

# F&H

## LOGÍSTICA PROFESIONAL



ENTREVISTA  
**Andrea**  
SICILIA



# MERCABARNA

## IMPORT - EXPORT

Logística bidireccional

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

# HACEMOS DE TU LOGÍSTICA UN JUEGO DE NIÑOS

LOGÍSTICA INTERNACIONAL  
& TRAMITACIÓN ADUANERA



RAPIDEZ



CONFIANZA



SEGURIDAD



[fermaccargo.com](http://fermaccargo.com)



**FERMAC CARGO**  
connecting markets



**JCARRION**  
[www.jcarrion.es](http://www.jcarrion.es)





## 6

### Panorama

Mercabarna es el punto mayorista de mayor volumen hortícola y en donde el peso de la importación y exportación es más significativo de todos los 'mercados' UE. Sólo algo más de 40 empresas tienen servicio logístico en el interior del mercado pero el exterior empieza a sumar empresas del ramo.

◆ **Entrevista**  
ANDREA SICILIA

## 8

## 24

◆ **Industria auxiliar**  
ATG INGENIERÍA PRESENTA SUS SOLUCIONES DE AHORRO DE COSTES

◆ **Intermodal**  
MOVIMIENTO MERCANCÍAS EN LOS PUERTOS ESPAÑOLES

## 10

## 28

◆ **Industria auxiliar**  
FUNDACIONES MICHELIN Y MAPFRE FOMENTAN LA SEGURIDAD VIAL

◆ **Picking**  
UNIQU TENDRÁ PRESENCIA EN FRUIT ATTRACTION

## 18

## 30

◆ **Origen-Destino**  
ARGENTINA EXHIBE SUS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

◆ **Export to**  
SUDÁFRICA PUEDE SER OTRA ALTERNATIVA MÁS AL DESTINO TRADICIONAL

## 20

◆ **Logistic news**  
TRANSPORTES FRÍO GUERRERO YA SUMA MILLONES DE EUROS

◆ **Tic**  
HISPATEC MIRA EL MERCADO LATINOAMERICANO

## 23

◆ **Distribución**  
PINGO DOCE ABRE SU MAYOR CENTRO LOGÍSTICO EN EL NORTE DE PORTUGAL

### ◆ Secciones

5 La imagen  
6 Panorama  
8 Entrevista  
10 Intermodal  
18 Picking

20 Export to  
22 Ventas  
23 Tic  
24 Industria Auxiliar  
30 Origen-Destino

32 Logística News  
38 Distribución  
40 Gestos  
42 Ways



Foto: Francisco Bonilla

Mercabarna.

**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](http://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.

Mercabarna |

# Las hectáreas más movidas del polo hortofrutícola

MÁS DE 40 EMPRESAS EN EL INTERIOR DE MERCABARNA CUENTAN CON SERVICIOS LOGÍSTICOS PARA SATISFACER LOS 1,7 MILLONES DE TONELADAS, DE LOS QUE EL 40% VIAJA FUERA DE ESPAÑA.

Por Rafael Losilla  
rlosilla@fyh.es

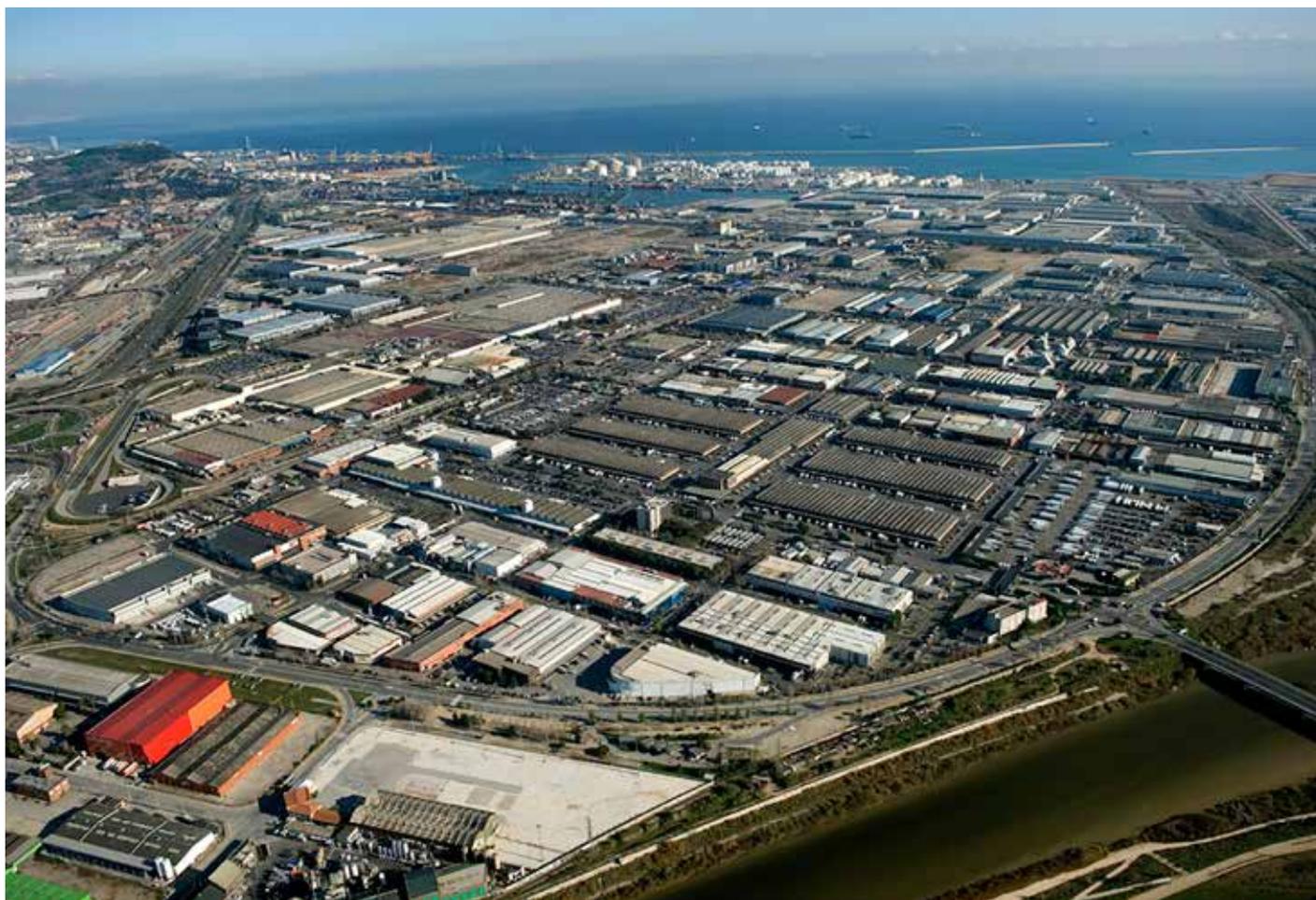
Sólo hay dos puntos en la industria hortofrutícola española donde el movimiento es realmente incesante: el Polígono Industrial de La Redonda (El Ejido-Almería) y Mercabarna.

La plataforma barcelonesa ocupa 90 hectáreas y un flujo de 14.000 vehículos diarios, según las cifras de la Dirección de Mercado y una capacidad de movi-

miento de 1,7 millones de toneladas durante 2016.

Unas toneladas de las que el 40 por ciento siguen un recorrido a los mercados internacionales. Este es valor logístico de Mercabarna.

“Hay empresas que necesitan de grandes soportes logísticos porque tienen en el mercado internacional más del 80 por ciento de sus operaciones”, señala Diego



Mercabarna mueve 1,7 millones de toneladas en 90 hectáreas de superficie.



El 40 por ciento de las entradas de Mercabarna salen a los mercados internacionales.

Martínez, director del Grupo Diego Martínez, una de las firmas con mayor proyección internacional.

**Oferta logística.** La oferta de transporte es amplia en Mercabarna, ya que se acercan no sólo operadores del levante español, sino de las operaciones 'import' que vienen de Francia, Holanda y Bélgica.

Las propuestas presupuestarias del transporte terrestre resultan más económicas durante los meses de verano, ya que Mercabarna acoge más de 25.000 toneladas de partidas hortícolas del Centro y Norte de Europa, provenientes de Francia, Bélgica, Holanda y, últimamente, Polonia.

Las operaciones de exportación alcanzan diferentes destinos, aunque la clientela francesa e italiana con destinos a clientes de corte tradicional copan gran parte de las operaciones.

En los últimos años, "la presencia de empresas italianas ha crecido bastante, buscando productos como la fresa o la fruta de hueso temprana y hortícolas que no coincidan con la campaña italiana", señala Vicente Escandell, director de Frutas Escandell.

**Destinos y orígenes.** Aunque no existen estadísticas oficiales de las operaciones de exportación, los operadores consultados por F&H -Logística Profesional- si-

túan a Francia como el destino más habitual, pero con gran proyección de Italia, Alemania y los mercados del Este de Europa ligados al Sur (Rumanía, Serbia, Croacia, ...).

Las cifras de importación están más consolidadas y suponen el 25 por ciento del volumen total de Mercabarna.

Sólo Francia aporta el 22 por ciento de las entradas de Mercabarna en hortícolas por la vía patata, seguido de Holanda -2,6 por ciento del total hortícola- por la entrada de producto durante los meses de verano.

El escenario frutícola cuenta con Ecuador como el primer proveedor internacional de Mercabarna por el banano y la piña con una representatividad de casi el seis por ciento del volumen frutícola.

**Despachos.** Además de las soluciones logísticas, Mercabarna cuenta con 'depot' para el estocaje y servicios de grupaje y empresas especializadas en estos servicios como Pabelló G, una empresa creada por los mayoristas del mercado con una superficie de 3.000 metros cuadrados que da servicio 364 días del año durante las 24 horas.

Pero tal es la presión de espacio en Mercabarna, que Pabelló G ha determinado que toda carga que pase más de 48 horas en su pla-

taforma tiene un recargo del 50 por ciento más sobre la tarifa estipulada. "Es la única manera de efectuar rotación de palets", señalan desde la firma.

Actualmente hay más de 40 empresas con capacidad para ofrecer servicios logísticos de 'depot', tránsito y grupaje en Mercabarna, aunque en la mayoría de

los casos son para abastecer sus propias necesidades.

Además de la plataforma de Mercabarna, varias empresas han ubicado plataformas en los alrededores para dar servicio de export-import, sin olvidar los servicios del Port de Barcelona, el Puerto Seco de Zaragoza y la terminal de Saint Charles en Perpignan. ♦

## Empresas con servicios logísticos

Afrifrut.	Jab.
Annapau 2001.	Kachafruit Barna.
Azanova.	Kima Fruits.
Bon Preu.	Leycor.
Casa Ametller.	Magnum.
Cefrusa.	Miquel
Cetsa Aduanas.	Alimentació.
Condis.	Morales e Hijos.
Deltex 98.	Pabelló G.
Dimafresc.	Palmafruit.
Fontex 2002.	Prana Espai.
Frigo Mediterránea	Punt Blau.
Transportes	Savasun.
España.	Servifruit Gomab.
Frigoríficos	Spain France.
Bonfred.	Superficies de
Frigoríficos Ferrer.	Alimentación.
Friolisa.	TAE.
Fruites Montbui.	Transports
Frutas Tony.	Germans Sole.
Frutas y Verdures	Transports
Fruita Bona.	Frigorífico
G.V. El Zamorano.	Ramón Villalba.
Gama Colo.	Transportes Hijos
Guzmán	Matias Besa.
Gastronomía.	Unifrisa.
Interfrisa.	Verduyn.

**Andrea Sicilia |**  
Gerente de Green Summun Consultoría  
Estratégica en Sostenibilidad

## “Hay una importante demanda de la UE por reducir las emisiones de CO<sub>2</sub>”

SICILIA ES LA IMPULSORA DE LA CONSULTORA ESTRATÉGICA EN SOSTENIBILIDAD, GREEN SUMMUN, UNA DE LAS ESCASAS EMPRESAS ESPAÑOLAS DEDICADAS A ESTA ACTIVIDAD EMPRESARIAL.

◆ Por Daniel Lafuente  
y Manuel Flores

**L.P:** A su juicio, ¿qué factores están pasando factura en la actualidad al sector de la logística?

**A.S:** “El aumento del coste de la energía, la necesidad de reducir las emisiones de CO<sub>2</sub>, la competencia para atraer el talento en unas sociedades en proceso de envejecimiento, la aceleración del proceso de digitalización, son otros tantos desafíos y oportunidades que afectan al sector de la logística”.

**L.P:** ¿En qué se diferencia su empresa de la competencia?

**A.S:** “Es muy sencillo. Green Summun se diferencia del resto, en el acuerdo alcanzado con la organización suiza The South Pole Group que nos permite acceder a más de 500 proyectos de reducción de emisiones en 20 países en desarrollo. A través de la compra de créditos de carbono, las comercializadoras y las empresas de transporte pueden neutralizar la huella del carbono que sus actividades generan en los procesos y ya no pueden ser reducidas.

**L. P:** ¿Qué rol específico juega el Protocolo de Kioto en este asunto?

**A.S:** “Es clave, El Protocolo ha movido a los gobiernos a establecer leyes y políticas para

cumplir sus compromisos de reducción de emisiones de Gases Efecto Invernadero donde se enmarca el actual proyecto de ley de Cambio Climático y Transición Energética, y hay que ver este escenario como una oportunidad de las empresas para diferenciarse y ser más competitivas”.

### Proyectos

**L.P:** ¿Qué aportan los proyectos de Green Summun?

**A.S:** “La variedad de proyectos que ponemos a disposición de los clientes no solo mejora la calidad de vida de la población local donde se están desarrollando, sino que también genera puestos de trabajo, alineándose así con muchos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible pactados por la Organización Naciones Unidas”.

