

F & H

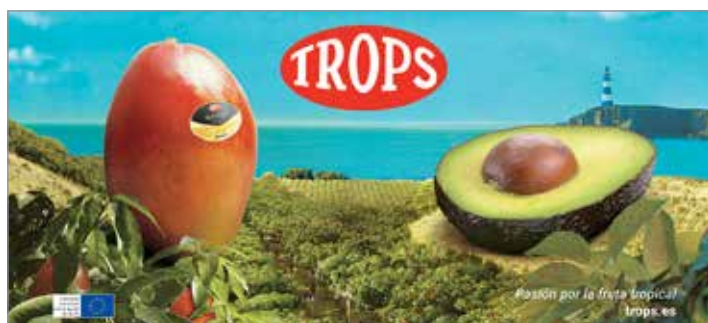
→ **Panorama**
Movimientos
tecnológicos que
destacarán en 2020

→ **Industria Auxiliar**
Puerto Vigo mira los
berries y las naranjas
africanas

Nº 23 • ENERO 2020

Logística

**El valor de los m² en
Saint Charles**



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

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



Cadena de frío

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



Control 24h/7días

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



Control intrusión

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



Geolocalización

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



22:15PM

+98.435.212

17°C

+75.454.329

<POSICION>
BULGARIA

+55.987-777

-17.803-34A

Anserlog 
Servicios Logísticos

EU Retail

20 F&H
ANIVERSARIO

125 enseñas de la
gran distribución
europea

La ubicación de
124.000 tiendas

**Los contactos
directos e indirectos
de las cadenas y de
sus categorías**

La gran distribución
europea en 278 páginas y
al alcance de su mano



Solicítalo: info@fyh.es - 0034 950 625 477



Encuentra más información en
www.f&h.es/logistica

F&H SUMARIO

6

PANORAMA

Conciencia medioambiental, desarrollo de agricultura inteligente o la introducción de la robótica, son algunas tendencias analizadas por Orizont, la aceleradora agroalimentaria creada por la Sociedad de Desarrollo de Navarra (Sodena).

8

ENTREVISTA
JOSÉ RODRÍGUEZ Y JEAN PATRICK RODRÍGUEZ DE GUANTER RODRÍGUEZ

10

INTERMODAL
SOBRE CAMBIO CLIMÁTICO Y EL PODER DE LA GRAN DISTRIBUCIÓN EN LA PLATAFORMA SAINT CHARLES

16

ORIGEN-DESTINO
POLONIA NO ES SÓLO MANZANA

24

INDUSTRIA AUXILIAR
TRANSPORTES BELZUNCES ADQUIERE 45 CABEZAS DEL VOLVO FH 500

29

LOGISTICA NEWS
PUERTO DE ALGECIRAS DISPARA SUS CIFRAS

35

DISTRIBUCIÓN
EL TOMATE DEJARÁ METROS LIBRES PARA REWE (ALEMANIA)



SECCIONES

- 5. LA IMAGEN
- 6. PANORAMA
- 8. ENTREVISTA
- 10. INTERMODAL
- 18. ORIGEN - DESTINO
- 22. PICKING
- 24. VENTAS
- 26. TIC
- 28. INDUSTRIA AUXILIAR
- 33. LOGISTICA NEWS
- 36. RETAIL
- 38. DISTRIBUCIÓN
- 40. CASOS DE ÉXITO
- 42. RUMBO NORTE



Invernadero en
Holanda con
calefacción y sistema
de iluminación led.

Director: **Rafael I. Losilla** [rlosilla@fyh.es]. Redacción y publicidad: **Daniel Lafuente** [revista@fyh.es], **Juan Arias** [jarias@fyh.es]. Fotografía: **Francisco Bonilla** [franciscobonilla@franciscobonilla.com]. Administración: **Trinibel Barranco** [info@fyh.es]. Maquetación: **Francisco Valdivia** [fran@fyh.es]. Imprime: **Gráficas Piquer, S.L.**

EDITA:



F&H FRUTAS Y HORTALIZAS. C/ Turquía, 1ª - Edif. Adriano. Portal I - 6º D. 04009 Almería. Telf. +34 950 62 54 77.

DEPÓSITO LEGAL: AI - 2383 - 2018. ISSN: 2603-9451.

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.

Túnel de pintura con graduación de temperatura para el secado en las instalaciones del Taller Murgi Cargo.

FOTO: FRANCISCO BONILLA ▼



Los movimientos tecnológicos que marcarán 2020

Conciencia medioambiental, desarrollo de agricultura inteligente o la introducción de la robótica, son algunas tendencias analizadas por Orizont, la aceleradora agroalimentaria creada por la Sociedad de Desarrollo de Navarra (Sodena).

POR · DANIEL LAFUENTE

En los últimos años, el sector agroalimentario ha experimentado una gran transformación gracias a la incorporación de nuevas tecnologías que han ayudado a la automatización y mecanización de muchas de las actividades cotidianas de este sector: monitorización de los cultivos, control de regadío, detección de plagas... Mejoras que no solo pretenden optimizar la forma de trabajo, también buscan generar rentabilidad y hacer de ésta, una industria más sostenible.

A partir del trabajo realizado por Orizont, la aceleradora agroalimentaria creada por la Sociedad de Desarrollo de Navarra (Sodena), los mentores, tutores y los profesionales implicados en el programa de aceleración han analizado qué tendencias han marcado este 2018 y seguirán evolucionando durante el próximo año:

APLICACIONES. La transformación digital se puede definir como la integración de las nuevas tecnologías en todas las áreas de una empresa para cambiar su forma de funcionar. El objetivo es optimizar los procesos, mejorar su competitividad y ofrecer un nuevo valor añadido a sus clientes. Por tanto, no se trata simplemente de comprar ordenadores más potentes, almacenar datos en la nube o instalar un ERP. La transformación digital implica

El uso de aplicaciones móviles en agricultura ha aumentado de manera significativa en los últimos años

un cambio en la mentalidad de los directivos y los empleados de las organizaciones. Es una apuesta de futuro hacia nuevos métodos de trabajo que aprovechen todo el potencial de la digitalización.

El uso de aplicaciones móviles en agricultura ha aumentado de manera significativa en los últimos años. Las apps permiten conocer en tiempo real, sin tener que estar en el cultivo, el estado de las parcelas, almacenar y analizar información y conocer las necesidades de cada terreno, entre otras muchas cosas.

AGRICULTURA DE PRECISIÓN. O también denominada agricultura inteligente basada en gestionar las nuevas tecnologías en el campo con el objetivo de incrementar la precisión y mejorar la planificación diaria de las tareas.

En la actualidad, existen sistemas agrícolas guiados por GPS, que sirven para mejorar las labores de abonado y la aplicación de herbicidas, sin dejar áreas al descubierto.

ENERGÍAS RENOVABLES. El uso de energías renovables, especialmente la energía fotovoltaica con instalaciones inteligentes de bombeo solar para fincas. ¿Su objetivo? Canalizar la energía solar y transformarla para que se pueda obtener agua del sondeo o embalse. Un claro ejemplo es la firma almeriense MMAX que



▶ El uso de energías renovables puede suponer un gran ahorro para el productor.

ha dado un paso más en su apuesta por seguir siendo un referente internacional en el negocio de los materiales para la exportación hortofrutícola, y por ello ha instalado un sistema de aprovechamiento de la energía solar, una herramienta que aporta soluciones al consumo energético y que genera una imagen de calidad y compromiso de cara a los mercados.

El proyecto consiste en la construcción de una Sun Tower, una torre con paneles solares capaces de suministrar gran parte del consumo energético de la empresa.

AVANCES 'BIO'. Avances en los biofertilizantes y bio-estimulantes agrícolas que, aplicados al suelo o a los cultivos, mejoran la absorción y asimilación de nutrientes. El objetivo de estos nuevos biofertilizantes es la reducción de residuos en la cadena agroalimentaria. En la última década se está realizando un gran esfuerzo en la investigación y mejora en el uso de estos productos, con el fin de apostar por un modelo de agricultura sostenible. Esta producción ecológica es rentable gracias a los cambios de comportamiento en el consumidor. De hecho, el volumen de negocio de la agricultura ecológica en el mundo es de unos 80.000 millones de euros, de los que 1.800 millones se generan en España, según el informe The World of Organic Agriculture elaborado por el Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) y la IFOAM-Organics Internacional.

ROBÓTICA. La robótica como medida de prevención ante la escasez de mano de obra en este sector. Robots equipados con cámaras multispectrales u otros sensores, permiten recopilar información del cultivo que a simple vista el agricultor puede no detectar. Sin

La robótica como medida de prevención ante la escasez de mano de obra en este sector

embargo, estamos hablando al fin y al cabo de máquinas, que necesitan un mantenimiento y una puesta a punto. Por eso, se verá cada vez más el desarrollo de nuevos puestos de trabajo encaminados a dar ese soporte al productor, que necesitará de una mayor profesionalización para aprender a manejar y configurar el uso de estos.

BIOTECNOLOGÍA. La biotecnología se ha convertido en una herramienta de uso cotidiano en la horticultura española. Según los datos que maneja Asebio (Asociación Española de Bioempresas), las empresas biotecnológicas no han permanecido ajenas a este ciclo expansivo, con 62 nuevas empresas cuya actividad principal la dedican a la biotecnología (Biotech), lo que supondría un aumento del 9 por ciento, y que la situaría por encima de las tasas observadas en el conjunto de la economía española. Adicionalmente, la actividad desarrollada por estas empresas Biotech ha sido especialmente dinámica presentando un crecimiento del valor añadido del 31 por ciento, el más elevado de entre todas las ramas productivas. Dicho incremento se debió al aumento de la facturación en un 6 por ciento y a la reducción en el uso de consumos intermedios que consolida una tendencia de aumento del valor añadido por unidad producida que se viene observando en los últimos

INVERNADEROS 4.0. Desarrollo de invernaderos en los que la tecnología permite la automoción y la mecanización de muchos procesos. Ya existen invernaderos en los que las condiciones de luz se ajustan automáticamente en función de parámetros como el agua, la humedad o la temperatura que haya en cada momento, duplicando el rendimiento de los cultivos. ■



Foto: Nicolas Casas.

**JOSÉ RODRÍGUEZ, CEO DE GUANTER RODRÍGUEZ
Y JEAN PATRICK RODRÍGUEZ, DIRECTOR GENERAL**

“La gran distribución reduce costes con una oferta que agrupe transporte y almacenaje”

POR · RAFAEL I. LOSILLA

-ENVIADO ESPECIAL A FRANCIA-

Histórico de la distribución y con una nueva generación detrás preparada para un proyecto de alcance. A José Rodríguez no le atraen los cantos de sirena de las cadenas y no ve aún la alternativa al transporte terrestre.

Logística: ¿Cómo ha aterrizado la gran distribución UE en las plataformas logísticas de Saint Charles?

J.R.: “La gran distribución no está en todas las plataformas, ya que ocupan mucha superficie en los ‘depot’ y los precios son mejorables. Hay empresas como Guanter Rodríguez que ha apostado por los exportadores como clientes o por importadores franceses que necesitan espacio, y trabajan con la gran distribución”.

Logística: ¿Y la relación con empresas francesas?

J.R.: “No trabajamos mucho con pro-

ductores franceses y hemos abierto nuestra clientela hacia empresas de Alemania, Reino Unido, Holanda o Bélgica?

Logística: ¿Cómo ha cambiado la gran distribución la relación entre el exportador y los operadores logísticos?

J.R.: “La gran distribución reduce sus costes según el punto de almacenaje busca el package transporte-almacenaje más económico y decide el transportista con el que debe trabajar el exportador. Las cadenas llegan a marcar el precio del transporte a los exportadores europeos. Los exportadores españoles y marroquíes deciden del transporte las plataformas de las cadenas bien en Perpignan o en sus bases europeas”.

Logística: ¿Perciben las plataformas los movimientos de inicio de campaña por el cambio climático?

J.R.: “Las fechas no han cambiado mucho y las empresas del Sur de Europa mantienen sus fechas de comercialización”.

HÁNDICAPS

Logística: ¿Terminará afectando al negocio terrestre la presión de los lobbies ambientalistas?

J.R.: “Hay que reducir el grado de contaminación en el mundo y hay que buscar alternativas al terrestre, pero hasta la fecha nadie está preparado ni concienciado para pagar más si la alternativa es más cara. En el momento en que se lance una propuesta verde y flexible al mismo precio que el servicio terrestre todos apostaremos por el nuevo sistema”.

