien hacia dónde queremos ir, nuestro foco es el cliente y nuestra estrategia: Focus and Excellence. Focalizarnos en las necesidades del cliente, buscando la excelencia en nuestra actividad. Actualmente KN tiene casi 70.000 empleados y está presente en 100 países".

DB Schenker. En tercer lugar del pódium se ubica la alemana DB Schenker con un volumen de negocio de 17.160 millones de dólares. Hace unos años lanzó la división de negocio de DB Schenkerperishables. Este servicio se centra exclusivamente en el transporte de productos perecederos. Se puede ofrecer a los clientes un paquete total de servicios dentro de la actividad de transporte de frutas y hortalizas y productos perecederos. "Con la red de que dispone DB Schenker a nivel mundial, el cliente se beneficia de sus líneas

de comunicación un servicio bien organizado para el transporte de mercancías bajo temperatura controlada", señalan desde DB Schenker.

Más de 15.000 millones de dólares. Por encima del umbral de los 15.000 millones de euros facturados, amén de las tres firmas anteriormente citadas, se encuentra la japonesa Nippon Express con un volumen de negocio que asciende a 15.822 millones de dólares durante el ejercicio de 2015, lo que representa un ligero descenso de un 0,9

por ciento con respecto al ejercicio precedente.

En España se ha afianzado en la Zona de Actividades Logísticas (ZAL) de Barcelona. De hecho, tras convertirse en uno de los primeros clientes de la ZAL, la compañía asiática y Cilsa, empresa que gestiona este área, han establecido una relación durante los últimos 20 años, en los que una de las claves de éxito ha sido la flexibilidad en superficie y tiempo, estableciendo Barcelona como ubicación de referencia para su logística en el Sur de Europa. ♦



Por Manuel Flores
y Daniel Lafuente

L.P: ¿Qué peso específico contempla el sector de las frutas y hortalizas en el entramado comercial de J. Ronco & Cía?

J.P: “Como operadores portuarios la principal vinculación de nuestra empresa con el sector de frutas y hortalizas está en la atención de mercancías de la Industria Auxiliar, principalmente fertilizantes y bobinas de papel, estas últimas destinadas a las fábricas de cartón ondulado de Andalucía y Extremadura principalmente

L.P: ¿Cómo trabaja J. Ronco & Cía los perecederos, y más en concreto, las frutas y hortalizas?

J.P: “Actualmente nuestra labor en este segmento la realizamos como Operadores Económicos y Transitarios, atendiendo tanto importaciones como exportaciones de frutas y hortalizas que entran o salen usando como medio de transporte el camión o el contenedor”.

Inversiones

L.P: ¿Cuáles son las últimas inversiones llevadas a cabo en J. Ronco & Cía para el tráfico hortofrutícola?

J.P: “Disponemos de más de 20.000 metros cuadrados de almacenes para atender estos tráficos en los puertos de Carboneras, Almería y Motril. En estos momentos nos encontramos inmersos en dos nuevos almacenes, uno de 3.000 metros cuadrados en el Puerto de Almería pensado para atender el almacenamiento de fertilizantes y otro de 2.000 metros cuadrados en el Puerto de Motril enfocado en el almacenamiento de derivados de papel como pueden ser las bobinas”.

L.P: ¿Es seguro transportar frutas y hortalizas vía marítima sin que se pierda la cadena de frío?

J.P: “Sin duda, hoy en día el transporte de productos perecederos en contenedores ‘reefer’ garantiza el mantenimiento de la cadena de frío desde la puerta del exportador hasta su llega-

da a destino. Lo vemos todos los días en los supermercados, cada día hay más variedad de fruta y hortaliza de una calidad extraordinaria y la única posibilidad que tienen para llegar a nuestro mercado es utilizando el transporte marítimo”.

Norte de Africa

L.P: ¿Cuáles son las posibilidades de África, en concreto de Argelia y Marruecos, como importadores y exportadores de frutas y hortalizas?

J.P: “Son dos mercados totalmente diferentes. Marruecos es un país exportador y Argelia hasta el momento importador. Marruecos produce prácticamente las mismas hortalizas que nosotros aunque está especializada en aquellas cuyo coste de mano de obra para su recolección y embalaje es mayor. Con respecto a Argelia hoy no está preparada para la producción de productos hortofrutícolas, le queda mucho camino pero no

José Daniel Pérez Williamson |
Consejero delegado de J. Ronco & Cia

El 'reefer' garantiza el mantenimiento de la cadena de frío

DESDE SU POSICIÓN DE CONOCIMIENTO DEL TRANSPORTE MARÍTIMO EN UNA EMPRESA DE REFERENCIA PÉREZ WILLIAMSON ANALIZA LOS ENTRESIJOS DE LOS ENVÍOS POR VÍA MARÍTIMA DE FRUTA Y HORTALIZAS Y LAS REPERCUSIONES EN NUEVAS TECNOLOGÍAS.

me cabe la menor duda que en pocos años también estarán ahí como país productor, tienen buena tierra, buen clima, agua, mano de obra con menor coste y un Gobierno decidido en apoyar las exportaciones y además no están muy distantes del mercado europeo”.

L.P: ¿Cuáles son los productos más trabajados desde estos dos países?

J.P: “Marruecos cultiva prácticamente lo mismo que se produce en el Sur de España. Es decir, en frutas producen clementinas, por cierto muy apreciadas, naranja, frutos rojos, fresas....., En general, prácticamente lo mismo que nosotros y su mercado de exportación es el mismo que el nuestro. y Argelia, tienen producciones, pequeñas y orientadas a su mercado interior”.

Tecnologías

L.P: ¿Resultan las nuevas tecnologías determinantes en el mejor ser-

vicio para el tráfico de frutas y hortalizas?

J.P: “Sin duda, cada día la importancia del transporte de perecederos por vía marítima es mayor y las empresas navieras están interesadas en este tipo de transporte de mayor valor añadido lo que implica que estén permanentemente innovando para ofrecer a sus clientes un transporte cada día más eficiente”.

L.P: ¿Qué suponen para J. Ronco & Cía las mercancías relacionadas con la industria auxiliar de las frutas y hortalizas? ¿Cree que irá en aumento este tráfico?

J.P: “Es nuestra principal actividad relacionada con este sector y estamos convencidos de que el volumen a atender irá, como lo viene haciendo estos últimos 25, incrementando. El hecho de aumentar nuestra capacidad de almacenaje para este tipo de mercancías en más de un 20 por ciento, entiendo que lo dice todo”. ♦

“Son dos mercados totalmente diferentes.

Marruecos es un país exportador y Argelia hasta el momento importador

“La importancia del transporte de perecederos por vía marítima es mayor y las navieras están interesadas en este tipo de transporte

“Nuestra labor en este segmento la realizamos como Operadores Económicos y Transitarios

Transporte por carretera |

Un negocio sobre ruedas

EL TRANSPORTE POR CARRETERA DE FRUTAS Y HORTALIZAS JUEGA UN PAPEL ESTRATÉGICO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, SIENDO EL TERRITORIO EUROPEO SU PRINCIPAL DESTINO.

Por Daniel Lafuente
revista@fyh.es

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. Así-

mismo, es también uno de los principales productores de la Unión Europea, junto a Italia y Francia.

Y es que dada la mayoría 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.

Destino UE. En la actualidad la Unión Europea

(UE) representa el 92,6 por ciento de las exportaciones españolas, con 11.565 millones de euros, lo que representa un cinco por ciento más que en 2015. Fuera del territorio UE, los envíos a países europeos retrocedieron un cinco por ciento,

Un valor en alza en la región de Murcia

LA REGIÓN DE MURCIA CONTEMPLA UNA OFERTA SUPERIOR A LAS 1.000 EMPRESAS CUYA ACTIVIDAD PRINCIPAL RECAE EN EL TRANSPORTE BASADO EN EL NEGOCIO DE LAS FRUTAS Y HORTALIZAS.



En este escenario, el sector del transporte por carretera de Murcia ha transportado por el Viejo Continente más de tres millones de toneladas de mercancías, durante 2016 y con las frutas y hortalizas como principales protagonistas. Esta cifra representa un repunte de un 14 por ciento con respecto al ejercicio precedente y más de un 50 por ciento si se coteja con las de hace un lustro años. Con una media de 3.000 ca-

miones a la semana, transportando productos hortofrutícolas desde la región de Murcia cerca de 2.500 de estos vehículos, con lo que más del 80 por ciento de la mercancía que mueven las empresas murcianas hacia el resto de España y Europa son productos perecederos. Y es que la región dispone de una potente flota frigorífica de unos que la convierten en un referente en España y una de las más importantes en el concierto

internacional.

Pero no solo de transporte frigorífico vive la región de Murcia, ya que la misma cuenta con una de las mayores flotas de transporte de mercancías por carretera del país.

Tendencia. La tendencia alcista de la economía regional ha permitido un aumento del 10,7 por ciento en el parque de vehículos de las empresas, que ha cerrado el ejercicio 2016 con 13.674

camiones pesados.

En lo que respecta al impacto económico, cabe destacar que el sector del transporte y almacenamiento aporta unos 1.150 millones de euros y genera 24.000 empleos. El crecimiento de los últimos años en las exportaciones de la comunidad autónoma ha traído consigo una mayor carga de trabajo para el transporte internacional, incluso en el difícil contexto económico europeo del último lustro. ♦

totalizando 331,7 millones de euros, debido al mantenimiento del veto ruso y al retroceso a países como Noruega.

Andalucía, Comunidad Valenciana y Murcia son las principales comunidades exportadoras con el 84 por ciento del total y dónde el tráfico por carretera juega un papel estratégico para entender este desarrollo.

En concreto, las expediciones de la región andaluza repuntaron un 13 por ciento en valor y un cinco por ciento en volumen, totalizando 4.665 millones de euros y 3,9 millones de toneladas.

De hecho, Almería es la provincia de referencia en este tipo de transacciones y donde el destino europeo es clave para el desarrollo estratégico del sector y de las firmas de transporte

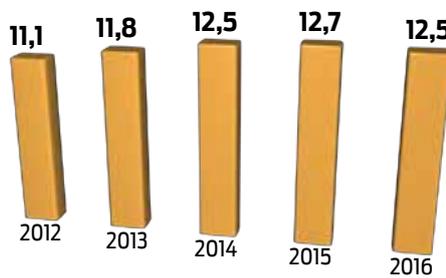
que tienen su base en dicho provincia. De hecho, Luis Miguel Fernández, gerente de Coexphal afirma que "el transporte por carretera es muy importante para el devenir de la provincia de Almería, dado que la mayoría de las frutas y hortalizas se exportan en el ámbito eu-

ropeo, en concreto más del 90 por ciento".

La Comunidad Valenciana es también un referente en firmas de transporte que operan con perecederos, aunque las cifras de la exportación retrocedieron en 2016 un cinco por ciento en valor y un 9 por ciento

en volumen, situándose en 3.390 millones de euros y 3,8 millones de toneladas y la de Murcia se situó en 2.569 millones de euros (+4 por ciento) y 2,4 millones de toneladas, lo que representa un descenso de un dos por ciento.

Frutas y hortalizas. Según la cifra que maneja la Federación Española de Exportadores de Frutas y Hortalizas (FEPEX), la exportación de hortalizas en 2016 se situó en 5.206 millones de euros, un 7,5 por ciento más que en 2015, con un volumen de 5,2 millones de toneladas (+2,4 por ciento), destacando el crecimiento del pimiento, con 930 millones de euros (+12 por ciento); lechuga, con 656 millones de euros (+4 por ciento); pepino, con 547 millones de euros >>



EVOLUCIÓN EXPORTACIONES FRUTAS Y HORTALIZAS DE ESPAÑA.