### Eco-Logistics

**L.P:** ¿Qué es Eco-Logistics?

**A.S:** “Es un programa diseñado y gestionado por Green Summun con el objetivo fundamental de reducir el impacto negativo que produce el transporte de mercancías por carretera en el medioambiente”.

**L.P** ¿Cómo funciona el programa?

**A.S:** “En primer lugar se rea-

liza una auditoría de la logística de la empresa, posteriormente se calcula la Huella de Carbono y se diseña un Plan de Compensación habiendo varias opciones:

Compensar por destino, compensar por cliente o hacer un plan calendario. Por ejemplo, compensando un porcentaje anual del total de las emisiones, hasta completar el 100 por cien en un período de tres años”.

**L.P:** ¿Cómo se compensa la huella de carbono?

**A.S:** “Después de diseñar el Plan de Compensación más conveniente para el cliente, como mencionaba, se elige el Proyecto más adecuado, y se realiza la compra de Bonos de Carbono (un crédito de carbono equivale a una tonelada de CO<sub>2</sub>) obteniendo así el certificado de emisiones neutras y el logo de Eco-Logistics”.

**L.P:** ¿Quién puede certificar con este sello?

**A.S:** “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 frente a la competencia”. ◆



Green  
Summun  
se diferencia  
del resto en  
el acuerdo  
alcanzado con  
la firma suiza  
The South Pole  
Group

Eco-  
Logistics  
ha sido  
diseñado para  
que nuestros  
clientes puedan  
demostrar su  
compromiso  
con el planeta

La variedad  
de  
proyectos de la  
firma además  
de mejorar la  
calidad de vida  
de la población  
local también  
genera puestos  
de trabajo

Puertos de España |

# Las frutas y hortalizas viajan por mar

Por Daniel Lafuente  
revista@fyh.es

LOS PUERTOS ESPAÑOLES MOVIERON CASI 8,5 MILLONES DE TONELADAS EN 2016, CON ALGECIRAS COMO PRINCIPAL BALUARTE, ACAPARANDO EL 44 POR CIENTO DEL TOTAL COMERCIALIZADO.

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

Gran parte de ese crecimiento viene avalado por la política comercial desplegada por los gestores portuarios españoles, que a través de los 46 puertos del interés general contribuyen a que el 64 por cien-

to de las exportaciones, y el 81 por ciento de las importaciones se realice a través de los puertos, lo que supone que el 53 por ciento del comercio exterior español con la Unión Europea y el 96 por ciento con terceros países.

El tráfico total de frutas, hortalizas y legumbres por los puertos españoles alcanzó los 8,5 millones de toneladas en 2016, lo que representa un descenso del 4,5 por ciento con respecto a los 8,9 millones de toneladas movidos en 2015.

El desembarque de este

tipo productos supone el 36 por ciento del tonelaje total movido. En concreto, 3,1 millones de toneladas, mientras el embarque representa el 19 por ciento y 1,66 millones de toneladas.

Con respecto, al desembarque en tránsito de frutas y hortalizas, mueve en torno a 1,81 millones de toneladas, mientras el embarque en tránsito representa el 21,5 por ciento y 1,83 millones de toneladas.

**Líder.** Un año más El puerto de Algeciras lidera el ranking de tráfico horto-

## Puerto de Motril |

# Crecimiento por encima del 45 por ciento

EL TRÁFICO DEL TRANSPORTE MARÍTIMO DE CORTA DISTANCIA DESDE EL PUERTO DE BARCELONA HA CRECIDO UN 6 POR CIENTO EN CARGA DE MERCANCÍAS ENTRE ENERO Y JULIO DE 2017 RESPECTO AL MISMO PERIODO AÑO PASADO.

El tráfico de mercancías en el puerto de Motril ha crecido más de un 5,4% en el primer semestre del año, sobrepasando el millón de toneladas movidas por los diferentes muelles. El Puerto de Motril (Granada), con un tráfico total de 2,1 millones de toneladas de mercancías y un crecimiento del 10%

en 2016, registra el mejor año desde 2012 y vuelve a situarse en niveles anteriores a la crisis económica. El número de escalas de buques también ha sido histórico, pasando de 934 en 2015 a 1.276 el pasado año (un 36%).

De hecho, los tráficos Ro-Ro con Melilla y las ciudades marroquíes de Nador,

Alhucemas y Tánger, destinos operados por las navieras Armas y FRS, han sido fundamentales para el transporte de mercancías.

Esta tendencia que registra estos datos, demuestran que el puerto de Motril se ha acercado a las cifras que tenía antes de la crisis económica, superior-

res a los dos millones de toneladas.

Con respecto a las mercancías hortofrutícolas durante el ejercicio de 2016 han superado las 37.000 toneladas, lo que supone un repunte de un 46%, una cifra que implica la importancia de este género para la estrategia comercial del puerto.





frutícola entre los principales puertos españoles con 3,75 millones de toneladas manipuladas en sus instalaciones en los últimos 12 meses.

En el caso del tráfico de contenedores, la cifra interanual supera los 4,7 millones de TEUs (contenedores estandarizados de seis metros). Estos registros son posibles gracias al buen comportamiento de los dos últimos semestres.

El puerto de Valencia se sitúa en segundo lugar con 1,4 millones de toneladas, donde la terminal hortofrutícola ofrece un servicio para la mercancía general, y muy especialmente para los productos perecederos.

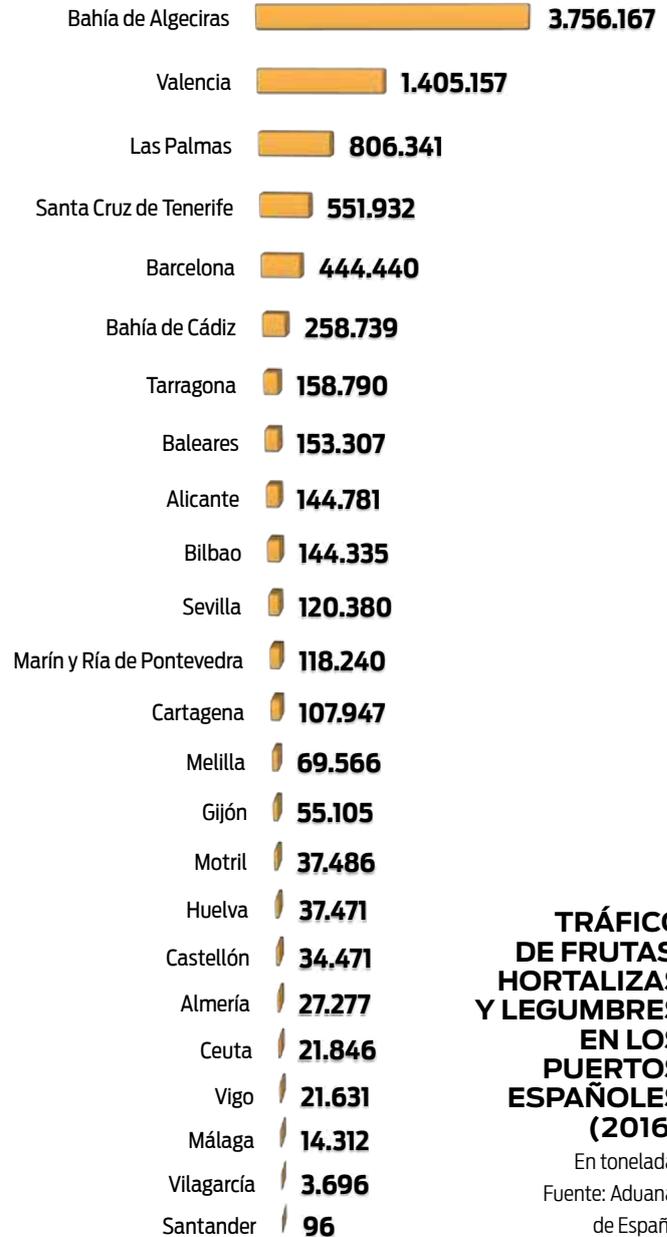
En el puerto confluyen los elementos de una eficiente cadena logística formada por el barco, disponible a través de la naviera y el consignatario, las instala-

ciones del puerto puestas a disposición del cliente por la Comunidad Portuaria, y el camión frigorífico suministrado por el transportista especializado.

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

### Más de 500.000 toneladas.

El puerto de Las Palmas ostenta el privilegio de liderar este grupo, ya que los estibadores han manipulado 806.341 toneladas. Una de las claves que os trabajadores indican es que esta mejoría se debe a la entrada en vigor del nuevo acuerdo firmado con MSC, por el cual el operador marítimo de contenedores convertirá el puerto de La Luz en un >>



### TRÁFICO DE FRUTAS, HORTALIZAS Y LEGUMBRES EN LOS PUERTOS ESPAÑOLES (2016)

En toneladas  
Fuente: Aduanas de España.

OFICINAS CENTRALES  
HEAD OFFICES | SIEGE SOCIAL  
C/Májico, 1-1  
11.004 Cádiz (España)  
Tlf. +00 34 956 22 89 07  
Fax. +00 34 956 26 03 01

Teléfono Atención Clientes  
Customer Services | Service clientèle  
+00 34 907 44 47 44

info@bernardinocadiz.es  
www.bernardinocadiz.es

ALGECIRAS  
CÁDIZ  
HUELVA  
ISLAS CANARIAS  
MÁDRID  
MOTRIL  
SEVILLA  
VALENCIA

BERNARDINO ABAD **BA**  
GRUPO LOGÍSTICO ABAD  
Tradición y expansión

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

El puerto de Santa Cruz de Tenerife, es el otro puerto español, que se eleva por encima de las 550.000 toneladas, y también se ubica también en el archipiélago canario, prueba de que la mercancía de ultramar juega un papel muy importante para la estrategia comercial de estos puertos.

**Entre 200.000 y 500.000 toneladas.** El puerto de Barcelona movió durante 2016 por encima de las 444.000 toneladas de frutas y hortalizas, lo que representan un repunte en torno a un 20 por ciento si se coteja con el ejercicio precedente. La expansión que está registrando Barcelona en las autopistas del mar se debe, en buena parte, al incremento de destinos y frecuencias de servicios por parte de los operadores. Esta versatilidad de oferta facilita que los cargadores usen el puerto catalán como 'hub' de distribución de sus mercancías en el Mediterráneo. Dentro de la red de puertos catalanes, destaca el tráfico de frutas y hortalizas desde el puerto de Tarragona que es un referente nacional con 158.790 toneladas, una cifra muy similar al ejercicio de 2015. No obstante, En cuanto al tráfico de productos agroalimentarios del recinto portuario, ha experimentado un aumento del 4,8 por ciento respecto al ejercicio anterior.

**Menos de 50.000 toneladas.** Llama poderosamente

### Puerto de Barcelona |

## El tráfico Short Sea Shipping sigue en buena línea

EL TRÁFICO DEL TRANSPORTE MARÍTIMO DE CORTA DISTANCIA DESDE EL PUERTO DE BARCELONA HA CRECIDO UN 6 POR CIENTO EN CARGA DE MERCANCÍAS ENTRE ENERO Y JULIO DE 2017 RESPECTO AL MISMO PERIODO AÑO PASADO.



En cuanto al tráfico de mercancías, el más voluminoso es el de las líneas entre Barcelona e Italia, con 80.172 UTI (unidad de transporte intermodal) movidas en los siete primeros meses, lo que supone un incremento del 8 por ciento respecto al año pasado.

El otro país que ha experimentado un crecimiento importante de tráfico de mercancías con Barcelona ha sido Marruecos, especialmente el puerto de TangerMed; la compañía Grandi Navi Veloci, que opera rutas con Génova y con TangerMed, está realizando una apuesta por las líneas que conectan

Barcelona y el país magrebí, reforzando las cuatro conexiones semanales que ofrece con Tánger con una nueva con el puerto de Nador.

**Servicios.** Por otro lado, respecto a las instalaciones del Port de Barcelona para productos perecederos destacan las conexiones reefer de las terminales de contenedores, BEST: 1.700 conexiones reefer; TCB: 525 conexiones reefer y Port Nou: 90 puntos de conexión reefer y 30 puntos móviles.

Desde el año 2012 el Port de Barcelona también dispone de un nuevo Punto de

Inspección Fronteriza (PIF), con instalaciones de primera línea para realizar todos los servicios de inspección que requieren los productos vegetales y las mercancías destinadas a consumo humano.

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

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



TTI - ALGECIRAS  
TERMINAL

APM - TERMINALS  
ALGECIRAS



Europa

Océano  
Atlántico

Mar  
Mediterráneo

# Puerto Bahía de Algeciras, La Puerta Sur de Europa

Puerto de  
Algeciras 

[www.apba.es](http://www.apba.es)



*Una manera de hacer Europa*

*Fondos de Cohesión y Fondos FEDER 2007-2013*



### Puerto Bahía de Algeciras |

## Lidera el tránsito de mercancía hortofrutícola en España

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

la atención el poco peso que ostenta el puerto de Almería en cuanto a tráfico de mercancía hortofrutícola se refiere y eso que la oferta hortícola almeriense es la más grande de toda España. En efecto, por el puerto almeriense transitaron apenas 27.177 toneladas de frutas y hortalizas durante 2016, un 14,4 por ciento menos que en el ejercicio de 2015 y situando en la cola del ranking de mercancía hortofrutícola.

El transporte por carretera es el gran dominador en esta provincia andaluza y no porque no se haya intentado la vía marítima, pero los ensayos con diversos operadores marítimos no han terminado de fructificar, prueba que otro año más desciende el flujo de este tipo de mercancía. ♦

El Puerto Bahía de Algeciras es uno de los más importantes de España por su enclave geoestratégico. Está en la confluencia de las principales rutas marítimas del mundo con un movimiento constante de mercancías y pasajeros.