Logística: ¿Cuál es el punto débil del transporte terrestre?

J.R.: “Faltan conductores. Un chófer no tiene los mismos ingresos que antes y no puede hacer más de 14.000 kilómetros al mes y la motivación no es la misma. Hoy la mayoría de los operadores terrestres trabajan con conductores del Este de Europa”.

Logística: ¿No pierde Perpignan su espacio a pesar del peso de la gran distribución y a pesar de la

“La gran distribución necesita mucho espacio y los precios son mejorables”



Nadie está preparado para pagar más por una alternativa más cara al transporte terrestre



80.000 camiones de frutas y hortalizas de España entran anualmente en el Reino Unido

fuerza de Mercabarna?

J.R.: “No ha cambiado el grupaje en Perpignan. Aquí tiene empresas para realizar grupajes cuando no puede trabajar un camión completo de mercancía para un solo cliente. No obstante, las posibilidades de crecer se complican. Incluso

los operadores marroquíes se van abriendo mercado y compiten con España en destinos no habituales”.

Logística: Pero las empresas de Perpignan están reclamando espacio industrial ...

J.R.: “Es cierto que las cadenas UE no gustan de importar directamente desde Marruecos y operan con ‘category’ que cuentan con plataformas de Perpignan para efectuar controles de calidad y partidas correctas”

BREXIT

Logística: ¿Cree que Marruecos aprovechará más el escenario político del Brexit?

J.R.: “Marruecos no se vinculará más con el Reino Unido, ya que no se prevé más consumo ni mejor precio. Marruecos ya vende mucho en el Reino Unido y no será fácil vender más”.

Logística: ¿Prevé dificultades en la inflación con el Brexit?

J.R.: “80.000 camiones de frutas y hortalizas de España entran en el Reino Unido anualmente. Al principio será complicado pero cuando esté todo organizado se regulará sola la distribución”. ■

Saint Charles ante las nuevas ventanas por el cambio climático

El cambio climático toca a Saint Charles y ven reducido su periodo de actividad en cuatro semanas. Los operadores logísticos galos se hacen más europeos para combatir el posicionamiento de la oferta local.

POR · RAFAEL I. LOSILLA

-Enviado especial a Francia-

El cambio climático se hace presente en todos los eslabones de la cadena y provoca un nuevo escenario entre productores, exportadores e importadores.

Las empresas importadoras son testigo de como el desarrollo de la oferta local es una realidad, incluso sin forzar la superficie productiva y lo que antes era nueve meses de importación y tres de oferta local, ha llegado a pasar a ocho meses de importación, cuatro

meses de oferta local y un mes compartido.

El área de Saint Charles (Perpignan) es el núcleo de mayor movimiento de frutas y hortalizas en Francia y comparte este espacio de liderazgo con las plataformas de Barendrecht y Ridderkerk en Holanda.

Una realidad que cerró 2018 con más de 1,6 millones de toneladas, lo que supuso 100.000 toneladas menos que en 2017.

LAS VENTANAS. Dicen los operadores-importadores de Saint Charles de la influencia del cambio climático en las operaciones hortofrutícolas. “La oferta de tomate francés se amplía hasta finales de noviembre y empieza sus primeras partidas a finales de marzo”, declara Gerard Fabre, director general de Top Fruits. Es el producto que más tiempo alarga su campaña local, y lo mismo pasa en otras nuevas zonas de producción UE como Alemania, Austria o los mercados del Este.

Las empresas de Saint Charles han perdido un mes de paz comercial y ahora compiten con la oferta francesa entre octubre/noviembre, dependiendo de la categoría de producto.

El tomate es el producto más afectado y en donde los operadores de Perpignan más están sufriendo para

España limita su tomate en la coctelera de Saint Charles

Los exportadores españoles han reducido la presencia de tomate entre los operadores de Saint Charles ante la expansión de la oferta local. El tomate es el producto de mayor volumen entre los importadores de la plaza Saint Charles, pero España ha decidido limitar su entrada en casi un 10 por ciento durante la campaña pasada.

El tomate que no ha sumado España si lo hizo Marruecos, hasta el punto de que favoreció el posicionamiento hortícola de Marruecos a cerca de las 489.000 toneladas.

Pese al interés de los exportadores de Marruecos de ampliar nuevos destinos, Saint Charles se convierte en su mercado natural y más del 50 por ciento de las entradas ‘alauitas’ son de tomate.

Y es que firmas como Top Fruits, Suncrops, Pavifruits, Fruilexxo, Faus Durá, Sofruce, además de Agri-Ma International y Disma International disparan las cifras de tomate de Marruecos en Perpignan.



reubicarlo en el mercado, ya que “tenemos oferta francesa de tomate hasta finales de noviembre”, señala Fabre.

El pepino y el calabacín son las categorías que menos le afecta el impacto climático entre los operadores de la plataforma de Saint Charles, ya que “empezamos a trabajar con España y Marruecos un mes antes que con el tomate”, apunta Fabre.

MIRAR AL EXTERIOR. La fidelidad del mercado francés hacia su oferta está provocando que los operadores de Perpignan amplíen su área de influencia fuera de Francia. Lo mismo ocurre con los logísticos, que en los últimos años han derivado a servir de plataformas de las cadenas alemanas, suizas y polacas.

El grupo Guanter Rodríguez ha ampliado sus miras hacia el mercado alemán; Pujol & Verdaguer hacia el mercado suizo y Alma es desde hace varios ejercicios la plataforma de Auchan para Polonia.

Son los movimientos para “no depender exclusivamente de las necesidades de los mayoristas y cade-

nas francesas, más interesadas en los últimos años en cerrar acuerdos comerciales con productores franceses que en estabilizar programas durante los 12 meses”, apunta José Rodríguez, director general de Guanter&Rodríguez. ■

La actividad punta en Saint Charles empieza ahora a partir de diciembre.

Los operadores logísticos de Saint Charles amplían su área de influencia fuera de Francia



**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

La zona PESC suma 70.000 m² de 'depot'

La logística se hace más visible que nunca en el espacio de Perpignan. Los operadores Socafna, Mesgüen y Medina Group, unido a los transitarios Pujol & Verdaguer, Alma y Guanter Rodríguez potencian la capacidad de servicio para la expedición de F&H.

Orgullosos de su poder y su capacidad. Desde el mercado Saint Charles International se presume de los 70.000 metros cuadrados de 'depot' que disponen las empresas logísticas y los operadores para realizar cargas, descargas y grupajes.

Durante el ejercicio 2018 entraron más de 1,6 millones de toneladas de frutas y hortalizas con especial presencia desde noviembre hasta mayo y con el tomate, fresas, calabacines, melones y sandías como las categorías más trabajadas.

Y es que Saint Charles se ha convertido en un pulmón logístico donde empresas como Socafna, Mesgüen, Medina, Pujol & Verdaguer, Alma, Guanter & Rodríguez, Rey o Roca elevan su capacidad de grupaje hasta los 1,2 millones de palets trabajados.

Perpignan gestionó 1,6 millones de toneladas de frutas y hortalizas en 2018



Además de estas empresas, la firma española Primafrío trabaja en buscar una base logística cerca del área de Perpignan, similar a la que tiene en Alcantarilla (Murcia).

"No hay ningún polo logístico en Europa con la capacidad de solución y de grupajes y envíos como los que se realizan en Perpignan", desvela Luis Verdaguer, director general de Pujol & Verdaguer.

EUROPEIZACIÓN. Perpignan ha roto los moldes habituales logísticos de soluciones para los mayoristas o cadenas francesas y se ha abierto a una serie de destinos europeos para ampliar servicios y soluciones. La firma Pujol & Verdaguer lleva poniendo sus ojos en Suiza desde hace varios años. Primero alcanzó la especialización con los mercados nórdicos, pero desde que la firma opera con las cadenas suizas se vio obligada a ampliar sus instalaciones en 3.000 metros cuadrados hace tres ejercicios.

A estos 3.000 metros cuadrados, suma los 2.000 metros cuadrados históricos. Hoy Pujol & Verdaguer es capaz de gestionar 40 camiones de grupajes diarios, "manteniendo nuestra actividad durante los fines de semana", aclara Luis Verdaguer.

Socafna ya cuenta con más de 300 camiones

Es el operador logístico de referencia en el mercado de Saint Charles por sus más de 300 camiones como por ser el socio logístico de Carrefour en Francia. Socafna cuenta con cuatro plataformas en Perpignan y es la firma que hace la mayoría del trabajo logístico de las frutas y hortalizas importadas de España y Marruecos para el grupo Carrefour.

Desde el año 2000, Socafna se ha puesto como objetivo crecer y lo ha hecho a la par de Carrefour. Su ritmo de crecimiento ha sido tanto directo, con la adquisición de nuevas tractoras, como por la adquisición de empresas como la realizada en septiembre de 2019 a Transporte Jumilla et fils.

No es la primera operación que hace, ya que desde 2004 ha ido adquiriendo Provent, Hepner Transport, Camandona o TFLD, entre otras. La empresa que dirige Sébastien Chauvet cerró el ejercicio 2018 con 48,7 millones de euros.



Cabezas de Socafna en su Plataforma 2.



En esta estrategia de europeización se encuentra también la firma Guanter & Rodríguez. Este operador logístico es el menos vinculado a las cadenas de supermercados por una cuestión de rendimiento. "Las cadenas necesitan mucho espacio para desarrollar su trabajo pero sus tarifas son especialmente bajas", aclara José Rodríguez, director general de Guanter & Rodríguez. El fuerte de Guanter & Rodríguez son por un lado los exportadores de España y Marruecos, y por otro lado los importadores y mayoristas de Europa. La firma ha ampliado su vinculación a clientes que necesitan grupaje de Alemania, Reino Unido, Holanda y Bélgica.

▼
Plataforma del
operador Alma
en Perpignan
(Francia).

GRUPAJES. En los últimos años, la actividad del grupaje y de la logística capilar a nivel de supermercados y detallistas está favoreciendo el resurgir de la actividad. "Quién acude a Perpignan es para la confección de palets y grupajes cuando no hay posibilidad de operar con un camión directo", asevera Rodríguez. Otro fenómeno que ha favorecido la actividad de

grupaje entre las empresas de Marruecos ha sido el Plant Vert Maroc. Este plan "ha provocado nuevas iniciativas familiares y mayores posibilidades en Marruecos, junto al veto ruso a los productos UE", remarca Jean Marie Alberny, director de Alma Transitaires. ■

A Medina le pesa su dependencia de Auchan

Medina se trabaja nueva cartera de clientes. Su dependencia de una Auchan con una reducción de ventas en productos frescos está condicionando sus dígitos.

Auchan cerró el primer semestre de 2019 con unas pérdidas en global de 1.600 millones de euros y viene arrastrando pérdida de cuota de mercado como el resto de los hipermercados.

Y estas cifras se notan en Medina y en sus 8.000 metros cuadrados de plataforma logística ubicadas en Perpignan.

Es por este motivo que Medina está moviendo ficha para trasladar operativas de exportación hacia Reino Unido, Holanda y Bélgica, aprovechando la inercia de oferta que ofrecen los operadores de Perpignan.

La empresa redujo sus beneficios de manera llamativa en 2018 hasta el punto que la firma patrimonial Casademon International declaró pérdidas.



Plataforma de Medina en Perpignan.



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 : DESERU La Jonquera - Villamallá

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

email : alma@alma66.fr
www.alma-transitaires.com

Marruecos se acoge más a Saint Charles

Marruecos eleva su presencia entre los operadores de Saint Charles ante la fuerte presión de los productores europeos que alargan su ciclo hasta otoño. Marruecos reacciona, eliminando tomate y apostando por berries.