(Expresado en millones de toneladas)



vatservices

Recuperación de Impuestos / IVA

- Devolución de IVA, directamente a cuenta
- Sin intermediarios y con garantía
- Condiciones económicas inmejorables
- Tramitación de bonificaciones en carburantes
- Declaraciones de cabotaje
- Representación fiscal en otros países
- Representación para tramitar gasóleo profesional
- Reembolso de impuestos de gasóleo
- Recuperación parcial del TIPP

(+34) 917 517 595

24horas@vatservices.es

www.vatservices.es

Servicios Especializados en el pago de peajes en toda Europa



viavat

trabajando por tí

TARJETA VIAVAT TOLLCARD

Gestión de peajes, tasas e IVA intracomunitario

Pago en todos los peajes de la UE
Información por vehículo y país
Máximo control del gasto
Mayor seguridad en los viajes



vatoil

TARJETA VATOIL

Repostajes al mejor precio asegurado

Una gran red de gasolineras en la UE
Consumos detallados por matrícula/país
Recuperación de IVA y TIPP
Grandes ahorros



Intermodal

TRANSPORTE POR CARRETERA

>> (+15 por ciento) y coles con 456,8 millones de euros (+7 por ciento), mientras que el tomate, la principal hortaliza exportada ha registrado una estabilización del valor obtenido con relación al año anterior, con 959,5 millones de euros.

Por el contrario, la exportación de frutas en 2016 descendió un cinco por ciento en volumen, situándose en 7,1 millones de toneladas y aumentó un tres por ciento en valor, totalizando 7.279 millones de euros. Destaca el crecimiento de los frutos rojos, sobre todo con origen Huelva, con un 23 por ciento más en el caso del arándano, ascendiendo a 257,7 millones de euros, un 30 por ciento en el caso de la frambuesa situándose en 306,5 millones de euros y un 6 por ciento en el caso de la fresa, con 583 millones de euros.

En fruta de hueso crece el melocotón (+7 por ciento) con 387 millones de euros, desciende la nectarina (-7,7ciento) con 413 millones de euros y se estabiliza el albaricoque (+0,5 por ciento) totalizando 115,3 millones de euros. Melón y sandía crecieron un 13 por ciento y 11,5 por ciento, respectivamente ascendiendo a 303 millones de euros y 333 millones de euros.



Garantizar los retornos. Es uno de los puntos más importantes para asegurar la rentabilidad del negocio. Transportes J. Cano es un referente en el negocio del transporte hortofrutícola por carretera en España, teniendo como una de sus estrategias comerciales la garantía de las mercancías de retorno.

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, gerente de Transportes J. Cano.

Veto ruso. La decisión 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 UE, en particular para los que tienen su base en los países vecinos de Rusia, gracias a su proximidad, tamaño y su potencial de desarrollo.

La Comisión Europea ha respondido ya a estas restricciones impuestas por Rusia adoptando medidas de apoyo al mercado con el fin de abordar los problemas de exceso de oferta de los mercados de la fruta, y la hortaliza, sobre todo. ♦

INTERCAÑABATE

Agencia de Transportes de Mercancías

Empresa especializada en transporte frigorífico por carretera a la Península y a toda Europa



Carretera de Málaga, 25 • 04700 El Ejido (Almería) • Tlf. +34 950 48 97 97 • info@intercanabate.es • www.intercanabate.es

Alemania ratifica sus cifras

EL MERCADO GERMANO SE MANTIENE COMO EL PRIMER RECEPTOR INTERNACIONAL DE FRUTAS Y HORTALIZAS ESPAÑOLAS, AUNQUE CRECEN PAÍSES EMERGENTES COMO POLONIA Y RUMANIA.

La apertura de fronteras y la globalización no se nota en los negocios más asentados como es el caso de las frutas y hortalizas de España. Y es que aunque lidera la inmensa mayoría de los mercados europeos como primer suministrador internacional, ve como su cuota de mercado sigue ascendiendo en plazas históricamente cercanas a los intereses españoles como el caso de Francia o Reino

Unido y Alemania.

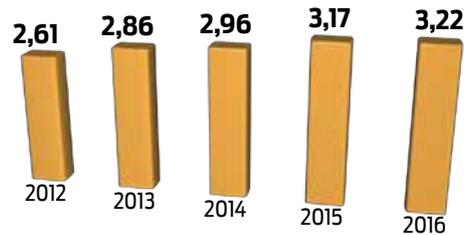
En este escenario, la exportación de frutas y hortalizas en la campaña 2016 superó el umbral de los 12,5 millones de toneladas y tuvo en Alemania su principal mercado y con tendencia ascendente desde la entrada del siglo XXI.

El mercado germano absorbe 3,2 millones de toneladas y su cuota de mercado en este destino es en la actualidad del 30%. El

transporte por carretera en camiones con temperatura controlada es el más utilizado por las comercializadoras hortofrutícolas, y así lo seguirá siendo mientras no esté en funcionamiento la alternativa del corredor del Mediterráneo.

La apertura de fronteras y la globalización no se nota en los negocios más asentados como es el caso del pepino español, el primer producto en volumen en el

mercado germano dentro de las hortalizas (245.748 toneladas), por delante de tomate (239.182 tns) y pimiento (237.840 tns). Y es que aunque lidera la inmensa mayoría de los mercados europeos como primer suministrador internacional, ve como su cuota de mercado sigue ascendiendo en plazas históricamente cercanas a los intereses españoles como el caso de Francia o Reino Unido y Alemania. ♦



EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE FRUTAS Y HORTALIZAS ESPAÑOLAS A ALEMANIA

(Expresado en millones de toneladas). Fuente: FEPEX.



Pujol Verdaguer S.A.

**Groupage Logistique Internationale
Stockage Douanes Transport**

St. Charles International
BP 95328. F - 66033 PERPIGNAN Cedex.
T. 33 (0) 4.68.56.30.30
www.pujolverdagner.fr

JCarrion |

Muestra su nueva hoja de ruta

LA FIRMA SIGUE CON SU APUESTA EN NUEVOS PROYECTOS TECNOLÓGICOS PARA ESTE PRÓXIMO EJERCICIO CON EL FIN DE OFRECER EL MEJOR SERVICIO A SUS CLIENTES.

JCARRION sigue con su tendencia positiva en cuanto a volumen de negocio se refiere. En el pasado ejercicio 2016, la división de Transporte y Logística de JCARRION alcanzó unas ventas de 230 millones de euros, destacando en su cifra de negocios el peso de las operaciones logísticas del mercado de frutas y hortalizas (56 por ciento). El desarrollo de nuevos proyectos para la adaptación de sus servicios a las necesidades de sus clientes, con vocación de superar sus expectativas, ha sido un elemento clave en la reciente evolución de JCARRION, buscando siempre el equilibrio entre el mejor servicio con el precio más adecuado.

Tecnología. JCARRION, con el objetivo de una mejora permanente de la eficiencia y la productividad, apuesta por la innovación, la tecnología y la digitalización. En la actualidad trabaja en la evolución de sus sistemas de información que “nos van a permitir incorporar nuevos servicios de valor añadido para nuestros clientes en relación con el intercambio de información, nuevas plataformas digitales de colaboración, trazabilidad...”, explican desde JCARRION. Además de aumentar su porfolio de servicios, “también nos va a ayudar a seguir trabajando en mejorar la eficiencia, reducir los costes y aumentar la satis-

facción del cliente”, añaden desde la firma.

Paralelamente a esta fuerte inversión en la evolución de sus Sistemas de Información, está incorporando nuevos sistemas de tecnología embarcada y digitalización, con el fin de optimizar la operativa y la automatización de los procesos administrativos.

Sedes. JCARRION cuenta con presencia nacional e internacional.

En España, los Servicios Centrales están en Huércal de Almería (Almería). Cuenta con oficinas comerciales en Arcos de la Frontera (Cádiz), Gandía (Valencia), Imarcoain (Navarra) y Los Alcázares (Murcia). Además, cuenta con alma-

cenos y centros logísticos localizados en zonas estratégicas de la geografía española; como son: La Mojonera (Almería), Bonares (Huelva), Alcarrás (Lleida) y Montornés del Vallés (Barcelona).

En el ámbito internacional cuenta con instalaciones en Alemania, Suecia y Rumanía.

Destinos. JCARRION ofrece servicios de transporte desde y hacia cualquier país de Europa. Con respecto a los destinos de la exportación hortofrutícola, JCARRION transporta mercancía desde la zona Sur y Este de la geografía española, Italia, Sur de Francia y Holanda, para distribuirla por todo el continente europeo. ♦



Transportes J. Cano |

Tridente de destinos

HOLANDA, BÉLGICA Y ALEMANIA POR ESTE ORDEN SON LOS TRES DESTINOS DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍA HORTOFRUTÍCOLA DE ESTA FIRMA ALMERIENSE DESDE HACE MÁS DE UNA DÉCADA.

Los camiones desde hace más de 15 años sólo contemplan tres destinos: Holanda, Bélgica y Alemania, en menor medida, y siempre con mercancías hortofrutícolas.

Gran parte de esta flota de camiones tienen como actividad principal el grupaje de productos hortofrutí-

colas, 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, ha ampliado su flota con 80 vehículos, todos ellos de la marca Volvo. 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 60 millones de euros y para este año prevé un crecimiento en torno al 5-6 por ciento. ♦



Juan Cano, gerente de Transportes J. Cano.

Inter Cañabate |

Las frutas y hortalizas por bandera

DESDE SU FUNDACIÓN HACE 40 AÑOS HA ESTADO LIGADA AL TRANSPORTE, CON UNA FLOTA DE CAMIONES EN TORNO A LOS 300 Y EL ÁMBITO EUROPEO POR DESTINO, PROSIGUE CON SU LÍNEA DE EXPANSIÓN DE PRESENTE Y FUTURO.



La actividad principal de Inter Cañabate (El Ejido -Almería) es el transporte de mercancías por carretera, y lo ha venido siendo desde hace más de 40 años, "desde que mi padre inaugurase la primera oficina como agencia de transporte en El Ejido", afirma un orgulloso Salvador Barranco, que prosigue con el legado de su padre y donde el transporte hortofrutícola es su principal pilar.

La evolución con el paso

de los ejercicios ha sido constante. El negocio de las frutas y hortalizas ocupa el cien por cien de su cartera de productos.

Flota. Como agencia de transporte, cuenta con una flota de aproximadamente 300 vehículos, trabajando con empresas y autónomos que disponen entre 5-10 vehículos, con una representación del 60 por ciento, aunque también trabajan con autónomos que con-

templan uno o dos camiones hasta empresas más grandes con 15 camiones.

La firma organiza el transporte de vehículos con temperatura controlada, asegurando de que se lleva a cabo de la forma más rápida, eficiente y económica posible. 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 principa-

les rutas establecidas en el Viejo Continente, donde destacan los destinos como Holanda, Francia, y, en menor medida, Reino Unido. Por último, Barranco señala como claves de su éxito después de tantos años "el grupaje de mercancías y el servicio pormenorizado que se le da al pequeño cliente y que quizás otras empresas del sector no puedan garantizar con nuestros resultados, por tanto, pierdan en competitividad". ♦

¿Una obra de arte?

Anuario Hortícola 2017

FH
FEDERACIÓN HORTÍCOLA DE ESPAÑA

Luis Simoes | Amplía su 'depot' de Azambuja

El mayor operador logístico de Portugal, Luis Simoes, amplía sus instalaciones de Azambuja -cerca de Lisboa- en 7.500 metros cuadrados y pasa a disponer de una superficie superior a los 43.000 metros cuadrados.