Es el puerto líder en el tráfico de mercancías hortofrutícolas en España registra un importante aumento cada año. En concreto, movió 3.756.167 millones de toneladas durante 2016, lo que representa un por ciento más que en 2015, confirmando su ritmo de actividad en los últimos años.

En lo que respecta a

los orígenes, el mayor volumen corresponde a las mercancías procedentes de Marruecos, dada la proximidad y las múltiples ventajas que ofrece para las firmas exportadoras marroquíes. Supone casi el 77% del total de las importaciones.

Cada año estas cifras mejoran por las condiciones naturales de calado que hay en la Bahía de Algeciras, por su ubicación en la confluencia de las líneas intercontinentales que unen Europa del Norte, Asia y América, por las buenas conexiones del puerto con toda la península y países vecinos y por la continua

mejora de sus infraestructuras, que se adaptan a las necesidades del sector marítimo.

**Este ejercicio.** Movi6 65,2 millones de toneladas de mercancías y 2,8 millones de Teus durante los ocho primeros meses del año, lo que supone un descenso del 5,8 y el 12,1%, respectivamente. No obstante, según ha indicado la Autoridad Portuaria en la Bahía de Algeciras (APBA), tras un julio de fuerte descenso, el tráfico total en agosto, con más de 8,7 millones de toneladas (más 1,8%) apunta al inicio de la recuperación de la actividad.

### Puerto de Valencia |

## Busca el millón y medio de toneladas hortofrutícolas

Este puerto del Mediterráneo cuenta con modernas infraestructuras adecuadas a las necesidades de estos productos y de los buques que las transportan. No en vano mueve anualmente cerca de 1,5 millones de toneladas. En relación al import-export, representa aproxima-

damente el 40 por ciento del total del sistema portuario español. De cada diez toneladas que España importa y/o exporta por vía marítima, cuatro se canalizan a través del Puerto de Valencia. Durante 2016 Valencia-port comercializó 1,4 millones de toneladas de

frutas, hortalizas y legumbres, lo que representa un descenso con respecto al ejercicio de 2015.

El Puerto de Valencia ofrece una potente conectividad y una situación geoestratégica privilegiada; unas instalaciones con 2.146 conexiones reefer, además de almacenes fri-

goríficos, y mejoras en el paso de la mercancía a través de los grupos de trabajo de la Marca de Garantía como la garantía que el tiempo de inspección de un contenedor en las Instalaciones Fronterizas de Control Sanitario de Mercancías (IFCSM) sea menor de 45 minutos.

## Puertos de Baleares |

# Supera el umbral de las 150.000 toneladas

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

Los puertos de interés general son un buen indicador de la actividad económica de las islas, ya que gran parte de las mercancías entran o salen por alguno de los cinco puertos (puertos de Alcúdia, Ibiza, Mahón, Palma y La Savina) que gestiona la Autoridad Portuaria de Baleares (APB).

Según las estadísticas de 2015 que la APB acaba de publicar en han puesto de manifiesto un repunte de la actividad económica

de las Islas Baleares. Con respecto a las frutas y hortalizas se movilizaron , de las que 157.065 fueron desembarcadas y 28.368 toneladas se embarcaron, una cifra sensiblemente superior al ejercicio pasado.

**Crecimiento.** Las estadísticas de tráfico de mercancías de los puertos de interés general de las islas fijan en 7,8 millones las toneladas que han pasado por los 5 puertos que gestiona

la Autoridad Portuaria de Baleares (APB) en los primeros 6 meses de 2017: un 7% más que en el mismo semestre de 2016.

Todos los puertos han visto aumentado dicho volumen excepto Maó, que ha disminuido en un 10% respecto a los datos recogidos en junio de 2016. Es especialmente reseñable el crecimiento del puerto de Alcúdia, con un aumento del tráfico del 29% y, en especial, de los graneles sólidos que suben un 35%.

Las cifras recogidas en tráfico de mercancía general (referida a bienes de consumo) que ha pasado en el primer semestre por los 5 puertos de interés general de las Baleares es de 6,2 millones de toneladas, un 7% más que en el mismo período de 2016. Alcúdia crece en un 23%, la Savina 11%, Eivissa 8% y Palma un 6%. Maó vuelve a ser el único puerto que no crece y disminuye un 15% su volumen de tráfico respecto a 2016.

## Puerto de Cartagena |

# Sigue la línea alcista

Cartagena se ha convertido por su situación geográfica y el gran volumen de producción de frutas y hortalizas de la Región de Murcia, en el centro de las rutas marítimas de larga y corta distancia para perecederos contando con su propia terminal hortofrutícola.

Durante 2015 se ha alcanzado la cifra de 3,3 millones de toneladas de productos agroalimentarios, lo que supone un crecimiento del 5,6% respecto al año anterior. "En el caso concreto del tráfico de frutas y hortalizas ya se han superado las 107.000 toneladas, que se traduce en un 6,6% más que en 2015", ha afirmado el presidente de la Autoridad

Portuaria de Cartagena, Antonio Sevilla.

**Servicios.** Los datos registrados por el puerto de Cartagena en relación a las frutas y hortalizas reflejan la creciente importancia que este sector tiene para ellos, quienes ya cuentan con su propia terminal.

Cuenta con 385 tomas de enchufes para contenedores frigoríficos; atraque para buques Ro-Ro; almacenes frigoríficos para perecederos con una superficie de 24.000 m<sup>2</sup>, 10.500 m<sup>2</sup> y, por último, 7.500 m<sup>2</sup>.

Asimismo, ofrece un servicio logístico integral para productos hortofrutícolas, tanto en contenedor refrigerado como en carga convencional.

## Avanzamos juntos

Port de Barcelona,  
el primer *hub* logístico del sur de Europa.



Port de Barcelona

### Puerto de Castellón | Los cítricos ganan peso

A través de este puerto el tráfico de mercancías es importante para la estrategia comercial de esta región, pero en lo referente a productos hortofrutícolas los cítricos se llevan la palma.

Hay que recordar que Castellón es el puerto español a través del cual se realizan la mayor parte de las exportaciones de cítricos a Estados Unidos, sobre el 80 por ciento de las mismas.

A finales del pasado año la Autoridad Portuaria de Castellón presentó el nuevo servicio de solicitud y comunicación de pesos brutos verificados (Vermas). Este servicio se incorpora a la plataforma Port Community System del enclave, que cumple con la normativa del convenio Solas de la Organización Marítima Internacional (OMI).

Esta nueva funcionalidad permite gestionar el intercambio electrónico de la información relativa a los pesos brutos verificados entre expedidores, centros pesadores, consignatarios y terminales. Con su puesta en marcha, el puerto de Castellón "optimiza sus servicios y dota de más agilidad y efectividad la actividad portuaria en el día a día".

### Puerto de Las Palmas | Estrecha lazos con Guinea Ecuatorial

La autoridad Portuaria ha realizado una misión comercial en Guinea Ecuatorial.

Este convenio tiene por objeto el impulso de relaciones comerciales conjuntas, trabajar por el afianzamiento de la marca Atlántico Medio y que la Fundación Puertos de Las Palmas asista y asesore al respecto de optimización de recursos humanos mediante una asistencia que identifique las necesidades de cualificación del personal de la administración portuaria guineana y un plan de formación.

El presidente de la Autoridad Portuaria de Las Palmas, Luis Ibarra, destaca "las magníficas infraestructuras portuarias existentes en el país, de las más potentes de toda la costa occidental africana y la necesidad que tienen de rentabilizarlas. Nos han pedido ayuda para mejorar su eficiencia, nos manifiestan voluntad y disposición para fortalecer nuestras relaciones y, solicitan nuestra asistencia en los estudios de viabilidad que abran la puer-



ta a que los puertos guineanos actúen de pequeño hub de carácter regional de los grandes países de los que están rodeados", afirma, Ibarra.

El Puerto de Las Palmas dispone de una instalación de manipulación y almacenamiento de productos hortícolas con una superficie que supera los 8.000 m<sup>2</sup>, ubicada en el muelle de León y Castillo.

### Puerto de Vigo | Estabiliza su tráfico de frutas y hortalizas

El tráfico de fruta y hortaliza a través del Puerto de Vigo durante el ejercicio de 2016 se cifró en torno a las 21.600 toneladas, un dato que se mantiene estable desde los últimos años y que refleja la apuesta decidida por los envíos de perecederos.

Con respecto a los cinco primeros meses del año, el puerto de Vigo ha registrado un incremento de tan solo el uno por ciento en el movimiento de mer-

cancías, con un destacado aumento del tráfico intermodal, especialmente en lo que se refiere al tráfico ro-ro de semirremolques en la Autopista del Mar, que asciende en torno al 30 por ciento. Una de las claves para afianzar el puerto de Vigo como nudo logístico de la mercancía temperatura controlada es el objetivo del proyecto 'Vigo Fresh Port', la nueva terminal especializada destinada al intercambio de

productos perecederos que está operativa desde finales de 2015.

La nueva empresa dedicada a ofrecer servicios y soluciones para agilizar su proceso logístico. Manejas todo tipo de mercancías perecederas (fruta, hortalizas, vegetales y flores), con destino u origen Vigo.

En cambio, se ha producido un descenso en el número de buques, que pasan de 702 a 657, aunque ha crecido un 8,36% el GTR.



# Spanish Ports **Connecting The World To Fresh Food**



## *Spain, The Global Leader in Fruit and Vegetable Export*

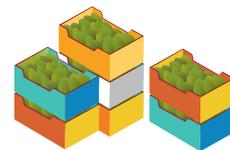


### **PRINCIPAL HUB OF SOUTHERN EUROPE,**

LOCATED AT THE  
CROSSING OF MAIN  
SEA ROUTES.



### **CONNECTED TO THE MAJOR TRANSPORT NETWORKS OF EUROPE**



### **MORE THAN 500 MILLION TONS OF GOODS HANDLED IN 2016, INCLUDING 9 MILLION TONS OF FRUIT AND VEGETABLES**



[www.puertos.es](http://www.puertos.es)

Avda. del Partenón, 10  
28042 Madrid - España  
T +34 915245500  
F +34 915245501

**Puertos del Estado**



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE FOMENTO



Uniq |

## Ventajas en el canal retail

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

El primer contacto visual del consumidor con el producto fresco en las tiendas es precisamente el envase. Los envases juegan un rol fundamental a la hora de crear secciones atractivas con una imagen cuidada, diferenciada, y pensada para facilitar y promover las ventas. “De ahí que la capacidad de impresión

que tienen las cajas de cartón ondulado Uniq se convierte en un factor clave para cualquier profesional del mundo hortofrutícola”, señalan desde la firma Uniq.

El envase agrícola de cartón es una pieza estratégica en el diálogo con el consumidor y actúa como dinamizador de las ventas en los

lineales. “La posibilidad de una impresión de alta calidad, convierte a las cajas Uniq en el soporte perfecto para trasladar información del producto, facilitar su trazabilidad, y promocionar su origen y marca”, afirman desde UNIQ. Además, añaden que “los envases de cartón ondulado UNIQ responden a las necesidades

del conjunto de la cadena de suministro. A sus ventajas técnicas y logísticas, se suma su potencial en marketing, que redundará en mayor beneficio para todos los actores que utilicen estas cajas UNIQ. Garantía de éxito en el retail”.

**Mejoras.** Las mejoras introducidas son notables. En

### ◆ COEFILM | ABRE UNA NUEVA LÍNEA DE ADHESIVADO

La empresa Coefilm, especializada en la producción de film adhesivo de protección, ha anunciado la implementación de una nueva línea en la que tendrán cabida distintos materiales plásticos, conformando una oferta atractiva de cara a seguir avanzando en su expansión internacional. La constante apuesta por la innovación que lleva a cabo la compañía es la mejor demostración de esta filosofía, prueba de ello es la introducción de una línea de adhesivado que abarcará la producción de film plástico más allá del habitual polietileno. Según señalan fuentes de esta firma con sede en Fuenlabrada (Madrid), la inversión asumida ronda los 2,5 millones de euros. Esta potenciación de las instalaciones está pensada



para habilitar a la empresa a trabajar tanto con film de polietileno como con recubrimientos en poliéster, polipropileno, papel siliconado y PVC.

Responsables de Coefilm explican que se trata de un esfuerzo encaminado a reforzar la flexibilidad de la compañía en su capacidad productiva y, particularmente, a dirigirse de forma convincente a nuevos mercados. En la actualidad, la empresa ya está exportando producto nacional a diversos países europeos, con una presencia consolidada en Portugal, Francia, Italia, Alemania y Países Bajos. ◆

### ◆ ACUDAM | PRESENTA SU PORTFOLIO DE NOVEDADES EN FRUIT ATTRACTION

Con más de tres décadas de trayectoria, Acudam presenta su oferta de envases transparentes para frutas y hortalizas, dotados de fiables sistemas de cierre y aperturas de ventilación.

Estos envases son idóneos para proteger la mercancía durante el transporte, garantizan una correcta conservación del contenido y permiten una adecuada manipulación en destino. Además de su gama de envases, cuenta

con una nueva línea de alveolos fabricados en R-PET, disponibles en diversidad de colores y capacidades, que estarán también presentes en Fruit Attraction 2017.

Los alveolos esféricos son aptos para frutas y hortalizas redondas, tales como manzanas, ciruelas, melocotones, granadas, tomates y otros.