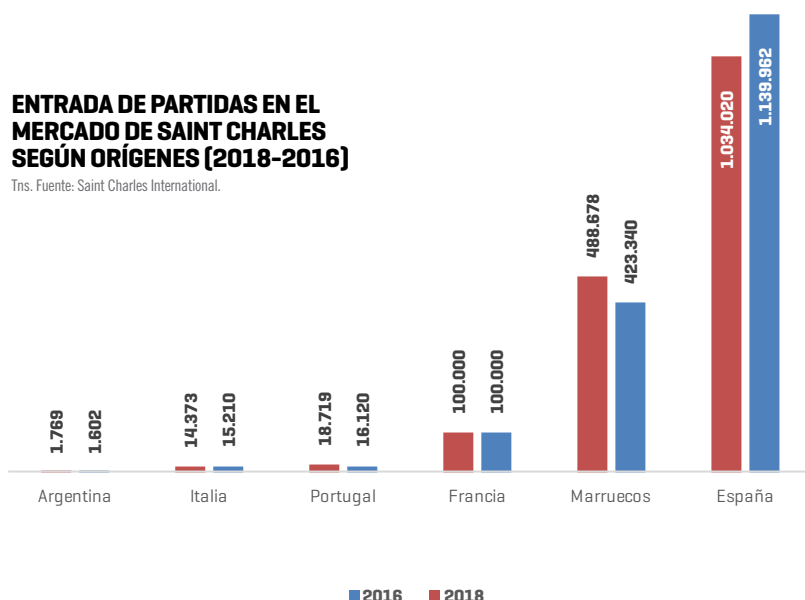
Marruecos ha elevado sus necesidades comerciales hacia los operadores de la plataforma Saint Charles y ya supone el 29 por ciento de las partidas hortofrutícolas que trabajan los importadores y 'traders' de esta plaza francesa.

Este incremento se ha debido a los convenios firmados por empresas como Sofruce, Faus Durá o Suncrops con productores familiares e independientes de Marruecos, que no están vinculados a las grandes productoras de Marruecos como Azura, Les Domaines o Delassus. A estos vínculos se une también un mayor desplazamiento de las partidas de Azura hacia Perpignan

La oferta de Marruecos ya supone el 29 por ciento de las partidas gestionadas desde Saint Charles

ENTRADA DE PARTIDAS EN EL MERCADO DE SAINT CHARLES SEGÚN ORÍGENES (2018-2016)

Tns. Fuente: Saint Charles International.



a la búsqueda de una alternativa al programa que esta empresa marroquí contemplaba con la cadena Kaufland.

FINANZAS DELICADAS. Y esto en un escenario de sobreoferta de tomate en los meses de invierno a pesar de que España ha reducido su presencia para no forzar más el pesado. "Muchos nos preguntamos qué mercado va a digerir tanto tomate de invierno para la Unión Europea", apunta Luis Verdaguer, director general del logístico Pujol & Verdaguer.

La reflexión de los operadores logísticos que trabajan con las cadenas es que "hay mucha tienda en los mercados y las cadenas se están planteando ahora reducir el número de puntos de venta", coinciden Jean Marie Alberny (Alma) y Luis Verdaguer (Pujol & Verdaguer).

Marruecos sufrió durante el ejercicio pasado el exceso de oferta de tomate en los mercados UE y

algunos operadores logísticos han aconsejado a sus clientes productores reducir la entrada de tomate redondo y rama en los mercados UE.

Durante la campaña pasada, varias empresas de Marruecos cerraron en beneficio cero tras unas liquidaciones "muy complicadas que no satisfacieron a los horticultores de Marruecos", apunta Xavier Ribes de Suncrops.

LA RÉPLICA. Ante esta situación delicada de las finanzas de los horticultores de Marruecos, son varias las empresas que han optado por desplazar sus intereses hacia las frutas del bosque.

Azura es el ejemplo más evidente. Ha cambiado el 15 por ciento de su superficie de tomate a arándanos y frambuesas. Lo mismo ha hecho Suncrops, que para esta campaña se convierte en un operador firme en esta categoría.

Y eso que Marruecos está descargando bastante oferta en las empresas españolas. "Somos conscientes de las relaciones existentes entre Marruecos y España en categorías como calabacín, judía, tomate y ahora frutas del bosque", señala José Rodríguez de Guanter & Rodríguez.

Aunque Marruecos ha elevado su presencia en Saint Charles, España sigue siendo el primer proveedor para los operadores de Perpignan; y esta plataforma gana presencia como punto de reexportación y gestión de la oferta española hacia Alemania, Austria, Suiza o Polonia tanto en convencional como 'bio'.



—PLATAFORMAS LOGÍSTICAS EN SAINT CHARLES—

Un 7% de superficie certificada en 'bio'

Los operadores de Saint Charles han tomado la delantera en el negocio 'bio' y aportan grandes operadores en la maquinaria comercial. Los grandes operadores franceses como Pronatura, Solagora o Alterbio cuentan con plataformas de referencia en Perpignan. Después surgen operadores de nivel internacional que aprovechan las posibilidades logísticas que

Plataforma logística de Solagora en Perpignan.

ofrecen los consignatarios para instalar su centro de operaciones en Perpignan. Son los casos de Legros Bio o Imago.

Además de nuevas iniciativas como Ecocoop, que ya cuenta con más de 1.200 metros cuadrados certificados como 'bio'.

LA APUESTA. Se ha incrementado el interés de los operadores logísticos por alcanzar la notoriedad en el segmento 'bio' y la demanda de apoyarse en las certificaciones. La firma Alma fue de las primeras en obtener el certificado 'bio' para una de sus plataformas, atendiendo a la demanda de la clientela.

Lo mismo ha ocurrido con Guanter & Rodriguez, ya que "es la mayor demanda por parte de nuestra clientela para poder desarrollar el negocio 'bio'", señala Jean Patrick Rodriguez, nuevo director general de Guanter & Rodriguez.

Saint Charles hoy recoge entre las plataformas de empresas especializadas en 'bio' y los consignatarios y operadores logísticos que han certificado espacio para el ecológico en torno a un siete por ciento de la superficie de los 'depot' de Saint Charles con certificación para 'bio'. La superficie de las plataformas con certificación 'bio' ronda los 50.000 metros cuadrados. ■

EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN
AGUACATES Y MANGOS



RG
Reyes Gutiérrez
frutas tropicales
www.reyesgutierrez.com



▶ Manipulado de brócoli en Polonia.

Uno de los principales argumentos para abordar el mercado europeo, con ciertas garantías de triunfo, es la producción y comercialización de su manzana. Argumentos de peso no le faltan, ya que la situación actual (3,5-3,8 millones de toneladas) de las que un tercio se producen en la región de Grójec y que “contamos con las bases modernas para el almacenamiento de fruta (alrededor de 1,5 millones de toneladas) y aproximadamente 100 grupos de productores que cuentan con 100 espacios de clasificación con capacidad de almacenaje de entre 2-25 toneladas la hora”, explica Witold Boguta, presidente de la Asociación Nacional de Productores de Frutas y Verduras de Polonia.

SEGURIDAD ALIMENTARIA. Las cifras hablan por sí solas, ya que “existen 2.000 granjas certificadas, que cumplen con las normativas de la producción integrada”, apunta Boguta. Además, también cuenta Polonia con más de 2.000 granjas certificadas bajo los protocolos de Global G.A.P y terrenos certificados con IFS y BRC o según los estándares de las marcas como Tesco o Biedronka de Geronimo Martins. Por otro lado, “disponemos de modernas máquinas de empaquetamiento, automatización, trabajadores seleccionados, y el ajuste de la oferta a las necesidades de los clientes, de forma que las comercializadoras de fruta de pepita polaca ganan en competitividad”, afirma Boguta.

TOMATE. El crecimiento de la producción nacional de tomates de Polonia se ha visto apoyado por una creciente demanda de las exportaciones. “Casi la mitad de la oferta de tomate que produce Polonia mira a los mercados internacionales. Alemania es un mercado clásico para los productores polacos de tomates”, explica Damian Gulewski, director comercial Green Group.

Además añade que “llevamos varios años trabajando con el Reino Unido. Ha sido importante que la cadena Tesco se encuentre en Polonia, ya que hemos entrado en el mercado británico de la mano de esta cadena”.

Por último, hay que recordar que el fuerte de Polonia es el tomate redondo suelto y el tomate rama. “Son las dos gamas en donde somos más competitivos y en donde con nuestra tecnología nos comportamos bien”, apostilla Gulewski,

BRÓCOLI. Es otra hortaliza que también está despegando en el mercado polaco. Es más, para Sylwester Szczepanski, director de ventas de Vegro. “La producción de brócoli se ha incrementado llamativamente en Polonia para satisfacer una demanda local en aumento”.

Otro dato que apunta Szczepanski es que “la pro-

POLONIA

Además de manzana ya suma en hortícolas

La oferta de manzana polaca (3,5-3,7 millones de toneladas anuales) y la apuesta de las empresas en seguridad alimentaria, empaquetamiento, almacenamiento, base de datos, o recursos humanos, entre otros, convierten a Polonia en un duro rival para la oferta de manzana del resto de países UE.

POR · DANIEL LAFUENTE

Polonia se está consolidando como una de las economías más boyantes de la UE y uno de los alumnos aventajados de los 10 países que ingresaron en el club comunitario hace unos años.

La clave del actual crecimiento polaco radica en la demanda doméstica, el crecimiento del consumo interno, un potente sector exterior y un importante aumento de las inversiones, impulsadas principalmente por sus relaciones comerciales con socios europeos. Durante toda la década, las sucesivas administraciones polacas han perfeccionado las instituciones para liberalizar su economía.

Uno de los principales argumentos para abordar el mercado europeo, con ciertas garantías de triunfo, es la producción y comercialización de su manzana

ducción de brócoli en Polonia tiene un límite porque nuestra oferta se centra en verano, donde el consumo es menor con respecto al invierno, por lo que nos estamos convirtiendo en importadores de la oferta española”.

La demanda de brócoli en Polonia aumenta año tras año.



ECOLÓGICO. Esta tendencia de consumo tan extendida por el Viejo Continente no es ajena a Polonia. De hecho, la cadena de supermercados Carrefour en Polonia ha anunciado que ha introducido las zonas de ‘Pequeños Agricultores’ en puntos de venta selectos que ofrecerán productos orgánicos para los niños.

La gama de productos, que comprende más de 60 artículos forma parte del proyecto ‘Esteranía sana’ de Carrefour.

La mayoría de los productos que se ofrecen en esta sección son orgánicos, e incluyen artículos sin gluten, o adecuados para diabéticos.

Su objetivo es posicionar a Carrefour como líder mundial en el campo del cambio nutricional, ofreciendo a sus clientes alimentos sanos y de alta calidad a un precio razonable.

Actualmente, las zonas ‘Little Farmer’ han sido implementadas en los puntos de venta de Carrefour en el centro comercial Arkadia, Reduta, Targówek y Galeria Wileńska en Varsovia, así como en tiendas seleccionadas en Cracovia, Gdańsk y Toruń. Asimismo, planea implementar la idea en otras tiendas en Wrocław, y también diversificar su gama de productos. ■

Polonia se está consolidando como una de las economías más boyantes de la UE

fyh.es

ENERO 20



Ibercondor

transportes internacionales y aduanas

- *Carga Aérea*
- *Tráfico Marítimo*
- *Servicio Internacional Terrestre*
- *Agente Aduanas OEA*
- *Consultoría y formación en Comercio Internacional y Aduanastoría OEA*



EFFICIENCY NETWORK
Part of Ibercondor



IBERCONDOR, S.A.
2016



AEO



IATA Accredited Agent



BUREAU VERITAS



Proveedor de Servicios
Acreditado ante
Organismos Internacionales

www.ibercondor.com
C/ Nàpols, 282-286
08025 Barcelona
Telf. 93 487 96 44

BARCELONA • MADRID • VALENCIA • ZARAGOZA • MILANO • PRATO • SHANGHAI • MÉXICO



—INDUSER Y AZURA—

Unen sus fuerzas en un proyecto de envasado muy ambicioso

La empresa de soluciones tecnológicas para el envasado de producción, situada en Almería se ha enfrentado a uno de los más grandes retos: dotar de una solución completa de envasado a la empresa de alta producción y válida para múltiples envases.

La empresa franco-marroquí Azura, ha apostado por Induser para conseguir un reto importante en un tiempo récord, cambiar la producción de tomate suelto a granel en tomate cherry envasado.

El proyecto desarrollado por Induser consiste en 15 líneas de alta producción en paralelo con el sistema multiformato concebido por Induser donde se pueden realizar hasta 15 envases diferentes con cambios automáticos de formato.

HASTA SEIS FORMATOS. Entre otras tareas la línea permite pesar y envasar hasta 6 formatos de flow-pack, 5 formatos de termosellado, cubos, vasos, clamshells, etc. Además ésta dispone de sistema de desapilado automático del envase, tapado y cerrado automático, envasado en flowpack o top-seal, control de peso y etiquetado.

Una de las ventajas de los equipos de Induser es su pesaje asociativo que garantiza el peso exacto del paquete, la flexibilidad y versatilidad en el cambio de formato y el alto grado de automatización de sus equipos. Una de las novedades que incorpora es la utilización de nuevos envases top seal que reducen significativamente la cantidad de plástico del packaging atendiendo a la demanda creciente del mercado respecto a las sostenibilidad con la aplicación de la normativa europea de las 3R.

