

F&H

LOGÍSTICA PROFESIONAL

ENTREVISTA

Fernando

PARTIDA



España manda en la exportación hortofrutícola mundial

100% Calidad y Fiabilidad

TROPS

www.trops.es

TRANSPORTES J.CANO

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

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

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



Cadena de frío

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



Control 24h/7días

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



Control intrusión

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



Geolocalización

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



22:15PM

+90.435.212

+75.454.329

+55.987.777

+17.003.34A

17°C

<POSICION>
BULGARIA

Anserlog 
Servicios Logísticos



SUS FRUTAS Y HORTALIZAS

Desde PERPIGNAN ...

EN TODA EUROPA

DÍA A/B

DÍA A/C

DÍA A/D

DÍA A/E





6 **Panorama**

Los puertos españoles movieron por encima de los 10,2 millones de toneladas durante el ejercicio de 2017. Algeciras capitanea el ranking comercializado con cuatro millones de toneladas.

◆ **Entrevista**
FERNANDO PARTIDA

8

26

◆ **Tic**
TECNOLOGÍA DIGITAL PARA AHORRAR RECURSOS HÍDRICOS Y ENERGÍA

◆ **Intermodal**
ALGECIRAS QUIERE SER EL CORAZÓN DE COSTA RICA EN EUROPA

10

27

◆ **Export to**
BUENOS AIRES MONOPOLIZA LOS PERECEDEROS

◆ **Origen-Destino**
LA PERA BELGA SE HACE FUERTE EN EUROPA

20

28

◆ **Industria Auxiliar**
RENOVACIÓN AL FRENTE DE GASNAM

◆ **Picking**
EUROPA SE QUEDA SIN PALETS DE MADERA

22

30

◆ **Logistic news**
RENAULT TRUCKS APUESTA POR EL ELÉCTRICO EN 2019

◆ **Ventas**
BUEN ARRANQUE EN LA PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA

25

32

◆ **Distribución**
WALMART BRASIL AUMENTA IMPORTACIONES A LA UE

◆ **Secciones**

5 La imagen
6 Panorama
8 Entrevista
10 Intermodal
20 Origen-Destino

22 Picking
25 Ventas
26 Tic
27 Export to
28 Industria Auxiliar

30 Logística News
32 Distribución
34 Gestos
35 Ways



Foto: Francisco Bonilla

Buque portacontenedores partiendo del puerto de Algeciras.

EDITA:



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

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

Director: **Rafael I. Losilla Borreguero**

Redacción y Firmas: **Daniel Lafuente, Juan Arias y Manuel Flores.**

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.

Puertos del Estado

Algeciras lidera el tráfico hortofrutícola

LOS PUERTOS ESPAÑOLES MOVIERON POR ENCIMA DE LOS 10,2 MILLONES DE TONELADAS DURANTE EL EJERCICIO DE 2017. ALGECIRAS CAPITANEA EL RANKING COMERCIALIZADO CON CUATRO MILLONES DE TONELADAS.

Por Daniel Lafuente
revista@fyh.es

España sigue ocupando el primer lugar en el ranking mundial de exportación de frutas y hortalizas, con una cuota de mercado del 10 por ciento del total. Sigue la huella Países Bajos, con el 7 por ciento y en tercer lugar se ubica el gigante asiático con el 6,5 por ciento. Uno de los principales artífices de este negocio por vía marítima se debe a la buena dirección comercial llevada a cabo por los diferentes gestores portuarios españoles, que a través de los 46 puertos del interés general contribuyen a que el 60 por ciento de las exportaciones, y el 80 por ciento de las importaciones se realice a través de los puertos, lo que supone que más del 50 por

ciento del comercio exterior español con la Unión Europea y el 90 por ciento con terceros países.

Líder. El puerto de Algeciras lidera el ranking de tráfico hortofrutícola entre los principales puertos españoles con cuatro millones de toneladas manipuladas en sus instalaciones durante 2017.

El puerto prevé ampliar la zona de frío en sus instalaciones. En concreto, la capacidad rondará las 17.000 toneladas de palets de frío, gracias a un grupo de inversores que han decidido apostar por Algeciras. De hecho, esto viene a complementar la apuesta de las navieras de contenedores para

cerrar el círculo, donde se va a poder realizar dentro del puerto toda la operatividad en torno a frutas y hortalizas.

El puerto de Valencia se sitúa en segundo lugar rozando el umbral de 1,70 millones de toneladas, donde la terminal hortofrutícola ofrece un servicio para la mercancía general, y muy especialmente para los productos perecederos.

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

nistrado por el transportista especializado.

En tercer lugar del pódium se sitúa el puerto de Barcelona que movió durante este período por encima de los 1,3 millones de toneladas de frutas y hortalizas o lo que es lo mismo más de 900.000 toneladas si se coteja con el volumen transportado en el ejercicio precedente.

Como reflejan los datos, el volumen de frutas y hortalizas que se mueve a través de este puerto del Mediterráneo está creciendo de manera muy significativa debido a la recuperación económica, al impulso de las empresas del Port y a la puesta en marcha de nuevas iniciativas ferroviarias

TRÁFICO DE FRUTAS, HORTALIZAS Y LEGUMBRES EN LOS PUERTOS ESPAÑOLES (2017)

(Expresado en toneladas). Fuente: Aduanas de España.

	Total Operación	Desembarque	Embarque	Desembarque en tránsito	Embarque en tránsito
Bahía de Algeciras	4.009.530	1.512.419	184.482	1.184.486	1.128.143
Valencia	1.672.607	265.048	406.494	504.565	496.500
Barcelona	1.323.909	196.644	188.151	475.209	463.905
Las Palmas	973.721	27.1727	238.176	231.933	231.885
Santa Cruz de Tenerife	606.981	207.899	393.219	3.255	2.608
Bahía de Cádiz	335.251	228.358	106.893		
Baleares	173.699	137.090	33.978	77	2.554
Alicante	166.050	111.341	52.959	916	834
Tarragona	137.746	126.704	10.793	159	90
Bilbao	135.717	11.602	116.641		
Marín y Ría de Pontevedra	125.045	124.043	71	486	445
Sevilla	101.065	65.590	35.475		
Cartagena	98.863	69.201	29.662		
Gijón	74.113	72.857	1.256		
Melilla	64.632	62.733	1.899		
Castellón	56.768	30.833	17.122	4.952	3.861
Motril	52.672	34.061	18.611		
Huelva	47.709	8.731	39.978		
Almería	42.384	34.052	8.332		
Santander	22.000	22.000			
Ceuta	17.764	15.968	1.796		
Vigo	17.537	10.737	1.754	2.570	2.476
Málaga	15.735	4.691			
Pasaia	7.230	7.230			
Vilagarcía	4.717		4.717		

para tráficos reefer con el hinterland de Barcelona.

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.

Estos tres puertos son los únicos que manejan por encima del millón de toneladas hortofrutícolas, situando al tránsito de esta mercancía por el puerto de Las Palmas en cuarto lugar.

Más de 500.000 toneladas. Precisamente el puer-

to de Las Palmas ostenta el privilegio de liderar este grupo, ya que los estibadores han manipulado cerca de 975.000 toneladas. Un escalafón inferior está el puerto de Santa Cruz de Tenerife; es el otro puerto español que se eleva por encima de las 600.000 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 50.000 y 300.000 toneladas. Dentro de la red de puertos catalanes destaca el tráfico de frutas y hortalizas desde el puerto de Tarragona, siendo un refe-

rente nacional con 137.746 toneladas.

Otro puerto del levante español con vistas a crecer su tráfico hortofrutícola es el de Castellón con más de 55.000 toneladas el ejercicio pasado. De cara a este año las previsiones apuntan a incrementar notablemente este guarismo, ya que desde la Autoridad Portuaria señalan que se han rebajado las tasas en los últimos años, así como la ejecución de nuevas infraestructuras como la urbanización de la dársena sur, que suponen un atractivo para la instalación de nuevas empresas.

Menos de 50.000 toneladas. Llama poderosamente

la atención el poco peso que ostenta el puerto de Almería en cuanto a tráfico de mercancía hortofrutícola se refiere y eso que la oferta hortícola almeriense es la más grande de toda España. En concreto, por el puerto almeriense transitaban apenas 42.384 toneladas de frutas y hortalizas durante 2017, ubicando a este puerto en el fondo del ranking de puertos españoles.

Una de las claves es la fuerte presión que ejerce el lobby del transporte por carretera, que es el gran dominador, y no porque no se haya intentado el tráfico por mar pero los ensayos con diversos operadores marítimos no han terminado de fructificar. ♦

Fernando Partida |
Gerente de Partida Logistics

“Llevamos toda la vida haciendo lo mismo y somos fieles a una línea de trabajo”

LA EXPERIENCIA ES UN GRADO Y BIEN LO SABEN DESDE PARTIDA LOGISTICS, UNA AGENCIA DE ADUANAS QUE A LO LARGO DE 95 AÑOS HA SABIDO GANARSE LA CONFIANZA DE SUS CLIENTES GRACIAS A SU “INDEPENDENCIA”.

Por Juan Arias
jarias@fyh.es

L.P: ¿Cómo se cumplen 95 años estando en la cresta de la ola?

F.P: “El secreto es tener mucha dedicación. Habernos especializado en el tema aduanero y demostrar que hacemos las cosas muy bien para ganar la confianza de nuestros clientes. Llevamos toda la vida haciendo lo mismo y permanecemos fieles a una línea de trabajo. Somos agentes de aduanas y despachamos las mercancías que los clientes traen a Europa”.

L.P: ¿Cuál es la clave para conseguir esa confianza?

F.P: “Dejándonos la piel por ellos. Tenemos clientes que están con nosotros desde hace más de 50 años. Hemos celebrado con ellos su centenario y ellos celebrarán con nosotros el nuestro. Si nos ha ido bien es porque somos independientes. Nos eligen porque saben que somos agentes de adua-

nas y no transitarios ni almacenistas. No tocamos todos los palos. Nuestros clientes confían en nuestros años de experiencia, en nuestra capacidad de trabajo y en nuestra plantilla grande –cien empleados- y de calidad”.

L.P: ¿Las necesidades del cliente marroquí y europeo son las mismas o difieren en algo?

F.P: “Las necesidades son muy diferentes y la manera de trabajar también. Los europeos llevan mucho tiempo trabajando el transporte internacional y al marroquí le cuesta mucho moverse por Europa por los horarios, aspectos administrativos y toda la legislación que tienen que cumplir. No obstante, el marroquí es un cliente muy a tener en cuenta pese a que el transporte allí esté muy atomizado. Aunque no tienen grandes flotas, cada vez están cogiendo

una parcela de mercado más importante. Estos transportistas están cogiendo una parte del mercado de transporte muy importante y cada vez más”.

Tráfico ro-ro

L.P: Los tráfic ro-ro en Algeciras han aumentado en los últimos años, ¿han visto reflejado este incremento de alguna manera?

F.P: “Sí, Algeciras siempre ha sido un puerto mixto donde el mismo barco traía remolques y camiones con choferes, acompañados o solos. Sin embargo, en el 2016, el puerto de Algeciras cambia el sistema y obliga a las compañías navieras a separar el tráfico de vehículos y camiones. La razón es que los ferrys llevan pasaje y se producía mucho retraso a causa de los remolques. Además, la fal-





ta de espacio en los preembarques y la lentitud en la operación de carga y descarga hacia que el pasaje sufriera bastante. Por eso, hay un momento en el que los puertos de Algeciras y Tánger Med acuerdan separan los tráfico; el ferry con sus pasajeros y sus coches, por un lado, y los remolques con sus chóferes, por otro”.

L.P: Pero eso no penaliza mucho a las navieras...