Los alveolos para pera y los alveolos para higos, son para las distintas variedades de dichas frutas. Los alveolos para kiwi, ade-



primer lugar, Uniq se adapta a un mercado dinámico que demanda nuevos diseños de cajas ofreciendo un sistema que está abierto a la innovación y no acotado a un banco de planos determinado. Cualquier diseño de envase, ya sea de la familia de envases con tejadillo o envases de columna, puede llevar el sello Uniq si cumple en comportamiento. Como segunda mejora, se ha definido una clasificación de cajas en función de los días que vayan a transcurrir desde el envasado hasta la llegada a destino. Esta clasificación cobra especial importancia ante el hecho de que la exporta-



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

**Crecimiento.** Desde su presentación y lanzamiento ha ido creciendo el número de

fabricantes de embalajes de cartón ondulado que han optado por adherirse y estampillar sus cajas con el nuevo sello de calidad. Los pilares fundamentales de este importante proyecto en el ámbito de los envases para frutas y hortalizas, son la calidad, la innovación y la adaptabilidad. La amplia experiencia del

sector del cartón en agricultura ha permitido impulsar esta iniciativa que apuesta por: la tipificación en familias según el diseño estructural de las cajas, la estandarización de medidas y su clasificación en función de los tiempos dedicados al transporte (exportación, larga distancia y ultramar). El valor añadido está garantizado para todos los actores de la cadena de suministro, como son los propios productores, los exportadores agrícolas y también la distribución comercial, lo que está facilitando el rápido posicionamiento en el mercado de Uniq. ♦



más de ser aptos para el mencionado fruto, pueden emplearse en frutas u hortalizas de forma parecida. Además la firma, puede fabricar por encargo otros embalajes para frutos y hortalizas, así como para otro tipo de usos. El amplio catálogo de

Acudam permite hallar el alveolo adecuado a cualquier tipo de fruta u hortaliza. La firma, brinda además la posibilidad de fabricar por encargo con las características solicitadas por el cliente. ♦

CONFIANZA SIN FIANZA

**AFCO**

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

# SUDÁFRICA

## PAÍS EXPORTADOR PERO CON POTENCIAL IMPORTADOR

SUDÁFRICA DESTACA POR SU OFERTA DE SUBTROPICALES, MELÓN Y FRUTA DE PEPITA QUE DISTRIBUYE EN GRAN PARTE POR EL TERRITORIO EUROPEO, PERO TAMBIÉN ES A SU VEZ UN PAÍS CON NECESIDADES INTERNAS PARA ABASTECER A SU POBLACIÓN.

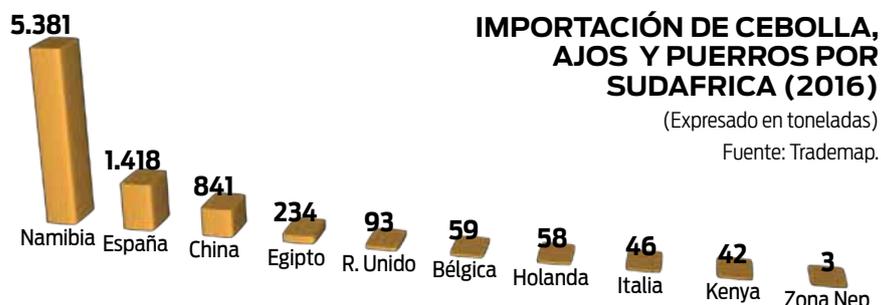
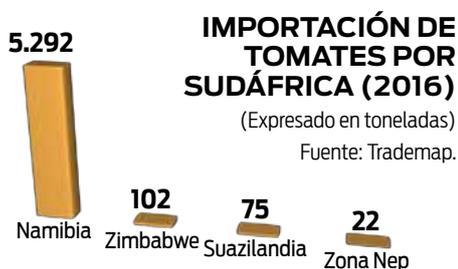
Por Daniel Lafuente  
revista@fyh.es

Su mercado tiene cabida para nuevos exportadores con vistas a abrir nuevos mercados y que vendan frutos frescos fuera de temporada, como pueden ser

cítricos, aguacates, uvas, bananos y sandías. También tiene aún capacidad para hortalizas y nueces secas, hortalizas en conserva de línea blanca y

mezclas de especias, además de chiles, cúrcuma, pimienta y comino. Hay que tener en cuenta unas consideraciones que revisten especial inte-

rés para los exportadores africanos. Aporta además otros datos que pueden ser de utilidad para elaborar una estrategia de comercialización anticipatoria y pre-



### Principales puertos de Sudáfrica

**Ciudad del Cabo** es uno de los puertos más activos del país. No en vano, se encuentra situado dentro de las más concurridas rutas comerciales del mundo. Tan solo es superado por Durban como un puerto de contenedores, y es el puerto que mayor cantidad de fruta fresca se encarga de gestionar de todos los que hay en Sudáfrica. Ofrece servicio las 24 horas al día, siete días a la semana, y cuenta con destacadas instalaciones de reparación y mantenimiento.

**Durban Harbour** es la

cuarta mayor terminal de contenedores del Hemisferio Sur; con una media anual superior a los tres millones TEUs. Éste es el principal puerto mercancías y contenedores de Sudáfrica, gracias a su ubicación estratégica dentro de las principales rutas de transporte marítimo del mundo.

**Puerto de Johannesburgo** (puerto seco). La terminal de contenedores que se encuentra en el área de Johannesburgo conocida como City Deep. Aproximadamente el 50 por ciento de la carga que lle-

ga a través de los puertos de Durban y Ciudad del Cabo pasa por estas instalaciones.

**Puerto Elizabeth** está equipado para gestionar carga general, granel sólido y líquido, y carga contenerizada. La terminal de contenedores del puerto es uno de las cinco que hay únicamente en Sudáfrica, y dispone de tres muelles de casi 1.000 metros de largo, así como un área de almacenamiento de 21 hectáreas, con 5.400 plazas destinadas al apilamiento de contenedores.

parar la primera visita de venta del exportador a este mercado.

La economía sudafricana es una economía dual en la que conviven dos tipos de sociedades en función del poder adquisitivo; economía de alto o medio poder adquisitivo y una economía de subsistencia.

**Tecnología al servicio del productor.** Ejercicio a ejercicio, Sudáfrica genera nuevas variedades de manzana para el consumidor. Las claves del éxito se basan en trabajar sobre la base de nichos con una oferta limitada.

La evolución que ha tenido Sudáfrica en el comercio frutícola ha sido impactante. Parte de este despegue se debe fundamentalmente a su desarrollo tecnológico y comercial.

En la década de los 70, la producción de frutas, que comprendían pomáceas, uva y carozo, alcanzaba las 20.000 hectáreas.

En la actualidad, la superficie se ha multiplicado por tres, tocando una producción media de 1,5 millones de toneladas por temporada.

**Canales de distribución.** El canal de distribución más importante son la centrales de compra. En Sudáfrica existen 16 centrales de compra repartidas por todo el país.

La Central de Compras de Johannesburgo, The Johannaesburg Fresh Produce Market es la más importante de este país sudafricano. Su buena localización permite la concentración de compradores de todo el territorio y de todos los países vecinos como: Namibia, Bostwana, Swazilandia, Mozambique y Zimbabwe. Otras centrales de compra destacadas son la de Pretoria y la de Ciudad del Cabo. ♦

## AGUACATE. PILAR DE LA HORTICULTURA SUDAFRICANA

ESTE PAÍS DEL CONTINENTE AFRICANO ES UN REFERENTE MUNDIAL EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE AGUACATE. SU OFERTA CONTEMPLA LAS 107.000 TONELADAS. EL 47 POR CIENTO TIENE COMO DESTINO LA EXPORTACIÓN.

Las plantaciones de aguacate en Sudáfrica se encuentran relativamente estabilizadas en los últimos años, con una tasa de plantación incrementándose año tras año hasta las 20.000 hectáreas de cultivo en 2014. Estas cifras contrastan con el promedio de plantación a finales de los años 90, que alcanzó el 13 por ciento anual.

Las plantaciones están localizadas principalmente en la región subtropical (noreste del país) de las provincias del Norte y Mpumalanga y alrededor de Kwazulu-Natal.

El cultivo de variedades se encuentra muy disperso, ya que se produce Hass y variedades de piel verde, dentro de las cuales las más importantes son: Fuerte, Ryan, y en menor medida Edranol. No obstante, esta coyuntura está cambiando, ya que la mayor parte de las nuevas plantaciones corresponde a Hass.

**Producción.** La cosecha de aguacate en Sudáfrica comienza a mediados de marzo o antes con la variedad Fuerte y sigue con Hass desde fi-

nales de mayo a octubre. Sin embargo, existe fruta durante todo el año, pero con una disponibilidad limitada dependiendo de la época y la variedad.

La industria se encuentra muy concentrada en la producción de variedades de piel verde. Esta medida se justifica por su tradicional abastecimiento al mercado europeo que se desarrolló con este tipo de variedades. No obstante, los gustos del consumidor están cambiando y actualmente Hass goza de gran popularidad. Las promociones juegan un punto a su favor.

Las nuevas plantaciones son en su mayoría Hass e incluso se ha reemplazado algunos huertos, la participación de los aguacates de piel verde sigue siendo importante.

**Exportación.** La exportación de aguacate sudafricano representa ente el 40-50 por ciento de la producción. Es decir, de las 100.000 toneladas que se producen entre 45.000-50.000 toneladas se envían fuera de sus fronteras. Sudáfrica envía casi la totali-

dad de sus exportaciones al mercado europeo, con volúmenes ocasionales a Hong Kong y Emiratos Arabes. Las partidas a Europa se extienden desde abril a octubre. Dentro del Viaje Continente, los principales países receptores son el binomio que forman Holanda y Reino Unido, con una participación durante el año 2015 del 55 por ciento y 35 por ciento, respectivamente. Después y, a mucha distancia, se ubican un grupo de destinos con una participación por debajo del cinco por ciento; precisamente España encabeza este grupo con una cuota de mercado del tres por ciento, seguida de Rusia, un destino que gana en importancia dado que el veto impuesto por el Gobierno de Putin a los productos europeos sigue aún vigente.

Según la Asociación de Productores de Aguacate de Sudáfrica (Saaga) se espera un repunte en el crecimiento anual en las exportaciones. Esta cifra daría un volumen total de 60.000 toneladas exportadas en el año 2017.



## Vehículos comerciales ligeros |

# Septiembre roza las 15.000 unidades matriculadas

LA VUELTA DEL VERANO SE HA COMPORTADO BIEN CON LA VENTA DE VEHÍCULOS COMERCIALES LIGEROS. EN CONCRETO, EN SEPTIEMBRE SE HAN MATRICULADO 14.945 DE ESTE TIPO DE VEHÍCULOS.

Casi 15.000 vehículos comerciales ligeros matriculados, lo que representa un repunte en torno a un 10,7 por ciento si se coteja con el mismo mes del pasado año, según los datos que refleja la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (Anfac).

Por categorías, son las furgonetas las que alcanzan un mayor número de matriculaciones, con 8.356 registros y un crecimiento del 4,8% con respecto a septiembre del ejercicio pasado.

Durante los nueve primeros meses del año la matriculación de este tipo de vehículos se ha cifrado en 147.254 unidades, lo que supone un 16,4 por ciento más que entre enero y septiembre de 2016. En este periodo, de nuevo son las furgonetas los vehículos con mayor volumen de matriculaciones, alcanzando un total de 83.621 unidades.

Esta cantidad, si se compara con el mismo periodo de 2016, representa un repun-



te en torno al 10,5%.

El mercado de vehículos comerciales ligeros muestra un notable empuje en lo que va de año. Por un lado, las firmas siguen apostando por renovar sus flotas que no pudieron actualizar en los años más duros de la crisis económica.

Por otro, gracias al desarrollo del e-commerce que ha potenciado el incremento en la logística urbana, entre otros factores, también está suponiendo un notable impulso en el mercado de este tipo de vehículos.

**Edad media.** Con todo, este

ritmo de crecimiento en las matriculaciones contribuirá a rebajar la edad media del parque de este tipo de vehículos, todavía muy elevada.

Al cierre de 2016, los vehículos comerciales ligeros en circulación por territorio español alcanzaban los 12,5 años de antigüedad. Su rejuvenecimiento es clave para mantener una apropiada calidad del aire, y más cuando su uso está muy extendido en los entornos urbanos.

**Canales.** El canal de autónomos, con un total de 5.079

unidades matriculadas, ha registrado una tendencia alcista que se refleja en un porcentaje del 7,5 por ciento, si se coteja con el mismo mes del pasado año. En el periodo enero-septiembre, la subida alcanza un 12,1 por ciento hasta llegar a 48.383 matriculaciones. Prensa

Por otra parte, las empresas registraron un crecimiento del 12,1 por ciento durante el pasado mes de septiembre, con un total de 8.579 matriculaciones. En los nueve primeros meses del año este

canal acumula un incremento del 18 por ciento y un total de 78.335 registros. Por último, el canal de renting ha obtenido en el mes de septiembre un crecimiento del 8,3 por ciento, con un total de 1.287 unidades matriculadas. En el conjunto de los nueve primeros meses del año se alcanzaron cifras también positivas: 21,2 por ciento de crecimiento y un total de 20.536 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](http://www.saveres.mercedes-benz.es)

# FruitsApp o vender sin descolgar el teléfono

Uno de los principales problemas que tiene la industria hortofrutícola es el tiempo para poder abordar a todos los potenciales clientes. Visitas, tiempo, reuniones, preparación de Power Point, acciones presupuestarias, ... Un tiempo que condiciona poder abordar el mercado en su dimensión.

Una empresa española ha lanzado FruitsApp, el primer mercado online que conecta compradores y vendedores de frutas y verduras de todo el mundo.

Así lo define su creadora Elena Molinaro. La empresa ya cuenta con nueve meses y en ese periodo se han dado de alta 800 empresas de todo el mundo involucradas en el sector hortofrutícola.