Esta plataforma de Azambuja es una de las más importantes de Portugal, ya que da servicio a las necesidades de Lisboa y se sitúa en el corredor de referencia Norte-Sur de Portugal.

La firma amplía estas instalaciones por "la propia inercia de nuestro negocio. Nuestras áreas de negocio crecen y tenemos la necesidad de fortalecer la eficiencia operativa", señala Luís Fernandes, director de Logística de Luis Simoes.

Luis Simoes es el principal acaparador de superficie industrial de la plataforma de Azambuja y "único operador logístico de esta plataforma hasta 2020", señalan desde Logicor, la sociedad británica que gestiona este parque empresarial. ♦

Pujol & Verdaguer |

Amplía instalaciones en 3.000 metros cuadrados

LA FIRMA PUJOL & VERDAGUER SE PROYECTA AL NIVEL DE LOS GRANDES OPERADORES LOGÍSTICOS DEL SUR DE FRANCIA AL DUPLICAR SU PLATAFORMA. ES LA MAYOR INVERSIÓN REALIZADA POR ESTE OPERADOR.

Es la mayor inversión realizada por este operador ubicado en la plataforma de Perpignan en los más de 70 años de vida empresarial. La firma Pujol & Verdaguer ha ampliado sus instalaciones en 3.000 m² más, a los que suma los 2.000 m² de instalaciones, con los que ha estado operando desde su fundación.

La empresa pasa a disponer de 30 muelles de carga y descarga y duplicar su volumen de trabajo. El objetivo de esta inversión: "mejorar el servicio que damos, ya que teníamos un problema real de espacio, que nos hacía compartir cámaras frigoríficas y alquilar espacios para las cargas", señala Luis Verdaguer, director de la firma.

Las nuevas instalaciones, ubicadas en el interior del Mercado de Saint Charles, están totalmente climatizadas y separadas para gestionar el frío se-



Exterior de las nuevas instalaciones de Pujol & Verdaguer en Perpignan.

gún las necesidades de las partidas más sensibles.

El impulso de la empresa viene de manos de las cadenas suizas y austriacas, uno de los gruesos del operador francés, acostumbrado a trabajar con clientela internacional.

Modelo global. Pujol & Verdaguer siempre se ha caracterizado por su operativa internacional. A finales del siglo XX era el mayor operador del Sur de Francia en trabajar con mercados nórdicos. Hoy "el grueso de nuestras operaciones se centra en 'category', importadores y cadenas de

Suiza y Austria", señala Verdaguer.

Una de las características de esta empresa es el origen de las frutas y hortalizas que maneja. "El 80 por ciento de nuestras entradas son frutas y hortalizas de España", señalan desde la empresa.

El servicio logístico es el fuerte de la empresa con capacidad para gestionar hasta 40 camiones de grupajes por día, y aportan como valor añadido un servicio de fin de semana para satisfacer las fechas de entrega de las cadenas del Centro de Europa. ♦

50 ANIVERSARIO 1966 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.

Ctra. Sta. M^a de Nieva, km. 32,5 • Huércal Overa (Almería) • Tel. 950 61 60 60 • www.transportescabrera.com

España encuentra un aliado en Francia

CÍTRICOS, TROPICALES, FRUTAS DE VERANO Y LAS TRADICIONALES HORTALIZAS PARA ENSALADA COMO LECHUGA Y TOMATE, SON ALGUNOS DE LOS PRODUCTOS MÁS EXPORTADOS POR LOS OPERADORES ESPAÑOLES AL TERRITORIO GALO.

Los tropicales que importan los operadores franceses tienen procedencia española y costarricense, con excepción de la papaya, donde Holanda se lleva el gato al agua.

Francia no es un país productor de tropicales, sin embargo, no es óbice para que los mangos y los aguacates tengan una especial mención entre la dieta cotidiana de los consumidores galos. Esta predilección por estos tropicales no es nada novedosa. De hecho, los importadores franceses

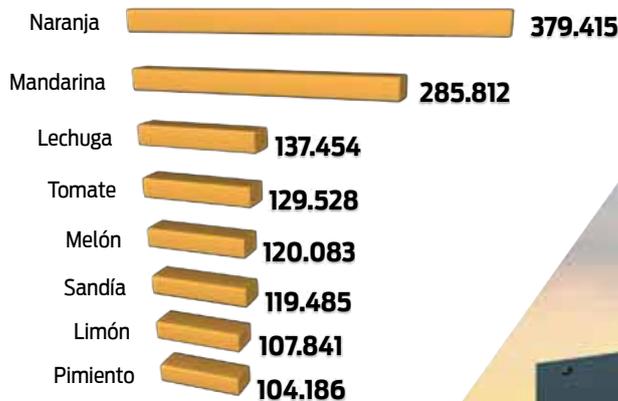
tienen reconocida fama en el Viejo.

El valor de las operaciones por la vía import de aguacate siguen una tendencia positiva, donde gran parte de los aguacates consumidos en Francia son originarios de España (34.906 toneladas).

El mercado central de Rungis es una de las puertas principales de entrada de estos tropicales para su posterior distribución, sobre todo a París y alrededores. Los cítricos españoles tienen en el país vecino una

buena acogida, no en vano las cifras de exportación reflejan una tendencia al alza, donde las naranjas obtienen los mejores resultados.

Dentro del grupo hortícola destacan lechugas, sobre todo del sureste español. ♦



PRINCIPALES FRUTAS Y HORTALIZAS ESPAÑOLAS EXPORTADAS A FRANCIA (2016)

(Expresado en toneladas).

Fuente: FEPEX.



S.KO COOL COMPLETE:
El mejor aislamiento del mercado.
Factor K = 0,33 W/m²K.

Mucho que decir.

Eficiencia extraordinaria con equipo de frío Schmitz Cargobull de serie.



The Trailer Company.

S.KO COOL COMPLETE con paquete EXECUTIVE: la tecnología más avanzada en combinación con los mejores servicios del mercado. **Rentabilidad para su negocio.**

Schmitz Cargobull |

Presenta la solución completa para mejorar la seguridad de la carga refrigerada

LA COMPAÑÍA ALEMANA HA PRESENTADO LOS NUEVOS PAQUETES DE SERVICIOS EXECUTIVE Y EXECUTIVE PLUS QUE INTEGRARÁN EL SEMIRREMOLQUE LÍDER DEL MERCADO EN EUROPA, EL S.KO COOL. Y, HA MOSTRADO NOVEDADES QUE MARCARÁN UN PUNTO DE INFLEXIÓN EN LA PLANTA ZARAGOZANA.

Schmitz Cargobull ha dado a conocer en Murcia, frente a más de 150 clientes del sector, las particularidades y especificaciones de los nuevos paquetes EXECUTIVE para el semirremolque frigorífico S.KO COOL. El equipamiento EXECUTIVE incluye el semirremolque con equipo de frío Schmitz Cargobull, el mantenimiento tanto del tráiler como de la máquina de frío, la unidad de control telemático TrailerConnect, el servicio proactivo y asistencia en carretera 24 horas. Su extensión, el EXECUTIVE PLUS, incorpora también el servicio de neumáticos, la telemática sensorizada al completo y los topes traseros de protección DRP. La financiación con seguro a todo riesgo, como algo opcional.

Logística. Con este paquete, un proveedor de logística puede implementar soluciones de transporte más eficientes y sostenibles para la mercancía refrigerada. El EXECUTIVE representa la solución completa de transporte integrada por Schmitz Cargobull.

Juan Uson, responsable de la telemática: "el paquete Executive ofrece a nuestros clientes una solución completa para el control de costes de su flota. Un transporte más seguro y eficiente situándolo en un punto estratégico con respecto



a otras compañías. Saber dónde se encuentra el vehículo o detectar errores a tiempo, son aspectos claves en un entorno tan competitivo".

Gracias a la telemática para el tráiler, se pueden controlar las funciones del equipo de frío y de la carga. Además del emplazamiento, la temperatura en el interior y el nivel de llenado de gasóleo. Podrá recibir en su dispositivo móvil información sobre el estado del acoplamiento, el bloqueo

de la puerta y la presión de los neumáticos.

Promoción. La compañía sorprendió con una promoción especial de Renting a 36 meses válida hasta el 15 de septiembre para ambos paquetes, permitiendo al transportista tener un control de los costes de explotación de la flota mediante el pago de una cuota mensual constante con todo incluido.

Con motivo de la presentación del paquete Executive,

Jordi Romero, director general de Schmitz Cargobull Ibérica, dio a conocer un nuevo y ambicioso proyecto que involucra a toda la planta Zaragoza. A partir de septiembre de 2017, la factoría situada en Figueruelas, empezará a fabricar semirremolques frigoríficos. Con ello, se pretende generar hasta 60 nuevos puestos de trabajo con una inversión de un millón de euros.

Con los paquetes Executive, la red de servicio con 1.200 talleres y más de 300 puntos formados especialmente para el mantenimiento de la máquina de frío en Europa, de los cuales 35 están en España y 17 en Francia. La firma del elefante azul ha conseguido demostrar una vez más que es capaz de ofrecer a sus clientes la mejor solución en el sector frigorífico. ♦





TTI - ALGECIRAS
TERMINAL

APM - TERMINALS
ALGECIRAS



Puerto Bahía de Algeciras, La Puerta Sur de Europa

Puerto de
Algeciras

www.apba.es



Una manera de hacer Europa
Fondos de Cohesión y Fondos FEDER 2007-2013

Transporte Frío Guerrero |

Pionero en obtener el sello Eco-Logistics

LA FIRMA APUESTA POR LA SOSTENIBILIDAD. POR ELLO SE HA MARCADO COMO OBJETIVO FUNDAMENTAL REDUCIR EL IMPACTO NEGATIVO QUE PRODUCE EL TRANSPORTE POR CARRETERA.

La empresa Frío Guerrero está especializada en el transporte nacional e internacional bajo temperatura controlada de frutas y hortalizas.

En el ámbito de los destinos, opera en casi toda el territorio UE, sin embargo, Christian Guerrero, director general de Frío Guerrero, apunta que "distribuimos mercancía hortofrutícola por Europa pero destacan varios destinos por encima del resto que son los países que forman el Benelux, Alemania y Reino Unido y, en menor medida, los países nórdicos e Italia.

Huella de carbono. Es uno de los puntos que se ha marcado Frío Guerrero con

respecto a la sostenibilidad ambiental. De hecho, este año ha dado su primer paso al participar en el programa Eco-Logistics que se trata de un programa creado y gestionado por Green Summit Consultoría Estratégica de Sostenibilidad con el objetivo fundamental de reducir el impacto negativo que produce el transporte de mercancías por carretera. "Nuestros clientes nos demandan soluciones para reducir la huella de carbono y así ser más respetuosos con el medio ambiente, por lo que no dudamos en apuntarnos a este programa", apostilla Guerrero.

Grupaje. Para adaptarse a las necesidades de sus clientes, Frío Guerrero

cuenta con 80 autónomos trabajando para ello "Gracias a esta amplia flota, realizamos envíos completos o grupaje. Es decir, "en un mismo viaje, se pueden transportar palets de diferentes clientes y no tienen que ser el mismo destino", asevera Guerrero. Además, añade que "para garantizar la mejor distribución de estas partidas es clave llevar a cabo una correcta planificación".

Y es que entre su amplia cartera de clientes repartidos por toda la geografía española destacan las firmas hortofrutícolas de Almería, aunque también opera con otras provincias de peso específico como las hortalizas de hoja y fruta de hueso de Murcia y en Lleida

transporta fruta de hueso, a quienes garantizan la llegada de su producto a destino y en perfectas condiciones. La firma se encuentra en pleno período de expansión la estrategia comercial consolidada año tras años se refleja en la facturación, ya que el pasado ejercicio cerró con un negocio de entre 7 y 8 millones de euros.