F.P: “Sí, porque ha supuesto que hayan tenido que duplicar la flota. De hecho, las compañías están sufriendo mucho esa división de tráfico”.

Tánger Med

L.P: ¿Qué le parece la futura ampliación de Tánger Med?

F.P: “Muy bien. La terminal saldrá pronto a concurso y será tremenda. Una obra así sólo se puede hacer en Marruecos. En España si dices que vas a ampliar el puerto de Algeciras

tendrías mil problemas. No sería viable. Marruecos tiene un crecimiento brutal en los tráfico y en todo lo que toca.

A día de hoy hay que preguntarse qué mercancía no se produce o fabrica allí. En el tema textil, las grandes firmas se han volcado con Marruecos dejando a un lado China y los países de Europa del Este y, desde el punto de vista agrícola, Marruecos antes era sólo tomate pero ahora lo produce todo”.

L.P: Senegal puede ser el nuevo Marruecos...

F.P: “Ha empezado hace poco aunque el año pasado fue una locura. Los senegaleses saben que el melón lo tienen cuando en Europa hace falta. Además, los transportistas en Marruecos están espabilando y llegan a acuerdos con las autoridades marroquíes y mauritanas y los camiones pasan con mucha regularidad y fluidez”. ♦

“Marruecos tiene un crecimiento brutal en los tráfico y en todo lo que toca

“Nos eligen porque saben que somos agentes de aduanas y no transitarios ni almacenistas

“La clave del éxito está en que nos dejamos la piel por nuestros clientes y lo vamos a seguir haciendo

Algeciras

Aspira a ser el centro de distribución de Costa Rica en el sur de Europa



Foto: Francisco Bonilla

DESDE EL PUERTO QUIEREN SEGUIR CRECIENDO EN LAS IMPORTACIONES Y, PARA ELLO, ESTÁN REALIZANDO UNA APUESTA MUY FUERTE POR LA DIGITALIZACIÓN DE LOS DATOS.

Por Juan Arias
jarias@fyh.es

El crecimiento en términos de tráfico reefer en el puerto de Algeciras ha sido notorio durante 2017, tal y como explica Javier López, jefe de división de desarrollo y comercial de la Autoridad Portuaria de la Bahía de Algeciras (APBA). Aunque este aumento de operaciones ha sido significativo, desde el puerto español son optimistas con el hecho de que en 2018 aún pueda aumentar más.

De hecho, para conseguir ese crecimiento de la importación, desde el puerto han realizado una apuesta fuerte por la tecnología, más concretamente por la digitalización de los datos. La agilidad, la celeridad y la fiabilidad de la información, así como su disponibilidad en tiempo real es lo que va a suponer que se agilicen las operaciones y, por lo tanto, el crecimiento de esas importaciones. Según López, "lo importante es la trazabilidad del producto y la fiabilidad de los datos". Para ello, desde el APBA han hecho una inversión de 15-20 millones de euros.

Inversión importante. López señala que se ha hecho una inversión importante durante 2016 y 2017 en tér-

minos de nueva capacidad de frío. Se refiere, por ejemplo, a la inauguración de las instalaciones de Agro Merchants con las que quieren "seguir creciendo y consolidándonos en los tráficos que estamos atendiendo". Respecto a estos tráficos, Perú ha crecido "muchísimo", -Algeciras es el segundo puerto de entrada de la mercancía peruana en Europa sólo superado por Rotterdam-, y Brasil que sigue siendo el número uno. No obstante, desde Algeciras apuestan también por la relación comercial con otros países como Costa Rica donde "estamos consolidándonos muy bien". En este sentido, este año se llevará a cabo una misión comercial en Costa Rica en la



Javier López, jefe de división de desarrollo y comercial de la APBA.

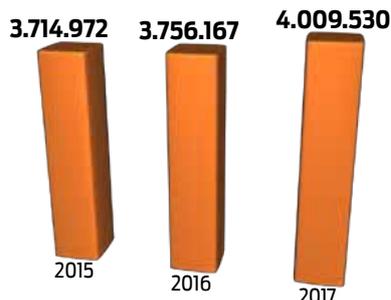
que participarán una serie de empresas especializadas en el tráfico y gestión de frío para ofrecerles los servicios de reefer.

Centro de distribución. Todo ello servirá para que el puerto de Algeciras pueda convencer al Gobierno

de Costa Rica de su importancia estratégica y de su experiencia en el tráfico reefer. "Estamos trabajando con Costa Rica para que el centro de distribución en el sur de Europa sea Algeciras" y, así, distribuir en toda la península, arco del Mediterráneo y, por supuesto, en toda la costa Oeste y Norte de África. López añade que se trata de "un proyecto ambicioso" y que supondría que Algeciras se posicionase como un gran puerto de distribución.

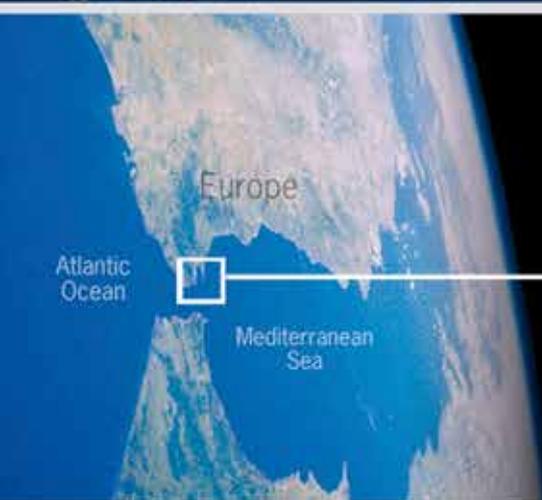
En cuanto a productos, el aumento del mango ha llamado la atención de las autoridades del puerto. En este sentido, López destaca que "hemos crecido especialmente en productos de valor añadido".

Pero no sólo el tráfico de mangos y de aguacates ha crecido, ya que durante el año pasado se creció en mil contenedores la exportación de cítricos a China. La clave de este crecimiento está, sin duda, en la reducción de los tiempos de tránsito. "Las grandes líneas navieras están tardando desde Algeciras unos 24 días en llegar a Shanghai", asevera. De hecho, navieras como MSC están "muy satisfechas" con el tiempo de tránsito. ♦



EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE FRUTAS, HORTALIZAS Y LEGUMBRES

Expresado en toneladas. Fuente: Aduanas de España



The global maritime & logistics hub

www.apba.es



*Making Europe
European Regional Development Fund*



Manuel Morón Ledro |

Presidente de la Autoridad Portuaria Bahía de Algeciras

“Para el puerto de Algeciras es fundamental la mejora del ferrocarril”

MORÓN AFIRMA QUE CON LAS ACTUALES INSTALACIONES HAY CAPACIDAD PARA SEGUIR ABSORBIENDO EL AUMENTO DEL TRÁFICO RO-RO DEL ESTRECHO HASTA 2030.

Por Juan Arias
jarias@fyh.es

L.P: ¿Qué aspectos hay que trabajar y desarrollar para que el Puerto de Algeciras sea más competitivo?

M.M: “Para el Puerto de Algeciras es fundamental la mejora del ferrocarril. En concreto, de la línea Algeciras-Bobadilla-Madrid, que además es doblemente prioritaria por estar integrada tanto en el Corredor Mediterráneo como Atlántico de la Red Transeuropea de Transporte. Tenga en cuenta que desde que opera la línea Algeciras-Tánger Med -antes los ferrys iban a Tánger ciudad- los tráficos han pasado de 150.142 camiones en 2010 a 277.731 unidades en 2017, un crecimiento del 85 por ciento”.

L.P: De hecho, se podría llegar a los 700.000 camiones anuales

M.M: “Así es. Tal y como ha resaltaado en más de una ocasión el presidente de Tánger Med, Medhi Tazzi, a medio plazo las cifras apuntan a un volumen de 700.000 camiones anuales en el Estrecho. Ante estas previsiones es urgente resolver los puntos críticos de la vía férrea Algeciras-Bobadilla-Madrid y hasta la frontera francesa, especialmente en lo referente a los gálibos, la infraestructura ferroviaria del tramo Algeciras-Bobadilla y su electrificación, con el objetivo de permitir el establecimiento de una autopista ferroviaria que desbloquee de camiones nuestras carreteras”.

Ampliación

L.P: Puertos como Tánger Med están pensando en ampliar instalaciones, ¿desde el Puerto de



Algeciras se tiene previsto alguna ampliación? De ser así ¿para cuándo?

M.M: “Como así nos han trasladado los responsables de Tánger Med, tienen previsto incrementar sus instalaciones para tráfico ro-ro. En el caso de Algeciras, con las actuales instalaciones tenemos capacidad para seguir absorbiendo el aumento del tráfico ro-ro del Estrecho hasta 2030”.

L.P: Uno de esos aspectos a mejorar ha de ser el incremento de inspectores fitosanitarios para hacer más ágil el tráfico de mercancías y hacerlo más competitivo. ¿Se ha contemplado o se tiene previsto la incorporación de más inspectores para evitar el cuello de botella en sanidad exterior?

M.M: “Efectivamente el Puesto de Inspección Fronterizo del Puerto de Algeciras tiene una dotación de fun-

cionarios por debajo de lo que debería un PIF que opera las 24 horas de lunes a domingo. Según asegura el Gobierno, que es a quien le corresponde esta dotación de nuevos trabajadores, en los próximos meses habrá nuevas incorporaciones”.

Referencia

L.P: Aunque Algeciras sigue siendo una referencia y es, sin duda, el puerto de referencia en el tráfico de mercancías por el Estrecho, ¿hasta qué punto puede influirles la actividad creciente de otros puertos más pequeños como el de Motril?

M.M: “La previsión de los intercambios comerciales entre el Norte de África y Europa tiene tan buenas perspectivas que hay cabida para todos. Así, según los últimos datos ofrecidos por el ICEX, las exportaciones españolas a Marruecos han crecido un 12’5 por ciento en el último año, hasta alcanzar un valor de 8.025 millones de euros, mientras que las importaciones han alcanzado los 6.284 millones de euros, un 11’2 por ciento”.

L.P: Recientemente el puerto de Algeciras ha recibido la visita de embajadores de ocho países asiáticos, ¿el tráfico de mercancías con esos países puede ser un buen nicho de mercado para el puerto?

M.M: “De hecho ya lo es. El Puerto de Algeciras tiene la mayor conectividad de los puertos españoles. En la actualidad escala directamente en 35 puertos asiáticos de 14 países, y otros 4 puertos en Australia”. ♦

Autransa |

Apuesta por las frutas y hortalizas de Senegal

LA EMPRESA DE TRANSPORTE TERRESTRE INCREMENTARÁ EL AÑO QUE VIENE EL NÚMERO DE CABEZAS TRACTORAS DE SU FILIAL DE MARRUECOS.



Autransa es una de las grandes empresas del transporte por carretera y lo ha conseguido gracias al trabajo y al esfuerzo a lo largo de más de 40 años. Son conocedores de la importancia de dar un servicio de "calidad" a sus clientes para poder "consolidarlos", tal y como explica Miguel Conde, director de Tráfico Internacional de Autransa.

Con una flota de 350 cabezas tractoras y 250 frigoríficos, esta empresa diversifica mucho sus servicios y toca, prácticamente, todos los sectores. De esta flota, unos 180 camiones se dedican al transporte con Marruecos, donde tienen una filial con instalaciones en Tánger y Casablanca, y Senegal, dos países muy en auge desde el punto de vista del crecimiento agrícola.

Aunque Marruecos lleva varios años siendo una voz autorizada en lo que a las exportaciones hortofrutícolas se refiere, Senegal empieza a serlo ahora, algo que no ha pasado desapercibido para esta empresa de transporte. En este sentido y, tal y como afirma el pro-

pio Conde, en unos años podría suplir al país magrebí, incluso a Europa, a la hora de abastecer a los distintos mercados de productos que "allí crecen cuando no lo hacen ni en Marruecos ni en Europa".