**Lo global.** La plataforma permite acceder a un mercado global y poder vender los pro-



ductos con mayor agilidad. Y si quieres ir "más rápido" está el servicio 'Hot Offer', donde se notifica a los demás usuarios de la web que puedan estar interesados en esos productos, ya que los productores y compradores están

conectados a través de algoritmos e inteligencia artificial, que les unen en función de sus intereses comunes", señala Molinaro.

Registrarse en esta plataforma es gratuito y los vendedores sólo

pagarán una pequeña comisión si se realiza la operación a través de la plataforma.

Otro punto a tener en cuenta es el logístico. Fruitsapp tiene la posibilidad de ofertar servicio logístico al comprador-vendedor. ♦



Eslem Alzate, Elena Molinaro, Carlos Iborra y Daniel Merkulov de FruitsApp.

## Un ejemplo de aguacates

El 'Hot Offer' es un servicio de agilidad comercial. Su funcionamiento es el siguiente. Un productor dispone de aguacates para vender y se registra gratuitamente en la plataforma y los algoritmos buscan las demás empresas interesadas y que buscan aguacates y en el perfil personal de la empresa aparecerá un

mapa interactivo indicando que tienes un 'match' con una empresa.

Haciendo un 'clic' en esta empresa y entrando en su perfil, puede ponerse en contacto con la firma.

La empresa vendedora puede mandar directamente una oferta a todos los potenciales clientes que ya utilizan la plataforma.

# Hispattec busca acelerar su integración en Latinoamérica

Cambio de estrategia en Hispattec con respecto a la velocidad de penetración entre las empresas agro del mundo latinoamericano. La empresa española ha firmado un acuerdo con el Grupo Softland para incrementar la velocidad de penetración en el segmento latinoamericano.

El acuerdo con Softland le permite a Hispattec estar

presente en varios mercados latinoamericanos, ya que la firma cuenta con localización en cada país americano.

Actualmente, Softland cuenta con una cartera de 35.000 clientes y la gama de sus productos "se adapta perfectamente a la realidad contable, financiera y fiscal de cada país", señalan desde la firma española.

**Desarrollo.** Hispattec ya estaba presente en cinco países del Hemisferio Sur y "el software agrícola de gestión ERPagro cumple las especificaciones necesarias para la mayoría de todas prácticas y normativas agrícolas de los países destino", apuntan desde Hispattec.

El acuerdo incluye detalles comerciales en ambas par-



tes. Softland incluye características de las soluciones de Hispattec en su oferta a empresas y lo mismo hará Hispattec con las soluciones de Softland. ♦



## ◆ LINDE MATERIAL HANDLING IBERICA | CREA UNA NUEVA DIVISION DE NEGOCIO

CON ESTA NUEVA DIVISIÓN DE NEGOCIO LINDE OFRECE AL MERCADO LAS MEJORES SOLUCIONES INTRALOGÍSTICAS, FACILITANDO A SUS CLIENTES SU INTEGRACIÓN A LA INDUSTRIA 4.0.

La logística europea, sector que en España y Portugal representa aproximadamente el 3% y el 5% del PIB respectivamente. E-commerce, conectividad, comunicación, digitalización, redes sociales... la forma de consumir en las sociedades occidentales está cambiando vertiginosamente, obligando a las empresas a adecuar sus procesos logísticos y, en la mayoría de los casos, planteando la reorganización de sus almacenes.

Delante de esta situación real, Linde Material Handling Ibérica presenta su nueva división de negocio: Linde Intralogistics Solutions. Con esta división la compañía persigue posicionarse como primer proveedor ibérico de soluciones intralogísticas.

“Desde Linde MHI perseguimos en todo momento dar las mejores soluciones a

nuestros clientes. Si bien hoy en día somos líderes en la venta de vehículos de mantenimiento, el nuevo contexto logístico derivado de la integración de las nuevas tecnologías exige a nuestros clientes el incorporar modificaciones en sus procesos de flujo de material. Esto nos obliga a evolucionar y a crear una oferta de servicios que responda a las exigencias del cliente final”, indica Jaime Gener, director gerente de Linde Material Handling Ibérica.

**Consultoría integral Linde.** La nueva línea de negocio Linde Intralogistics Solutions se basa en una consultoría integral que responde a todas las necesidades de los clientes. Esto significa que Linde ofrece desde la asesoría inicial, hasta la implementación y entrega de proyectos ‘llave en mano’. ◆

## ◆ ATG INGENIERÍA | SOLUCIONES INTEGRALES DE AHORRO DE COSTES

UNA EMPRESA CON ALTO GRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN SOLUCIONES ENERGÉTICAS ORIENTADAS AL SECTOR AGROALIMENTARIO, QUE REDUCEN LOS COSTES OPERATIVOS DE LAS EMPRESAS PARA HACERLAS MÁS COMPETITIVAS.

Experiencia contrastada de más de 10 años ofreciendo soluciones energéticas eficientes a sus clientes. Cuenta con equipo de ingenieros, especializados en diferentes sectores técnicos (mecánica, electricidad, automatización, electrónica, medio ambiente, etcétera), con los que consiguen dar soluciones integrales de ahorro de costes.

Antonio Tortosa, Gerente/Ingeniero Jefe, con amplia experiencia en mejora de procesos productivos e infraestructuras energéticas, lidera el proyecto. Su compromiso es ofrecer soluciones eficaces de calidad a bajo coste. Realizan los estudios gratuitos y sin ningún compromiso por parte del cliente, presentan los datos en sesiones coloquio

con video-proyector, con objeto de aclarar todas las dudas. La idea es establecer un clima de confianza positivo proveedor-cliente.

**Servicios.** El porfolio de servicios contempla la realización de auditorías energéticas (R.D. 56/2016), la implantación de la norma ISO 50001, el sistema solar fotovoltaico (autoconsumo y aislada), los sistemas aerogeneradores eólicos, Huella de Carbono (cálculo - reducción - compensación), inspecciones térmicas en los edificios (RITE), realización de BIE's, etc. La empresa, tiene como retos, para los próximos años, la implantación de la huella de carbono tanto para el sector de la producción como para el sector de



Antonio Tortosa, gerente/ingeniero jefe de ATG Ingeniería.

comercialización y transporte. La apuesta es clara, el compromiso con la sostenibilidad hará que los clientes sean más competitivos. La firma tiene varias explotaciones agrícolas en Almería (invernaderos) y una almazara (Jaén) en vía de la obtención de la Huella de Carbono.

En el capítulo de I+D+i, están desarrollando varias líneas de investigación: mejora de la ventilación en invernaderos, sistema para mejorar las pérdidas dinámicas en las tuberías de riego y sistema aerogenerador eólico para invernaderos, entre otras líneas de investigación.

“Nuestro lema es: no podemos conseguir que sus productos mejoren su precio, pero sí, que los costes de producción y comercialización-transporte, cuesten menos”, asevera Tortosa. ♦

## ♦ JOHN DEERE | ADQUIERE LA TECNOLÓGICA BLUE RIVER POR 305 MILLONES DE DOLARES

La firma de maquinaria agrícola John Deere ha alcanzado un acuerdo de compra por 305 millones de dólares (253 millones de euros) de la empresa emergente (“startup”) Blue River Technology, con sede en la californiana Sunnyvale, y dedicada al desarrollo de soluciones de inteligencia artificial para el agro.

Según Deere & Company, la compra de esta tecnológica que, entre otras, apuesta por la inteligencia artificial para distinguir la maleza del cultivo y apli-

car herbicidas con precisión, se materializará a lo largo de este mes septiembre.

El presidente de soluciones agrícolas y director de información de la multinacional, John May, ha señalado en el comunicado que “como líder de innovación, Blue River Technology ha aplicado con éxito la inteligencia artificial de las máquinas a equipos de pulverización agrícola”.

Ha confiado en que una tecnología similar pueda ser utilizada en el futuro en una gama más amplia de

productos y ha añadido que como una de las empresas punteras en agricultura de precisión “John Deere reconoce la importancia de la tecnología para nuestros clientes”.

May ha recordado que la inversión en Blue River Technology es similar a la adquisición de DeCom de NavCom Technology en 1999 que estableció a Deere como líder en el uso de la tecnología GPS para la agricultura y aceleró la conectividad y optimización de máquinas. ♦



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 ti

**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



## ◆ ANGEL MIR | PRESENTARÁ SUS NOVEDADES EN FRUIT ATTRACTION

APROVECHANDO ESTOS DOS IMPORTANTES PUNTOS DE ENCUENTRO DEL SECTOR ALIMENTARIO, ANGEL MIR PRESENTARÁ UN STAND COMPLETAMENTE RENOVADO Y MUY MODERNO CON EL QUE SORPRENDERÁ SIN DUDA A SUS CLIENTES.

Con motivo de su 50 aniversario, el fabricante de puertas industriales y equipamientos logísticos Angel Mir - Portes Bisbal presentará sus novedades simultáneamente en la Feria Internacional del sector de frutas y hortalizas Fruit Attraction y la Feria del sector cárnico Meat Attraction.

Aprovechando estos dos importantes puntos de encuentro del sector alimentario, Angel Mir presentará un stand completamente renovado y muy moderno con el que sorprenderá sin duda a sus clientes. Situado en el pabellón 6 (stand 6D07) de Fruit Attraction, se podrán ver funcionar hasta seis puertas de aperturas diferentes.

Entre ellas, no faltarán la puerta seccional sándwich y acristalada, ni la seccional Compact de apertura plegable, también estarán la puerta enrollable aislante Mirtherm IST, el modelo Combi que se compone de una puerta automática de cristal con una puerta enrollable, la puerta súper rápida Novosprint de apertura horizontal o la mundialmente reconocida puerta Mirflex autorreparable, que se caracteriza por su excepcional maniobra de auto-encarrilado automático que permite ahorrar grandes costes en reparaciones.

**Isoperfect ECO.** Por otro lado, en el stand (3C63) del pabellón 3 del Meat At-



Puerta Mirflex autorreparable.

traction, lanzará el nuevo Isoperfect ECO, un sistema de carga y descarga más económico pensado para obtener un sellado térmico completo en un muelle logístico refrigerado mediante la apertura de las puertas del vehículo dentro del edificio. La principal diferencia de este modelo, al modelo convencional, es que lleva una pasarela vertical automática KA Hidra en lugar de una rampa telescópica, lo que supone un coste económico inferior, menos obra civil y mucho más espacio libre de maniobra, facilitando así las tareas de montaje y mantenimiento. También estarán expuestos los abrigo hinchables AH para muelles refrigerados.

**Más innovaciones.** Los visitantes también podrán ver otras innovaciones más recientes como la nueva mesa Ergomir 360 de carga manual ergonómica y giratoria, así como la rampa hidráulica Hidra N con unas particularidades técnicas mejoradas.

Pionero en todo el país, Angel Mir dispone de la gama más amplia de productos y soluciones para los cerramientos, y está presente en todo el territorio nacional mediante delegaciones propias y distribuidores oficiales con servicio técnico y de mantenimiento. Gracias a su larga experiencia y a la inversión continuada en I+D+i consigue ofrecer unos productos de máxima calidad y durabilidad. ◆

## ◆ 7.132 UNIDADES | SUBE LA VENTA DE TRACTORES

Las ventas de tractores nuevos alcanzaron las 7.132 unidades en los ocho primeros meses de 2017, lo que supone un incremento del 7,18 por ciento interanual, según los datos de inscripción de maquinaria del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente.

En total, la comercialización de maquinaria agrícola -que incluye tractores, maquinaria automotriz, arrastrada o suspendida, remolques y otras máquinas- entre enero y agosto fue de 24.114 unidades, lo que representa un incremento de un 12,6 por ciento. Las ventas de maqui-

naria automotriz se situaron en 1.119 unidades (+13,49 por ciento); las de maquinaria arrastrada y suspendida, en 12.551 unidades (+20,93 por ciento); los remolques, en 3.238 unidades (-2,85 por ciento y 'otras máquinas', en 74 unidades o lo que es lo mismo un repunte de un 23,33

por ciento. Solo en el mes de agosto, último contabilizado, se comercializaron 2.653 máquinas (+12,51 por ciento con respecto al mes anterior); de ellas 114 fueron tractores (-8,06 por ciento). ◆

## ◆ DANFOSS | ADQUIERE LA COMPAÑÍA DE SOFTWARE PROSA

DE ESTA FORMA, AL COMPRAR A LA EMPRESA DE SOFTWARE PROSA, FORTALECE SUS SOLUCIONES DE REFRIGERACIÓN EN SUPERMERCADOS

Danfoss ha anunciado la adquisición de Prosa, una empresa ágil de software, con gran experiencia en IoT y excelente equipo de inteligencia, la empresa tecnológica de gran diseño en software tiene su sede en Venecia, Italia y con dicha adquisición Danfoss entregará innovadores productos y servicios completando su portafolio de soluciones.

“La adquisición de nueva tecnología y las competencias digitales son parte importante de nuestra transformación digital, adquirir Prosa es otro gran paso en ese apasionante viaje. Ya que se combinan las competencias de un software robusto de Prosa con los co-

nocimientos de aplicación de Danfoss lo que permitirá proporcionar una solución de enfriamiento en beneficio de nuestros clientes”, ha afirmado Kim Fausing, vicepresidente Ejecutivo y COO de Danfoss.

Prosa proporciona una solución de telemetría completa, conocida como VeBox, para el mercado de alimentos. VeBox es una infraestructura en la nube que consiste en dispositivos de telemetría para la instalación en diferentes tipos de equipos de alimentos y bebidas (máquinas expendedoras automáticas de puerta de cristal, congeladores tipo armarios) conectividad proporcionando end-to-end. Junto con el



software de administración empresarial, VeBox permite la monitorización remota, diagnóstico, capacidad de análisis de marketing y ventas.