Protocolos. Con la obtención de la certificación IFS Logística el pasado año, la empresa demuestra su compromiso con la seguridad, legalidad y calidad de los productos que transporta. Además, está en trámites de obtener en septiembre el certificado BRC y cuenta también con el Global G.A.P. ♦



Christian Guerrero.

Transportes Cabrera |

Ya suma una flota de 150 camiones

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 las hortalizas.

De hecho, es nuestra razón de ser, aunque no fue hasta 1981 donde tomó definitivamente impulso el transporte de este tipo de productos", explica José Antonio Cabrera, gerente de Transportes Cabrera. Asimismo cuenta con una delegación ubicada en Barcelona que le sirve como soporte y servicio logístico.

Destinos. Para dar respuesta a las necesidades de sus clientes y adaptándose a los cambios continuos del mercado, esta firma espe-

cializada el en transporte frigorífico nacional e internacional de cargas completas desde Almería y Murcia, cuenta con una flota compuesta por 150 vehículos propios.

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



José Antonio Cabrera.

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. ♦

Green Summun |

Hace más sostenible el transporte por carretera

El coste de la energía, la necesidad de reducir emisiones de CO₂, la competencia para atraer el talento en unas sociedades en proceso de envejecimiento, el proceso de digitalización, son otros tantos desafíos y oportunidades que afectan al sector de la logística.

En este escenario, Green Summun trabaja junto a sus clientes para ofrecer soluciones que permitan ser consecuentes con el compromiso de neutralizar las emisiones de CO₂ generadas por sus actividades económicas y que no hayan podido ser reducidas. "Para ello, contamos con un portfolio de más de 500

Proyectos de reducción de emisiones en más de 20 países", apunta Andrea Sicilia, gerente de Green Summun Strategic Sustainability Consulting.

La variedad de proyectos que la firma pone a disposición de los clientes no solo mejora la calidad de vida de la población local donde se ejecutan los proyectos, sino que "también genera puestos de trabajo, cumpliendo así con muchos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible pactados por la ONU", apunta Amalia González consultora de la firma.

Eco-Logistics. Es un programa creado y gestionado



Andrea Sicilia y Amalia González.

por Green Summun con el objetivo fundamental de reducir el impacto negativo que produce el transporte de mercancías por carretera.

Funcionamiento del programa:

- Se realiza una auditoría de la logística de la empresa.
- Se calcula la Huella de Carbono.
- Se diseña un Plan de Compensación.
- Se eligen los Proyectos de

Compensación más adecuados.

- Se realiza la compra de Bonos de Carbono.
- Se otorga el certificado y logo de Eco-Logistics.

El logo Eco-Logistics es propiedad de Green Summun y ha sido diseñado para que nuestros clientes puedan demostrar su compromiso con el planeta las personas y al mismo tiempo es un elemento diferenciador. ♦

atgingeneria.com | info@atgingeneria.com | 610 51 22 84

NO TIRES TU DINERO

NO CAMBIAMOS BOMBILLAS

SOMOS
AUDITORES
ENERGÉTICOS

-50%
en tu factura de la luz

ATG INGENIERÍA
Energy Efficiency Consulting





Goglio | Revoluciona el envase con Fres-Co Green®

PRESENTA LA GAMA FRES-CO GREEN®: MATERIALES MULTICAPA, VÁLVULAS DE DESGASIFICACIÓN, Y BEBIDAS SOLUBLES CON LA CERTIFICACIÓN “OK COMPOST” EN13432 DE VINÇOTTE.



El packaging desempeña un papel importante en la vida cotidiana, pero representa la mayoría de los residuos urbanos y, en los últimos años, este aspecto ha generado preocupación por el impacto ambiental, lo que ha llevado a nuevos reglamentos.

El reto actual es producir un material sostenible y con características mecánicas y de conservación que igualan o superan los materiales tradicionales y convencionales.

En este escenario, Goglio presenta la gama Fres-Co Green®: materiales multicapa, válvulas de desgasificación, y bebidas solubles con la certificación “OK Com-

post” EN13432 de Vinçotte. El material flexible Fres-Co Green® utiliza capas de Biopolímeros y Celulosa regenerada, las tintas de impresión y los adhesivos son bio y el complejo es perfectamente maquinable en líneas de envasado tradicionales. Una laca con elevada barrera al oxígeno específicamente desarrollada permite una larga vida útil del producto, y extractos de té verde añaden propiedades antioxidantes y anti-radicales verificadas con pruebas instrumentales estáticas y dinámicas y mediante estudios de vida útil con varios productos alimenticios.

Bio-válvula. Para comple-

tar el envase, la División de Plástico de Goglio ha desarrollado y patentado una bio-válvula, heredera ‘verde’ de la famosa válvula de desgasificación inventada por Goglio, que sigue siendo la más utilizada en el mercado mundial del café. Compostable es también la nueva cápsula que completa la gama de envases monodosis: tras el exitoso lanzamiento de las líneas de llenado GCap para cápsulas de café, infusiones y productos solubles, una vez más Goglio propone un sistema completo para todas las exigencias de sus clientes.

Sostenible. Todos los materiales de la gama Fres-Co

Green® pueden ser eliminados con los residuos orgánicos y degradarán a los 180 días.

Su producción industrial respeta la filosofía amiga del medioambiente del Grupo, que desde hace años ha decidido invertir en procesos de producción limpios, como sistemas de recuperación de solventes y el recién inaugurado centro de cogeneración, que permite un importante ahorro energético y un consecuente menor impacto ambiental.

Aptos para el contacto con los alimentos según las leyes europeas e internacionales, los materiales Goglio Fres-Co Green®. ♦

◆ LA INDIA | CORRIGE LOS PROBLEMAS DE ENVASADO DE SU MANGO

Los exportadores de mango de India han corregido los problemas de envasado que amenazaba con descarrilar su primera temporada en el mercado de Corea del Sur, según detalla el diario Business Line. Esto se ha producido a raíz de algunas quejas acerca de la calidad y la presentación del mango

indio poco después de que llegara la primera remesa de fruta en el mes de mayo.

El director general adjunto de Agricultura de la India (APEDA), T Sudhakar, ha destacado que la preocupación no emana de la calidad del mango, sino del packaging y del procedimiento de almacenamiento

en frío durante el envío de la fruta. Algunos envíos iniciales contienen variedades que tienen una vida útil corta.

Desde el gobierno indio han señalado que el problema se ha resuelto y existe un gran potencial para seguir realizando expediciones hasta que finalice la temporada de mango. ♦





◆ SANLUCAR | LANZA UN ENVASE PARA FRUTA DE HUESO XL

En plena campaña de fruta de hueso, la marca SanLucar ha presentado en el mercado alemán y austríaco su nueva apuesta para la temporada estival: su nuevo envase slider XL, pensado para los consumidores de fruta de hueso en su versión más grande. En principio los paraguayos y albaricoques de calibre triple A (3A) y cerezas de calibre +28 están al alcance de los consumidores de Alemania y Austria, en el práctico envase que permite preservar toda la calidad de la fruta al evitar el contacto directo con ella. De su recolección en España y Turquía hasta su

presentación en los lineales de los supermercados de Centroeuropa, el innovador packaging protege al máximo el producto y se convierte en una alternativa cómoda, higiénica y muy segura para el transporte de frutas tan delicadas. Asimismo se puede llevar a cualquier lugar, y abrir y cerrar sin dañar al resto de la fruta para su posterior consumo con todo su sabor y firmeza. Desde la empresa afirman que "el especial e inconfundible diseño del slider - la fruta acapara todo el protagonismo a través de la gran ventana central por la

que asoma - ofrece una excelente presentación en el punto de venta y una atractiva imagen para el consumidor final". Además añaden que "incluso el envase hace más fácil la compra al cliente final al poder identificar a golpe de vista su contenido y al no tener que pesar la fruta. Además es fácil de almacenar en la nevera y permite ahorrar espacio". La nueva confección de SanLucar se presenta en formato de 650 gramos para paraguayos, 750 gramos para albaricoques y 350 gramos para cerezas. ◆



VIAJANDO CONTIGO
ME SIENTO FELIZ

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

COREA DEL SUR

EL CONSUMO DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN COREA DEL SUR ESTÁ EN ALZA Y LLEVA AÑOS REPUNTANDO GRACIAS AL INCREMENTO DEL PODER ADQUISITIVO DE LA POBLACIÓN Y LA CONCIENCIACIÓN POR UNA DIETA SALUDABLE.

Por Daniel Lafuente
revista@fyh.es

El mercado coreano de frutas importadas se ha incrementado en el último lustro, según Korea Customs Service. Entre las razones del aumento está la apertura del mercado y el rol del retail, en especial los hipermercados, considerados como uno de los factores claves en el suministro de éstas en todo el país.

Los factores considerados en la compra de frutas por los consumidores son: estado fresco (29 por ciento), precio (24 por ciento), grados brix (11 por ciento), origen (11,5 por ciento), zona productiva (5,5 por ciento) y certificación ecológica (1,5 por ciento), entre otros. Desde el año 1990, el consumo per cápita de frutas, en general, ha aumentado a una tasa promedio anual del 1,7 por ciento. Por ejemplo a principios de la década de los 90 rondaba los 42 kilos per cápita y en 2015 rozó los 67 kilos. Este incremento se debe, en gran parte, al repunte de la economía y al aumento de las importaciones de frutas.



Puestos de frutas en Seoul.

Importación. Las importaciones de fruta en Corea del Sur han establecido un nuevo récord en volumen, alcanzando 863.660 toneladas en 2016, es decir, un cuatro por ciento más en comparación con 2015, según datos de aduanas. Esta cifra señala que las importaciones de fruta han aumentado de menos de 350.000 toneladas en el año 2000 a 840.000 toneladas en 2012 y 863.660 toneladas en 2016.

Entre los productos importados, el aguacate ha sido el producto con mayor aceptación y el que ha registrado un crecimiento más

alto (+ 92 por ciento). La naranja también ha mostrado un repunte con una subida cercana al 40 por ciento, al igual que experimentaron un mayor volumen kiwi, melón y piña.

Filipinas se encuentra entre los principales proveedores para el mercado surcoreano, ya que representa el 44 por ciento de los envíos. Estados Unidos simboliza el 28 por ciento de las frutas que suministra a Corea del Sur.

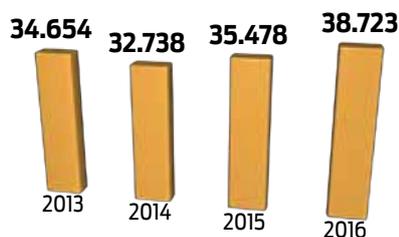
Compras. Los lugares en que las familias compran sus alimentos, según el reporte de

Korea Rural Economic Institute, son los pequeños supermercados del barrio, los hipermercados y los mercados tradicionales por orden de prioridad.

En la región metropolitana de Seúl, los pequeños supermercados (SSM supermarket) son los más buscados cuando se compra alimentos (33,5 por ciento) y en los hipermercados (28,4 por ciento). Pero en pequeñas ciudades y aldeas, el mercado tradicional ocupa una mayor proporción, sobre lo demás, con un 35,9 por ciento.

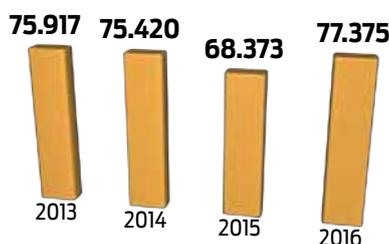
Venta online. Corea del Sur ha surgido como un caldo de cultivo para las compras del supermercado online, según un informe de Food Navigator-Asia. Citando datos de Kantar Worldpanel, que compara la proporción de ventas de alimentos online y offline, el informe sostiene que los canales online representaron el 16,6 por ciento de las compras de bienes de consumo de alta rotación -FMCG- en Corea del Sur a partir entre 2015 y 2016.