Previsiones. En este sentido, apunta a varios motivos como la fertilidad de la tierra, la disponibilidad de agua o la mano de obra adecuada como las principales causas de este gran auge que esta experimentando el país subsahariano. De hecho, "muchos productores de España se están yendo a Senegal porque así pueden abastecer a sus clientes de un producto, por ejemplo el melón, que, en determinadas épocas del año, no se produce ni en Marruecos ni en Europa".

En cuanto a Marruecos, las previsiones de Autransa pasan por incrementar el número de cabezas tractoras con las que cuenta su filial. Actualmente son 42 las cabezas tractoras y el año que viene se incrementarán con el objetivo de "sacarlas a Europa". ♦

CONSIGNATARIOS

WEST AFRICA CARRIER SPRL
ALGERIRAS > NOUAKHOTT (MARRUECOS)

YANG MING
EEUU > ALGERIRAS | ALGERIRAS > FAR EAST

5 SALIDAS DIARIAS
ALGERIRAS > TÁNGER MED > ALGERIRAS

INTER SHIPPING

REPRESENTANTE ADUANERO

2.500m² DE ALMACÉN

TRANSBULL

ALGERIRAS - CÁDIZ - MOTRIL - ALMERÍA

t.: (+34) 956 570 420 - (+34) 956 570 428
trafico@transbullalgeciras.com
www.transbull.com

TIBA |

Alcanza los 4.000 TEUs en importación marítima en Algeciras

ESTA EMPRESA, PERTENECIENTE AL GRUPO ROMEU, HA SUPERADO LOS 200 MILLONES DE EUROS DE FACTURACIÓN EN 2017, UN 17 POR CIENTO MÁS CON RESPECTO AL AÑO ANTERIOR.

El transitario y agente de aduanas TIBA ha logrado llegar a los 4000 TEUs en importación marítima en Algeciras. En este sentido, hay que destacar que el 70 por ciento del volumen total de la carga que mueve la delegación es reefer.

Tal y como explica Sonia Maillo, directora de la Zona Sur de TIBA, cuentan con "un amplio equipo de especialistas operativos en el sur que poseen una dilatada experiencia" no solo en transporte marítimo, aéreo y aduanas sino también en inspecciones sanitarias, de calidad, gestión de incidencias, testeo de productos o toma de control de temperatura. Además, cuentan con un servicio de 24 horas los siete días de la semana. Según señala, "nuestro core business es la importación marítima y terrestre originaria de Latinoamérica y Marruecos respectivamente". En concreto, en la import marítima de Lati-

noamérica, destacan como productos principales el plátano macho, yuca, piña, aguacate o mango mientras que en los productos congelados "solemos tratar principalmente gambones, langostinos o colas de gambas".

De cara a este 2018, TIBA tiene, como uno de sus principales objetivos, en Algeciras "seguir desarrollando la exportación de productos hortofrutícolas y otros tales como carne fresca y congelada, tanto en destino como en origen, a los países árabes ya que hemos sido pionera en conseguir el Certificado Halal Food&Quality".

Tráfico rodado. En cuanto a importación terrestre y tráfico rodado procedente de Marruecos, principal mercado, ha gestionado más de 7000 unidades de carga con una gran variedad de referencias tales como el calamar, sepia, choco, len-



Sonia Maillo

guado o pulpo, entre otros. TIBA cuenta ya con más de quince años de experiencia en el transporte internacional en la Zona Sur, donde cuenta con 3 oficinas: Algeciras, donde se encuentra la sede comercial y operativa de la delegación, Málaga y Sevilla.

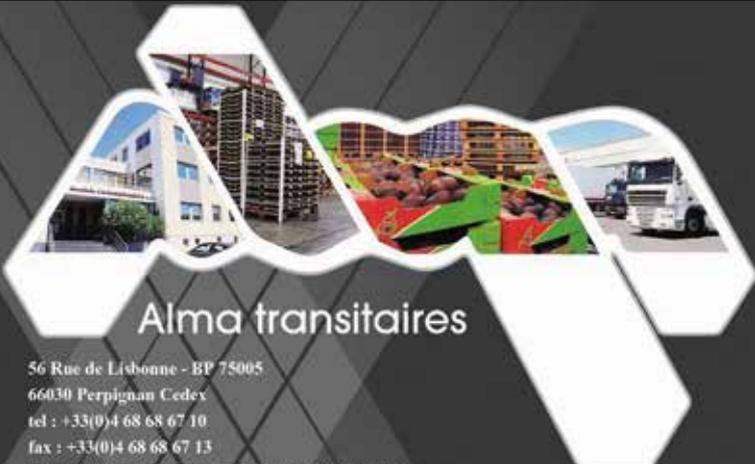
Más de 200 millones de facturación. Esta empresa, fundada en 1975 y pertene-

ciente al Grupo Romeu, ha superado los 200 millones de euros de facturación en 2017, lo que ha supuesto un incremento del 17 por ciento con respecto al año anterior.

Cuenta con 46 oficinas en 17 países y su plantilla alcanza los 900 empleados. Precisamente, en lo que a oficinas se refiere, esta empresa del Grupo Romeu, abrió hace pocas fechas una nueva delegación internacional, en este caso, en Hong Kong.

La intención de este transitario es seguir creciendo en el continente asiático. La de Hong Kong es la séptima delegación en Asia tras las de Shanghai, Shenzhen, Ningbo, Xiamen, Tianjin y Qingdao.

La oficina de TIBA está situada en el distrito de Tsuen Wan, un lugar donde cada vez se posicionan más transitarios dada su cercanía al aeropuerto. ♦



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
www.alma-transitaires.com

Bernardino Abad |

Da un valor añadido a los productos de sus clientes

LA EMPRESA DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE DEL GRUPO ESTÁ CONSIDERADA COMO OPERADOR DE CONFIANZA DE LA AGENCIA TRIBUTARIA A NIVEL EUROPEO.



La cadena logística no tiene secretos para el Grupo Bernardino Abad gracias a su experiencia, lo que le permite ofrecer un mejor servicio a sus clientes. De esta manera, este Grupo es capaz de controlar todos los eslabones de la cadena logística.

Tras la autorización recibida como Operador Económico Autorizado (OEA), la empresa de logística y transporte del Grupo, 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 los Estados Unidos o Japón, por citar algunos.

Ventajas. Esto permite a Bernardino Abad ofrecer una serie de ventajas a sus clientes como el despacho centralizado a nivel nacional, tanto en importación como en exportación con un solo interlocutor para todos los embarques. A esto hay que añadir una mayor agilidad en los trámites aduaneros y un menor número de circuitos rojos.

Adicionalmente, el Departamento de Aduanas de Bernardino Abad ofrece despachos de exportación e importación a países terceros, despachos de cabotaje

de entrada y salida a las Islas Canarias, tránsitos en general, entradas y salidas a zona franca o la tramitación de exportaciones e importaciones acogidas al régimen de perfeccionamiento, entre otros servicios.

Y es que, el cliente tal sólo tiene que decir cuáles son sus necesidades para que desde el Bernardino Abad le orienten sobre los trámites a seguir en cada caso, dándole un valor añadido a los productos.

Gran red de corresponsales.

Gracias a la extensa red de corresponsales, sucursales y colaboradores con los que cuenta el Grupo a lo largo de todo el mundo, Bernardino Abad puede dar respuesta a las necesidades de sus clientes. De hecho, están en disposición de cubrir las desde y hasta cualquier puerto del mundo, en todas las modalidades de medios de transporte, inclusive medios de cross-trade.

Bernardino Abad cuenta con flota propia de contenedores, cabezas tractoras y plataformas con lo que completan un servicio que ofrecen "puerta a puerta". Además cuentan con dos depósitos de contenedores situados en zonas estratégicas, una en Puerto Real y otra en Sevilla. ♦

ALMACENAMIENTO DE FRÍO
Logística del Sur
★★★★★

21 muelles y 1 rampa | 2500m² nave
6 cámaras | 2000 palets

Cualquier servicio desde las 08:00am a las 22:00pm 365 días

SERVICIOS: Especialistas en **FRUTAS Y VERDURAS**

- Cámaras Frigoríficas
- Transbordos
- 400m² de almacén seco para Inspecciones Aduaneras
- Re-etiquetados
- Surveyor
- Picking (manipulación de mercancías)
- Transporte horizontal

FLETAMENTOS CÁDIZ
CÍA ESTIBADORA
Haulage | 15 mafis

Dársena del Saladillo | Sub área AN1A - 11201
Puerto de Algeciras t.: +34 956 60 21 58 | m.: +34 629 542 057
comercial@afsur.com

TTIA de Algeciras |

Objetivo: acercar la carga al cliente y ser dinámicos

ESTA TERMINAL CUENTA CON 35 HECTÁREAS DE SUPERFICIE Y UN VOLUMEN DE ALMACENAJE DE 1,8 MILLONES DE TEUS.

Desde la Total Terminal International Algeciras (TTIA) tienen muy claro que su trabajo diario va enfocado a dos aspectos fundamentales: acercar la carga al cliente y ser lo más dinámicos posibles. Esta terminal semiautomatizada mueve al año 1,2 millones de TEUs –contenedores de 20 pies- de los 4,7 millones que mueve el Puerto de Algeciras de forma anual. Además, de ese total el 10 por ciento corresponde a carga refrigerada (reefer) ya sea de productos hortofrutícolas, pescados o químicos, entre otros.

Una parte muy importante de la optimización de los distintos recursos de la terminal es gracias a la automatización de la misma. En este sentido, las grúas que están en la zona del muelle y las ubicadas en la zona de apilamiento de contenedores no están tripuladas, algo que no ocurre en la otra terminal, en la APM Terminals.

Espacio más que suficiente. La TTIA cuenta con una superficie de 35 hectáreas y con

un volumen total de almacenaje de 1,8 millones de TEUs. Ahora mismo mueven 1,2 millones de teus pero el objetivo tal y como asegura la directora de la TTIA, Maribel Grau, es “llenar a la capacidad plena”. Si bien es cierto que en el puerto de Algeciras y, por ende, en esta terminal los flujos son “muy volátiles”, a esto hay que añadir que el 95 por ciento de todo lo que pasa por los muelles de esta terminal es trasbordo por lo que la carga que llega a este terminal está de paso.

Estacionalidad de los flujos Sudamericanos.

Grau indica que son conscientes de que la mercancía refrigerada que viene de Sudamérica, sobre todo frutas y hortalizas, tiene una estacionalidad. En este sentido, subraya que desde septiembre hasta febrero es cuando “más trabajamos el contenedor” de esta zona geográfica.

No obstante, apunta que pese a que la carga de Sudamérica es significativa durante algunas épocas del año, no lo es menos la de África Occidental. ♦

Almacenamiento Frío del Sur |

Soluciones personalizadas para la mercancía de frío

LA EMPRESA, UBICADA EN EL PUERTO DE ALGECIRAS, CUENTA CON UN AMPLIA EXPERIENCIA EN LA MANIPULACIÓN DE MERCANCÍAS COMO LAS FRUTAS.

Asegurar la calidad del frío de los productos de sus clientes es el principal objetivo de Almacenamiento Frío del Sur, una empresa ubicada en el puerto de Algeciras y cuyos profesionales dominan el tema del frío como nadie. Desde esta empresa entienden que un retraso, aunque sea de un día, en la mercancía supone una pérdida de calidad en el producto y, por esta razón, ofrecen a sus clientes un equipo de profesionales y amplias cámaras frigoríficas para ofrecer el mejor servicio según las necesidades del cliente.