Supone el proyecto más grande del continente africano y un de los proyectos más grandes del mundo actualmente en cuanto a envasado automático de tomate cherry. ■

→ NUEVA ZELANDA

También se apunta a reducir los envases de plástico

“Food in the nude” o lo que es lo mismo “Alimentos desnudos” es una campaña de Nueva Zelanda para poner fin a los envases de plástico para productos frescos en los supermercados. Los productores alimenticios han firmado la Declaración de Embalajes Plásticos de Nueva Zelanda, que se compromete a hacer que todos los envases de las tiendas y las etiquetas sean 100 por ciento reutilizables, reciclables o compostables para 2025.

Las ventas de algunas hortalizas se han disparado hasta en un 300 por ciento después de que varios supermercados de Nueva Zelanda abandonaran los envases de plástico. También ha introducido bandejas de alimentos reciclables, una medida que brinda a los clientes la oportunidad de desviar más de 80 Millones de bandejas de vertederos cada año.



La Declaración de Embalajes de Plásticos de Nueva Zelanda plasma el compromiso de hacer que todos los envases de las tiendas y las etiquetas sean cien por cien reutilizables, reciclables o compostables para 2025.

Los imprevistos externos al desempeño normal de las fábricas han provocado paradas no planificadas en la producción. De no haberse dado estas dificultades, el mes de noviembre hubiera registrado un alza del uno por ciento en su producción respecto del mismo mes del año pasado.

Además, estas dificultades externas se unen a los importantes procesos de adaptación que se están llevando a cabo en las fábricas para comenzar en 2020 a producir los nuevos modelos asignados. Algo que, en cualquier caso, revertirá positivamente en las cifras de producción en 2020.



PRIMEROS ONCE MESES. Durante los once primeros meses del año, se fabricaron 2.644.933 unidades, un 1,1 por ciento menos de lo ensamblado en el mismo periodo del año anterior. Sin embargo, la progresiva recuperación de los mercados europeos permitirá que el cierre a final de año se mantenga en las cifras previstas, es decir, alrededor de los 2,8 millones de unidades, una cifra similar al cierre de 2018.

Por tipo de vehículo, la fabricación de turismos se redujo en un 4,8 por ciento en el mes en comparación con noviembre del año pasado, acumulando 196.411 vehículos fabricados. Cae así un 1,6 por ciento en los primeros once meses de 2019, hasta las 2.070.018 unidades.

La producción de todoterrenos cayó, por su parte, un 52 por ciento en noviembre y acumula una caída del 25 por ciento, hasta las 36.689 unidades.

VEHÍCULOS COMERCIALES. La producción de vehículos comerciales e industriales cierra en positivo los primeros once meses del año con un incremento del 7 por ciento, sumando un total de 48.952 unidades fabricadas, impulsado, principalmente, por el aumento de producción de los comerciales ligeros e industriales pesados durante el último mes.

La producción de vehículos comerciales ligeros se incrementó en un 15,6 por ciento, hasta las 26.539 unidades, mientras que los industriales pesados subieron su fabricación un 23,7 por ciento, hasta las 1.063 unidades en el mes de noviembre.

En el conjunto del año, acumulan una subida del 3,2 por ciento, hasta las 538.226 unidades, con los vehículos comerciales ligeros registrando un incremento de su fabricación del 12,2 por ciento, hasta las 281.0523 unidades.

Exportación

En noviembre, se exportaron 210.090 vehículos, lo que representa un estancamiento respecto del mismo mes del año anterior. En los diez primeros meses del año, la exportación de vehículos ha descendido un uno por ciento respecto al mismo periodo de 2018, con 2.164.652 unidades enviadas fuera de nuestras fronteras. ■

Los 'imprevistos' pasan factura a la venta de vehículos en noviembre

La producción de vehículos en las fábricas españolas en noviembre cayó un 3,6 por ciento, hasta las 247.655 unidades. Este retroceso frena ligeramente la recuperación observada en las factorías en los últimos cuatro meses.



Consumo mixto 7,8-7,9 (l/100 km) y emisiones de CO₂ 205-208 (g/km).

Nueva Sprinter. 100% para ti.

La nueva Sprinter 211 es todo novedad. No sólo ofrece ahora versiones de tracción delantera, también incorpora innovaciones tecnológicas como la nueva dimensión de conectividad que hará de tu conducción, la más fiable y eficiente.

Descubre toda la gama en www.mercedes-benz.es/vans/es

Mercedes Benz

Vans. Born to run.



SAVERES. Concesionario Oficial Mercedes-Benz. Ctra. Nacional 340, km. 446,5. Pol. Ind. Alfa. 04230 HUERCAL DE ALMERÍA. Tel.: 950 600 666 • Ctra. de Alicún, km. 3. 04740 ROQUETAS DE MAR. (Almería). Tel.: 950 32 70 72 • Ctra. Vera a Garrucha km. 1,2. 04620 VERA (Almería). Tel.: 950 392 929 • Avda. Paraje el Treinta, 152. 04710 EL EJIDO. (Almería). Tel.: 950 489 636
www.saveres.mercedes-benz.es



ADUANAS - LOGISTICA - TRANSPORTE - ALMACENAJE



GRUPO

GUANTER-RODRIGUEZ

SU ESPECIALISTA DESDE 1945



EL GRUPO GUANTER-RODRIGUEZ TODA UNA ORGANIZACION DE ADUANAS - LOGISTICA - TRANSPORTE - ALMACENAJE

Groupe G.R. ESPAÑA
11201 ALGECIRAS (Cádiz)
Exploitation : Puerto de Algeciras Estacion Maritima
Administratif : Avenida de la Virgen del Carmen, 15 - 9a planta
Tel. : +34 956 10 28 04
E-mail : algeciras@jronco.com



GRUPO
GUANTER-RODRIGUEZ

C.E.E.D GRAND SAINT CHARLES. B.P. 15356 - 66033 PERPIGNAN CEDEX (France)

| | | |
|--|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Service Administratif | Tél : +33 (0)4 68 85 61 01 | Fax : +33 (0)4 68 85 61 50 |
| Service Comptable | Tél : +33 (0)4 68 85 61 22 | Fax : +33 (0)4 68 85 61 82 |
| Service Transit et Groupage | Tél : +33 (0)4 68 85 61 12 | Fax : +33 (0)4 68 85 61 44 |
| Service Douane Import/Export | Tél : +33 (0)4 68 85 61 10 | Fax : +33 (0)4 68 85 61 38 |
| Service Transport International | Tél : +33 (0)4 68 85 61 30 | Fax : +33 (0)4 68 85 61 28 |
| Service Entreposage | Tél : +33 (0)4 68 85 61 55 | Fax : +33 (0)4 68 85 61 90 |

GUANTER-RODRIGUEZ SAS

1154, Chemin du Barret, 13160 CHATEAURENARD (France)
Tél : +33 (0)4 90 90 16 21 Fax : +33 (0)4 90 90 16 71

GROUPE GUANTER-RODRIGUEZ MAROC

TANGER : Avenue Mohamed VI, Immeuble Paradise/Ismaelia 1 Etage n 37
9000 TANGER

Tél : +212 539 34 08 05 Fax : +212 539 34 08 06

AGADIR : Boulevard Mohamed V, Résidence Oasis, Im. A2, Apt. 206, Amsernat
8000 AGADIR

Tél : +212 661 16 46 53 Fax : +212 548 28 23 85 58

CORRESPONDANTS ESPAGNE

VILAMALLA : Despachos Fruteros - Tél : +34 972 52 60 86 Fax : +34 972 52 60 87

LA JUNQUERA : Despachos Fruteros - Tél : +34 972 55 51 21

Internet : www.guanter-rodriguez.fr
E-mail : contact@guanter-rodriguez.fr



► Reyes Maroto, ministra de Industria, junto a los ponentes en la inauguración del evento.

—GASNAM—

Expone el potencial del gas renovable para descarbonizar el transporte

El gas, el biogás y el hidrógeno se presentan como actores clave en el proceso de descarbonización de todos los medios de transporte.

Gasnam ha presentado en la COP25 el potencial del gas renovable, biogás, gas sintético e hidrógeno, para la descarbonización del transporte en una jornada inaugurada por la ministra de Industria, Comercio y Turismo en funciones, Reyes Maroto y el presidente de Gasnam, Francisco López.

En su intervención, la ministra de Industria, Reyes Maroto, ha subrayado que “España va a ser referente en materia de movilidad sostenible para que la lucha contra el cambio climático y la descarbonización sea un proyecto de país”.

El hidrógeno se perfila como un vector energético versátil y clave de futuro para lograr un transporte más respetuoso con el medio ambiente

DESCARBONIZACIÓN. Por su parte, el presidente de Gasnam, Francisco López, ha destacado que “la descarbonización de la movilidad será posible gracias a la progresiva incorporación del gas renovable en el mix energético. El actual desarrollo y consolidación del gas natural

en la movilidad en el mundo es clave para la progresiva incorporación de los gases renovables en el transporte, como el biogás y el hidrógeno, combustibles con emisiones neutras en carbono”.

La jornada se ha desarrollado en torno a una mesa de debate moderada por la secretaria general de Gasnam, Eugenia Sillero, en la que han participado diferentes expertos: Ramón Calderón, director de Relaciones Institucionales y Movilidad Sostenible de Seat, Esteban Díaz, responsable de Gas Renovable y Nuevos Proyectos de Naturgy, Fernando Impuesto, director general de Enagás Emprende y coordinador del proyecto CORE LNGas Hive, Fernando Marcos, director comercial de MAN Energy Solutions España, Miguel Mayrata, director de Diversificación de Negocio de Redexis, Jose Luis Pérez Souto, director de Desarrollo de Combustibles Alternativos de Iveco y Carlos Vales, director del proyecto HUB de Reganosa.

ECONOMÍA CIRCULAR. En el encuentro, se ha puesto de manifiesto que el biogás refuerza la economía circular ya que su proceso de producción se basa en la captura de los gases que se emiten durante la descomposición de los residuos orgánicos y que se transforman en combustible para vehículos mediante un proceso de depuración.

El hidrógeno de origen renovable también ha sido protagonista de la sesión. Los expertos han concluido que este combustible se perfila como un vector energético versátil y clave de futuro para lograr un transporte más respetuoso con el medio ambiente. El hidrógeno se produce empleando energía eléctrica renovable en un proceso de electrólisis, generando un combustible con emisiones globales neutras. Este hidrógeno puede inyectarse a través de los actuales gasoductos que conducen el gas natural o puede utilizarse en diferentes medios de transporte (vehículos, trenes y barcos) de pila de combustible libre de emisiones. ■

Cada una de estas empresas actualmente está llevando a cabo proyectos pilotos del sistema CTS 'easyconnect' en países seleccionados para valorar los beneficios para operarios, agricultores y medio ambiente.

El sistema 'easyconnect' consta de un tapón de rosca (fijado a los envases) y un acoplador, que juntos forman el CTS. Se prevé que para 2021/2022 una amplia gama de envases (estándar IS 63) sean equipados con el tapón de rosca estandarizado en países como Dinamarca, Alemania, Francia, Países Bajos y Reino Unido, a los que muy probablemente seguirán otros.

EASYCONNECT. "Un CTS como "easyconnect" permite que los productos fitosanitarios se viertan directamente del envase original a la cuba y que se mida con precisión el volumen de producto fitosanitario que se transfiere. Esto reduce significativamente la exposición del operador, así como los riesgos medioambientales derivados de salpicaduras o vertidos", ha declarado Livio Tedeschi, Vicepresidente Agrícola Solutions EMEA y CIS de BASF.

SISTEMA. "La introducción de un sistema como CTS en una amplia gama de productos aportará beneficios reales para el medio ambiente, reduciendo significativamente el riesgo de derrames durante la manipulación de los productos. Existen también ventajas en el sistema integrado de enjuague, que facilita la limpieza del envase" ha afirmado Xavier Leprince, Responsable de Sostenibilidad para Europa, África y Medio Oriente en Syngenta. "Hoy en día hay mucho interés por la eficiencia en la gestión de una explotación. Para optimizar el tiempo

Proyecto piloto del sistema CTS 'easyconnect'

BASF, Corteva Agriscience, Nufarm y Syngenta, entre otras, suman sus fuerzas para mejorar la gestión de los productos fitosanitarios en Europa e introducen una nueva tecnología de transferencia cerrada (CTS por sus siglas en inglés).

invertido en campo durante los días aptos para el tratamiento, los operadores quieren optimizar el tiempo de carga sin reducir la seguridad. El sistema CTS, y concretamente "easyconnect", permite lograrlo. Estamos convencidos de que los agricultores lo encontrarán muy ventajoso", declaró Luise Brinkworth, Responsable de Seguridad de Producto de Europa Norte en Corteva Agriscience.