**Solución de VeBox.** La solución de VeBox añade una capa complementaria atractiva a la cartera de Danfoss de controladores electrónicos y de refrigeración ofreciendo una propuesta convincente para los clientes que buscan soluciones

totales conectadas en aplicaciones de servicio de alimentos.

“Prosa tiene gran experiencia en diseño de experiencia de usuario y en la velocidad en traer nuevas soluciones al mercado. En el corto plazo, las fuertes competencias adquiridas a través de Prosa nos ayudará a ampliar nuestra oferta tecnológica relacionada con soluciones de conectividad para aplicaciones a lo largo de la cadena de frío. No obstante, espero que muchas soluciones se conecten más y mejor al sistema de enfriamiento resultantes de esta adquisición”, explicó Jürgen Fischer, Presidente del segmento de refrigeración Danfoss. ◆

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



## ◆ TOPCON | PRESENTA SU NUEVA CONSOLA DE ALTA CALIDAD X35

ESTA PANTALLA TÁCTIL A COLOR, CON EL SOFTWARE HORIZON, LLEVA EL CONTROL DE AGRICULTURA DE PRECISIÓN A NUEVOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO Y FACILIDAD DE USO.



Topcon Positioning Spain, compañía referente en posicionamiento de precisión, presenta su nueva consola X35, la última generación de pantallas táctiles con funcionalidad avanzada. Diseñada como una solución modular, la consola de 30,7 cm, ejecuta el software Topcon Horizon, proporcionando vistas basadas en iconos y definibles por el usuario para una variedad de operacionales agrícolas, permitiendo actualizaciones sencillas, según las necesidades del operador. "La consola X35 se suma a la gama de soluciones para la Agricultura de Precisión de Topcon. Incluye las funcionalidades fáciles de usar que convirtieron a la X30 en una solución líder en la industria, ofreciendo beneficios adicionales a los agricultores", afirma Markus Kalin, Product Manager de la firma. "Su nueva característica, Horizon XTEND, permite a los usuarios

administrar aplicaciones de control a través de dispositivos móviles, como tabletas y teléfonos inteligentes", afirma Kalin. "Además añade que "esta herramienta de asistencia remota facilita a los técnicos, diagnosticar y solucionar problemas de forma remota, y a los consultores agrónomos asesorar y configurar también remotamente". Así, conectando varias cámaras Ag a la X35, el operador puede controlar y ver múltiples lugares simultáneamente. Por otro lado, el sistema incluye un control de sección ISO de hasta 200 secciones, diseñado para permitir al operador cubrir más secciones a la vez con implementos mayores. "Al igual que con la X30 anterior, la pantalla X35 es un sistema todo en uno con Terminal Universal ISO-BUS completo (UT) e ISO Task Controller. Proporciona control de tasa variable (VRC) en hasta ocho productos", asevera Kalin. ◆

## ◆ FUNDACIÓN MICHELIN Y FUNDACIÓN MAPFRE | COLABORARÁN PARA FOMENTAR LA SEGURIDAD VIAL

EL BLOG CIRCULA SEGURO ES UNA REFERENCIA EN TEMAS DE SEGURIDAD VIAL TANTO EN ESPAÑA COMO EN PORTUGAL.

La Fundación Michelin España Portugal (FMEP) y Fundación Mafre han firmado un acuerdo en virtud del cual la FMEP asume el papel que hasta la fecha venía desarrollando Michelin en el proyecto de sensibilización, difusión y educación sobre contenidos de seguridad vial mediante el blog Circula Seguro, mantenido por ambas entidades conjuntamente. De este modo, se da continuidad al convenio firmado en junio de 2004 entre Michelin y Fundación Mafre por el cual se creó dicho blog y que responde a la preocupación compartida por el elevado número de accidentes de tráfico, a la certeza de que en la mayor parte de ellos se aprecian actitudes y actuaciones incorrectas por conductores y peatones, así como a la convicción de la importancia capital de la formación, sensibilización y educación en la prevención de accidentes y sus secuelas. El acuerdo ha sido firmado por Félix Sanchidrián, como director de la Fundación Michelin España Portugal (FMEP), y Jesús Monclús, director del Área

de Prevención y Seguridad Vial de Fundación Mapfre.

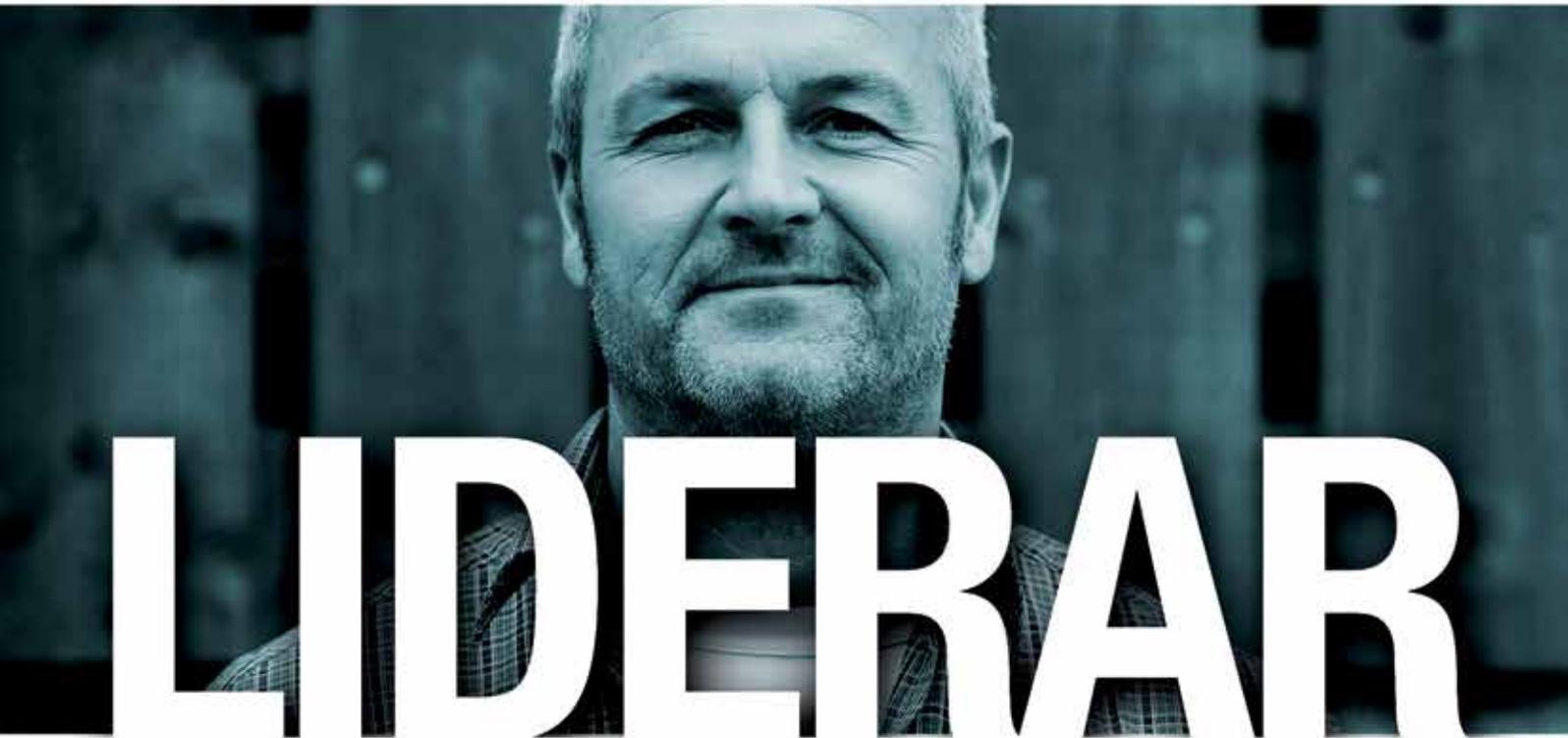
**Circula Seguro.** El blog Circula Seguro es una referencia en temas de seguridad vial tanto en España como en Portugal. En España, más de 300.000 usuarios únicos cada mes recurren a este blog para informarse o resolver sus dudas en el ámbito de la seguridad vial. En cuanto a Portugal, los datos también son muy favorables, el blog es pionero en cuanto a seguridad vial en este país y ha cubierto una necesidad existente en cuanto a educación e información vial. Como consecuencia de esto, el crecimiento ha sido exponencial en el último año pasando de unos 30.000 usuarios únicos al mes a casi 70.000. Con este convenio, además, la FMEP y Fundación Mafre sientan las bases para llevar a cabo otras acciones conjuntas en el ámbito de la seguridad vial. Recientemente, Michelin España Portugal ha concentrado todas sus actividades de responsabilidad social y mecenazgo en la Fundación Michelin España Portugal (FMEP). ◆



Investigamos para mejorar nuestro sector agroalimentario.  
Compartimos todo el conocimiento para hacerlo crecer. Y crecer juntos.

Lo impulsamos con toda nuestra energía profesional y financiera.  
Con nuestros productos agro y servicios especializados.  
Hasta ser expertos y líderes en el negocio agroalimentario.

**ESTÁ EN NUESTRO ADN...**



# LIDERAR

Contigo



**cajamar**  
CAJA RURAL

# ARGENTINA

## La fuerza del cítrico

LOS CÍTRICOS SON LOS GRANDES PROTAGONISTAS DE LA HORTOFRUTICULTURA ARGENTINA, ACAPARANDO LAS MAYORES CIFRAS TANTO EN VOLUMEN COMO EN FACTURACIÓN A TRAVÉS DE LA VÍA EXPORT.

Por Daniel Lafuente  
revista@fyh.es

El sector cítrico mueve los engranajes de la citricultura en Argentina. No obstante, en 2016 la estrategia económica se sitúa de nuevo en una encrucijada a este sector. De modo que los costos internos aumentan al ritmo de la inflación, mientras que el peso argentino varía levemente su valor si se compara con el dólar. De hecho, un estudio del sector del limón afirma que, convirtiendo así el aumento de costos en pesos a aumentos de costos en dólares.

Según un informe de la asociación Federcitrus, la devolución de los reintegros de exportación cayó a nivel nacional en un 99 por ciento entre febrero de 2014 y el mismo mes del año en curso, dado que se devolvieron sólo 1,2 millones de dólares.

Con respecto a la pera, los exportadores señalan que cuanto más se embarque hacia Europa y Estados Unidos mayores serán las pérdidas económicas. Los grandes operadores son conscientes de que sólo la pera de alta calidad sobre

nichos bien definidos será la que logre retornos positivos en el mercado. De ahí que muchas empresas del Valle están reestructurando sus programas proyectando menores exportaciones hacia Europa y, en menor medida, Rusia y Estados Unidos.

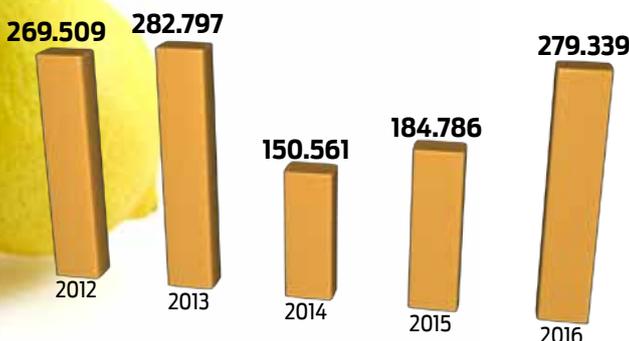
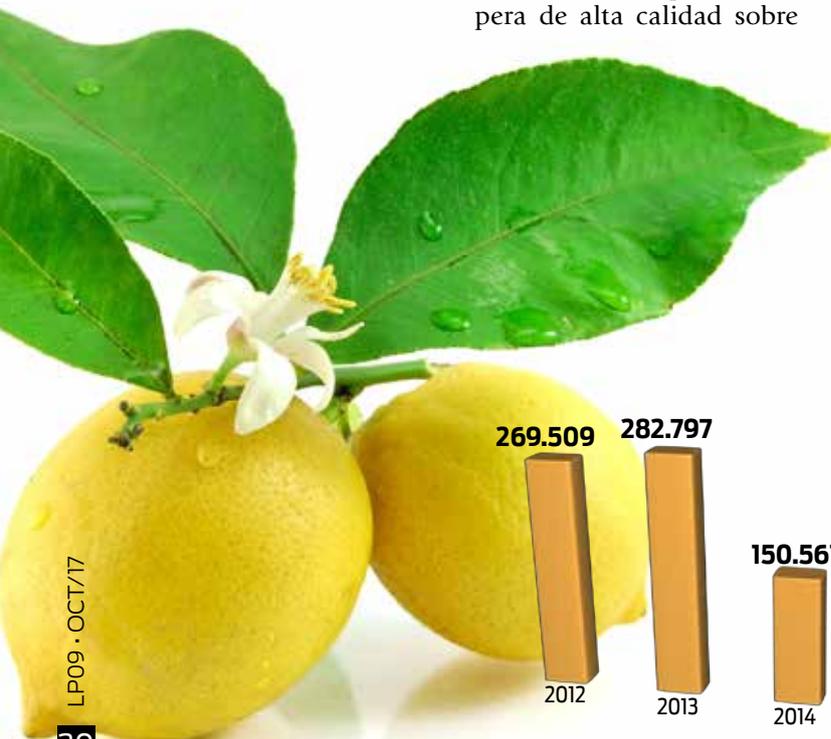
**Exportación.** Las restricciones impuestas por la UE es el principal inconveniente que enfrenta este destino. La exportación, además de verse dificultada, enfrenta muchas veces al problema de exceso de oferta de otros países (producción excesiva en península de Florida, creciente producción China), estancamiento del consumo y bajos precios. La alta incidencia del flete frente a estos precios tan deprimidos constituye un problema creciente.