Superficie construida. Esta empresa ofrece a sus clientes una nave de 2.500 metros cuadrados de superficie construida, de los que 400 metros cuadrados son para seco. Asimismo, ofrecen todo tipo de servicios complementarios como cambios de palets o reetiquetados por citar algunos. En sus instalaciones, recientemente ampliadas, disponen de amplias cámaras a diferentes temperaturas para productos refrigerados y congelados de origen vegetal. De hecho, son 21 muelles y seis cámaras frigoríficas con una capacidad total para 2.000 palets. Todo ello, “para cubrir el servicio necesario para que los productos tan-



to de importación como de exportación mantengan la cadena de frío”, aseguran desde la empresa. En este sentido, el almacenamiento y distribución de los productos es una cuestión que no tiene secretos para esta compañía que hace posible que los productos que recibe, ya sea en tránsito o como destino final, se conserven en las mejores condiciones.

Manipulación de mercancía.

Si las amplias instalaciones de Almacenamiento Frío del Sur suponen uno de los grandes argumentos de esta empresa a la hora de conseguir la confianza de sus clientes, no lo es menos su amplia experiencia en el tratamiento, sobre todo, en frutas como piña, melón, sandía, pomelo, naranja, kiwi, manzana, aguacate, banana, cereza, papaya, mango, plátano macho y uva entre otros productos.

A todo ello hay que añadir que desde esta empresa cuentan con los servicios de control de calidad –surveyors- para comprobar posibles incidencias. ♦

Tránsito 2000 |

Crece exponencialmente en la logística hortofrutícola

EL 60 POR CIENTO DE SUS 15.000 UNIDADES DE CARGA ANUALES CORRESPONDEN A FRUTAS Y HORTALIZAS.

Tránsito 2000 es una empresa con más de 20 años de experiencia en el sector de la logística. A lo largo de su singladura se han ido posicionando "exponencialmente" cada año en el sector de las frutas y verduras, tal y como explica Eduardo De Luque, jefe de Negociado de Aduanas y comercial en Tránsito 2000. De hecho, cerca del 60 por ciento de sus 15.000 unidades de carga anuales corresponden a productos hortofrutícolas de orígenes muy variados desde el Caribe hasta Sudáfrica o Mali pasando por distintos países asiáticos y del arco Sudamericano.

Países y productos. Los países con los que más trabajan en Tránsito 2000 son Brasil, Perú, Costa Rica, Colombia que, según afirma, está "de moda" y luego en el continente africano estados como Marruecos y México. En cuanto a los productos, esta empresa especialista en el import/export trabaja



Eduardo de Luque.

con casi la totalidad de las hortalizas y frutas, sí bien es cierto que la judía verde, el pimiento o el tomate, tanto de Marruecos como de Senegal, son las que más transitan. Lo mismo sucede con las frutas tropicales como el aguacate, el mango o el melón de países como Brasil, o los cítricos y, últimamente, los frutos rojos de Perú o Chile. La demanda de los mercados de productos bio es algo que también están notando desde esta empresa. En este sentido, De Luque

asegura que "se ha notado que cada vez hay más importadores que se están especializando en este cultivo. Hay un nicho de mercado que se está abriendo y que es importante". Un caso de éxito es Perú que lo está haciendo "muy bien con los superfood".

Presencia en Motril. El auge del puerto de Motril, gracias a la línea de la naviera FRS entre Tánger Med y Motril no ha pasado inadvertido para Transito 2000 que ha querido estar pre-

sente en el puerto motrileño para "reforzar aún más el servicio ofrecido a países del Norte de África". Y es que, Tránsito 2000 asesora a sus clientes sobre las mejores rutas, la mejor fiscalidad y la eliminación de riesgos. Además, todas estas gestiones las hacen con la garantía y seguridad que les dan las certificaciones OEA e ISO 9001. Un mundo desde el punto de vista aduanero complejo y desde el punto de vista sanitario también y muy sensible. Nunca hablamos de las empresas que están en nuestra casa y es un poco darle ese plus. El pif de Algeciras trabaja en ese sentido y le damos al percedero lo que necesita, atención rápida, salida rápida, reducción de costes en la terminales de enchufe, entregas en el mismo día de llegada del barco, descarga, manipulaciones, almacenamiento por si hay un gran stockaje los clientes quieren como estrategia almacenar durante unos días hasta que el producto se comporte de otra manera. No tienen frío propio y sí colaboraciones con los principales almacenes de frío de Algeciras. Hay almacenes con mucha capacidad y otros que son más pequeños y ágiles. El que quiere poner en Mercamadrid su mercancía en 9 horas. ♦





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

SAM Algeciras |**Cubre todos los eslabones de la cadena logística**

ESTA PLATAFORMA LOGÍSTICA MULTIMODAL PERTENECE AL GRUPO ALONSO QUE TRANSPORTA AL AÑO MÁS DE 185.000 TEUS.

Servicios Auxiliares Marítimos Algeciras (SAM Algeciras) sigue ampliando sus servicios a sus clientes con el objetivo de cerrar el círculo con respecto al tema logístico. En este sentido, "somos la única plataforma que hay en el campo de Gibraltar que lleva todos los sectores logísticos", tal y como asegura Belén Pacheco, responsable de Administración de SAM Algeciras.

En sus instalaciones de Algeciras, "llevamos todo el almacenaje, la reparación del contenedor y el almacenaje seco de la mercancía que puede entrar en el puerto o que está en tránsito".

Instalaciones. La plataforma logística de SAM Algeciras cuenta con más de 120.000 metros cuadrados de instalaciones junto a las principales vías terrestres, férreas y marítimas que conectan Algeciras con el resto de España, Europa y el mundo. La amplia gama de servicios logísticos se completa con otros valores añadidos como

una torre PTI para 80 reefers. Asimismo, esta plataforma logística cuenta con 11 cámaras bitemperas de última tecnología con servicio completo en la logística de perecederos. En este sentido, destacar que realizan operaciones a temperatura controlada para productos frescos y congelados, con capacidad para más de 7.800 palets. Desde SAM Algeciras destinan 80.000 metros cuadrados al depósito, mantenimiento y reparación de todo tipo de contenedores, hasta un total de 6.000 TEUs.

185.000 TEUs transportados. Las sinergias entre las diferentes unidades de negocio de este grupo aportan un valor añadido a sus clientes al ofrecer la mejor calidad de servicio al menor coste. Con una facturación de 650 millones de euros, el Grupo Alonso transporta al año cerca de 185.000 TEUs y cuenta con más de 1.500 trabajadores cualificados en 180 oficinas por todo el mundo. ♦

Transbull |**Ofrece un servicio 'puerta a puerta' a sus clientes**

EL TRABAJO Y EL SERVICIO MULTIDISCIPLINAR QUE APORTA ESTE TRANSITARIO A SUS CLIENTES LE HA SERVIDO PARA SER MERECEDORES DEL SELLO DE CALIDAD ISO 9001.

TRANSBULL

ALGECIRAS - CÁDIZ - MOTRIL - ALMERÍA

Una de las ventajas de ser una gran empresa es poder contar con una amplia red de contactos que, en un momento dado, pueden solucionar cualquier problema que se le presente a un cliente. Ése es el caso de Grupo Transbull que ofrece un servicio integral a todos aquellos que contratan sus servicios. Su red de corresponsales mundiales les permiten ofrecer un servicio multidisciplinar directo a sus clientes.

Un buen ejemplo de ello, es su papel como agente aduanero con agencias propias en Cádiz, Algeciras, Almería y Motril. Disponen de procedimientos informáticos conectados con la aduana para los distintos trámites. Asimismo, realizan despachos de aduanas de importación, exportación y tránsito comunitario. Sin embargo, los servicios de esta empresa no terminan aquí y también asesoran en comercio exterior y cuentan con un depósito aduanero y fiscal y un almacén de depósito temporal.

Especialistas en maquinaria extra dimensionada. A todos estos servicios que ofrece Grupo Transbull hay que sumar los de estiba y desestiba, el de seguimiento de mercancías y el de agencia de transportes. En este sen-

tido, realizan envíos de mercancías FCL (Full Container Load) o LCL (Less Container Load) a Baleares, Ceuta, Melilla y Canarias. Además son especialistas en envíos de maquinaria normal y extra dimensionada gracias a su flota propia de plataformas, góndolas y equipos de transporte especial.

En cuanto al transporte internacional marítimo, ofrecen salidas a los principales puertos del mundo para cargas LCL/FLC. En el terrestre, su experiencia en cargas rodadas especializadas a Marruecos y Canarias supone un valor añadido que Grupo Transbull ofrece a sus clientes.

Presencia en Motril y Almería. Todo estos aspectos han hecho que Transbull se haya convertido en un líder en su sector. Transbull Cádiz S.L. se constituyó e inició sus actividades comerciales como consignatario de buques y transitario en 1979 en los puertos de Cádiz y Algeciras. El afán de crecimiento de este consignatario hizo que hoy sus clientes también lo puedan encontrar en Motril y Almería. Además, este crecimiento no ha sido sólo cuantitativo sino también cualitativo, esto les ha supuesto ser merecedores del sello de calidad ISO 9001. ♦



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



*España, **Líder Mundial** en Exportación de Frutas y Verduras*



**PRINCIPAL HUB
DEL SUR DE EUROPA,**
EN LA ENCRUCIJADA
DE LAS PRINCIPALES
RUTAS MARÍTIMAS



CONECTADOS CON
LAS PRINCIPALES REDES
DE TRANSPORTE DE
EUROPA



**545 MILLONES
DE TONELADAS
DE MERCANCIAS
MANIPULADAS EN 2017,
INCLUÍDAS 9,5 MILLONES
DE TONELADAS DE
FRUTAS Y VERDURAS**



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

BÉLGICA

La fruta de pepita se hace visible

BÉLGICA ES EL TERCER PRODUCTOR EUROPEO DE PERA TRAS ITALIA Y ESPAÑA. SU VOLUMEN CONTEMPLA LAS 280.000 TONELADAS EN UNA SUPERFICIE DE CULTIVO QUE SUPERA LAS 8.000 HECTÁREAS, SUPERANDO A LA MANZANA. CONFERENCE ES LA VARIEDAD POR EXCELENCIA.

Por Daniel Lafuente
revista@fyh.es

La pera es una de las frutas con más tradición en la fruticultura belga. De hecho, la media anual supera las 300.000 toneladas. Este guarismo convierte al país en el tercer productor europeo, sólo por detrás de Italia y España con 701.298 toneladas y 366.131 toneladas, respectivamente.

En los últimos 10 años, la producción de pera en Bélgica se ha expandido notablemente. Razones: los productores se han decantado por esta fruta debido al aumento de su rentabilidad, superando claramente a la manzana, otrora producto de referencia en el campo belga.

La variedad Conference es la reina de las

peras. Su buena conservación en frío y su gran resistencia a las manipulaciones le proporcionan un plus a la hora de comercializar esta fruta. Es más en torno al 30 por ciento de la producción europea de Conference son belgas.

Por destinos, la UE absorbe más del 85 por ciento de las expediciones de esta fruta de pepita, destacando Alemania, Francia, Holanda y Rusia, entre otros.

Distribución. En los últimos años, la pera encuentra cobijo en los grandes supermercados de gran distribución. Es el caso de: GB, Delhaize, Colruyt, Cora, Matc, Super M, Macro y Bigg's. De hecho, han ganado terreno -53 por ciento de cuota de mercado-, aunque se observa una fuerte evolución de otros como Aldi, AD Delhaize, Nopri, Unic y

Profi que pertenecen a una distribución integrada de superficie media.

En franco retroceso, se encuentran las llamadas 'superettes', supermercados o tiendas más pequeñas. Esta escalada de las grandes superficies juega en detrimento de este tipo de comercio. Los supermercados independientes han progresado también de un 24,8 por ciento a un 25,2 por ciento, mientras la cuota de las pequeñas tiendas (menos de 400 metros cuadrados) no representa más que un 7,3 por ciento del mercado total.