Un CTS como "easyconnect" permite que los productos fitosanitarios se viertan directamente del envase original a la cuba

ENSAYOS. Desarrollado por BASF en colaboración con fabricantes de equipos, "easyconnect" ha sido ensayado ampliamente en campo en varios países desde 2015. El sistema ha sido mejorado continuamente teniendo en cuenta las valoraciones de los agricultores en términos de manejo y velocidad, haciendo que el proceso de llenado sea más rápido que con la tolva de introducción que se utiliza normalmente. ■



—TRANSPORTES BELZUNCES—

Adquiere 45 cabezas del Volvo FH 500

Con los nuevos FH 500, el fundador de Transportes Antonio Belzunces S. A espera que este regreso de Volvo a su empresa inicie el camino para la adquisición de más vehículos de la marca sueca hasta que ésta conforme la mayor parte de su flota.

POR · JUAN ARIAS

Transportes Belzunces tiene más de 50 años de historia dentro del sector. La empresa, que empezó con un solo camión en flota y repartiendo almendras, ahora cuenta con más de 160 unidades con las que realiza transporte internacional, en su mayoría de producto hortofrutícola y perecederos. Las características que han llevado a la empresa a regresar a la casa Volvo con la incorporación de estas 45 unidades han sido el rendimiento, la potencia y el bajo consumo del modelo Volvo FH 500 con I-See.

COMODIDAD Y EFICIENCIA. I-See es el sistema de Volvo que facilita una conducción más cómoda y eficiente. El piloto automático de I-See, predice la ruta a través de los datos topográficos de la carretera, y emplea la energía cinética del camión para optimizar la velocidad y los cambios de marcha, y lograr un mayor ahorro de combustible. De esta forma, I-See selecciona la marcha, la aceleración y la frenada del motor más adecuadas activando el I-Cruise, y consigue reducir hasta un 5% el consumo de carburante.

Antonio Belzunces, dueño de la empresa, señalaba al respecto que “la significativa reducción del consumo de combustible hará de este camión un vehículo pionero que ganará terreno en nuestra flota”. Transportes Belzunces ha vuelto a apostar por Volvo Trucks porque “es una de las mejores marcas del sector y ello nos garantiza un rendimiento alto, así como uno de los consumos más bajos del mercado” confiesa Andrés Belzunces, consejero delegado y gerente de la empresa. La empresa almeriense confía en que estos camiones duren muchos años y que la presencia de vehículos Volvo siga creciendo en su flota. ■

Los nuevos vehículos de Volvo consiguen reducir el consumo de combustible en un 5%

El presidente de la Autoridad Portuaria, Enrique López Veiga, aseguró que el Puerto tiene prevista para febrero una visita al sur de África para “afianzar” el tráfico de naranjas.

López Veiga salió al pasado de las declaraciones de aquellos que cuestionan que “esto es un coladero, que aquí entra fruta en malas condiciones”, en referencia, principalmente, dijo, a los productores de Levante.

“Eso no es verdad”, sentenció al mismo tiempo que subrayó que “he visto cómo se hacen las inspecciones de naranjas. Los funcionarios de aquí son funcionarios de primera, muy profesionales. Yo creo que se han excedido, y nos ha parecido bien, en el régimen de inspecciones. Todo lo que ha entrado por aquí ha sido de calidad excepcional y habrá que seguir en contacto con los productores de África del Sur”.

Sudáfrica es el principal exportador de cítricos en la Unión Europea sólo por detrás de España, y el Puerto de Vigo se convirtió el pasado agosto en su terminal de entrada, por la que está previsto que accedan a Europa 40.000 toneladas de naran-

Por la terminal de Vigo accederán a Europa más de 40.000 toneladas de naranjas sudafricanas al año



—PUERTO DE VIGO—

Va a por las naranjas y las berries africanas



ja cada año, noticia que no fue bien recibida por los productores españoles.

A LA CAZA DE LAS BERRIES. El Puerto de Vigo quiere continuar su apuesta por la fruta, y tras su visita a Tánger buscará captar los frutos rojos del país magrebí.

“Creemos que a través de la autopista del mar lo que son los frutos rojos que se producen en Tánger podrían tener un desarrollo positivo en el Puerto de Vigo”, añadió López Veiga, que también valoró

positivamente la decisión de la empresa Delmonte de escoger Vigo.

“Fue una decisión empresarial, muy beneficiosa para el Puerto de Vigo, no voy a decir lo contrario, pero es una decisión que tomó en su momento una empresa, que es Delmonte, que no aceptó quizás las condiciones que imponían ciertas navieras y prefirió elegir un puerto que tenía varias líneas oceánicas”, concluyó. ■

El Puerto de Vigo quiere continuar su apuesta por la fruta y buscará captar los frutos rojos del país magrebí

¡el definitivo para toda Europa!

univat

- 4t-2018:** BELGICA y ALEMANIA.
- 2019:** FRANCIA, ESPAÑA, PORTUGAL, ITALIA, AUSTRIA, POLONIA y HUNGRÍA.
- REPÚBLICA CHECA, ESLOVENIA, MARRUECOS... y más 2020**

Disponibilidad limitada y sujeta a cumplimiento de condiciones de contratación. Consulta las bases y condiciones completas contactando con MP Vatservices SL, MP Vatservices SL se reserva el derecho de cancelar, ampliar y/o modificar las condiciones y promociones de este documento sin previo aviso ni comunicación.

univat un dispositivo único y definitivo

La sinergia de 3 grandes empresas alemanas, T-Systems International GmbH, Daimler AG and DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG., ha permitido desarrollar el dispositivo de peajes ÚNICO y DEFINITIVO.

Con una tecnología de vanguardia, y tras años de desarrollo ahora es el momento de lanzar el dispositivo univat.

Ven a vatservices ahora y no esperes más para equiparte con un dispositivo único en el pago de peajes en toda Europa.

Con la calidad y garantía de vatservices tendrás el mejor soporte y la mejor atención personalizada.

No te lo pienses. Solicita ya tu dispositivo univat o viavat, con las mejores condiciones comerciales y con el mejor servicio y atención profesional.



¿Quieres saber más? Contáctanos y hablamos

C/ José Abascal, 57 - 4ª Planta
28003 Madrid

(+34) 917 517 595

reservas@univat.es



vat services
Official partner



→ CARRETERAS La AP7 y AP4 serán sin peaje en 2020

La eliminación de los peajes de las autopistas AP-7 (Alicante-Tarragona) y AP-4 (Sevilla-Cádiz) redistribuirán mejor los tráficos.

Hay que tener en cuenta que en la actualidad España cuenta con un total de 3.307 kilómetros de carreteras de pago, de las que en varios tramos expiran sus concesiones privadas en los próximos años, pasando a formar parte de la red pública estatal.

Así, a finales del pasado año venció la concesión de la autopista AP-1 Burgos-Armiñón, que suma 84 kilómetros de longitud quedando liberada completamente de peaje, uniéndose a ella desde este 1 de enero las autopistas AP-7 entre Alicante y Tarragona, con un total de 474 kilómetros, y la AP-4 entre Sevilla y Cádiz, con un recorrido de 94 kilómetros. Asimismo están previstos en los próximos años que venzan un importante número de autopistas de peaje, como son en 2021 el tramo de la AP-7 desde Tarragona hasta la frontera de la Junquera, y la AP-2 entre Zaragoza y el Mediterráneo.



—COLOMBIA—

Risaralda, referente en la exportación de aguacate Hass

El departamento colombiano de Risaralda se ha posicionado en los últimos años como un referente del país en la exportación de aguacate hass y en la inversión de empresas del sector agrícola, según fuentes oficiales.

La agencia de inversión de Risaralda Invest In Pereira detalló en un comunicado que ese departamento aportó el 24 % del total de las exportaciones del alimento en 2018 y además reportó un crecimiento del 99 % en su producción de 2016 a 2019. “En lo que va corrido del año, Risaralda se ubica como el segundo departamento con mayores exportaciones de aguacate hass en Colombia, reportando en los tres primeros trimestres exportaciones por encima de 20 millones de dólares”, agregaron.

De igual forma, en los últimos tres años empresas extranjeras, principalmente de Perú, México y Chile, que conforman la Alianza del Pacífico junto a Colombia, han canalizado sus operaciones en los centros de acopio de Risaralda.

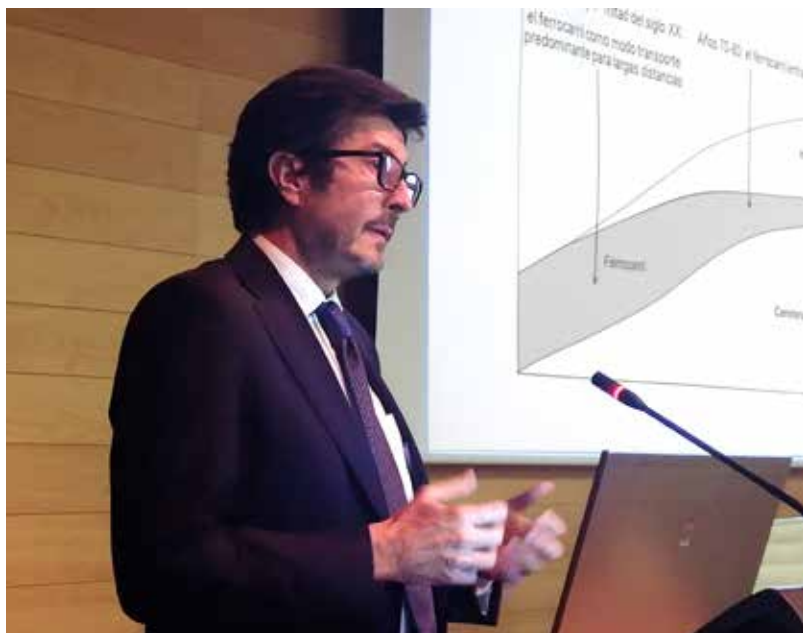
Según las autoridades, estos resultados son producto de las condiciones “privilegiadas” que tiene el departamento como una gran oferta de terrenos, tierras fértiles para cultivos agrícolas, buena ubicación geográfica y una conexión vial desarrollada.

Risaralda reportó en los tres primeros trimestres exportaciones por encima de 20 millones de dólares

OPTIMIZAR COSTES. Ello “permite a compañías agroindustriales optimizar costos en sus operaciones logísticas de comercio exterior”, agregó la agencia, que indicó que Risaralda tiene un puntaje de 2,71 sobre 5,0 en el indicador de desempeño logístico de la Encuesta Nacional de Logística. En esa medición el Departamento Nacional de Planeación (DNP) califica variables como eficiencia en costos, servicios logísticos e infraestructura vial, entre otros.

Del total de las empresas que han llegado al departamento, Risaralda Invest in Pereira ha jugado un papel determinante para la instalación de más de 40 compañías, que han ayudado al crecimiento exponencial en la participación del mercado del aguacate hass en el país. ■





▶ Álvaro Rodríguez Dapena, director de Planificación y Desarrollo de Puertos del Estado.

—PUERTO DE ALMERÍA—

Explora las repercusiones positivas de la conexión intermodal

Expertos en logística y en telecomunicaciones coinciden en el valor estratégico que tendrá la llegada del ferrocarril a las dársenas portuarias, tanto para el Puerto de Almería, como para la ciudad y la provincia.

A sí se puso de manifiesto en el transcurso de la jornada organizada por la Mesa del Ferrocarril y la Autoridad Portuaria de Almería (APA), en la que con el título 'Conexión ferroviaria del Puerto: una oportunidad para Almería', se analizó y debatió desde diferentes perspectivas y puntos de vista a propósito de la aspiración de la Comunidad Portuaria y de los

agentes socioeconómicos de recuperar la vía ferroviaria que hasta hace unas décadas comunicaba la Estación del Tren con el Puerto.

Jesús Caicedo, presidente de la APA, y José Carlos Tejada, coordinador de la Mesa del Ferrocarril, coincidieron en señalar que la intermodalidad tren-barco, más allá de la importancia que tendrá para el cre-

cimiento del Puerto, es una oportunidad para el desarrollo económico y la generación de empleo en la provincia de Almería. Y es que, como ha subrayado Jesús Caicedo, "lo que es bueno para nuestro Puerto es bueno para los almerienses".