“Los cítricos han demostrado desde tiempo atrás

su capacidad para exportar frutas de alta calidad, destacándose en la generación de ingreso de divisas y puestos de trabajo. Su situación, al igual que la de la gran mayoría de las producciones regionales, es hoy francamente crítica, y en algunos casos, terminal”, afirma Enzo Norberto Rita, vicepresidente de Federcitrus.

Otro punto a tener en cuenta es que los operadores argentinos ven en el mercado español un destino de confianza para con sus productos, aunque en los últimos años las cifras del negocio han ido menguando año tras año. De hecho, en los últimos cinco años España ha rondado el cinco por ciento del valor exportado por el sector de frutas frescas argentinas.

**Empresas.** El negocio de la exportación de los cítricos argentinos está en manos de firmas que también ope-



### EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LIMÓN DE ARGENTINA

(Expresado en toneladas).

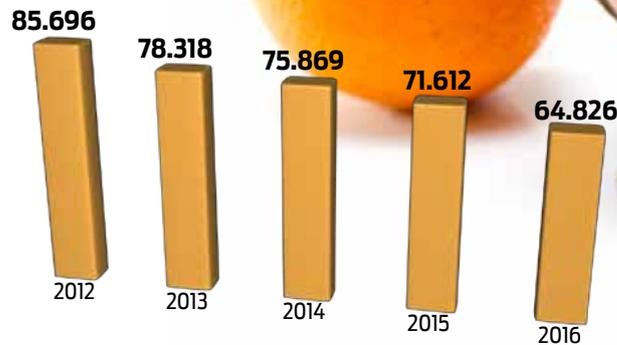
Fuente: Trademap



## EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE NARANJA DE ARGENTINA

(Expresado en toneladas).

Fuente: Trademap



ran con otros grandes productos y no solo se dedican a esta actividad. De hecho, Ledesma, con unas ventas globales en torno a los 428 millones de dólares, emplea a 8.000 personas y trabaja una amplia cartera de productos como el azú-

car, alcohol, bioetanol y, lógicamente, frutas y jugos concentrados.

Hoy Ledesma maneja en torno a las 3.000 hectáreas de cítricos, de las que aproximadamente 2.100 son propias. El 70 por ciento lo destina a naranjas, lideran-

do la venta de este cítrico; 15 por ciento a pomelo y otro 15 por ciento repartido entre limones y algunas mandarinas.

San Miguel también se posiciona como principal exportadora Argentina de limón. Además, exporta

cítricos desde Uruguay y Sudáfrica, con un volumen anual de 150.000 toneladas, de las que el 80 por ciento es limón y el 20 por ciento que resta se reparte entre mandarinas, naranjas y pomelos. ♦

**RG**  
Reyes Gutiérrez  
frutas tropicales

**SANOS X NATURALEZA**

Camino de Málaga s/n Apdo. de Correos 65 - 29700 Vélez-Málaga (Spain) Tel. +34 952 505 606  
www.reyesgutierrez.com

## Transportes Frío Guerrero | Ya factura 8 millones de euros

LA ALMERIENSE FRÍO GUERRERO ESTÁ ESPECIALIZADA EN EL TRANSPORTE INTERNACIONAL BAJO TEMPERATURA CONTROLADA DE FRUTAS Y HORTALIZAS.

En la actualidad, la firma se encuentra en pleno período de expansión y la estrategia comercial consolidada año tras años se refleja en la facturación, ya que cerró el pasado ejercicio en torno a los 8 millones de euros.

Pese a su juventud -la empresa se fundó en 2006-, cuentan entre sus clientes con las principales comercializadoras hortofrutícolas de Almería, aunque también opera con otras provincias importantes en hoja y fruta de hueso como Murcia y en el caso de fruta de hueso en Lleida, a quienes garantizan la llegada de su producto a destino y en perfectas condiciones

Asimismo, contempla como clientes en destino a las principales cadenas de la gran distribución y diversos importadores de gran peso. Para adaptarse, precisamente, a las necesidades de sus clientes, Frío Guerrero cuenta con 80 autónomos trabajando para ello. "Gracias a esta amplia flota, realizamos envíos comple-



Christian Guerrero.

tos o grupaje. Es decir, "en un mismo viaje, se pueden transportar palets de diferentes clientes y no tienen que ser el mismo destino", apunta Christian Guerrero, gerente de Frío Guerrero. Además, añade que "para garantizar la mejor distribución de estas partidas es clave realizar una correcta planificación". ♦



## Fermac Cargo España | Perecederos por vía aérea

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

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

Además, la firma tiene en el negocio de la importación una baza estratégica comercial, ya que mueve en torno al 80 por ciento de su volumen y trabaja alrededor de 200 referencias de perecederos, siendo las frutas y hortalizas sus productos de peso específico, que trans-

porta principalmente por vía aérea, pero en su mayoría no son productos que se cultiven en el territorio europeo por lo que el fuerte del negocio de Fermac Cargo recae en las frutas tropicales como el mango, la papaya o los aguacates, entre otros. También guayabas y limas.

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

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

# 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<sup>a</sup> de Nieva, km. 32,5 • Huércal Overa (Almería) • Tel. 950 61 60 60 • [www.transportescabrera.com](http://www.transportescabrera.com)

Arola |

## Muestra su amplia gama de servicios en Fruit Attraction

AROLA OFRECE SOLUCIONES A LA DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL DANDO COBERTURA OPERATIVA EN TRANSPORTE, LOGÍSTICA Y OPERATIVA ADUANERA Y DE ASESORAMIENTO TÉCNICO EN ESTAS ÁREAS.



Carlos Arola.

En esta nueva edición de la feria, Arola informará sobre su amplia red de servicios al comercio internacional que ofrece desde transporte aéreo y marítimo, despacho de aduanas, asesoría en agroalimentación e impuestos especiales para bebidas y carburantes hasta la auditoría OEA a empresas y consignación de buques. Todos estos servicios de manera integrada dan respuesta a las necesidades y desafíos

de las transacciones comerciales incrementando la eficiencia y agilidad de su flujo entre países.

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

se interrelacionan diversas actividades y tipologías de empresa.

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

Carlos Arola, CEO de Arola. Además, añade que "el aéreo es el único medio de transporte que te permite situar las frutas y hortalizas en cualquier parte del mundo. Otro apartado bien distinto, es el volumen de mercancía que se quiera trasladar sea rentable en la operación. Pero sí que es un medio que te garantiza la máxima rapidez, distancia y fiabilidad de que la mercancía llegue en las mejores condiciones". ♦





**MURGI-CARGO**  
AGENCIA DE TRANSPORTES

*Podíamos usar este espacio para ofrecer nuestra propia flota de camiones frigoríficos de última generación, nuestra experiencia en transporte internacional y nacional, la cartera de clientes a los que damos servicio, la certificación IFS... Pero hemos optado por un valor inconfundible: **puntualidad.***

Avda. Nicolás Salmerón, 36 - 1ª. 04700 El Ejido - Almería. T. +34 950 488 130  
www.murgicargo.com

## Murgi Cargo |

# Diversificará sus líneas de negocio

Tradicionalmente trabajar en el segmento transporte por carretera en la industria hortícola almeriense era sinónimo de actividad durante la larga campaña y parón en los meses de verano. Con esta dinámica de trabajo, el negocio funcionaba

y los números salían. Pero la presencia de nuevos actores en el negocio ha provocado cambios significativos y hoy se hace necesario estirar la actividad durante todo el ejercicio. Es la apuesta de la firma almeriense Murgi Cargo,

que ha ampliado su radio de acción y ha empezado a trabajar con otra cartera de clientes, alejada de la industria hortofrutícola, durante los meses de verano. La firma, ubicada en El Ejido (Almería), gestiona 40 cabezas tractoras y es una

de las pocas en disponer del certificado QS, "solicitada por las cadenas alemanas", señala Germán García, director de Murgi Cargo. Gracias al certificado QS "estamos trabajando con clientes alemanes", apunta García. ♦

## Germán García Alférez | Director de Murgi Cargo

# "No es lo mismo hacer una ruta llana que un destino con cadenas montañosas"

EL DIRECTOR DE LA ALMERIENSE MURGI CARGO ANALIZA LAS DIFERENCIAS ENTRE LOS RECORRIDOS Y PLASMA EL PESO DE LA GRAN DISTRIBUCIÓN EN LA RELACIÓN CON LA CLIENTELA.



**L.P:** ¿Existen grandes diferencias entre las rutas internacionales?

**G.G:** "Existen muchas diferencias entre trabajar con un destino como el holandés o trabajar con Austria. No es lo mismo trabajar en una ruta lineal completamente plana que en una ruta donde hay que cruzar montañas. Estos destinos tienen mayores costes para el transportista en combustibles, frenos, neumáticos..."

**L.P:** ¿Cuál es el destino más costoso?

**G.G:** "Trabajar con clientes ubicados en Italia o en Austria tiene un sobre-coste, frente a trabajar con clientes que operan en el Oeste de Francia, Holan-

da o Bélgica".

**L.P:** ¿Medimos el coste del combustible?

**G.G:** "El destino ideal para un transportista es aquel que te permite pasar por Luxemburgo, ya que el combustible maneja unos precios económicos".

**L.P:** ¿Se hace fundamental trabajar los 12 meses hoy?

**G.G:** "Los operadores terrestres de Almería tenemos como hándicap cuando finaliza la campaña hortícola nuestra situación geográfica, que nos perjudica para abordar clientela durante el verano. Estamos trabajando en diversificar nuestro perfil de clientela".

**L.P:** ¿Cómo intervienen las cadenas y los 'category' en el negocio?

**G.G:** "Los grandes grupos de la distribución marcan las relaciones con la clientela, ya que ellos establecen con que operadores logísticos deben trabajar las empresas".

**L.P:** ¿Cómo aportar valor diferenciador en este negocio?

**G.G:** "No es fácil, ya que la mayoría de las empresas contamos con similares herramientas en cuanto a tecnología, flotas modernas, profesionales con experiencia. Es una cuestión de confianza, de ser puntuales y ser fieles en el compromiso con la clientela".



**Alma transitaires**

56 Rue de Lisbonne - BP 75005  
66030 Perpignan Cedex  
tel : +33(0)4 68 68 67 10  
fax : +33(0)4 68 68 67 13  
En Espagne : DESFRU La Jonquera - Villamallá

PLATEFORME DE DISTRIBUTION,  
ENTREPOSAGE FRIGORIFIQUE,  
COMMISSIONAIRE EN DOUANE ET  
DE TRANSPORT

email : [alma@alma66.fr](mailto:alma@alma66.fr)  
[www.alma-transitaires.com](http://www.alma-transitaires.com)

# 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

+17.003.34

17°C

<POSICIÓN>  
BULGARIA

Anserlog   
Servicios Logísticos



## Bernardino Abad | Operadores de confianza de la Agencia Tributaria a nivel europeo

Tras la autorización recibida como OEA, la empresa de logística y transporte en España Bernardino Abad, está considerada como operador de confianza de la Agencia Tributaria a nivel europeo, y de los acuerdos acogidos de la Unión Europea con otros países como Estados Unidos o Japón, entre otros.

Esto permite a Bernardino Abad ofrecer una serie de ventajas a los clientes:

Despacho centralizado a nivel nacional, tanto en importación como exportación con un solo interlocutor para todos los embarques.

Mayor agilidad en los trámites aduaneros.

Menor número de circuitos rojos.

Debido a la Autoriza-

ción de Operador Económico Autorizado, cuenta con la posibilidad de poder gestionar cualquier despacho tanto importación como exportación, independientemente del puerto de entrada o salida desde su central de Cádiz.

“El Grupo Logístico Bernardino Abad trabaja para crecer progresivamente y ofrece a sus clientes el mejor servicio de logística y transporte en España”, afirman desde la empresa.

Bernardino Abad, Grupo Logístico, cuenta con delegaciones propias en los principales puertos españoles, como Cádiz, Algeciras, Huelva y Sevilla. También Madrid, Valencia y Canarias. ♦



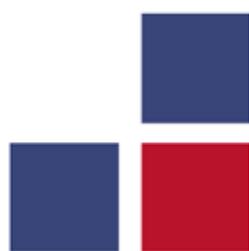
## Transportes Cabrera | Alemania y países escandinavos como principales destinos

Transportes Cabrera es una empresa almeriense con 50 años de experiencia en el servicio integral de transporte terrestre, tanto internacional como nacional. Ubicada en Huércal-Overa (Almería) y limitando con la Región de Murcia, se encuentra inmersa en pleno corazón de las exportaciones hortofrutícolas de Europa. “Por nuestra situación geoestratégica es normal pensar que nuestro principal foco de negocio esté relacionando estrechamente con el tráfico de mercancías hortofrutícolas. Aunque no fue hasta 1981 donde tomó definitivamente impulso el transporte de este tipo de productos”, explica José Antonio Cabrera, gerente de Transportes Cabrera.

**Destinos.** Para dar respuesta a las necesidades de sus clientes y adaptándose a los cambios continuos del mercado, esta firma cuenta con una flota compuesta por

140 vehículos propios y 30 vehículos más subcontratados, “gracias a que mantenemos una relación muy estrecha con estas cuatro empresas”, apunta Cabrera. En este escenario, la firma prevé una remodelación de su flota para este ejercicio con una inversión que alcanzará los 1,8 millones euros.

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



# 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.pujolverdaguer.fr](http://www.pujolverdaguer.fr)

Saint-Charles



INTERNATIONAL  
FRUITS & LEGUMES - PERPIGNAN - FRANCE

# Plataforma Líder

de comercialización

transporte y logística

de frutas y hortalizas

1 800 millones de Euros

2 500 Camiones / día

1 620 000 toneladas de F & H frescas

## en Europa



Perpignan

**Atractiva**

**Competitiva**

**Innovadora**

**CONTACTO**

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

## ◆ ESPAÑA | AMAZON CONTARÁ CON SIETE PLATAFORMAS LOGÍSTICAS... SIN FRESCO

La empresa Amazon cerrará 2018 con siete plataformas logísticas en España. Actualmente trabaja con cuatro plataformas ubicadas en Illescas (Toledo), Valencia, Barcelona y Madrid.