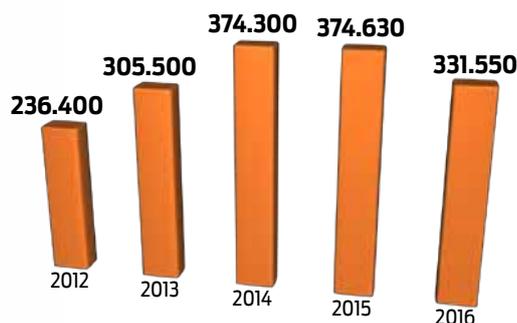
En Bélgica existen todavía más de 8.500 tiendas detallistas donde el consumidor puede adquirir esta fruta de pepita, aunque se encuentran en retroceso. La mayor parte de éstos cierres se sitúan en el segmento de las tiendas de ba-

rrío, superettes y tiendas de ultramarinos tradicionales.

Manzana. La manzana es la fruta preferida por los belgas. El consumo de esta fruta de pepita ronda los nueve kilos por habitante. Sus únicos rivales son las naranjas y la banana.

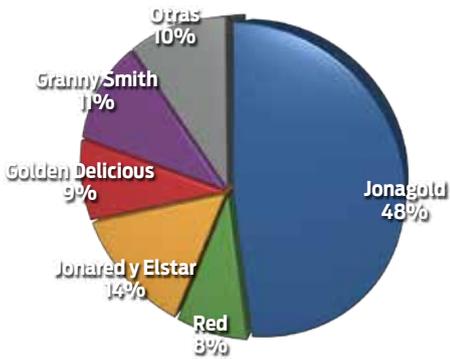
La variedad de manzana preferida por los belgas sigue siendo la Jonagold, con un 48 por ciento del total de las ventas de manzana en volumen, aunque está perdiendo terreno a favor de las rojas, que sostienen una cuota de mercado del 8 por ciento. Las otras razas bicolores como Jonared y Elstar representan un 14 por ciento de la cesta de la compra. Golden Delicious un nueve por ciento y Granny Smith con una representación en torno al 11 por ciento.

En los supermercados, las manzanas frescas están



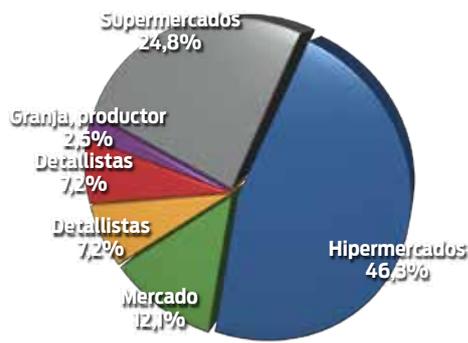
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE PERA EN BÉLGICA

(Expresado en toneladas). Fuente: FAOSTAT.



VARIETADES DE MANZANA CONSUMIDAS POR LOS BELGAS

Fuente: GfK PanelServices Benelux.



CUOTA DE MERCADO DE LA DISTRIBUCIÓN DE MANZANA EN BÉLGICA

Fuente: GfK PanelServices Benelux.

disponibles en dos formas: a granel y preembaladas. El consumidor medio suele comprar de una forma u otra dependiendo de las circunstancias: el aspecto exterior, la calidad, etcétera.

Consumo hortofrutícola. Casi dos tercios de las frutas y hortalizas consumidas en Bélgica son productos

frescos. El consumo de hortalizas frescas se mantiene estable, mientras que el de frutas frescas muestra un pequeño retroceso. Las hortalizas que muestran el mayor aumento, son los tomates tipo Roma, los cherries, la lechuga iceberg y la roqueta. Las hortalizas de base como los puerros, las cebollas y las

zanahorias siguen siendo las más importantes. Las coles (col blanca, col roja, berza y coliflor) han disminuido su volumen por la mitad en diez años. Las hortalizas de utilización múltiple son las más vendidas. En el segmento de frutas, durante estos últimos años se observa un fuerte crecimiento de los

segmentos más pequeños, las moras, las frambuesas y los arándanos.

Entre las 10 frutas que muestran un crecimiento importante, se encuentran los plátanos o bananas impulsado por el consumidor étnico, las fresas, los kiwis y las mandarinas.

Entre las frutas que pierden éxito a largo plazo se encuentran el pomelo, la rebarba y el melocotón. Las dos frutas más importantes, la manzana y la naranja, también muestran una disminución más importante que la media.

La manzana sigue siendo la fruta preferida de los belgas, no obstante experimenta una reducción de su participación en la última década. Hace diez años, el belga consumía un promedio 13 kilos y en 2016 está en torno a los nueve kilos. ♦



Reyes Gutiérrez
frutas tropicales

AGUACATES
MANGOS
365 días

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



Un 'combi' adaptable

El mundo del packaging contempla una solución nueva para los 'mix' con material de plástico. Se trata de una tarrina de plástico que como novedad principal acoge la posibilidad de incorporarle desde dos hasta cuatro separadores para acoger diferentes categorías hortofrutícolas.

El producto se encuentra patentado por la firma suiza PPO y es ideal para la gama 'convenience' para soluciones de supermercados de proximidad o formatos 'express', ubicados en barrios de oficinas y despachos de profesionales. La tarrina puede acoger gracias a los separadores

referencias de frutas del bosque, uvas, fresas o diferentes tomates cherry. Es ideal para este tipo de consumo que necesita una solución práctica, rápida y con separadores para no mezclar sabores ni texturas.

Además, este packaging puede acoger desde dos hasta cuatro separadores, siendo versátil a la hora de establecer su composición. La suiza PPO lo ha patentado y tiene los derechos sobre este tipo de productos. Cualquier empresa que quiera trabajar un sistema similar en el 'packaging' debe tener en cuenta esta realidad de mercado. ♦



El envase está preparado para acoger desde dos hasta cuatro referencias.

♦ ALIBABA Y AMAZON | CONSIGUEN INFLACIONAR EL CARTÓN

El e-commerce está alterando sobremanera a la industria hortofrutícola, pero no por la cuota de mercado que pueda arrastrar a la demanda de frutas y hortalizas por la red, sino por el incremento de la materia prima del cartón.

Los industriales del cartón ondulado se han visto obligados a elevar por segunda vez en la campaña el precio de la materia prima un ¡10 por ciento!

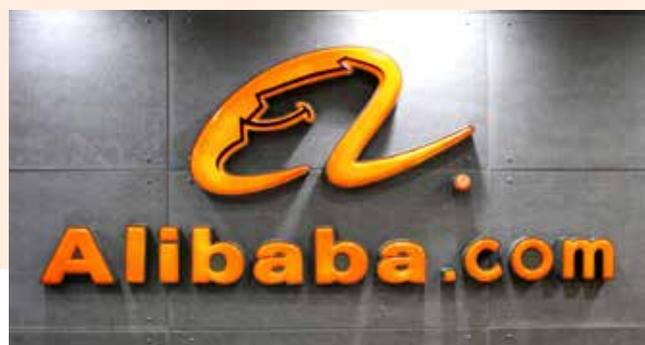
Nunca había ocurrido la situación de que a mitad de campaña el precio se incrementase, pero el ritmo de demanda de Alibaba y Amazon hace necesario elevar el precio ante la falta de 'stock'.

Reacciones. No es un tema que haya salido aún a la luz pública, pero los exportadores se han visto obligados a subir el precio de sus servicios a la clientela.

Esta subida no siempre se puede repercutir en las operaciones con los clientes, ya que hay precios cerrados en la campaña de invierno hasta que finalice la primavera, y las empresas de hoja que contemplan este tipo de contratos tendrán que asumir este sobrecoste.

A inicios de la campaña hortícola –septiembre 2017- los industriales del cartón le comunicaron a sus clientes que los dos

grupos del e-commerce estaban monopolizando grandes estocajes de cartón para sus necesidades futuras, lo que provocó un incremento del cartón en un cinco por ciento. Con la entrada de Amazon y Alibaba, los industriales del cartón se ven obligados a subir precios, ya que no gozan de capacidad de negociación con las cartoneras ni con las empresas productoras de papel. ♦





CONFIANZA SIN FIANZA

AFCO

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





Europa se queda sin palets de madera

LA ECONOMÍA ALEMANA PISA FUERTE Y UNA DE LAS CONSECUENCIAS ES LA FALTA DE PALETS DE MADERA PARA DAR RESPUESTA A LOS INDUSTRIALES GERMANOS. EUROPA SUFRE LA ALTA DEMANDA ALEMANA DE ESTE PRODUCTO.

Por Rafael I. Losilla con la colaboración de Milena Georgieva

Alemania ha incrementado sobremanera su demanda de palets de madera y esto ha provocado un problema de desabastecimiento. Todo responde a una fuerte demanda germana por la producción propia de palets, provocando que los industriales no sean capaces de producir las suficientes cantidades que necesita la industria alemana para el

transporte de sus mercancías. Se está haciendo difícil conseguir palets y “desde hace tiempo ya no podemos cumplir con todos los pedidos”, afirma Jan Kurth, director general de la Asociación Alemana de Envases de Madera, Palets y Envases para Exportación (HPE). Se está haciendo común

que los productores rechacen pedidos, “incluso los de las grandes empresas y clientes conocidos”, señala Kurth. Se están estableciendo tiempos de espera para cumplir con la clientela de varias semanas para productos como el tradicional Europalet o el palet cuadrado para productos químicos.

Esta situación responde al crecimiento de la economía alemana durante los últimos años, sobre todo de sus exportaciones, que requieren de palets de madera para las expediciones.

Inflación. Es por este motivo que el precio del palet de madera se haya incrementado en más de un 10 por ciento a lo largo de 2017. Alemania cuenta con 440 industriales de palets y envases de madera, que durante 2017 elevaron de manera cuantiosa su actividad y negocio. Los industriales del HPE fabricaron durante 2017 alrededor de 110 millones de palets frente a los 103 millones de palets de 2016. Nunca se habían conseguido unas cifras tan altas de producción en Alemania de fabricación de palets de madera. ♦

¿Y la segunda mano?

La segunda mano se ha convertido en una alternativa para los industriales alemanes, pero es una vía agotada demasiado pronto. Y es que sólo la industria química anunció una demanda adicional de 400.000 palets. Parte de esta demanda adicional se cubrió con el mercado de la segunda mano, por lo que esta alternativa quedó eliminada rápidamente. Hoy el mercado de segunda mano está prácticamente vacío y esto ha provo-

cado un reajuste de los precios al alza. El índice de precios de la Asociación Alemana de Envases de Madera, Palets y Envases para Exportación (HPE) habla que en el cuarto trimestre de 2017 el precio medio subió casi un cuatro por ciento con respecto al trimestre anterior y un 10 por ciento comparado con el mismo periodo del año anterior.

Termómetro. La escasez de palets de madera es una prueba más de la fortale-

za de la economía alemana y “hace que la industria de los palets de madera se convierta en el cuentarevoluciones de la producción en Alemania”, advierte Jan Kurth, director general del HPE. Esta lectura es positiva para esta industria, pero esconde otra realidad. Y es que los productores de palets y envases de madera se están convirtiendo en “un cuello de botella para el auge de la economía alemana”, señalan desde la patronal del envase.



Producción de vehículos |

2018 empieza con buena sintonía

LA PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA ARRANCA EL AÑO 2018 CON UN TOTAL DE 243.706 UNIDADES FABRICADAS DURANTE EL MES DE ENERO, LO QUE REPRESENTA UN REPUNTE DEL 9,8 POR CIENTO RESPECTO AL MISMO PERIODO DE 2017.

En enero, los turismos han sido el tipo de vehículo más producido con 186.968 unidades según las cifras que maneja Anfac, lo que representa un crecimiento del 6,7 por ciento frente a idéntico mes de 2017.