Este dato duplica la mayor tasa registrada por Japón durante el mismo período de tiempo que fue de 7,2 por ciento. Taiwán registró un 5,2 por ciento, mientras que el e-commerce constituía el 1,4 por ciento de las ventas de FMCG en EEUU, según la encuesta de Kantar. De forma global, las ventas online representaron el 4,6 por ciento de las transacciones de FMCG. ♦



EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE FRUTOS ROJOS DE COREA DEL SUR

(Expresado en toneladas). Fuente: Trademap.



EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE PIÑAS DE COREA DEL SUR

(Expresado en toneladas). Fuente: Trademap.

Vehículos industriales |

Las matriculaciones aprueban en junio

LAS MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES REFLEJAN EN EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO UNA LEVE CAÍDA CON RESPECTO AL MISMO PERIODO DEL AÑO ANTERIOR, SEGÚN LAS CIFRAS QUE BARAJA ANFAC.

En concreto, en el periodo enero-junio de 2017, las matriculaciones de vehículos industriales han alcanzado las 11.334 unidades registrando una caída del 1,5 por ciento respecto a los mismos meses del pasado año. Sin embargo, en el mes de junio los registros de vehículos industriales han tenido una tónica positiva, con un ascenso del 7,8 por ciento y un volumen total de 2.114 unidades matriculadas.

El volumen de matriculaciones actual todavía está lejos de acercarse a los niveles alcanzados en los años previos a la crisis cuando, en el mismo periodo enero-

junio de 2007, se matricularon el doble de vehículos de este tipo (26.357 unidades) que en la actualidad.

Segmentos. En el mes de junio los vehículos industriales ligeros (entre 3,5 y 6 toneladas) registraron un ascenso del 6,1 por ciento y 70 matriculaciones. En el conjunto de los seis primeros meses del año se ha producido una subida del 6,7 por ciento y un total de 320 unidades matriculadas.

En el caso de los industriales medios (entre 6 y 16 toneladas), en junio registraron un descenso del 18 por ciento y unas matriculaciones de 341 unidades. Por

lo que respecta al periodo enero-junio de este año, se ha registrado una caída del 4,9 por ciento respecto al primer semestre del pasado año, con un volumen total de 1.800 unidades matriculadas.

En el caso de los industriales pesados (más de 16 toneladas de peso) reflejan en junio un crecimiento del 15,1 por ciento y un total de 1.703 unidades matriculadas. En el cómputo de los seis primeros meses del año, este segmento cae un 1,1 por ciento en comparación con idéntico periodo del pasado año y un registro total de 9.214 unidades. Dentro de esta categoría, el

segmento de los industriales pesados rígidos muestra tasas positivas en junio, con un ascenso del 61,4 por ciento y un volumen total de 381 unidades.

En el conjunto enero-junio, se registra un crecimiento del 20,2 por ciento y 1.697 unidades matriculadas. Por último, en el segmento de los tractocamiones nos encontramos con tasas negativas, ya que con 7.517 unidades matriculadas, cae un 4,9 por ciento entre enero y junio de este año frente al primer semestre de 2016. En el mes de junio pasado este segmento asciende un 6,4 por ciento con un total de 1.322 matriculaciones. ♦



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 Huerca de Almería. www.saveres.mercedes-benz.es

Cuatro prestaciones impulsadas desde la tecnología para el transporte

EL TIC EN EL TRANSPORTE MEJORA LOS PROCESOS LOGÍSTICOS Y EL MANDO DE ORDEN HACIA LOS TRANSPORTISTAS. LA TELEMÁTICA ES UNA REALIDAD EN EL TRANSPORTE 'FRIGO' POR CARRETERA.

Reducir el tiempo de integración de la información telemática a los equipos de las empresas; mandar órdenes a los conductores profesionales para mejorar el procedimiento sobre la conducción; la tecnología para reducir los impactos del CO2 y aportar productividad en el proceso de transformación digital.

Son cuatro de las prestaciones ofrecidas a los transportistas y operadores logísticos en unas jornadas celebradas el pasado 21 de junio por la firma Astrata Iberia en colaboración con la Asociación Española de Empresarios de Transporte Bajo Temperatura Dirigida (Atfrie).

Astrata Iberia es una empresa especializada en el desarrollo de sistemas telemáticos incorporados a los vehículos de transporte de mercancía por carretera.

Driverling. El sector del transporte ha trabajado duro en los últimos años en incorporar procesos tecnológicos y provoca "ilusión el salto cualitativo que la tecnología ha derivado sobre el transporte

por carretera", apuntó Severino Pascual, director de Ventas de Astrata Iberia.

Toda esta gama de productos y soluciones "aportarán más funcionalidades en los próximos años, reduciéndose los tiempos de integración de toda la información telemática embarcada en el conjunto articulado, analizándose la misma y mandando órdenes tanto al conductor profesional, en pro de mejorar sus procedimientos sobre la conducción", indicó Pascual. Este proceso responde al nombre de Drveling.

Unas órdenes tanto al conductor como al gestor de flota, que permite reducir los costes operacionales hasta en un 15 por ciento.

Hablar de ahorros. Es lo desarrollado por Víctor Vilas, socio-director comercial de Andsoft. Este ejecutivo habló de ahorro en procesos a partir de un software que sea "multilingüe, adaptable y flexible, con fórmula abierta para trabajar", por lo que defendió su software propio TMS -Transport Management System-. ♦

La Gaceta

Por Jorge Caparrós

ANALISTA DE MERCADOS Y LICENCIADO EN DERECHO
www.jcaparros.com



Experiencia adquirida

La eterna pregunta ¿qué vale más la formación tecnológica actual o la experiencia que sólo ofrece el tiempo? El mercado de la exportación es la respuesta. Hablamos de la mecánica tradicionalista que sólo puede dar la experiencia, pero al mismo tiempo hablamos de mecánicas en constante crecimiento aferradas al término: "renovarse o morir". Las tecnologías no son un elemento más del crecimiento de nuestro mercado, sino la base del mismo. Las plataformas digitales y estrategia de envíos forman parte de un matriz en constante movimiento llamada progreso. Es por ello que el debate que puede haber entre, digamos un abuelo y un nieto en un sentido figurado de la palabra, es uno a fondo perdido, pues hablamos de un medio que necesita del otro para la subsistencia de este mercado.

La tradición es la que promueve las nuevas tecnologías y estas últimas las que las mantiene viva la costumbre al mismo tiempo que generan una nueva. Ya lo decía el filósofo, el progreso es lo único que es imparable y que siempre sobrevivirá al tiempo. Por lo tanto rechazar los nuevos canales para hacer las cosas, por mucho que puedan sonar extravagantes o complicados, será condenar una forma de vida a la extinción. Esto último podemos comprobarlo en otros mercados como el audiovisual o el periodístico, que cada vez apuestan más por un mercado digital que quepa en la palma de la mano de todo el mundo.

Las aplicaciones del futuro serán las que gestionen la burocracia del hoy y asegurarán una inmediatez en el ejercicio de nuestra actividad. El problema será, como de costumbre, mental. Pues aun viviendo la que será conocida como la "era del progreso digital" la mentalidad continua rechazando todas aquellas cosas que no puede entender de primeras, básicamente la mayoría de la gente se niega a aprender, pues han sobrevivido toda su vida con las mismas costumbres. Este pensamiento es el que tenemos que evitar, pues vivimos una generación donde el desarrollo web ya es tecnología del ayer.



Imagen del evento celebrado conjuntamente entre Astrata y Atfrie.

◆ **ASTRATA IBERIA
Y GRUPO FORTRANS |**

OFRECEN FORMACIÓN ESPECIALIZADA A CONDUCTORES PROFESIONALES

EL PROGRAMA, QUE PROMUEVE LA DIVULGACIÓN DE BUENOS HÁBITOS DE CONDUCCIÓN, ESTÁ ENFOCADO HACIA LA MAXIMIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE AQUELLAS EMPRESAS QUE TRANSPORTAN MERCANCÍAS POR CARRETERA.

Astrata, empresa especializada en el desarrollo de sistemas telemáticos incorporados a los vehículos de transporte de mercancías por carretera, 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 por carretera.

El programa, que promueve la divulgación de buenos hábitos de conducción, está fundamentalmente enfocado hacia la maximización de la rentabilidad, a través de este segmento, de aquellas empresas que transportan mercancías por carretera.

Formación específica. 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 Astrata Iberia.

A partir de ahí, disponen de la información y materiales específicos aportados por el proveedor de soluciones telemáticas, que incorporan al programa específico ofertado sobre Ecodriving, relacionado con la seguridad vial como con la conducción eficiente.

Para Severino Pascual, Sales Manager Spain de

Astrata: “la unión entre Fortrans y nosotros nos resulta estratégica por tres motivos principales, primero porque aportamos estandarización en los KPI’s de control de la conducción una vez que las empresas han realizado los cursos, de tal manera que en las formaciones y sobretodo en las conclusiones finales, se incluyen los conocimientos suficientes para realizar ese control bien con plataforma Astrata o de otro proveedor, tan necesario en los meses posteriores a las formaciones”.

Además añade que “en segundo lugar porque damos a nuestros clientes la posibilidad de recibir formación en Ecodriving y que Fortrans parametrize los KPI’s de control de los que hablaba antes en la plataforma Astrata, asegurando el control bajo los parámetros de los profesionales de Fortrans. Y en tercer lugar la capilaridad de Fortrans que permite a nuestros grandes clientes implantar formación en las mismas fechas por todo el territorio nacional”. ◆

◆ **FRUIT TECH NATURAL |**

MEJORA LA EFICIENCIA DE SU OPERATIVA GRACIAS A LINDE

Con 80 años de experiencia, la central de la multinacional Fruit Tech Natural (FTN) ubicada en Espinardo (Murcia), se dedica a la venta y distribución de fruta fresca y al proceso de zumos, smoothies, bebidas naturales de fruta y helados en una superficie de 150,000 metros cuadrados. Como empresa referente en su sector, FTN ha elegido nuevamente a Linde, renovando 17 de sus 52

vehículos de alquiler a largo plazo, con el soporte de Carelsa, concesionario oficial Linde en la zona.

Vehículos. Los nuevos vehículos Linde que se integran a la flota de FTN incluyen carretillas contrapesadas térmicas H25, con capacidad de carga de hasta 2.500 kilos; carretillas contrapesadas eléctricas E20, con capacidad de carga de hasta 2.000 kilos; transpaletas

eléctricas T16L, con capacidad para 1600 kilos, y apiladores L14, con capacidad de carga de hasta 1.400 kilos. Algunos de ellos están equipados con reja de carga, volteador, reja protectora recubierta y el sistema de gestión de flotas Connect. Gracias a su avanzada tecnología, todos estos vehículos permiten una manipulación de las cargas fluida, delicada y precisa. Sobre la elección de la mar-

ca Linde para su operativa logística, José Manuel Guijarro jefe de producción de FTN, afirma que “esta entrega de carretillas Linde supone un paso adelante en cuanto a calidad, eficiencia y rendimiento de nuestro proceso productivo y destaca la flexibilidad, manejabilidad, ahorro energético y el servicio de mantenimiento integrado que Linde ofrece a través de su concesionario Carelsa”. ◆

◆ NORTHGATE |

SUMA A SU FLOTA VEHÍCULOS CON TEMPERATURA CONTROLADA

NORTHGATE RENTING FLEXIBLE ACABA DE PRESENTAR SU NUEVA FLOTA DE VEHÍCULOS DE TEMPERATURA CONTROLADA PARA EL SECTOR LOGÍSTICO Y DE TRANSPORTE, DENTRO DE SU AMPLIA GAMA DE SOLUCIONES FLEXIBLES DE RENTING.