EL CORREDOR MEDITERRÁNEO. Álvaro Rodríguez Dapena, director de Planificación y Desarrollo de Puertos del Estado, en su ponencia 'La conexión portuaria en el Corredor del Mediterráneo', destacó las ventajas que tendrá la Autoridad Portuaria de Almería a la hora de acometer proyectos de transporte intermodal.

Y es que, como puerto de interés general integrado en el Corredor Mediterráneo, "forma parte de la estrategia de mejora de la accesibilidad terrestre portuaria que se lleva a cabo desde el Ministerio de Fomento, en el marco de la Red Transeuropea de Transporte". Para desarrollar esta estrategia, según explicó, el sistema portuario español dispone de un Fondo Financiero de Accesibilidad Terrestre Portuaria dotado con más de 600 millones de euros para actuaciones de conexión por carretera y, sobre todo, por ferrocarril.

POTENCIAL ECONÓMICO. En la mesa redonda con la que se cerró la jornada, Almudena Guarnido Rueda, profesora de Economía y Empresa en la Universidad de Almería, destacó el potencial económico del Puerto, y con datos del año 2009, reveló que el impacto del sector portuario en la economía provincial equivaldría al 2,71 por ciento de la producción agraria de Almería, porcentaje que se elevaría hasta el 7,69 por ciento, si se considera también la economía dependiente de sector portuario.

Por último, Alberto Camarero, profesor titular de la Universidad Politécnica de Madrid abordó el tema de las soluciones logísticas. Según concluyó, a la hora de hablar de intermodalidad hay que considerar también la importancia las plataformas logísticas, que no deben ceñirse sólo a las de la provincia —como es el 'puerto seco' de Níjar y Almería—, sino que deben conectarse también con otras plataformas de Andalucía y del resto de España, y trabajar en red, para tener acceso a los grandes centros de producción y consumo que garanticen volumen de mercancía. ■

El impacto del sector portuario en la economía provincial equivaldría al 2,71 por ciento de la producción agraria de Almería

—VÍA EUROPA—

El tren refrigerado de hortalizas aumentará sus rotaciones

El éxito del tren refrigerado que circula entre el norte y el sur de Europa está siendo un hecho y no se descarta incrementar la frecuencia de los envíos, tal y como ha podido saber la revista F&H Logística Profesional de fuentes de una de las empresas participantes en el proyecto.

Yes que desde el pasado mes de mayo está en marcha este transporte destinado a empresas de transporte condicionado, incluidas frutas y verduras, que operan entre Valencia y Rotterdam, con tres rotaciones por semana y que a partir del 2020 podrían ser de cuatro a la semana o, incluso, hasta cinco.

A día de hoy, cada tren carga 42 contenedores, ida y vuelta en tres rotaciones por semana. Esto supone reducir en 15.000 toneladas las emisiones anuales de CO₂ o lo que es lo mismo un ahorro de 22 millones de kilómetros realizados por 12.000 trailers.

A día de hoy, cada tren carga 42 contenedores, ida y vuelta en tres rotaciones por semana

EURO POOL. Esta iniciativa, del Sistema Euro Pool, supone una vía más sostenible y eficiente para el transporte de productos hortofrutícolas.

Además, CoolRail es tan rápido como el transporte por carretera, pero mucho más sostenible. Según aseguran desde Euro Pool System, este transporte “logra una reducción del CO₂ del 70 por ciento al 90 por ciento” en esta ruta.

De hecho, el objetivo de este proyecto es hacer que el transporte entre España y los Países Bajos sea más sostenible puesto que hay una creciente necesidad en la cadena de suministro de alimentos frescos para aliviar el transporte por carretera entre el sur y el norte.

SOCIO COMERCIAL. España es el principal socio comercial del noroeste de Europa para la import/export de productos frescos como las naranjas, tomates, pepinos cuyo transporte se realiza, principalmente, por carretera.

Shuttlewise proporciona la conexión del tren como operador que, al igual que otras empresas, ha apostado por este proyecto más sostenible para el transporte de frutas y hortalizas.

Este proyecto entre Valencia y Rotterdam es sólo la punta de lanza ya que el objetivo de las empresas participantes en el mismo es que se pueda llevar en un futuro a otros destinos como Alemania, Reino Unido y los países del Norte de Europa.

El proyecto CoolRail cuenta con las empresas Euro Pool System, Shuttlewise, Bakker Barendrecht, Albert Heijn, Visbeen, Kloosterboer, DailyFresh, Easy-Fresh, Primaflor, Aggroiris, Bollo, Fruveg, Pozo Sur, Samskip y TobSine. ■

→ ALMACENAMIENTO FRIGORÍFICO Continúa con perspectivas positivas

La Asociación de Explotaciones Frigoríficas, Logística y Distribución de España, Aldefe, ha confirmado una vez más la evolución del sector del frío, que transporta y almacena millones de toneladas de alimentos y otros productos perecederos cada año, con un centenar de empresas que facturan alrededor de 200 millones de euros anuales.

El ejercicio 2018 se cerraba con un crecimiento muy sólido en este ámbito, tanto en la ocupación, que se situó en un 87,4 por ciento de media, como en

las mercancías manipuladas, que han llegado a las 3.569.925 toneladas. En lo que respecta a la facturación, se superaron los 138 millones de euros.

Los primeros datos de 2019, correspondientes al primer trimestre, no han alcanzado las cotas de meses anteriores, pero las perspectivas son positivas. En concreto, muestran que estas instalaciones han registrado un 85,6 por ciento de ocupación media, situándose en los 2.554.805 metros cúbicos.





—PUERTO DE ALGECIRAS—

Rozará los 110 millones de toneladas en 2019

Cerrará el presente ejercicio nuevamente con cifras récord. Así lo ha señalado el presidente del Puerto de Algeciras, Gerardo Landaluce, quien ha indicado que la dársena del Estrecho rozará este año los 110 millones de toneladas.

Además de estos buenos guarismos, superará los cinco millones de Teus. De éste último apartado ha destacado el crecimiento de los contenedores llenos de import/export en un 13 y un 8 por ciento respectivamente, lo que convierte al Puerto de Algeciras en un potente dinamizador del comercio exterior de Andalucía y España. En la última década los contenedores de import/export acumulan un crecimiento del 160 por ciento.

Para reforzar esta actividad el Puerto de Algeciras y su Comunidad Portuaria han protagonizado este año 25 acciones comerciales en 15 países de cuatro continentes. “Hemos dado cinco vueltas al mundo”, ha puntualizado Landaluce. A estos datos hay que sumarle el tráfico de camiones con el Norte de África, que alcanzará las 370.000 unidades (+8) y que también se alimenta de mercancía de importación y exportación.

Para el año que viene Landaluce ha insistido que ante las

“turbulencias”, la respuesta para garantizar su futuro debe ser la coordinación y unidad de acción para dar respuesta a las necesidades de competitividad y garantizar la estabilidad del Puerto de Algeciras.

FERROCARRIL. Para seguir potenciando los tráficos import/export, Landaluce ha llamado la atención sobre el Fondo de Accesibilidad Terrestre y la necesidad urgente de que se ejecuten los 17’5 millones de euros consignados por la APBA desde hace ya tres años para que ADIF ejecute dos apartaderos en el cuello de botella Algeciras-Bobadilla. Estos eliminarán algunas de las limitaciones de capacidad actuales que sólo permiten la circulación nocturna de las mercancías. “No es una cuestión de presupuesto, sino de prioridades, cuando se quiere, se puede”, ha añadido el presidente del Puerto de Algeciras citando actuaciones similares en otros territorios que se están ejecutando en tiempo récord y sin pertenecer a las TEN-T.

Y es que a pesar de estas limitaciones y desde que se restableció el servicio el pasado mayo, los tráficos ferroviarios no paran de crecer. Así, en 6 meses se han operado 480 trenes y 13.880 Teus (+66 por ciento), sacando de esta forma de la carretera unos 7.000 camiones.

PUERTO SECO. Para el futuro Landaluce ha anunciado la presencia de la APBA en el desarrollo del proyecto de Puerto Seco de Vicálvaro, en Madrid; mientras que respecto a la terminal ferroviaria de Córdoba, Landaluce se queda con la parte positiva “pues participando en este concurso hemos forzado mejores condiciones para nuestros clientes”.

Para mantener la competitividad que requiere el trabajo que se está realizando para seguir aumentando las importaciones, el presidente del Puerto de Algeciras ha puesto el acento en la necesidad de que la Administración central refuerce la plantilla del PIF y se implementen tanto nuevas tecnologías como metodologías. ■

Para reforzar esta actividad el Puerto de Algeciras y su Comunidad Portuaria han protagonizado este año 25 acciones comerciales en 15 países de cuatro continentes

→ **PUERTO DE TARRAGONA**
Crece el tráfico hortofrutícola en 2018

A lo largo del año 2018, el puerto de Tarragona movió 195.858 toneladas de frutas y hortalizas, lo que representa un crecimiento del 42,19 por ciento, impulsado por la entrada de kiwis de Nueva Zelanda, y piñas y plátanos llegados de Costa Rica y Colombia.

Su intención es consolidarse como un referente internacional en la importación de fruta, pues ya está considerado uno de los principales puertos de entrada de fruta tropical a la península.

La instalación ofrece conexiones marítimas con los principales países exportadores de fruta, lo que se traduce en servicios regulares con Nueva Zelanda, Costa Rica, Colombia y República Dominicana.

De hecho, la mayor parte de los kiwis neozelandeses que se consumen en la península entran a través de las instalaciones tarraconenses, por las que también pasan las diferentes variedades de piñas, plátanos y aguacates. Además, el puerto también ofrece servicios regulares para este tipo de tráfico con Canadá y los Estados Unidos de América. Para dar salida a los tráfico hortofrutícolas, cuenta con unas infraestructuras y unos servicios intermodales que lo convierten en la mejor opción del Mediterráneo para la distribución por la península y Europa.

—IBERCÓNDOR—

Potencia el transporte a África y Middle East

La firma, con sedes en Barcelona, Madrid, Valencia, Zaragoza, Milán, Shanghái y México, potencia el servicio de transporte de mercancías por vía, marítima, aérea y terrestre con África y Middle East con un servicio “altamente competitivo, eficiente y a medida del cliente”.

Con la incorporación de Iman Namad, Trade Lane Manager Africa & Middle East con una dilatada experiencia en el sector, Ibercándor quiere acompañar a sus clientes, la mayoría empresas del sector de la construcción, ingenierías, textil, bienes de consumo y oil & gas, en las operaciones de exportación e importación para con África y Middle East a través de su know-how y expertise en la zona.

Y es que la mayoría de estos países emergentes cuentan con una normativa y legislación compleja, así como unas aduanas y trámites específicos, a menudo, complicados. Todo esto, sumado al desconocimiento del idioma y a una logística diferente, convierte a estos países en todo un reto.

“En Ibercándor somos grandes conocedores de estos mercados y de todas las rutas disponibles, lo que nos convierte en el mejor partner en esta zona para las empresas importadoras y exportadoras, ofreciéndoles un servicio completo, eficiente y ágil”, ha explicado Iman. “Queremos posicionarnos en el mercado con estos servicios y conseguir que las operaciones comerciales con estos países no sólo aumenten notablemente este año, sino que se conviertan en una actividad comercial recurrente”, ha añadido.

La compañía considera que la zona de África y de Middle East son mercados emergentes con un enorme potencial en materia de transporte,



Iman Namad, trade lane manager para África y Oriente Medio de Ibercándor.

así como en los servicios de consultoría. Asimismo, tradicionalmente África ha sido un socio estratégico y comercial de España.

SOBRE IBERCÓNDOR. Ibercándor es una empresa especializada en el transporte internacional, logística y gestión aduanera fundada en el año 1982 en Barcelona. Líder en su sector, Ibercándor ofrece también servicio de consultoría. Con un equipo de más de 100 profesionales altamente cualificados, Ibercándor tiene sedes en Barcelona, Madrid, Valencia, Zaragoza, Milán, Shanghái y México. Desde 2011 está reconocida con el sello de calidad del Puerto de Barcelona, el Efficiency Network. ■

—AROLA—

Especialistas en el transporte de perecederos

Arola es una compañía de tradición familiar que ofrece soluciones a la distribución internacional dando cobertura operativa en transporte, logística y operativa aduanera y de asesoramiento técnico en estas áreas.