Por su parte, los vehículos comerciales e industriales alcanzaron en el pasado enero 52.652 unidades construidas, cantidad que representa una subida del 20,8 por ciento frente al mismo mes de 2017.

Exportación. En el mes de enero se enviaron a mercado exteriores un total de 195.635 unidades, lo que supuso una subida del 10,4 por ciento con respecto a enero de 2017 y exportar el 80,2 por ciento de la producción de vehículos del mes.

Los tipos de vehículos que más han aumentado sus exportaciones son los todoterreno, con una subida del 25,3 por ciento seguidos por los comerciales e

industriales, que alcanzan un incremento del 24,2 por ciento.

El aumento de las exportaciones de vehículos ha estado impulsado especialmente por los envíos hacia el mercado francés, que subieron en el pasado enero un 24 por ciento. El Reino Unido también aumentó las importaciones de vehículos españoles respecto al primer mes de 2017: estas subieron un 2,4 por ciento. A pesar de que el crecimiento ha sido

moderado, es destacable ya que las exportaciones hacia el mercado británico han retrocedido durante muchos meses y acabaron el año 2017 marcando un retroceso del 7,3 por ciento.

En el lado negativo, durante enero descendieron las exportaciones hacia mercados tan importantes como Italia, que retrocedieron un 9,6 por ciento y Turquía, que disminuyó la importación de vehículos españoles un 17,4 por ciento. ♦

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



◆ MARKET LIVE | MERCADOS SEMANALES: INSTITUCIÓN INDISPENSABLE DE ABASTECIMIENTO LOCAL

Con Market Live, los usuarios de toda Alemania pueden encontrar rápida y fácilmente en sus inmediaciones, mercados semanales, hipermercados y mercadillos, ferias o fiestas populares. La aplicación informa exhaustiva y rápidamente sobre dónde encontrar frutas y hortalizas frescas, carne y pescado, así como alimentos de todo tipo y productos de uso diario.

Los aficionados a las antigüedades, objetos curiosos o fiestas populares encontrarán lo que buscan en la sección "Mercado especial".

La aplicación se actualiza constantemente y

se complementa con nuevos eventos y mercados. La campaña "Experimenta tu Mercado Semanal" comenzó en Alemania en 2015 incluyendo 60 mercados pertenecientes a doce regiones del país. En 2016, ya eran 150 mercados en 30 regiones.

Este año, se agregaron otros 50 mercados. Y la popularidad continúa creciendo. Cada año, los mercados participantes hacen demostración de su importancia como institución indispensable de abastecimiento local mediante una gran cantidad de acciones y eventos coloridos e informativos. ◆

◆ DEKALB® | UNA NUEVA HERRAMIENTA PARA AHORRAR RECURSOS HÍDRICOS Y ENERGÍA

ESPAÑA, PORTUGAL E ITALIA SON LOS PRIMEROS PAÍSES EN DISPONER DE LA TECNOLOGÍA DIGITAL INTELIGENTE DEKALB®, QUE PERMITE UN AHORRO MEDIO DE AGUA Y ENERGÍA DEL 17 POR CIENTO.



Esta oferta aporta soluciones agronómicas innovadoras y de fácil uso mediante nuevas herramientas digitales dirigidas a la optimización de riegos, la evaluación del buen estado de los campos y recomendaciones personalizadas sobre población de plantas para híbridos del maíz de DEKALB®. Su objetivo es poner a disposición de los agricultores una interfaz intuitiva que les proporciona hasta un 100 % de cobertura de sus campos, junto con el análisis práctico y oportuno y actualizaciones que pueden incorporar sin

fisuras en sus planes operativos.

Sostenibilidad. Para Juan Martínez, director de soluciones para clientes de EME de DEKALB®: "El lanzamiento de la oferta que compone la serie digital DEKALB® SMART constituye un hito importante hacia un futuro de mayor sostenibilidad para los agricultores de Europa. Al facilitar a los agricultores la obtención de todo el potencial de sus semillas de maíz híbrido DEKALB®, el objetivo que persigue es incrementar la producción agrícola reduciendo al mismo tiempo los costes y los insumos, para impulsar la agricultura hacia un futuro más sostenible. Las pruebas de irrigación efectuadas demuestran que, con la solución DEKALB® SMART, los agricultores podrán ahorrar una media de un 17 % en el consumo de agua y energía".* ◆

* Fuente: Pruebas internas de Monsanto en Grecia e Italia. Año 2017. (n = 8 tambores / aspersores, n = 7 irrigación por goteo)

La herramienta digital Dekalb® Smart incluye:

La siembra Dekalb® Smart: Optimiza la producción y el rendimiento del maíz en los campos de cultivo con recomendaciones personalizadas sobre la densidad de siembra de las semillas de Dekalb®.

El mapa de salud Dekalb® Smart: Analiza el buen estado de los campos durante el ciclo vegetativo del cultivo para que el agricultor pueda tener un

mejor conocimiento del crecimiento y desarrollo de los campos de maíz y, así, poder poner medidas correctoras oportunas.

El riego Dekalb® Smart basado en Aquatek: Utiliza imágenes de satélite, información meteorológica y datos de los suelos para monitorizar las necesidades de riego para el cultivo en cada campo durante toda la campaña.

ARGENTINA

EL PUERTO DE BUENOS AIRES MONOPOLIZA EL NEGOCIO DE PERECEDEROS

CONCENTRA CERCA DEL 70 POR CIENTO DEL MOVIMIENTO DE CONTENEDORES DEL PAÍS Y A TRAVÉS DEL MISMO TIENE LUGAR GRAN PROPORCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO. DE HECHO, OPERAN EN BUENOS AIRES MÁS DE 60 COMPAÑÍAS NAVIERAS.

Por Daniel Lafuente
revista@fyh.es

Una tasa de consumo estable y una población multicultural. Con un PIB que en 2016 superó los 439.000 millones de euros, constituye la tercera economía de América Latina y el cuarto mercado de la región en términos de población.

Sus índices de desarrollo humano, PIB per cápita y calidad de vida figuran entre los más elevados de la zona.

Con estas cifras es un país en alza y donde las posibilidades del negocio de perecederos ganan peso específico en la estrategia comercial de desarrollo en presente y a futuro.

Se trata, además, de uno de los motores del Mercosur, un espacio económico cuyo comercio intrarregional sobrepasa los 60.000 millones de dólares (Argentina es, por otra parte, un país rico en recursos naturales, para el que la actividad agraria representa uno de sus principales pilares, cítricos o fruta de pepita, son algunos de los principales cultivos).

La progresiva eliminación de las restricciones comerciales y la existencia de un cierto desabastecimiento y una demanda insatisfecha en el mercado abren de nuevo las puertas, y las posibilidades, a los productos importados.

Para la oferta procedente

del exterior, las áreas de interés abarcan desde el consumo hasta los inputs para las industrias alimentaria, agricultura o las TIC.

Red de carreteras. La República Argentina tiene aproximadamente 500.000 km de carreteras y caminos, de los cuales 37.800 conforman la red primaria o nacional y 178.000 la red secundaria o provincial, restando 285.000 que forman la red terciaria dependiente de las municipalidades.

Un dato importante a destacar es que el fenómeno de concentración es mucho más marcado en la ciudad de Buenos Aires y sus alrededores (el Gran Buenos Aires), donde viven más de 11 millones de personas en algo menos de 4.000 kilómetros cuadrados. De lo anterior se deduce que las intensidades de tránsito disminuyen a medida que se aleja de Buenos Aires, y puede afirmarse que el cuadrilátero cuyos vértices son las ciudades de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y

Bahía Blanca concentran las 2/3 partes del tránsito total del país.

Puertos. Sobresale por encima de todos el de Buenos Aires con un tránsito anual que supera el millón de TEUs, situando a este puerto entre el 'Top ten' de puertos del Sur de América y el Caribe.

El puerto cuenta con terminales exclusivas para buques porta contenedores, terminales multipropósito, muelles para exportación de gránulos (agroindustrias), sitios para recepción de combustibles (Usina), pasajeros y materiales para la construcción (arenas); concentradas en el área del puerto nuevo en las que tienen lugar las principales actividades.

Concentra cerca del 70 por ciento del movimiento de contenedores del país y a través del mismo tiene lugar gran proporción del comercio exterior argentino. De hecho, operan en Buenos Aires más de 60 compañías navieras.

Se encuentra dividido en cinco terminales de carga general (Terminal 1/2, Terminal 3, Terminal 4, Terminal 5 y Terminal 6) operadas por diferentes concesionarios que tienen a su cargo la operación de todos los servicios a prestar a las cargas y al buque. ♦



PRINCIPALES
PUERTOS DE
ARGENTINA



EL PALLET DEL FUTURO

LOS PALLETS DEL PRESENTE, AQUELLOS DE MADERA QUE LLEVAN CERCA DE 80 AÑOS SIN SUFRIR GRANDES CAMBIOS, SEGUIRÁN SIENDO LOS MÁS UTILIZADOS EN UN FUTURO INMEDIATO POR SU ROBUSTEZ SEGÚN JUDIT DE LA FUENTE, BDM DE IPP LOGIPAL IBERIA (POOLING PARTNERS).

La empresas logísticas están comenzando a experimentar nuevos retos que vienen marcados por la tendencia actual de una mayor interconectividad, una mayor implantación de las nuevas tecnologías y la revolución del 'Internet de las cosas'. El IoT es la interconexión digital entre los objetos cotidianos e Internet, es decir, una conexión avanzada de dispositivos, sistemas y servicios más compleja que la tradicional M2M (máquina a máquina) y que cubre una

amplia variedad de protocolos y aplicaciones. Es el primer paso hacia la industria 4.0.

El objetivo es que esa integración de la tecnología sea la pieza clave de sus negocios, ofreciendo una gestión integral de sus necesidades de pallets o cajas, en el caso de Pooling Partners. Por ello, Judit de la Fuente, BDM de IPP Logipal Iberia (Pooling Partners), afirma que "todo lo relacionado con la logística y con el 'supply chain' será un elemento diferen-

ciador para la industria del futuro".

Pallets de madera. De la Fuente cree que los pallets de madera que llevan cerca de 80 años sin sufrir grandes cambios, seguirán siendo los más utilizados en un futuro inmediato por su robustez, porque son fáciles de reparar y porque la madera sigue siendo el material más económico para construirlos.

"Además, son fácilmente reparables para ser reutili-

zados y tiene una larga vida útil, por lo que, por el momento, el pallet de madera continuará siendo el líder", asevera la directiva.

Además añade que "Pooling Partners ofrece un pallet de gran calidad y un excelente servicio de pooling a sus clientes gracias a sus sistemas de geolocalización y tracking, que consiguen una mayor optimización de la cadena y reducen las pérdidas en el pool, siendo un sistema totalmente sostenible y respetuoso con el medio ambiente". ♦

◆ SNACK | TAMBIÉN DE MANZANAS

"Solo manzanas de la más alta calidad y estricta garantía de origen llevan la marca Steiermark Genuss Apfel. Y solo estas manzanas se usan para la producción de Steiermark Genuss Apfel Wedges", señalan desde la firma.

La empresa ha desarrollado su propio proceso de secado para hacer que las rodajas de manzana sean particularmen-

te suaves y afruitadas. El punto de partida para el desarrollo del producto es la creciente demanda de los clientes por la calidad regional y los alimentos listos para el consumo, pero también por la sostenibilidad y una dieta consciente y saludable. Con el apoyo del embajador de la marca, Andreas Gabalier, la empresa tiene como ob-

jetivo llamar la atención de los consumidores, especialmente de las familias con niños, sobre sus productos de manzana de gran valor nutritivo, que buscan ser una alternativa a los tentempiés tradicionales.