Northgate Renting Flexible, el mayor operador de vehículos comerciales para uso profesional en Europa y España, acaba de presentar su nueva flota de vehículos de Temperatura Controlada para el sector logístico y de transporte, dentro de su amplia gama de soluciones flexibles de renting.

Esta nueva flota de vehículos, que Northgate oferta en renting flexible y a plazo predefinido, se ha diseñado para que el cliente

únicamente se centre en sus objetivos empresariales, y el vehículo de Temperatura Controlada sea una herramienta eficaz en su consecución.

La gama de vehículos de Temperatura Controlada de Northgate, que se compone, desde derivadas de turismo a furgonetas y camiones de hasta 3,5 toneladas, en versiones sólo isothermizadas, o con equipos de frío positivo o negativo, ofrece la posibilidad de adaptar los vehí-

culos a las necesidades de cada cliente, hasta el más mínimo detalle (como la personalización del vehículo, el termógrafo o las cortinillas), evitando así los gastos iniciales de preparación.

Servicios. Además, los clientes de este tipo de vehículos cuentan con servicios únicos de Northgate como Carga Segura, el servicio de protección de mercancías de Northgate, único en el mercado, sin

permanencias, completo y adaptable a las necesidades de cada cliente; o Northgate Data, el sistema de geolocalización de la compañía con el que gestionar la flota y optimizar las rutas y los recorridos.

“Al confiar en los vehículos de Northgate, los transportistas cuentan con vehículos de última generación y con los mayores avances en seguridad, conectividad y eficiencia medioambiental. Y, sobre todo, cuentan con la tranquilidad de te-



◆ CROP-SCAN |

VISTA DE PÁJARO PARA DETECTAR EL ESTRÉS DE LOS CULTIVOS

BIOIBÉRICA PRESENTA EL SERVICIO DE ESCANEADO DE CULTIVOS DESDE AVIONETAS TRIPULADAS PARA DIAGNOSTICAR DE FORMA PRECOZ EL ESTRÉS ANTES DE QUE EL PRODUCTOR PUEDA APRECIAR LOS SÍNTOMAS VISUALMENTE.

La compañía biotecnológica Bioibérica ha desarrollado Crop-Scan, una innovadora tecnología que permite diagnosticar el estrés en los cultivos, árbol a árbol. Mediante contratos de investigación con el Laboratorio de Métodos Cuantitativos de Teledetección (Quantalab) del Instituto de Agricultura Sostenible (CSIC) de Córdoba se han puesto a punto las metodologías ahora disponibles y comercializadas por Bioibérica.

Se basan en cámaras tér-

micas e hiperespectrales instaladas en avionetas tripuladas con las que se escanean y fotografían todas las hectáreas de una parcela. “Los métodos que se utilizan para la detección

de estrés previsual y temprano en cultivos, se basan en modelos físicos de teledetección aplicados a la agricultura de precisión”, afirma Pablo Zarco, director de Quantalab e investi-

gador del proyecto.

Servicio. Crop-Scan es el único servicio a nivel mundial que analiza estos cuatro parámetros con tan elevado nivel de precisión. Así, el agricultor tiene una fotografía fiable y rápida del estado de cada árbol de grandes parcelas, antes de poder apreciar los síntomas visualmente.

Filgueiras, técnico asesor experto en cítricos y usuario del servicio Crop-Scan®: “En una finca de más de 200 hectáreas de





ner siempre disponible y de manera inmediata, un vehículo de sustitución de la misma categoría y de las mismas características, al momento, para que su negocio nunca se detenga”, afirman desde Northgate.

Análisis. En esa línea de cuidar y proteger siempre al cliente y a su labor empresarial, Northgate realiza a cada cliente un análisis en profundidad a través del conocimien-

to de las instalaciones de cada empresa, de las personas que colaboran en su logística, del número, los conductores, de las características del producto que transporta, su peso, su volumen, su acondicionamiento, la organización de la carga, así como el entorno geográfico, las distancias que recorren diariamente, o cómo realizan las entregas, para asesorar en la solución de renting adecuada en cada situación.

“Con el renting flexible de Northgate, los empresarios y profesionales podrán cambiar, ampliar o modificar sus vehículos sin ningún tipo de penalización; pudiendo así, disponer de la máxima capacidad de maniobra según sean sus necesidades profesionales en cada momento”, indican desde Northgate. ♦

la zona de Alicante, dedicada a cítricos, gracias a este servicio podemos llegar a tener hasta un 50 por ciento más de cosecha adelantada. Y la cosecha adelantada puede tener entre un 50 y un 70 por ciento más de precio que la atrasada, según años”.

“Los productos de teledetección de alta resolución aplicados a la agricultura de precisión nos permiten evaluar la uniformidad en el crecimiento y desarrollo del cultivo en estados fenológicos críticos, y maximizar el rendimiento y la calidad del fruto. Así se consigue un aumento de uniformidad en la parcela y mayor beneficio para el agricultor”, añade Zarco.

Parámetros que ofrece Crops Scan. Las imágenes

obtenidas permiten elaborar varios mapas con detalles de píxeles desde cinco centímetros, sin límite de hectáreas analizadas, que indican:

- la temperatura del cultivo y su hidratación (índice CWSI).
- el contenido en clorofila, que puede relacionarse con deficiencias nutricionales y con el contenido de nitrógeno, hierro o zinc foliar (índices TCARI, MCARI, OSA-VI).
- la productividad, cantidad y desarrollo de la vegetación (índices NDVI y LAI).
- un índice relacionado con la fotosíntesis, y por lo tanto con parámetros de calidad del fruto, como el contenido en azúcar y la acidez (índice PRI). ♦

◆ RENAULT TRUCKS | LANZA LA SERIE ESPECIAL T HIGH EDITION

CON OCASIÓN DE LAS 24 HORAS DE LE MANS 2017, RENAULT TRUCKS LANZA SU NUEVA SERIE ESPECIAL “T HIGH EDITION TEAM ALPINE”. MÁXIMO EXPONENTE DE LA GAMA DE LARGA DISTANCIA DE RENAULT TRUCKS.



Tras una primera serie especial T High Edition, presentada en septiembre de 2016 durante el Salón IAA de Hanover, Renault Trucks lanza este año una serie numerada en colaboración con la escudería francesa de carreras de automovilismo Alpine, campeona del mundo de resistencia LMP2 de 2016.

Respaldados por la colaboración entre Renault Trucks y la escudería Alpine, los equipos de diseñadores han retomado los códigos de la marca y han pensado todos los detalles del vehículo con la idea de concebir una serie especial, inspirada en el equipo de competición: “Nos sentimos orgullosos de presentar esta magnífica serie limitada con los colores del equipo, retomando el diseño de la marca Alpine. Al igual que el trabajo realizado por los diseñadores Alpine en el coche de serie, el equipo artístico de Renault Trucks ha realizado un formidable

trabajo perpetuando los conocimientos y la elegancia”, afirma Philippe Sinault, fundador de la escudería Signatech-Alpine.

Motorización. El T High Edition Team Alpine cuenta con un motor de 13 litros Euro 6 Step C de 520 CV con un sistema de inyección commonrail. Con vistas a lograr un rendimiento óptimo en términos de consumo de carburante, está equipado con el Pack Fuel Eco+ que incluye Optivision, regulador de velocidad predictivo con GPS Renault Trucks. Dispone también de equipamientos aerodinámicos como deflectores fijos de techo y deflectores laterales abatibles. A fin de lograr una seguridad máxima del conductor y de los usuarios de la carretera, esta serie especial cuenta con un Pack Protect, que comprende un regulador de velocidad adaptativo, luces adicionales de giro o faros de xenón. ♦

MÉXICO

A la espera de las decisiones de Trump

LA INDUSTRIA HORTOFRUTÍCOLA MEXICANA VIVE PARA USA. EL AGUACATE ES EL PRODUCTO MENOS AFECTADO, YA QUE MIRA A OTROS DESTINOS. MÁS AFECTADOS, EL RESTO, DONDE MÁS DEL 95 POR CIENTO DE LAS OPERACIONES MIRAN AL MERCADO VECINO.

Por Rafael Losilla
rlosilla@fyh.es

Nunca México ha estado tan pendiente de las decisiones que se tomen desde la Casa Blanca en clave agrícola. La industria hortofrutícola mexicana vive de USA. Actualmente no hay alternativas. Los datos son concluyentes: USA adquiere el 98 por ciento de la uva mexicana; el 99 por ciento de la sandía; el 99,8 por ciento de la fresa, ... y así la mayoría de los productos hortofrutícolas.

México es el mayor suministrador de frutas y hortalizas al mercado USA, generando una dependencia radical. Esta realidad ha sido estudiada por los ana-

listas Lashonda McLeod y Dulce Flores del United States Department Agriculture (USDA) en el infor-



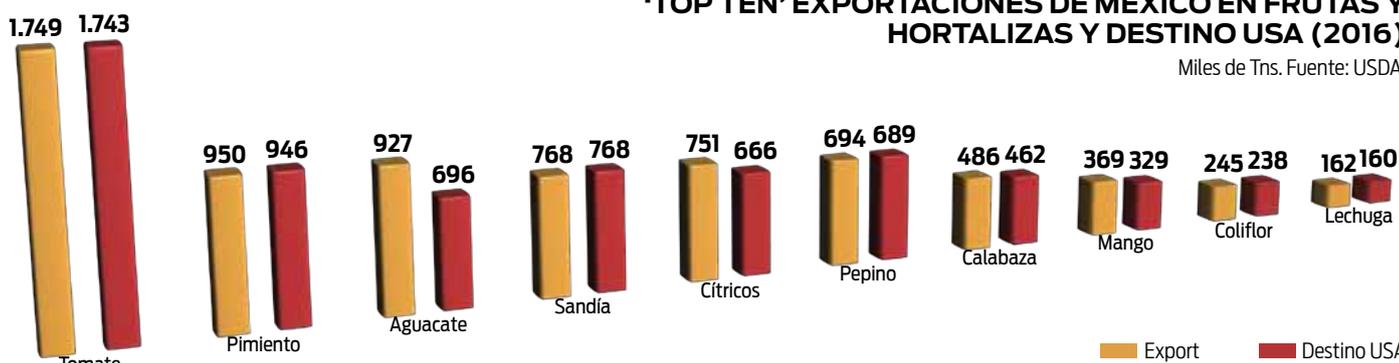
El colectivo de exportadores de tomate y aguacate de México están pendientes de los movimientos políticos de Trump.

me Mexican Tomato Production Continues to Grow realizado en julio de 2017. "Es un informe caliente realizado a petición de la Casa Blanca por la nueva política internacional del ejecutivo Trump en sus relaciones con México", señala Dulce Flores a F&H -Logística Profesional-

Reacciones. Preocupación entre la Asociación de Productores de Tomate de México ya que las alternativas a USA para productores de primor como el tomate no son tan viables. "Hemos realizado todas nuestras inversiones y expansión a

partir de los programas con los 'retailers' americanos. De hecho, el incremento de las exportaciones y de la superficie va muy ligado a las operaciones con USA", señala el presidente del Sistema Producto Tomate, Manuel Antonio Cázares Castro.

En este sentido, "la industria mexicana no está preparada para trabajar en tomate con otro mercado que no sea el americano. Las variedades son las demandadas por el mercado USA y por sus contundentes consumos de carnes y hamburguesas con tomate de acompañamiento. De he-





El aguacate es el producto con menor presencia en el mercado USA.