POR · DANIEL
LAFUENTE

La experiencia es uno de los valores de referencia de la empresa, no en vano es una compañía con más de 80 años de práctica especializada en logística, transporte, aduanas y asesoría en comercio internacional. Arola opera en más de 80 países, dando cobertura a las operaciones que realizan cientos de clientes. Es actor clave en un mundo global donde diariamente se cierran miles de operaciones comerciales. Consciente de la importancia que tiene garantizar un comercio seguro, Arola fue, en el año 2008, la primera empresa española acreditada por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria como Operador Económico Autorizado (OEA).

Carlos Arola,
CEO de Arola.



SERVICIOS. Los servicios al comercio internacional que ofrece Arola van desde transporte aéreo y marítimo, despacho de aduanas, asesoría en agroalimentación e impuestos especiales para bebidas y carburantes hasta la auditoría OEA a empresas y consignación de buques.

Todos estos servicios de manera integrada dan respuesta a las necesidades y desafíos de las transacciones comerciales incrementando la eficiencia y agilidad de su flujo entre países.

Dispone de una red de oficinas en España ubicadas en Barcelona, Barcelona Aeropuerto, Tarragona, Valencia, Madrid centro, Madrid Aeropuerto, Cádiz, Sevilla, Bilbao y La Junquera desde las que se cubre la operativa a nivel nacional.

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

Hay una serie de tráfico que nosotros entendemos que siempre se van a transportar por vía aérea



► ITENE ofrece al sector hortofrutícola un sistema para monitorizar las condiciones de transporte de sus productos.

do a los movimientos a los que están sometidas las cargas influyen en el estado en que los alimentos llegan a su destino final. Además, muchas de estas variables influyen entre sí, generando un comportamiento global diferente que si actuaran por separado.

—ITENE—

Desarrolla un sistema para monitorizar las variables que inciden en el transporte hortofrutícola

Con esta solución se pretende dar respuesta a limitaciones ante las que se encuentran el sector hortofrutícola, ya que factores como temperatura, humedad, o los golpes influyen en el estado en que los alimentos llegan a su destino final.

**POR · DANIEL
LAFUENTE**

El Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística (Itene) ha desarrollado, a través del proyecto Simoval, un sistema integrado que ha sido probado con éxito en dos empresas productoras y distribuidoras de productos hortofrutícolas y que permite monitorizar de forma conjunta las distintas variables que inciden en las condiciones de transporte de frutas y verduras, realizar posibles mejoras en sus operativas y evitar así pérdidas.

Con esta solución se pretende dar respuesta a limitaciones ante las que se encuentran hoy las empresas del sector hortofrutícola, ya que factores como la temperatura, la humedad, la concentración de etileno y de dióxido de carbono o los golpes debi-

PROYECTO. Por ello, en este proyecto, financiado por el Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (Ivace) a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder), se han desarrollado sistemas software y hardware para captar y presentar la información de manera conjunta, clara y sencilla, ya que los dispositivos existentes actualmente en el mercado permiten monitorizar esos parámetros, pero miden estas variables de forma independiente.

En concreto, en Simoval se han diseñado y construido diversos prototipos de un nuevo dispositivo de captación de datos, orientado específicamente a las necesidades de la industria hortofrutícola, por cuanto miden variables que son relevantes para las empresas del sector, y que puede ser integrado y retirado de las cargas rápidamente.

SOFTWARE. También se ha desarrollado un software en la nube para almacenar y gestionar tanto las configuraciones de los dispositivos como los datos recogidos en las monitorizaciones. Además, se ha desarrollado una aplicación software que, por Bluetooth, es capaz de conectarse a los diferentes dispositivos y configurarlos.

Estos dispositivos y aplicaciones informáticas han sido aplicados en dos empresas que han colaborado con ITENE en esta iniciativa. Se estima que este proyecto puede beneficiar a cerca de 2.200 empresas de la Comunitat Valenciana, la mayoría de ellas pymes, dedicadas al cultivo de productos hortofrutícolas, al transporte de mercancías por carretera y al comercio al por menor. Los resultados de este proyecto se presentarán durante una jornada cuya celebración está planificada para el primer trimestre de 2020. ■

Covirán refuerza su presencia en Portugal

Covirán ha reforzado su presencia en Portugal con la apertura de nuevos supermercados en Santarém, Oporto, Setúbal y Lisboa en los últimos meses, centros que se enmarcan en un proyecto internacional al alza desde los últimos ocho años.

La cooperativa de origen granadino ha inaugurado desde septiembre cuatro supermercados en Portugal, apertura de centros que fortalece el proyecto internacional tras ocho años de evolución en el país luso.

Estas aperturas se han centrado en los distritos de Santarém, Oporto, Setúbal y Lisboa, han generado 20 nuevos puestos de trabajo y han permitido a Covirán cerrar el año con 283 supermercados en todo el territorio luso, presencia en sus 18 distritos y en las dos regiones autónomas insulares de las Azores y Madeira.

Fruto de los buenos resultados obtenidos, Portugal aporta ya el 10 por ciento de la masa social de la cooperativa y ocupa un espacio relevante en el sector de distribución luso, que representan una cuota del 0,88 por ciento, cifra que asciende a 2,55 por ciento en establecimientos menores de 1.000 metros cuadrados.

Covirán ha informado que este crecimiento responde a un proyecto propio centrado en el comercio de proximidad que además se adapta a la realidad de Portugal y a las necesidades de sus socios.

MODELO. Se trata además de un modelo de negocio que atiende las particularidades locales, por lo que ofrece hasta siete modelos diferentes.

Para dar una respuesta eficiente y cercana, Covirán ha desarrollado una potente red logística y ya suma tres plataformas de distribución en el país luso con un total de 56.158 metros cuadrados repartidos en la zona norte y sur del país y en Sintra-Lisboa.

Covirán cuenta con más de 3.000 supermercados y cerca de 2.500 socios detallistas independientes de este sector y, en la actualidad, ocupa la segunda posición en la clasificación nacional por número de establecimientos. ■



Santarém, Oporto, Setúbal y Lisboa han sido los lugares elegidos para abrir las nuevas tiendas.

→ VERONA MERCATO Construirá una plataforma logística común

El Verona Mercato anuncia la construcción de una plataforma logística de 30.000 metros cuadrados en un área de aproximadamente 57.000 metros cuadrados.

La intención es construir un edificio de aproximadamente 30.000 metros cuadrados para actividades logísticas en el sector agroalimentario, actividades de procesamiento y procesamiento de productos agroalimentarios, además de otras actividades vinculadas en cualquier caso al sector agroalimentario.

La cadena ha abierto el plazo de solicitudes para adquirir espacios o para informarse sobre las condiciones o las prestaciones que va a dar esta plataforma logística.

Por último, hay que destacar que los mercados al por mayor: tienen todavía un papel importante en la distribución de productos hortofrutícolas (responsables del 30% de la producción), sobre todo en el centro-norte del país. Este tipo de estructuras, pese a haber visto reducida su importancia como consecuencia del triunfo de la distribución moderna, sigue siendo un punto de referencia para las empresas productoras.

→ Coop Suecia olvida la bolsa de plástico en la frutería

La cadena Coop Sweden abandona la bolsa de plástico para su clientela y a partir de abril sólo podrá usar bolsas de papel para cargar y gestionar las compras que hagan en la sección frutería. Coop Sweden ha anunciado que con esta medida se quitarán 300 toneladas de plástico y los 10 millones de actos de compra en frutas y hortalizas que Coop acaparó durante 2018 necesitarán bolsas de papel.

Esta transición no será de golpe. Las primeras tiendas ya contarán con bolsas de papel en la sección de frutería a partir de enero y será en abril cuando el 100 por ciento de las tiendas dispongan de expendedores de bolsas de papel. Estas bolsas están pensadas para ser reutilizadas como bolsa de basura o para otros usos.

→ **POLONIA****Netto cuenta con 90 tiendas 3.0 para conocer mejor a su cliente**

Netto empieza a romper progresivamente con su imagen de 'hard discount' en Polonia y se abre a nuevas experiencias sumando más productos frescos y añadiendo una serie de 'items' de comodidades para conocer mejor la reacción de su clientela. Es lo que se llama la tienda 3.0.

El 'discount' Netto ha empezado a incorporar en estas 90 tiendas sistemas integrados de comunicación inalámbrica que mantienen continuamente informados al personal sobre las necesidades de la clientela.

Detalles como informar que se requiere más bananas en el lineal o que la compra de pepino se está disparando son herramientas al alcance de los empleados de Netto sin estar físicamente en la sección.

Además de estos 'items' prácticos, Netto ha incorporado un nuevo equipo de entregas logísticas nocturnas a las tiendas para los productos frescos, siempre que suponga mejorar la eficiencia de las tiendas.

Las nuevas tiendas Netto en Polonia incorporan más presencia de gama 'bio' y los productos 'to go' con bol de ensaladas ya hechos, zumos frescos y bocadillos preparados.



Imagen de las cajas negras de Lidl en una tienda en Polonia.

Lidl prepara la simplificación de las cajas para sus fruterías

La cadena alemana Lidl va a seguir apostando por el cartón en su sección de frutería, pero prepara un importante cambio político en su envasado centrado en simplificar formatos y diseños.

Actualmente, Lidl está operando con cajas negras y la imagen de la categoría y subfamilia ofrecida en cada bulto: tomate rama, tomate suelto, zanahoria, pepino, manzanas, ...

La cadena ha empezado a efectuar algunos cambios como homogeneizar el diseño de la caja por categoría sin especificar tanto la familia, y así para la gama de manzanas sólo se trabaja con un solo diseño, independientemente de que la manzana sea Gala o Fuji. Lo mismo ha empezado a ocurrir con la fruta de hueso.

NUEVOS PROYECTOS. Pero Lidl está trabajando ya en dos nuevos supuestos. Homogeneizar todo el diseño para frutas y hortalizas para reducir costes, y operar todo el cartón de sus 14.000 tiendas en toda Europa con los menos industriales de cartón posibles para poder manejar el mejor precio posible.

Actualmente, cada empresa trabaja con su proveedor de cartón y el productor le facilita diseños y 'planchas' para que se ajuste a la demanda de Lidl.

El proyecto de Lidl es estudiar la posibilidad de concentrar su fuerza de compra y centralizar sus necesidades de cajas de cartón en el menor número de industriales posibles para ganar en competitividad y elevar el margen de la sección frutería. ■

→ **SUPERMERCADO ON LINE** **Ocado abrirá seis nuevas plataformas en Reino Unido**

La cadena on line Ocado cuenta con un plan expansivo para abrir seis plataformas a medio plazo de tamaño 'mini' similar a la que abrirá en Avonmouth bajo el nombre de Customer Fulfillment Centre (CFC).

Esta plataforma CFC estará operativa para finales de 2020 o inicios de 2021 y está preparada para atender 30.000 pedidos por semana.

La cadena on line, propiedad de Waitrose, va a apostar por

este tipo de 'mini' depot para ganar en agilidad en el servicio y para poder disponer de mayor número de locales disponibles que se ajusten a unas medidas sobre los 40.000-50.000 metros cuadrados.

Ocado está convencido de que el modelo de 'depot' pequeños facilitará su tarea logística, una mayor disponibilidad de locales para Ocado y un menor riesgo.

La cadena cree que su ritmo de ventas va a seguir subiendo en los próximos años, aunque el desarrollo de los productos frescos no es el mejor. De hecho, las tiendas on line no aparecen aún ni con un uno por ciento en la demanda de frutas y hortalizas en el Reino Unido.

—ALEMANIA—

Rewe prepara desahogo logístico al retirar la mitad de las categorías de tomate

Rewe cuenta con 870 referencias de tomate en su catálogo y 24 permanentemente en todas sus tiendas. La cadena prepara la eliminación de la mitad de estas referencias a petición de su logística.

POR · RAFAEL I. LOSILLA

Es cuestión de tiempo pero Stephan Weist, ejecutivo de referencia de frutas y hortalizas de Rewe, y Eugenio Guidoccio, director general de Ultra Fresh —la empresa que gestiona frutas y hortalizas en Rewe— trabajan en reducir, por lo menos, a la mitad las 870 referencias que tiene Rewe en su catálogo de tomate.

Actualmente, tomates y manzanas son las categorías más complejas de trabajar logísticamente en Rewe, por la labor capilar que lleva este tipo de categorías en las 4.100 tiendas que contempla el grupo entre las Rewe y el 'discount' Penny Markt.

Stephan Weist ya reconoció en el Global Tomato Congress celebrado en Holanda a finales de noviembre que el tomate es la categoría que más carga y "gasto supone para el entramado logístico de la sección de frescos de Rewe".