Las cuñas de manzana Apfel Wedges son ideales como Clean-Eating-Snack para picar entre horas. ♦





◆ GASNAM | EUGENIA SILLERO, NUEVA SECRETARIA GENERAL DE LA ASOCIACIÓN IBÉRICA DEL GAS NATURAL PARA LA MOVILIDAD

La Junta Directiva de Gasnam, aprobó el pasado día 15 de noviembre el nombramiento de Eugenia Sillero como nueva secretaria general.

Eugenia Sillero es ingeniera de Minas por la Universidad Politécnica de Madrid, PDD por el IESE y Doctora en Periodismo por la Universidad Ceu San Pablo.

Su carrera profesional comenzó en el sector industrial, primero en la automoción, concretamente en Grupo Antolín y, posteriormente, en el Grupo Uralita. Desde el año 2007 hasta la fecha ha trabajado en la Sociedad de Salvamento y Seguridad Marítima, entidad pública del Ministerio de Fomento.

Sillero sustituye en el puesto a Manuel Lage, que ocupó el cargo desde 2014.

Incorporación en Portugal. Adicionalmente, Gasnam ha reforzado su estructura en Portugal mediante la incorporación de Víctor Cardial que representará a la Asociación en el citado país.

José Ramón Freire, presidente de Gasnam, consi-

dera que este es un paso más para profesionalizar y reforzar la estructura de la asociación, la atención al socio y la relación con las administraciones.

Gasnam es la Asociación Ibérica que promueve el uso del gas natural en el transporte por carretera, ferrocarril y marítimo. En Gasnam participan desde compañías gasistas a flotas que utilizan el gas natural como combustible pasando por fabricantes de vehículos y motores de todo tipo, astilleros, fabricantes de equipamiento, empresas de transformación, autoridades portuarias, etcétera. ◆

◆ PIÑABAR | PIÑA CORTADA EN 10 SEGUNDOS



Los aficionados al consumo de zumos de fruta y, sobre todo, de piña están de enhorabuena gracias a la firma Dutch Food Technology que han lanzado al mercado Piñabar. Se trata de una máquina automática de pelar piña indicada para el sector de venta de alimentos al por menor. Como señala la empresa, esta máquina pone en cada negocio un factor de gusto por la fruta fresca.

De cara al cliente, constituye una experiencia en el punto de venta y aumenta la comodidad, ya que el producto se

puede llevar a casa listo para su consumo. El minorista de alimentación, no solo verá aumentar la venta de piña, sino también la frecuencia o flujo de clientes. Y es que según la empresa "el Piñabar contribuye de manera eficaz a la fidelización del cliente en el terreno de los zumos de frutas".

El Piñabar encaja perfectamente con todas las marcas y, según ha enfatizado la firma, ha logrado un aumento considerable de las ventas en más de once países pertenecientes a cuatro continentes. ◆

◆ AGRÍCOLA ITALIANA SNC | LANZA UNA SEMBRADORA HIDRÁULICA

La nueva sembradora Mini Hidráulica ultracompacta se caracteriza por su sólida y robusta barra de herramientas, la cual facilita el transporte por carretera. La calidad acreditada de los resultados de siembra se combina con un pro-

cedimiento sencillo de apertura y plegado.

Esta sembradora se ha actualizado para hacer que, en el empleo de una barra de herramientas de 1,9 metros de largo, el semillero central sea más compacto en sus dimensiones totales.

Las opciones posibles incluyen: SDC, un sistema de siembra y distribución electrohidráulica, un sistema de distribución de productos eléctricos, opciones de visualización de procesos, sistemas de control de flujo de semillas... ◆

◆ RENAULTS TRUCKS | COMERCIALIZARÁ CAMIONES ELÉCTRICOS A PARTIR DE 2019

Con la experiencia de 10 años de investigación a sus espaldas desarrollando y probando vehículos totalmente eléctricos, en condiciones reales con distintos clientes y socios, Renault Trucks anuncia la comercialización de una nueva gama de vehículos eléctricos en 2019. Estos camiones, 100% eléctricos, destinados a circular en entorno urbano y periurbano, se fabricarán en la planta de Renault Trucks de Blainville-sur-Orne.

Hoy en día la electromovilidad es el pilar de la estrategia energética de Renault Trucks para un transporte urbano sostenible.

El vehículo de cero emisiones permite preservar la calidad del aire, limitar el calentamiento global, reducir la contaminación acústica y, al permitir operaciones silenciosas durante la noche, reducir también el tráfico urbano diurno. El camión eléctrico será en el futuro

obligatorio para acceder a los centros de las ciudades.

Investigación. Desde 2009, Renault Trucks ha desarrollado importantes proyectos de investigación y desarrollo en la electromovilidad, especialmente sobre el terreno, en colaboración con sus clientes. La utilización en condiciones reales de diferentes tipos de vehículos experimentales cien por cien eléctricos en el segmento 12-16 toneladas –Speed Distribution con Guerlain, Stef con Carrefour, Nestlé y el grupo Delanchy– ha per-



mitido que Renault Trucks adquiera informaciones fundamentales sobre el uso, el comportamiento de las baterías, las infraestructuras de recarga y el mantenimiento de los camiones eléctricos.

Vehículo eléctrico. Además de estos camiones experimentales, Renault Trucks comercializa en Francia desde el año 2010 un vehículo eléctrico de 4,5 toneladas, el Maxity Eléctrico. La puesta en el mercado del Maxity Eléctrico ha permitido a la marca contar con una

profunda experiencia en la distribución, en el mantenimiento y en la reparación de los vehículos eléctricos. De este modo, a día de hoy podemos ofrecer vehículos eléctricos competitivos y fiables.

Renault Trucks cuenta además con la fuerza de investigación y desarrollo del grupo Volvo, sus tecnologías y las sinergias entre las entidades del grupo, que desarrollan vehículos cien por cien eléctricos, como por ejemplo autobuses.

Así, todo esto sumado a la experiencia de 10 años en el desarrollo con clientes, permiten que Renault Trucks comercialice una gama de vehículos eléctricos eficientes para sus clientes a partir de 2019.

En la fábrica de Normandía de Renault Trucks, en Blainville-sur-Orne, se está implantando una línea especial para la fabricación de estos camiones eléctricos. ◆

◆ CENTROS TECNOLÓGICOS | ANALIZAN LA SITUACIÓN DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN ANDALUCÍA

Actualmente siguen activos en Andalucía 19 Centros Tecnológicos que se han reunido en Antequera para analizar la situación actual que atraviesan, y buscar nuevas sinergias que consoliden su papel como motor de la economía andaluza, en un panorama muy incierto. Hay que recordar que 7 Centros Tecnológicos han

entrado en liquidación o han paralizado su actividad en los últimos 2 años. En esta reunión se puso de manifiesto la importancia que tienen los Centros Tecnológicos en el contexto de inseguridad económica actual, que han afrontado con optimismo y valentía, alentando a las empresas e impulsando su actitud innovadora.

Los Centros Tecnológicos continúan trabajando, aumentando sus acciones con clientes privados, ya que, a pesar de estar en un espacio de conocimiento, no terminan de solucionarse determinadas situaciones que les impiden poder desarrollar esta actividad con garantías. Hasta que no se publique el Decreto de Agentes,

todavía en trámite y con muchos meses de retraso, desconocen si tendrán acceso a las subvenciones presupuestadas para ellos el año pasado.

En este encuentro, se expuso que los Centros Tecnológicos de Andalucía están intentando canalizar un mayor grado de colaboración con la Universidad, sin hasta ahora conseguir-

◆ SAINT-CHARLES EXPORT | EXTRAE RENTABILIDAD A LA PASADA FRUIT LOGISTICA

ESTUVO PRESENTE, COMO CADA AÑO, EN LA FRUIT LOGISTICA DE BERLÍN CON UNA DELEGACIÓN SIMILAR A LA DE 2017. 15 EMPRESAS HORTOFRUTÍCOLAS DE ORIGEN ESPAÑOL, MARROQUÍ Y FRANCÉS, SE EXHIBIERON EN UNA SUPERFICIE DE 144 METROS CUADRADOS.

Una exposición reforzada por la presencia de un transitario, de una empresa experta en la búsqueda varietal, de una empresa especialista en los equipos de clasificación y envasado, de una consultoría tecnológica y de transportistas/especialistas en logística. Más allá del stand propiamente dicho, una decena de empresas miembros de Saint-Charles Export también se exhibieron en diferentes pabellones, con su empresa matriz, además de los espacios reservados para España y Marruecos, proyectando así la presencia de Perpiñán.

La preparación comenzó en julio de 2017 en colaboración con Sud de France Développement, en un importante pabellón regional. De hecho, la presencia de Saint-Charles Export en este evento ha estado apoyada y acompañada una vez más por el Consejo Regional de Pirineos-Mediterráneo.

Clientes. En cuanto a los clientes acudieron merca-

dos alemanes, austriacos, suizos, polacos, checos, entre otros.

Estos mercados son los más interesados, tanto que Alemania es el primer país como cliente, a parte de Francia. Por consiguiente, fue la ocasión perfecta para hacer nuevos contactos o reanudar los pasados. El volumen comercializado fuera del territorio nacional de las empresas de

Saint-Charles representa más de 700 000 toneladas de frutas y hortalizas.

Por otro lado, esta feria también permite a las empresas retomar contactos de Latinoamérica, Túnez u Oriente Próximo, también presentes y por supuesto, reforzar las relaciones existentes entre la plataforma y sus dos principales proveedores, España y Marruecos. ◆



Reacción de los profesionales, una gran unanimidad

Romuald Delaplace de 2FL - Fresh Forward Logistique señala que "es una magnífica feria, sin duda una de las mejores de nuestra actividad. Me pareció que había una menor afluencia, pero en lugar de la cantidad, nos hemos beneficiado de la calidad en cuanto a los contactos".

Olivier Skrock de Festival: "Una feria que nos ha permitido, además de asistir a las citas organizadas, tratar con clientes potenciales que nunca hubiese conseguido de no haber asistido. Me parece que había menos gente y esto nos ha ayudado en los negocios, ya que era mucho más sencillo y rápido acceder a la gente. Un ambiente de trabajo mucho más agradable que de costumbre".

Laurence Maillard de Agro Sélection Fruits: "Teniendo en cuenta nuestro desarrollo y la especificidad de nuestra actividad, Berlín es una feria muy importante. Allí hemos podido encontrarnos con nuestros colaboradores mundiales procedentes de todos los continentes en poco tiempo y sin perder ni un minuto. Además, esta feria permite tener una verdadera visión del mundo de las frutas y verduras, un mundo que evoluciona y se transforma".

Julien Batlle, Presidente de Saint-Charles Export y de Ille Roussillon: "Al igual que el resto, tuve la impresión de que había menos gente por los pasillos y, por tanto, al hacer el balance de estos tres días, nos marchamos con un buen número de contactos, y lo que es más importante, contactos de calidad. En 2018 Fruit Logistica ha demostrado ser una feria de primer rango en nuestro mundo de las frutas y hortalizas".

lo, y pusieron sobre la mesa el importante agravio comparativo con respecto a los Centros Tecnológicos del resto de comunidades autónomas del país, que sí están recibiendo financiación, mientras en nuestra comunidad, los centros no saben a qué atenerse, ni cuáles serán las vías y cuantías de financiación para la I+D en 2018-2020. ◆

♦ ITALIA | ALDI ABRE LA PERSIANA EN 10 CIUDADES

Castellanza, Bagnolo Mella, Cantú, Curno, Peschiera del Garda, Piacenza, Rovereto, San Dona di Piave, Spilimbergo y Trento. Son las localidades en las que Aldi se estrena en Italia.