México invierte en alta tecnología para satisfacer a USA

La producción de tomates mexicana ha ido derivando del aire libre al cultivo protegido bajo invernadero con sistemas de alta tecnología, y todo para satisfacer las necesidades de la demanda USA.

Gracias a estas inversiones en 'high-tech' el tomate se ha convertido en el producto más exportado de México y "hemos incrementado el comercio internacional en un 27 por ciento en un año, gracias a que hemos aprendido a ser más competitivos y ganar cuota de mercado en USA", apunta Manuel Anto-

nio Cázares Castro, presidente del colectivo Sistema Producto Tomate.

Actualmente, el 70 por ciento de la oferta mexicana para Estados Unidos se realiza bajo invernadero. Pero no es el único producto: el 16 por ciento del pimiento dulce para USA se realiza en invernaderos de alta tecnología, así como el 10 por ciento del pepino.

Otros productos en donde ya se utilizan tecnologías de vanguardia son los pimientos picantes, berries y algunos subtropicales.

cho, más del 60 por ciento de los tomates producidos en México son de la familia pera, los más demandados por los americanos", señala el analista de mercado Tom Karst de la empresa The Packer a F&H -Logística Profesional.

Actualmente, todo el comercio de México utiliza la vía terrestre por la importancia de USA. El mercado alternativo es Canadá, que usa también la vía terrestre y la marítima para ciertas referencias, pero el grueso es el transporte terrestre.

No sólo tomate y aguacate. Además del tomate y el aguacate, México registra otras realidades hortofrutícolas donde la presencia USA es mayoritaria. "Toda la gama hortícola tiene una dependencia no superable de los americanos. Otros productos como aguacates, sandías o melones se podrían trabajar para el mercado español", apunta Karst.

De hecho, el aguacate es el producto más internacional entre las referencias mexicanas. USA ¡sólo! acapara el 75 por ciento, y

las alternativas japonesas, canadienses y europeas ganan peso. Japón ha cerrado 67.000 toneladas importadas de México, tras dos años sumando sobre las 50.000 toneladas.

Y es que "hay exportadores de México que empiezan a apostar por otros mercados ante el problema con Trump. España está siendo puerta de Europa y las expectativas es que México crezca, aunque la oferta española coincide con la mexicana", apunta el consultor Karst.

Logística. Se abre un nuevo campo de trabajo con la necesidad de la industria agrícola de mirar fuera de USA. Aún no hay muchas experiencias en este sentido, ya que fuera de América, México tiene leves

experiencias con Japón y Europa por vía marítima con productos de larga vida como el aguacate o los cítricos.

El resto de referencias tiene serias limitaciones de movilizar fuera de los USA. Brócoli, pepino, lechuga, coles, berenjenas, pimientos, ...

El estándar de calidad de la fruta mexicana "no puede ser asumida por los mercados del Sur, ya que su poder adquisitivo es inferior y

estos mercados están acostumbrados a otros estándares y otras referencias muy diferentes a las norteamericanas", señala the packer. Un detalle a tener en cuenta es la progresión "de los empacadores y productos mexicanos que se han acostumbrado a trabajar para la restauración colectiva, que solicitan una serie de productos apropiados para la comida 'burger'", apostilla el analista norteamericano. ♦

El tomate mexicano está pensado únicamente para satisfacer las necesidades USA.



Nuevo Canal de Panamá |

Aumenta las posibilidades del transporte marítimo

LAS NUEVAS ESCLUSAS DEL CANAL DE PANAMÁ PERMITEN EL PASO DE ENTRE 10 Y 12 BUQUES NEOPANAMAX, PARA UN APROXIMADO DE 40 TRÁNSITOS DIARIOS POR EL CANAL DE PANAMÁ, DEPENDIENDO DEL TIPO DE BUQUE.

Por Daniel Lafuente
revista@fyh.es

Panamá es un importante eslabón de la cadena de suministro mundial debido a que su posición geográfica con el Canal ha acortado distancias y ha servido como centro de redistribución de mercancías hortofrutícolas a diversos países de la región.

Después de profundos estudios y análisis, Panamá tomó la decisión de ampliar esta ruta añadiéndole un tercer carril de tránsito para aumentar su capacidad.

La ampliación del Canal

de Panamá consiste en la construcción de dos complejos de esclusas de tres niveles cada una con tres tinas de reutilización de agua por nivel, una en el lado Pacífico y otra en el lado Atlántico.

“Gracias a la expansión del Canal de Panamá se ha facilitado el transporte de barcos refrigerados, con lo que esto representa para el negocio de las frutas y hortalizas por vía marítima”, apunta Andy Connell de Dole.

Este programa conlleva

también el ensanche y profundización de los cauces de navegación existentes del Lago Gatún y de las entradas del mar del Pacífico y del Atlántico, así como la profundización del Corte Culebra.

Las esclusas del Canal de Panamá permiten el paso de entre 10 y 12 buques Neopanamax, para un aproximado de 40 tránsitos diarios por el Canal de Panamá, dependiendo de la mezcla de buques.

El tercer carril de esclusas, crucial para la ampliación

y que permitirá el paso de buques Neopanamax, con capacidad de 13.000 contenedores, el triple de lo actual, fue concesionado al GUPC con un contrato por 2.781 millones de euros.

En definitiva, “por el Canal de Panamá transita ahora cerca del 6 por ciento del comercio mundial y opera con unos sistemas de esclusas en distintos niveles, que requieren 202.000 metros cúbicos de agua cada vez que pasa un barco”, ha afirmado Connell. ♦

◆ CMA CGM | ANUNCIA NUEVO SERVICIO DE TRANSPORTE DE REEFERS EN COMBINACIÓN CON SEATRADE GROUP

ESTE SERVICIO, QUE ESTARÁ OPERATIVO A PARTIR DE OCTUBRE, SERÁ LLEVADO A CABO POR 13 BUQUES CON CAPACIDAD ENTRE LOS 2.200 Y LOS 2.500 TEUS.

CMA CGM, una de las compañías líderes en el transporte de contenedores, anuncio en su página web una colaboración con Seatrade Group -la compañía especializada en transporte de refrigerados- dentro de un acuerdo para compartir buques, a partir de octubre de 2017.

El nuevo acuerdo incorpora el servicio de CMA CGM

conocido como PAD y el MERIDIAN de Seatrade, con la meta de mejorar la frecuencia y presencia en puertos.

El servicio conectará el norte de Europa, la Costa Este de Estados Unidos, América Central, las islas del Pacífico, Australia, Nueva Zelanda, Perú y el Caribe en un periodo semanal.

Además, proporciona un



servicio rápido y directo para el transporte de contenedores refrigerados desde Nueva Zelanda a Estados Unidos y Europa, y mejora las opciones de transporte entre Australia y los Estados Unidos. Del mismo modo, las escalas en Perú garantizan las entregas de fruta en Estados Unidos y Europa con un tiempo de tránsito corto.

Esta nueva línea será la única en el mercado en ofrecer tal cobertura semanalmente, con una flota de 13 buques (6 de CMA CGM, 6 de SEATRADE y 1 de MAR-FRET) y una capacidad entre 2.200 y 2.500 TEUs. Cada nave tendrá un mínimo de 600 contenedores refrigerados a bordo para el transporte de bienes como frutas y hortalizas. ♦



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



◆ PUERTO DE MARÍN | ESTRECHA LAZOS CON COSTA RICA

Marín mantiene rutas comerciales con Costa Rica, sobre todo a través de las importaciones de fruta para las que este puerto es un centro logístico de referencia en el Arco Atlántico.

José Suárez, presidente de la Autoridad Portuaria de Marín y Ría de Pontevedra se ha reunido en Madrid con Luis Guillermo Solís, presidente de Costa Rica, en el marco de la visita oficial que el máximo mandatario centroamericano está realizando a España. Suárez participó en un almuerzo empresarial con la Oficina de Promoción Comercial de Costa Rica y con el Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI). El presidente de la Autoridad Portuaria aprovechó la ocasión para intercambiar con el presidente costarricense detalles sobre la operativa del tráfico de fruta que realiza semanalmente el Puerto de Marín en la terminal Davila Reefer Terminal (DART) a través de la naviera Hamburg Süd.

Comercio

Marín mantiene estrechos lazos comerciales con Costa Rica, sobre todo a través de las importaciones de fruta para las que este puerto es el centro logístico por excelencia en el Arco Atlántico. El Puerto de Marín realiza todas las labores de recepción, almacenamiento y distribución de esta mercancía con destino a toda la Península. El objetivo del encuentro entre el presidente de la Autoridad Portuaria y el máximo dirigente del gobierno de Costa Rica fue el de afianzar ese importante intercambio comercial y poner los servicios e infraestructuras del Puerto de Marín a disposición de nuevos potenciales clientes en Centroamérica. Ya hace un año la embajadora de Costa Rica en España, Doris Osterlof, realizó una visita al Puerto de Marín para conocer de primera mano la operativa de la terminal de fruta, uno de los tráficos que cuentan con certificación de calidad en Marín. ◆

◆ COSCO | SE HACE CON EL CONTROL DE NOATUM

LA COMPAÑÍA CHINA COSCO SHIPPING PORTS HA TOMADO EL CONTROL DE NOATUM, PRIMER OPERADOR DE TERMINALES PORTUARIAS DE ESPAÑA, AL COMPRAR UN 51 POR CIENTO DE SU CAPITAL POR 203,49 MILLONES DE EUROS.

La transacción tiene lugar después de que el Gobierno español lograra aprobar en el Congreso la reforma del régimen legal del sector de la estiba y mientras los trabajadores del gremio están secundando un calendario de paros en los puertos.

La operación, cerrada por 203,49 millones de euros, incluye las terminales de Valencia (Noatum Container Terminal Valencia), Bilbao (Noatum Container Terminal Bilbao) y los Puertos Secos de Madrid (Conterail) y Zaragoza (Noatum Rail Terminal Zaragoza). La participación del 45 por ciento de Noatum Ports en OPCSA, Las Palmas sigue en manos de sus actuales accionistas.

Enclave estratégico

El traspaso de la propiedad convierte a la naviera china, participada por el Estado asiático, en el operador

de un enclave estratégico como es Valencia, puerta de entrada al mercado español y europeo.

Hasta ahora, Cosco no controlaba ninguna terminal en España y había enfocado sus movimientos de expansión hacia Europa oriental con la compra de El Pireo al Gobierno de Grecia. La terminal de Noatum es la mayor de todo el puerto valenciano, y sus conexiones con los puertos secos de Madrid y Zaragoza (esta última, en fase de mejora) harán de ella un enlace clave del Mediterráneo con China y el transporte marítimo internacional con Asia.

El puerto de Bilbao se incorpora como elemento complementario de esta estrategia en el Cantábrico, pues es el recinto más grande del norte de España, aunque con menor capacidad operativa que el valenciano. ◆



SANOS **X**
NATURALEZA

365 días del campo a la mesa



INTERNATIONAL LOGISTICS SERVICES

Frío Guerrero



◆ CONAD | ABRIRÁ DOS NUEVAS PLATAFORMAS MÁS EN ITALIA

La cadena italiana Conad cuenta con 1.100 millones de euros para inversiones en los próximos tres años en la reestructuración de sus tiendas, la mejora de los modelos y la apertura de dos nuevos centros logísticos en la zona Centro y Sur, según publica el diario La Stampa.

Las dos nuevas plataformas se ubicarán en el Centro y Sur de Italia, ante la demanda de los cooperativistas del Sur de abrir nuevas tiendas a medio plazo.