El grupo está trabajando en la construcción de una nueva plataforma en las localidades madrileñas de Alcobendas y Getafe, y prepara un nuevo centro en Sevilla, para satisfacer las necesidades del Sur de España.

La última plataforma abierta ha sido en la localidad de Martorelles (Barcelona), que ocupa una superficie de 30.000 metros cuadrados en el Martorelles Logistik Park.

Ninguna de las plataformas opera aún con frutas y hortalizas frescas. La categoría tendrá que esperar.



## ◆ BRONISZE | VUELVE A RECUPERAR SU MEJOR CARA

El mercado polaco de Bronisze vuelve a la senda de los números positivos en volumen tras cuatro años de dudas por el incendio que arrasó una de las naves.

El mercado cerró 2016 con más de 1,3 millones de toneladas y con algunas cadenas como Biedronka o Auchan como clientes de referencia de algunos mayoristas como Targban y Fresh World, respectivamente. El grueso de los 1,3 millones de toneladas corresponde a las producciones hortofrutícolas polacas, que suponen el 55 por ciento del volumen que ingresa en los 'depot' de los operadores de Bronisze.

El resto corresponde a la importación, en manos de los operadores que más operan con las cadenas de supermercados. El mercado ya "está funcionando con normalidad tras el incendio de hace cinco años y ya están ubicados los 900 operadores entre mayoristas, brokers y productores polacos", señala un portavoz del mercado.

## Pingo Doce contará con su mayor centro logístico en el Norte de Portugal

PINGO DOCE REFUERZA SU PRESENCIA EN EL NORTE DE PORTUGAL CON LA APERTURA DE LA MAYOR PLATAFORMA LOGÍSTICA LEVANTADA EN EL MERCADO LUSO PARA DAR RESPUESTA A LOS MOVIMIENTOS DE LA COMPETENCIA.



◆ Por Rafael Losilla  
 rlosilla@fyh.es

La empresa portuguesa Jerónimo Martins impulsará el desarrollo de sus tiendas Pingo Doce en el Norte de Portugal con la apertura del mayor centro logístico en la ciudad de Valongo (Norte de Portugal).

De esta manera, Jerónimo Martins quiere potenciar la competitividad de las tiendas Pingo Doce en el Norte de Portugal, que ha visto como en los últimos años ha sufrido la competencia de Modelo Continente y de la española Coviran en las áreas rurales y en el formato proximidad.

La cadena lusa también piensa en el desembarco de Mercadona y su estrategia de precios bajos, que empezará por tres ciudades del Norte de Portugal -Gondomar, Matosinhos y Gaia-.

El nuevo centro logístico para Pingo Doce contará con una superficie de 100.000 metros

cuadrados y una inversión de 75 millones de euros y trabajarán 750 operarios entre directos e indirectos.

Jerónimo Martins ha destacado que el nuevo centro "no sólo destaca por ser el más grande, sino el más moderno en Portugal, lo que nos permitirá ser más competitivos".

**Funcionalidad.** El nuevo centro logístico de Valongo abastecerá a unas 200 tiendas Pingo Doce y Recheio y podría dar servicio a "nuevas tiendas dentro y fuera de Portugal, ya que en los próximos tres años vamos a crecer en otros lugares", adelantó Alexandre Soares dos Santos, miembro del accionariado de Jerónimo Martins.

Ninguna plataforma de Pingo Doce da servicio a tantas tiendas como la creada en Valongo. ◆



INTERNATIONAL LOGISTICS SERVICES

## Frío Guerrero



## Edeka invierte 7 millones en una planta de bananas en Borna

Es la última inversión de Edeka en favorecer la maduración correcta de las bananas. Siete millones de euros en una nueva plataforma de maduración en la ciudad alemana de Borna.

La nueva plataforma tiene capacidad para trabajar 50.000 bultos por semana para alcanzar los 286 millones de bultos por año, tanto para las tiendas Edeka como para el 'discount' Netto.

La apuesta de Edeka responde a que "la banana sigue siendo la fruta más popular en esta región de Alemania y queremos asegurar la mejor calidad posible de este producto a la clientela".

Edeka trabaja con productores latinoamericanos y transporta la mercancía directamente a Alemania, donde pasa entre 5-7 días en plantas de maduración antes de enviarla a las plataformas logísticas en condiciones de atmósfera controlada.

**Sostenibilidad.** La nueva planta de Edeka incorpora elementos de sostenibilidad como placas

solares, el 95 por ciento de la energía consumida es de bajo consumo y coste y cuenta con un sistema de refrigeración que permite la reducción de las emisiones de CO2.

Con esta nueva planta de maduración en Borna, Edeka suma cuatro plantas. Las otras tres se encuentran en Hamburgo, Roisdorf y Irbach. ♦

## ♦ COOP SUIZA | INCREMENTA SU PRESENCIA HORECA EN RUSIA

El negocio cash & carry de la suiza Coop seguirá creciendo en Rusia en los próximos años tras comprar su firma Transgourmet Central & Eastern Europe la empresa Targoy y Dom Global Foods.

Transgourmet lleva operando en Rusia desde "hace varios años y con esta adquisición continuaremos desarrollando el segmento mayorista hacia restaurantes y hoteles en el mercado ruso", señala la portavoz Urs Meier. El grupo suizo venía persiguiendo esta operación desde que "Rusia se convirtió en un punto turístico con gran potencial, a pesar de que la situación política no es la más apropiada", señalan desde Transgourmet Central & Eastern Europe.



INTERNATIONAL LOGISTICS SERVICES

## Transporte seguro y sostenible

Contamos con las certificaciones de seguridad alimentaria demandadas por los mercados más exigentes. Garantizamos el seguimiento y seguridad de sus envíos gracias al sistema de GPS de última generación. Logramos una cadena de suministro neutra en emisiones de CO<sub>2</sub> a través del Programa Eco-Logistics.

Edif. Centrodulce · C/ Salzillo, 9 · 3°C · AGUADULCE (Almería) Spain · Tel. 00 34 950 58 34 25 · info@frioguerrero.com  
www.frioguerrero.com

# Consecuencias en el sector derivado de la independencia de Cataluña

MUCHAS SON LAS REPERCUSIONES Y DE DIVERSA ÍNDOLE, SOBRE TODO SOCIAL Y ECONÓMICA. NO OBSTANTE, SE RECLAMA GARANTÍAS EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS A TRAVÉS DE ESTE TERRITORIO.



◆ **Rodrigo Sánchez de Haro**  
Junta de Andalucía

“Reclamo respeto para el sector agroalimentario y los camiones que transportan estos productos ante los problemas que pudieran tener en su tránsito por Cataluña. El posicionamiento del Gobierno andaluz ya lo ha puesto de manifiesto la presidenta de la Junta respecto a la ley, al Estado de Derecho, apoyo a nuestras fuerzas y cuerpos de seguridad, y lo primero que tiene que hacerse es cumplirse la ley y a partir de ahí todo lo demás. Y es que debe imperar la cordura, el sentido común y el respeto a las leyes y a la convivencia normal y, por supuesto, se deben respetar nuestro sector agroalimentario, nuestras explotaciones, y nuestros camiones”.



◆ **Isabel García Tejerina**  
Ministra de Agricultura

“En una hipotética independencia de Cataluña supondría la pérdida de ayudas europeas y de los mercados que garantizan en la actualidad el desarrollo de su actividad. Además ha añadido que la independencia derivaría en la pérdida de “muchos” de los millones de euros que les proporcionan estabilidad”.



◆ **Luis Miguel Fernández**  
Coexphal

“Desde la Asociación de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de Almería (Coexphal) reclamamos protección y amparo para los camiones que partan desde la provincia almeriense cargados con frutas y hortalizas en su tránsito por Cataluña. Y es que la horticultura de invernadero y su comercio son extremadamente sensibles a situaciones como la que se está viviendo, dado su dependencia de las exportaciones a toda Europa”.



◆ **Julio Villaescusa**  
Fenadismer

“El hipotético nuevo Estado Catalán afectaría principalmente a los transportistas de esta región. Alegan que la Ley aprobada en septiembre por el Parlamento de Cataluña, declara expresamente la vigencia de toda la legislación española y comunitaria tras una declaración de independencia. Esto supondría el libre tránsito de los transportistas del resto de España, y de los demás países de la UE, por el territorio catalán. Sin embargo, añaden que “al convertirse Cataluña en un Estado no miembro de la Unión Europea y no existir un acuerdo bilateral previo, sería cuestionable que las empresas de transporte radicadas allí tuvieran la misma libertad de circulación a la hora de operar tanto en España como en el resto de los países comunitarios”.

*¿Una obra  
de arte?*



**Anuario  
Hortícola  
2017**



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

Se aproxima un cambio tecnológico que revolucionará la forma en la hacemos 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:

- **Comunicaciones:** SigFox, LoRa, 5G. Nuevas redes de comunicaciones que conectarán a los camiones y sensores entre sí, por ejemplo para el Platooning y la conducción semi-autónoma.
- **Movilidad:** La implantación masiva de dispositivos Smartphone/Tablet y del uso de App. Por ejemplo: e-CMR, información equipo de frío, eco-driving, gestión de los viajes (cargas, destinos, repostajes, pernoctas, dietas, taller,...).
- **Business Analytics/Big Data:** KPI (indicadores clave) de ayuda en la gestión, por ej. volumen de carga por viaje, km en vacío, rutas más ecológicas, rutas más transitadas, mantenimientos predictivos en los camiones, etcétera.
- **Integración con Terceros:** Por ejemplo con las soluciones de las marcas (OEM's) de tractoras y trailers, con sensorizaciones por ejemplo de presión de neumáticos, con bolsas de carga ....
- **Compartir BB.DD:** Con compañías de seguros, con la DGT, con grandes consultoras.... Ahora los datos tienen valor quizás aún no económico pero si como contraprestación de servicios.

**Tecnologías.** 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.

Los grandes retos a los que se enfrenta el sector del transporte por carretera para la implantación de esta tecnología serán:

- Elegir los datos que necesitamos (Estrategia de Digitalización) y conseguir que los proveedores de esos datos acepten el intercambio de datos con terceras empresas.
- Formar a los conductores en herramientas de movilidad para:

- Toma de decisiones básicas de forma inteligente: Rutas, repostajes, hospedaje, peajes, dietas, alertas equipo de frío, conducción eficiente...

- **Gestión documental:** Principalmente CMR y e-CMR.

- **Acceso a información corporativa:** Novedades de la compañía, normas de Prevención de Riesgos Laborales, normas de uso autopistas y peajes, ...

- **Salud:** Control de parámetros corporales para la gestión del estrés.

Desde Astrata ya estamos ofreciendo nuevos servicios que van en esta dirección tales como:

- **Trip Monitor:** Gestor de hora de salida en origen y hora de llegada en destino. Con +60 dispositivos de telemática integrados y de TMS distintos recibiendo las órdenes de carga.

- **Trailer Data:** Datos en el display del conductor con información y alertas en tiempo real del equipo de frío.

- **Tyre Control:** Datos en el display del conductor de presiones y temperaturas de los neumáticos (Continental Tyres)

- **Driver Coach:** Indicadores en tiempo real en el display del conductor para la mejora de la conducción eficiente.

- **Fit2Perform:** datos en el display del conductor sobre su nivel de estrés a través de pulsera biométrica estándar.

- **Astrata App Store:** Gestor de aplicaciones ANDROID tanto genéricas como desarrolladas por Astrata bajo petición de los clientes.

- **Open Telematic Platform:** Plataforma Telemática Abierta de Astrata con integración de la telemática de otros proveedores fabricantes de semi remolques y tractoras en la plataforma Astrata FleetVisor. Toda la información vista desde un único sistema, agrupando datos de equipos Astrata como de terceras partes.

Todos estos conceptos nos llevan a tomar conciencia de la necesidad de una estrategia de digitalización. Hacer más uso de las tecnologías y de la información que nos ofrecen no significa que estemos digitalizados, la clave está en que el cambio hacia lo digital tiene que aportar valor, bien como aumento de la productividad o de la cifra de negocio. ♦



**Por Severino Pascual**

SALES MANAGER IBERIA DE ASTRATA



fruit  
attraction



IFEMA  
Feria de  
Madrid

# Arola

LINKING YOUR WORLD

Os invitamos a visitarnos a la feria  
**Fruit Attraction** que se celebra los días  
**18, 19 y 20 de octubre** de 2017  
en la **Feria de Madrid** en el stand **10F12**

[arola.com](http://arola.com)

[informacion@arola.com](mailto:informacion@arola.com)



# PORQUE LA EDAD NO IMPORTA. HABLEMOS DE SERVICIO.



**20%**  
**EN PIEZAS**  
**SELECCIONADAS**

## ¡La fiabilidad de los vehículos Volvo Trucks es legendaria!

Para asegurar que su vehículo pueda seguir recorriendo kilómetros con total seguridad, Volvo Trucks ha creado la **Campaña My Service 5+**.

Dicha campaña, dirigida a vehículos **con más de 5 años de antigüedad**, incluye cambio de aceites y filtros, múltiples controles preventivos y el acceso a unos descuentos privilegiados en una selección de repuestos utilizados en las reparaciones adicionales.

Para obtener información más detallada acerca de la Campaña My Service 5+, contacte con su concesionario o taller autorizado Volvo.

**VOLVO TRUCKS SERVICES**

Volvo Trucks. Driving Progress