CATEGORÍAS MOLESTAS. ¿Qué es lo que más le molesta a Rewe?. Lo que más le molesta a Rewe son las especialidades de tomate que tienen una rotación muy moderada. De las 870 referencias, 50 referencias acaparan el 97 por ciento de las ventas y las líneas de tomate rama, tomate suelto y el cherry 'baby plum' capitalizan casi el 50 por ciento de las ventas de tomate en las tiendas Rewe.

Rewe trata de frenar la expansión de nuevas líneas de cherry rama, cherry de colores con diferentes soluciones de 'packaging' y confección y la nueva gama de tomates muy oscuros de sabor que "tienen una penetración muy limitada entre los alemanes y siempre en fechas muy señaladas", recuerda Weist.

Y es que la operativa logística de tomate para Rewe supone el mismo esfuerzo que las tres siguientes líneas hortícolas de la cadena —pimiento, pepino y hoja—.

Weist tiene claro que "el alemán puede vivir sin algunas de las categorías de tomate expuestas en los lineales, ya que el valor que el consumidor germano le da al tomate no es el mismo que el dado por un belga o un español".

Rewe firmó hace tres meses un acuerdo con Greenyard para mejorar y optimizar la logística del capítulo frutas y hortalizas en las 26 plataformas con las que opera Rewe y Penny Markt en Alemania. ■



→ ITALIA Conad rompe su 'tabú' con Sicilia

La cadena italiana Conad ha invertido 12 millones de euros en Sicilia para ampliar su red logística en Italia y entrar de lleno en la plaza menos desarrollada por la líder de la distribución.

La inversión supone ampliar en 16.900 metros cuadrados una nueva plataforma con una especial atención hacia los productos frescos y locales para minimizar las operativas que las propias tiendas tienen con los productos sicilianos.

Con esta nueva plataforma se concentran todos los productos hortofrutícolas en el Ce.di. de Partinico y mejorar y aumentar la capacidad de entrega y de surtido hortofrutícola en las tiendas de Conad en Sicilia.

Conad ampliará su otra plataforma de Modica para la zona Oriental de Sicilia para mejorar también el suministro de las frutas y hortalizas a las tiendas. Conad tiene en la actualidad 181 socios comerciales con tiendas propias en Sicilia.

Rewe expone siempre 24 categorías de tomate en sus lineales.



ALIMERKA

La cercanía y sostenibilidad por bandera

La cadena asturiana, líder histórico en su comunidad y presente también en Castilla y León y Galicia, apuesta por la proximidad y la calidad de los productos como principal bandera.

fyh.es

ENERO 20

**POR · JUAN
ARIAS**

Lineal de ecológico en una tienda de Alimerka.

Esta cadena ofrece a sus clientes una amplia variedad de productos hortofrutícolas donde destacan aquellos de temporada y de las distintas regiones donde se ubican sus supermercados y otros de ultramar pero que, generalmente, vienen en el transporte aéreo lo que garantiza su frescura y calidad. De ello, se encarga Codefrut que es la empresa del Grupo Alimerka encargada de gestionar las frutas

y hortalizas comercializadas en las fruterías de los supermercados. Su actividad sigue tres criterios fundamentales y a los que ya hemos hecho referencia como son: la excelencia en la calidad, la cercanía de los proveedores y el respeto del medio ambiente a través de la preservación de los métodos tradicionales.

TIENDAS EN ASTURIAS, GALICIA Y C.LEÓN. Alimerka cuenta con 163 tiendas distribuidas en 128 en Asturias, 2 en Galicia y 33 en Castilla León distribuidos en las principales provincias donde en algún momento del año residen los asturianos como pueden ser: León, Zamora y Valladolid.

La mayoría de las tiendas recibe a diario carga de frutas y hortalizas con la total frescura, ya que el perfil de clientela de estas tiendas van desde la clase media baja hasta clases alta pero todas con un denominador común como es su apuesta por la frescura y la calidad, sobre todo, teniendo en cuenta la importancia que en Asturias dan a la gastronomía.

Asimismo, desde Alimerka recogen en sus supermercados el sentir detallista, ya que sus clientes acuden a los lineales de frutas y hortalizas de sus supermercados como si de una tienda tradicional se tratara. La formación y cercanía de los trabajadores de la sección de frutería hacen que el cliente se sienta como en su establecimiento de barrio.

Otro aspecto a mencionar es la apuesta que Alimerka hace por la fruta y verdura ecológica. Más del 20 por ciento de la oferta corres-





ria e iluminación de sus instalaciones. Con este proyecto único en la región, la compañía prevé reducir en torno a 1000 toneladas de emisiones de CO2 a la atmósfera.

A esta modalidad energética está previsto que se sumen, antes de que finalice el próximo año 2020, 16 de sus supermercados.

Asimismo, la cadena de supermercados ha venido trabajando en mejorar la sostenibilidad de su red logística, por lo que en la actualidad, toda su flota de camiones -69 vehículos- se propulsa por Gas Natural Licuado (GNL). Con este tipo de transporte, se reduce en un 20% las emisiones de CO2 y se genera menos ruido de lo que habitualmente produce un camión diesel convencional. Su reparto a domicilio también se realiza de un modo respetuoso con el medio ambiente, ya que éste se lleva a cabo con furgonetas eléctricas que no emiten ruido y que son 0 emisiones.

El cliente de Alimerka se siente en la sección de frutas y hortalizas como si estuviera en su tienda de barrio

SISTEMA 'CLICK AND COLLECT'. Por otro lado, Alimerka aprovecha la nueva apertura en Nuevo Rocés, en Gijón, Asturias, para poner en marcha la experiencia piloto 'Click and Collect'. En concreto, con 'Click and Collect' el cliente puede realizar la compra, tanto a través de la nueva app o de la web, y recogerla en esta tienda. La gran ventaja del sistema 'Click and Collect' son sus novedosas taquillas refrigeradas y congeladas de forma que garantizan la perfecta conservación de todo tipo de productos, ya sean secos, frescos o congelados. El pedido se podrá recoger en un plazo máximo de cuatro horas desde que se realiza la compra online y asimismo es un servicio gratuito. ■

La cadena anunció hace unas fechas la ampliación de su plataforma logística con una inversión cercana a los 16 millones de euros.

ponde a este segmento y se ubica en un lugar diferenciado de la sección.

AMPLIACIÓN IMPORTANTE. Por si fuera poco, hace más de un año desde Alimerka anunciaron la ampliación de su plataforma

logística, ubicada en Lugo de Llanera, que supondrá 8.250 m2 construidos más a los actuales 46.000 m2 y una inversión cercana a los 16 millones de euros. Esta ampliación se distribuirá entre 3.000 m2 para productos de temperatura ambiente, 3.000 más para productos refrigerados y 2.250 m2 para productos congelados.

APUESTA POR LA SOSTENIBILIDAD. Desde la cadena asturiana se trabaja no sólo en la mejora de los lineales de frutas y hortalizas sino también en la eficiencia energética de sus instalaciones. De ahí, la modernización de las instalaciones frigoríficas e iluminación LED. Esto ha supuesto que la compañía recibiera este año el premio Lean&Green. Este galardón, concedido por AECOC (Asociación de fabricantes y distribuidores), es una iniciativa internacional que nace con el objetivo de ayudar a las empresas a reducir un 20% sus emisiones logísticas de CO2 en un plazo de cinco años.

Además, en su apuesta por la sostenibilidad, la cadena de supermercados ha instalado 7.500 paneles fotovoltaicos en su centro logístico de Lugo de Llanera, por lo que las dos naves de este complejo se abastecen ahora con energía solar, 100% renovable, y sin necesidad de utilizar ningún tipo de combustible fósil.

Con esta medida, Alimerka reducirá el consumo energético de su red de distribución, además de alimentar parte de su red de frío industrial, maquina-

600.000 euros las pérdidas por el bloqueo de mercancías

Alimerka ha sido la cadena en Asturias más afectada por la huelga de ocho días convocada en el sector minorista de alimentación de la región. Ésta sufrió pérdidas de 600.000 euros en alimentos perecederos que no pudo distribuir por el bloqueo al que sometido su centro logístico de Lugones durante las movilizaciones.

Aunque en un primer momento la empresa barajó que podría haber perdido unos dos millones de euros en mercancía perecedera, la dirección de la empresa ha situado la cifra final de pérdidas en los 600.000 euros en productos frescos del almacén, a las que habrá que añadir las que se hayan producido en las tiendas.

A fecha de cierre de esta edición todavía no se había solucionado el conflicto. De hecho, desde la patronal del sector minorista de alimentación, en la que Alimerka es la principal empresa representada, y los sindicatos aún no habían llegado a un acuerdo para solucionar el conflicto laboral y en el que la principal reivindicación de los trabajadores pasa por un aumento salarial.



POR JUAN ARIAS
COORDINADOR F&H LOGÍSTICA

¿Qué pasa con los conductores?

Las empresas de transporte por carretera tienen problemas importantes a la hora de encontrar conductores para sus vehículos y este problema podría agudizarse en los próximos cinco años.

La carencia de conductores y, por lo tanto, la dificultad que tienen las empresas para encontrar profesionales de garantías es un hecho no sólo en España sino en toda Europa. De hecho, recientemente el profesor de Economía Aplicada del IE, Jorge Pena, recibía el premio José María Huch de manos de la Fundación Corell por su trabajo: 'Entendiendo la brecha entre oferta y demanda de conductores de camión en España'.

El trabajo del profesor Pena sostiene que este problema lejos de minimizarse empeorará en los próximos años. En su opinión, esta falta de conductores podría aumentar en un 25 por ciento en los próximos cinco años lo que aún dificultará el trabajo de las empresas y ralentizará las exportaciones hortofrutícolas, las cuales muchas de ellas se hacen por carretera.

Para evitar este problema y hacer más atractiva esta profesión es necesario avanzar en aspectos salariales pero también en mejoras sobre las condiciones laborales, una mayor formación de los conductores y conductoras, su conciliación de la vida laboral y familiar o el alto coste de entrada a la profesión por citar algunas de ellas. En este sentido, si tanto desde la patronal del transporte como desde las distintas administraciones o, incluso, desde las propias empresas a nivel particular ponen su granito de arena a buen seguro que se soluciona-

rá este problema y esta profesión se hará atractiva para colectivos donde el índice de desempleo es alto como los jóvenes, las mujeres o ese colectivo de gente muy formada pero que, por distintas causas, engrosa las listas del paro y que busca una solución laboral, pese a que esta opción no la contemplen como una de sus prioridades.

El problema tiene solución pero no a corto plazo. Además la atomización del transporte, -no hay que olvidar que España es el país líder en el transporte de mercancías por carretera-, dificulta la puesta en marcha de estas soluciones fundamentales para evitar que el problema vaya creciendo en progre-

sión casi geométrica.

A esta problemática hay que añadir el envejecimiento de los trabajadores de este sector que aún hace más notable este problema. Hay quien apuesta por la automatización como solución pero desde esta columna, querido lector, no lo vemos así. Sin duda, la automatización puede ayudar a las distintas empresas pero, por el momento, no es la solución a este problema.

Desde esta humilde tribuna apostamos por aspectos que sí pueden ayudar a solucionar este problema como una mejora de las condiciones salariales, una mayor pedagogía de la profesión del conductor o conductora, a la que a veces se la ha tratado de manera injusta y se la ha denigrado, y una mayor facilidad para el acceso a la profesión.

Sin duda, con la puesta en marcha de estas acciones y con la citada pedagogía se conseguirá que sectores como el de los jóvenes o las mujeres desempleadas quieran entrar a esta profesión tan bonita como es la de conductor. ■

Esta falta de conductores podría aumentar en un 25 por ciento en los próximos cinco años



Certificamos Logística



www.agrocolor.es



LÍDER EUROPEO
en **COMERCIALIZACIÓN, TRANSPORTE & LOGÍSTICA**
de **FRUTAS & HORTALIZAS**
y
SOCIO DEL PROYECTO...

**Interreg
POCTEFA**



Fonds Européen de Développement Régional (FEDER)



Descripción del proyecto:

Este proyecto tiene como objetivo promover y fomentar el uso del transporte ferroviario y la intermodalidad en el transporte transfronterizo de mercancías entre Francia y España.

Objetivos :

-  Reducir las emisiones de CO2.
-  Despejar el tráfico rodado.
-  Aumentar la competitividad de las empresas, mejorando la oferta y el número de conexiones.