Las localidades se encuentran en el Norte para facilitar el trabajo logístico que se realiza gracias a 'category management' de mayoristas del Norte de Italia.

La cadena cuenta con 100 referencias de frutas y hortalizas en sus tiendas con unos 1.500 m² de superficie de venta.

Las tiendas Aldi en Italia van a tener tres secciones estratégicas: vinos, pan recién hecho y frutas y verduras, ya que "tenemos una estructura logística capaz de llevar estas referencias del campo al lineal de la tienda en 24 horas", señala Michael Veiser, director de Aldi en Italia.

La primera estrategia de Aldi en Italia va a ser ofrecer productos a precios muy competitivos de la mano de "un enfoque caracterizado por procesos logísticos eficientes y tiempos de almacenamiento y transporte en distancias cortas", apunta Veiser.

♦ WALMART BRASIL | INCREMENTA LAS IMPORTACIONES FRESCAS UE

Walmart Brasil lanza un nuevo concepto de tienda como parte de una experiencia piloto para un consumidor de alto poder adquisitivo. El nuevo modelo de tienda se caracteriza por ofrecer "una experiencia positiva de compra a la clientela cuando entre en nuestras tiendas y disfrute de unas tiendas confortables, con experiencias gastronómicas y con la posibilidad de poder probar muchas de las novedades que se ofertarán en los lineales", señala Bernardo Perloiro, vicepresidente de la cadena en Brasil a la revista F&H.

Uno de los atractivos de este modelo de tienda es la mejora sustancial de las frutas y hortalizas, pero sin perder su naturaleza de contemplar precios accesibles.

Esta mejora de la calidad de las frutas y hortalizas no vendrá sólo de la mano de la oferta local, sino que la cadena incrementará la entrada de fruta importada, y no sólo de Latinoamérica, sino de Europa. Aunque la cadena no ha precisado los orígenes ni las referencias a incrementar de origen UE, si pretenden aumentar las partidas europeas de la gama frutícola, donde cadenas como Pao de Açúcar ya lo hacen.

Las plataformas sufren los nuevos 'looks' de las tiendas descuento



El uso de marca propia por parte de las tiendas descuento mejora la estética del lineal de frescos.

Aldi Süd, Hofer, Lidl o Penny Markt son las tiendas descuento que más esfuerzo han realizado para maquillar sus tiendas y sus lineales en el segmento hortofrutícola.

Estas tiendas habían sido creadas bajo el principio de jugar a precios accesibles con unos costes internos y logísticos muy controlados al tener que operar sólo con las referencias de mayor rotación.

Es decir, mientras un Tesco tiene por plataforma entre 60-70 trabajadores para los productos en fresco, las tiendas descuento se manejaban por debajo de los 40 trabajadores.

"No es lo mismo trabajar con un panel de referencias de 200 productos que de 60 categorías", señala Richard Harrow, consultor de IPLC en un artículo en el diario The Grocer.

Maquillaje. Las tiendas descuento están gastando importantes cantidades de dinero en maquillar sus tiendas y hacerlas más atractivas, pero también de ele-

var las referencias y referencias que son mini.

Hoy un Lidl recoge arándanos, litchis, diferentes líneas de tomate cherry, hierbas aromáticas y diferentes gamas de orgánico. Una serie de referencias que supone un trabajo extra para el departamento de logística y que está desajustando el 'modus operandi' de las tiendas descuento.

Tal es el lavado de cara de algunas tiendas descuento que grupos como Edeka analizan permanentemente los movimientos de Aldi, porque son testigos de ciertos desplazamientos de consumidores de edad mayor a las tiendas de Aldi, tras la incorporación de nuevas referencias atractivas para los consumidores de edad superior.

Por este motivo algunas tiendas descuento han optado por apostar por sus marcas propias. El objetivo no es tanto fidelizar a la clientela, sino reducir la burocracia logística y mejorar la estética de las tiendas con la uniformidad visual en el lineal hortofrutícola. ♦



Eurocash

¿El futuro competidor de Biedronka en Polonia?

El mayorista de productos alimenticios Eurocash se prepara para una profunda transformación de su negocio con la idea de crecer como detallista.

La firma es un importante distribuidor de productos alimenticios para el segmento Horeca polaco y cerró el ejercicio 2017 con un incremento de las ventas de un 10 por ciento, lo que ha animado a sus directivos a dar el salto a ser tenderos.

El grupo adquirió las tiendas EKO durante 2017, una cadena con especial presencia en el Centro, Oeste y Sur de Polonia, donde esperan crecer de manera sustancial.

Trayecto a largo plazo. Con esta operación, Eurocash se viste de detallista, hasta el punto de que pretende "crear la cadena de supermercados más grande de Polonia", señala Jacek Owczarek, miembro del consejo de Administración de Eurocash.

Eurocash ha cerrado 10 plataformas para servicio al por mayor de las 180 puntos mayoristas que cuenta en la actualidad para la clientela Horeca. La empresa es consciente de que sus resultados van a caer en los próximos años por el alto coste logístico

que conlleva la nueva estrategia de Eurocash, que recoge la apertura de 900 tiendas en los próximos cinco años.

El grupo Eurocash trabaja en el desarrollo de nuevos formatos de venta minorista y prepara la redimensión y distribución para los productos frescos, donde la empresa desea crecer para ganar presencia. La estrategia de Eurocash pasa tanto por franquiciados como por tiendas propias. ♦

♦ ICA | METE LA CABEZA EN LA LITUANA IRI

La sueca ICA ya es propietario de la lituana IRI. IRI cuenta con 230 tiendas en Lituania y es la segunda cadena más importante de Lituania en cuota de mercado.

Las autoridades lituanas ya le han dado el visto bueno a esta operación y han aprobado el interés de ICA por vender unas 20 tiendas en la región de Rimi. Ya que hay una sobreoferta de comercios en esta ciudad.

Esta operación recoge un cambio estratégico a nivel de nuevas referencias en las tiendas IKI. Y es que ICA quiere ampliar el número de productos ecológicos en los lineales de IKI, lo que supondrá para la cadena crear espacios separados para los frescos orgánicos en sus plataformas logísticas.



Exterior de un cash & carry de Eurocash.

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 CO₂ a través del Programa Eco-Logistics.

INTERNATIONAL LOGISTICS SERVICES
Frío Guerrero

CO₂ NEUTRAL EMISSIONS | CERTIFICACION IFS | GLOBALGAP | ECU LOGISTICS | BRC | ISO 9001

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

¿Qué le parece la puesta en marcha de la Ventanilla Única Aduanera?

LA PUESTA EN MARCHA DE LA VENTANILLA ÚNICA ADUANERA PERMITIRÁ UNA MAYOR EFECTIVIDAD Y AHORRO DE COSTES EN EL ÁMBITO DEL COMERCIO EXTERIOR.



Bernardina Rey
Grupo Bernardino Abad

“Debería ponerse en marcha ya porque sería todo más ágil. Posicionar los documentos una sola vez y que, en una sola vez, los cuatro organismos nos digan lo que hay que hacer. Supondrá una mejora significativa para los clientes y un recorte de tiempo y una mayor optimización de los recursos económicos. No es lo mismo tener posicionado un contenedor una hora que cuatro por lo que todo sería más ágil y nos ahorraríamos costes”.



Raúl Bernal
Transbull

“Servirá para ahorrar costes. Tú mandas un fichero a la Agencia Tributaria que contiene toda la información equivalente al DUA y a los distintos parauaneros en función de la partida estadística que tenga la mercancía y, por ello, las exigencias que tengan la propia mercancía y que está obligada a pasar, principalmente, por SOIVRE, Sanidad y Fito. Tú mandas la información y ellos hacen un análisis de riesgo y el camión se posiciona una sola vez. En ese posicionamiento actúan los organismos que han pedido intervenir y, de esta manera, con un solo posicionamiento se puede dar el ok a la mercancía lo que supondría una mayor agilidad en el movimiento de la mercancía”.



David Farzón
Ibercondor

“La Ventanilla Única Aduanera está en rodaje en todos los puertos pero una vez puesta en marcha ahorraría costes a los importadores de perecedero porque optimiza los movimientos y el tiempo. Puedo empezar a trabajar antes de que llegue la mercancía. Una vez funcione bien es un gran éxito porque facilitará mucho las cosas y se podrá despachar muy rápido. Con la VUA se podrá ver todo de una sola vez y te ahorras movimientos ya que permitirá una mayor coordinación entre los servicios de inspección en frontera”.



José Luis Gutiérrez
González Gaggero

“La Ventanilla Única Aduanera tiene por objeto el despacho de mercancías en la aduana mediante el empleo de herramientas informáticas que permitan una mayor coordinación entre los distintos servicios de inspección en frontera, anticipando el control y reduciendo en gran medida los costes del despacho de mercancías, ya que los controles e inspecciones que se realicen sobre las mercancías, ya sean efectuadas por la aduana o por otros organismos, se llevarán a cabo en un mismo lugar y en un mismo momento”.

Palets, europalets o palox: La importancia del embalaje en el comercio internacional de frutas y hortalizas

Empezaré por lo que creo que es la base o al menos la normativa de base que todo aquel que este dentro de la operativa de importación / exportación de cualquier mercancía que se transporte, sobre todo en carretera y que se carga sobre / en manufacturas de madera debe conocer y manejar con soltura.

El 90 % de las mercancías que se cargan en remolque, o sea en transporte por carretera, y que tienen que ser inspeccionadas por un servicio de sanidad vegetal tanto a la entrada como a la salida del territorio aduanero de la unión (a partir de ahora TAU), vienen cargadas sobre palets, europalets o en palox de madera.

La importancia que se le da a estos elementos es, a veces por desconocimiento, muy inferior de la que realmente tienen.

Nos preocupamos por determinar con exactitud el calibre de unos ajos o la categoría de unas piñas, pero no sabemos a ciencia cierta, en la mayoría de los casos si los palets sobre los que van cargadas esas mercancías cumplen con la norma internacional para las medidas fitosanitarias y mas en concreto en lo que se refiere a la reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional (a partir de ahora NIMF 15).

Resumiendo al extremo, la aplicación de esta norma se enfoca a disminuir el riesgo de introducción y dispersión de plagas a través del embalaje de madera obligando a aplicar al mismo una serie de tratamientos aprobados según dic-

tan anexos incluidos en su redacción.

Un aspecto muy interesante a tener en cuenta es que, dentro del embalaje reglamentado se incluye material de madera que puede acompañar a casi cualquier envío importado o exportado, y, aquí es donde esta el quid de la cuestión, incluye " incluso aquellos envíos que no son objeto de inspección fitosanitaria"

Si durante la operación de descarga mercancía en un PIF un inspector de sanidad vegetal pasara por los almacenes (algo que es muy común) y que notara que al menos 1 de los palets (con uno ya es suficiente) no este marcado con el sello asignado a la NIMF 15 para que se proceda, por orden de este técnico, a la inmovilización de la mercancía hasta que se subsane esta anomalía, obligando al operador a sustituir aquel o aquellos palets no marcados por otros que contengan el sello de certificación de que han sido tratados reglamentariamente.

El resultado de esto es que el importador tendrá que asumir el pago de los gastos de desmontaje, despaletizado, paletizado, montaje, fleje y carga de la mercancía, gastos que van de poco mas de cien euros a mas de mil.

El tratamiento mas común que se aplica es el denominado tratamiento térmico convencional mediante vapor o cámara de secado, cuyo código para el marcado es HT y que consiste en la aplicación de una temperatura mínima de 56° durante un periodo de 30 minutos en todo el perfil de la madera incluida su parte central. ♦



Por Julio Tejada

TÉCNICO ADUANAS
GONZÁLEZ GAGGERO



PARTIDA

LOGISTICS

SINCE 1923

www.partidalogistics.com

Paseo de la Conferencia, 1 ALGECIRAS