El grueso de las inversiones se harán en 2017 y 2018 con la remodelación de las tiendas y la conversión de algunos modelos de tiendas. Y no será hasta 2019 cuando se pongan en marcha las dos nuevas plataformas. La cadena no ha señalado la ubicación de los dos nuevos centros.

Actualmente, Conad cuenta con 3.169 tiendas de las que 1.077 son supermercados; 970 del formato City; 205 son supermercados de grandes dimensiones y 25 hipermercados, además de otros formatos.



◆ ALIMERKA | SE HACE ECOLÓGICO HASTA EN LA LOGÍSTICA

La cadena Alimerka, 180 tiendas en Asturias y Castilla y León, ha incorporado una gama de frutas y hortalizas ecológicas en todos los lineales. Cebollas, zanahorias, puerros, naranjas, piñas, ...

Esta nueva línea ecológica también se ha extrapolado a la parte logística, ya que la cadena con base en Asturias, ha incorporado una flota de transporte por carretera de 20 vehículos propulsados por gas natural licuado, capaces de reducir hasta en un 30 por ciento las emisiones de dióxido de carbono a la atmósfera.

Esta flota 'medioambiental' no es el primer paso, ya que la empresa incorporó hace 12 años unas furgonetas eléctricas para realizar el reparto a domicilio.



Polonia | Biedronka suma 16 plataformas

BIEDRONKA CIERRA SUS INVERSIONES EN PLATAFORMAS LOGÍSTICAS CON LA APERTURA DE LA DÉCIMOSEXTA EN EL OESTE DE POLONIA. LA CADENA ANUNCIA 100 APERTURAS NUEVAS EN TIENDA, CENTRADAS EN EL OESTE DEL PAÍS.

◆ Por Rafael Losilla
rlosilla@fyh.es

La polaca Biedronka ya cuenta con 16 plataformas logísticas para satisfacer a cerca de sus 2.700 tiendas. El último 'depot' lo ha levantado en el Oeste de Polonia, área donde la cadena ha incrementado su número de tiendas en los últimos cinco años, tras haber asentado plenamente su presencia en el centro, donde se ubica Varsovia, y en el Sur, con Cracovia como la ciudad más importante.

El nuevo centro logístico cuenta con 28.000 metros cuadrados y con esta plataforma se cierra las inversiones en este tipo de estructuras para los próximos cinco años.

El nuevo centro está creado para satisfacer más carga de trabajo de la asignada, y es que el polo de desarrollo de Biedronka se dirige ahora hacia el Oeste de Polonia.

Capital. Biedronka ha asignado 400 millones de euros al plan de expansión de la cadena en Polonia para 2017. Una parte importante de estos 400 millones va destinada a abrir 100 nuevos puntos de venta de tiendas de proximidad y rurales. Hasta el mes de abril había abierto 11 tiendas.

La cadena recuerda que las 16 plataformas no sólo van a servir para dar servicio a las tiendas Biedronka, ya que el grupo ha abierto una nueva línea de negocio, basado en productos saludables y para la estética corporal bajo el nombre de Hebe. El grupo Jerónimo Martins, propietario de Biedronka, cuenta con siete tiendas Hebe abiertas desde primeros de año, y en esta primera fase aspiran a sumar más de 20. ◆

X5 Retail |

Pyaterochka mejora su logística en Urales y Siberia

Los supermercados Pyaterochka confirman su interés de crecer en las regiones periféricas de Rusia con el anuncio de la construcción de dos nuevas plataformas en Yekaterinburg y Kosulino.

Los nuevos centros de distribución facilitarán la agilidad de las entregas de mercancías a las tiendas Pyaterochka en los Urales, Volga y la Federación de Siberia. El objetivo de la plataforma de Yekaterinburg -35.000 metros cuadrados- es servir a las 1.260 tiendas Pyaterochka en las ciudades de Sverdlovsk, Tyumen, Chelyabinsk, Kurgan, Omsk, entre otras ciudades.

Este centro contará con cámaras frigoríficas, según el perfil de referencias, para que los productos frescos reciban las temperaturas ideales según sus condicionantes. El depósito de Kosulino es más reducido y menos tecnificado.

Cuenta con 13.700 metros cuadrados, según el comunicado de X5 Retail a la publicación F&H -Logística Profesional-, y dará servicio a 36 supermercados Pererekrestok y nueve hipermercados Karusel.

Producto fresco local. La cadena ha asegurado que ambos centros están equipados con tecnología para asegurar la frescura de las frutas y hortalizas y para recibir las primeras referencias de hortalizas locales de los Urales.

“Estamos diseñando equipos y plataformas para que los productores locales tengan disponibilidad de trabajar con nosotros. Estamos preparados para incrementar las ventas de los productores locales y hacer este trabajo en nuevas regiones, donde no contamos actualmente con proveedores”, señala el grupo X5. ♦

♦ ESLOVENIA | MERCATOR INICIA LA CONSTRUCCIÓN DE SU PLATAFORMA DE REFERENCIA

Pertenecen a la nueva generación de jugadores de la gran distribución en los nuevos mercados del Este que han entrado a formar parte de la UE. La cadena Mercator, con presencia en Croacia, Serbia y Eslovenia, y sumida en una crisis financiera, pero con vías de solución, prepara su primer gran centro logístico en Ljubljana-Moste (Eslovenia). Este centro contará con una superficie de 88.000 m² y centralizará todas las necesidades de las tiendas Mercator en Eslovenia. La empresa invertirá 100 millones de euros y estará finalizado a finales de 2018.

Esta inversión se pone en marcha para reducir la presencia de pequeños almacenes que Mercator tiene en todos los destinos para hacer el estocaje del género.

La creación de este nuevo centro responde “a nuestra necesidad de ser más competitivos frente a la competencia, modernizar nuestras operaciones y centralizar los servicios logísticos en un punto”, señalan desde la cadena. Mercator cuenta con 620 puntos de venta en Eslovenia, 304 tiendas en Serbia; 62 en Croacia y 140 entre Bosnia y Montenegro.

INTERNATIONAL LOGISTICS SERVICES

Emisiones de CO₂ neutras

Comprometidos con el medioambiente



¿Cómo pueden mejorar las nuevas tecnologías el transporte por carretera?

EL SECTOR DEL TRANSPORTE TERRESTRE ES DINÁMICO Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS FACILITAN EL TRABAJO A DIARIO PARA MEJORAR EL SERVICIO Y LA LOGÍSTICA.



◆ **Alberto López Anserlog**

“Las nuevas tecnologías, como la digitalización y el tratamiento masivo de datos, permiten un importante ahorro de costes para las empresas del sector, que consiguen aumentar su capacidad reduciendo el consumo de combustible y mejorando la seguridad de sus mercancías. De esta forma, estamos viendo cómo aparecen nuevos servicios que hace años ni se planteaban, como el control de la cadena de frío mediante información en tiempo real de los parámetros críticos en el transporte frigorífico”.



◆ **Severino Pascual Astrata Iberia**

“Se aproxima un cambio tecnológico que revolucionará la forma en la que realizamos nuestra actividad, principalmente por el manejo de información ya que la toma de decisiones será de una forma más rápida y completa. Por concretar algunos de estos conceptos como comunicaciones, movilidad, business analytics / big data, integración con terceros o compartir BB.DD, entre otros. Y es que estas tecnologías han de mejorar los procesos y reducir los tiempos en la toma de decisiones, que tendrán lugar tanto en la base a través de herramientas informáticas tipo ERP, TMS, soluciones Big Data, cómo en ruta a través de Tablet/Smartphone con aplicaciones que ayudarán al conductor a ser más autónomo en decisiones básicas y cotidianas”.



◆ **Salvador Barranco Inter Cañabate**

“El transporte por carretera de mercancías a sido y sigue siendo de mucha importancia en la vida diaria. Con el paso del tiempo los avances tecnológicos en diferentes materias como la localización en tiempo real, big data, o la innovación para ahorrar en combustible en trayectos más largos, disminuyendo la huella de carbono, nos ha permitido ser más competitivos con respecto a otros medios de transporte, amén de mejorar nuestros servicios de cara al cliente final”.



◆ **Christian Guerrero Frío Guerrero**

“En la actualidad, la tecnología aplicada al transporte por carretera ha evolucionado a pasos agigantados. Los camiones disponen de localizadores para saber en cualquier momento donde se encuentra, se controla la cadena de frío de la mercancía en tiempo real, tecnología big data, etcétera. Pienso que los avances ahora tienen que ir encaminados hacia la reducción de la huella de carbono en el transporte por carretera. De hecho, nosotros estamos inmersos en el programa ‘Eco-logistic’, un programa creado y gestionado por Green Summun Consultoría Estratégica en Sostenibilidad, con el objetivo de reducir el impacto negativo que produce el transporte de mercancías por carretera”.

Particularidades aduaneras del envío aéreo de frutas y hortalizas

Las frutas, verduras y hortalizas son productos perecederos y como tales, su distribución adopta unas características propias, con una operativa logística adecuada a esta tipología de productos.

El transporte aéreo resulta necesario para la movilización de productos perecederos que exigen velocidad en su desplazamiento y que pueden absorber un flete relativamente alto. Este modo de transporte ofrece una serie de ventajas como la rapidez en la entrega, una mayor cobertura geográfica y mayores frecuencias de transporte.

Están sometidos a control en frontera todos los productos destinados a uso o consumo humano que se introduzcan en la UE, tanto los de origen animal como vegetal, como son las frutas y hortalizas (este supuesto se extiende a la exportación con sus controles específicos).

Los productos deben inspeccionarse en un PIF. El PIF es un espacio dentro de un recinto aduanero que se constituye como único punto autorizado para la realización de los controles veterinarios de entrada en la UE de los animales vivos, productos de origen animal, vegetal y farmacéutico procedentes de terceros países.

Siempre se debe notificar al PIF antes de la llegada de la mercancía, y la inspección, salvo excepciones, debe de efectuarse en el primer PIF de entrada en la UE.

Controles

Se efectúan tres controles –inspecciones- a la exportación de frutas y hortalizas frescas:

Control Fitosanitario.- Los vegetales y productos vegetales estarán desde el momento de su entrada bajo vigilan-

cia aduanera y bajo la supervisión de la Dirección General de Agricultura. Sólo podrán despacharse cuando, tras la inspección fitosanitaria, se compruebe que no están contaminados por organismos nocivos, y van acompañados del ejemplar original del certificado fitosanitario o documentos alternativos. Este punto se extrapola a la entrada en otros países por lo que debemos expedir los certificados Fitosanitarios para su entrada. Esta inspección no es necesaria para el despacho de Aduana pero si para destino en la mayoría de los productos.

Control de calidad comercial – SOI-VRE.- El objetivo de este control es comprobar que los lotes de mercancías se ajustan a las normas de comercialización (envasado, etiquetado y acondicionamiento). Este se realiza antes del despacho de aduanas, y se aplica tanto a la importación como a la exportación.

Control de CITES.- El objetivo de esta inspección es proteger las especies amenazadas de una explotación desmedida incompatible con su superveniencia, mediante el control de su comercio. Ordena el comercio internacional de aproximadamente 29.500 especies de plantas. El CITES no regula el comercio interior de cada país.

Otra de las particularidades aduaneras de este tipo de productos es el despacho de aduanas. Su objetivo es dar la autorización de salida a la mercancía del TAU. Se puede hacer en origen con las inspecciones efectuadas (embarque directo), o bien en el aeropuerto después de efectuar las inspecciones con la mercancía dentro del recinto aduanero. ♦



Por David Farzón
RESPONSABLE DE
CONSULTORÍA Y FORMACIÓN
DE IBERCONDOR



JCARRION
www.jcarrion.es

