

SEPTIEMBRE /2016

# ESPECIAL TRANSPORTE FRIGORIFICO



El auge del import/export



El potencial del TMCD



'Megafrigos'

# Contenidos

La importancia del transporte frigorífico español la da el hecho de que el 95,8% de las 3.664.582 toneladas de frutas y el 95,6% de los 3.545.865 de hortalizas que se exportan desde España, lo hacen en camión.

04



12 Algeciras puerta de Europa

El potencial del TMCD en la exportación 24



42 Los 'megafrigos' ya están aquí



Con la colaboración de:



## Editorial

- 04** El import-export consolida el crecimiento del transporte frigorífico
- 10** Atfrie ante el reto de situar al sector donde se merece
- 12** Algeciras, puerta de Europa
- 18** ¿Cómo reducir los costes en el transporte de larga distancia?
- 20** Transportes Mazo: en clave intermodal
- 22** El mal de la legislación excesiva
- 24** El potencial del TMCD en la exportación hortofrutícola
- 26** Los grandes operadores ganan terreno a las navieras especializadas
- 28** Sigue creciendo la capacidad del sector del frío industrial
- 32** Comprometidos con el futuro de los clientes
- 34** Distribución frigorífica, de la tienda al plato
- 36** El sector farmacéutico impulsa el crecimiento de la industria del frío
- 38** El 78% de los vehículos isotermos ensayados con más de 21 años, pierden la categoría
- 42** Los 'megafrigos' ya están aquí
- 46** Conocimiento del mercado
- 47** La tecnología al servicio de la seguridad
- 48** Matriculaciones: los frigos vuelven a su sitio

Según datos del Ministerio de Economía, las exportaciones españolas mantienen en 2016 la tónica del ejercicio anterior, creciendo un 4,8% hasta junio si se compara con el primer semestre de 2015. Las importaciones, por su parte, han crecido un 4,6% en volumen.

En este contexto, el flujo import-export de frutas y hortalizas frescas, actividad ligada directamente al transporte por carretera al ser el modo de transporte preferido por los cargadores, ha mantenido la carga de trabajo para el sector en este ejercicio, ya que el fuerte crecimiento de las importaciones ha compensado el descenso de las exportaciones. La situación geográfica de España, puente entre Europa y África, y la aceleración del desarrollo industrial en el norte de Marruecos hace que el flujo de mercancías, especialmente de productos hortofrutícolas, se concentre en el corredor que establecen las conexiones marítimas entre ambas orillas y de forma predominante entre los puertos de Tanger-Med y Algeciras, que desde su inicio en 2010, no han parado de crecer. Sólo en los siete primeros de este 2016 se ha producido un incremento del 8,8%, con respecto al mismo periodo de 2015, en el número de camiones que se suben a una de las líneas que conectan el puerto de Algeciras con el de Tánger, donde los 'frigos' representan el 40% del tráfico ro-ro de la línea.

No obstante, el sector del transporte a temperatura controlada español no sólo vive de la producción agrícola, si bien es cierto que esta se establece su principal carga de trabajo. El buen momento de la industria farmacéutica española, motivado por el aumento del consumo interno y las exportaciones, están impulsando todas las actividades relacionadas con la logística del frío. De hecho, el auge de la industria farmacéutica, junto al aumento de la demanda de alimentos en países emergentes, serán los dos principales factores que propiciarán un crecimiento del 11% anual, hasta el año 2020, en el mercado global de la cadena de frío.

El transporte marítimo de productos frescos en buques frigoríficos convencionales y en contenedores refrigerados ha alcanzado los 105 millones de toneladas en 2015, que equivale a 16.400 buques frigoríficos cargados con un promedio de 14.158 m<sup>3</sup> o a alrededor de 7 millones de TEUs de mercancía en contenedores frigoríficos.

En este panorama de multimodalidad que se impone por sus innegables ventajas, operativas, económicas y también medioambientales, las autopistas ferroviarias, constituye un complemento ideal para la carretera y de fácil acceso, que permite reducir los costes operativos y mejorar la competitividad a nivel internacional.

De todos estos temas, podrá ampliar información, además de muchos otros relacionados con el panorama legislativo europeo o las nuevas soluciones en técnicas de transporte, como la llegada de los megacamiones al sector del transporte frigorífico en este 'ejemplar digital' que tiene en sus manos.

### EQUIPO

Director: Ricardo Ochoa de Aspuru ([rochoa@cadenadesuministro.es](mailto:rochoa@cadenadesuministro.es))  
Jefe de redacción: Francisco Sánchez

Redacción: Lucía Jiménez, Sara Vila.

### EDITA

Cadesum Digital, SL  
[cadenadesuministro.es](http://cadenadesuministro.es)  
Avda. Machupichu 19, of.209 - 28043 Madrid  
Tel: 917 16 19 38  
[info@cadenadesuministro.es](mailto:info@cadenadesuministro.es)

## Lea cómodamente la revista:



Para poder leer cómodamente la revista, acerque su teléfono o tablet al código QR que se muestra a la izquierda y podrá leer la revista en línea o descargarla en formato pdf, en su móvil, tablet u ordenador, para leerla cuando desee. Hay que tener instalada la app correspondiente para leer códigos QR.

Son gratuitas y las puede obtener en Internet.

También podrá acceder al contenido completo en [www.cadenadesuministro.es](http://www.cadenadesuministro.es)

© 2016 [www.cadenadesuministro.es](http://www.cadenadesuministro.es)



# El import-export consolida el crecimiento del transporte frigorífico

*Tras el fuerte crecimiento experimentado durante 2015 en las exportaciones españolas de fruta y hortalizas frescas, este 2016 son las importaciones de estos productos las que presentan una mayor oportunidad para el transporte por carretera.*

**L**a reactivación del consumo en España comienza a percibirse en este 2016 a todos los niveles. Junto al **incremento de las exportaciones españolas de los últimos años** motivado por la crisis económica europea, el fin de esta etapa que se percibe en el presente ejercicio ha reactivado la adquisición de productos por parte de España a otros países vecinos.

Según datos del Ministerio de Economía y Competitividad, las **exportaciones españolas** mantienen en 2016 la tónica del ejercicio anterior, **creciendo en volumen un 4,8% hasta junio** si se compara con el primer semestre de 2015. **Las importaciones**, por su parte, **han crecido un 4,6% en volumen**. Si bien la fluctuación ha sido **diferente en valor, con un au-**

**mento de las exportaciones del 2,1%** y un descenso de las importaciones del 0,5%, esta situación se debe a la caída de los precios, no de la cantidad de mercancía manipulada.

## Flujo import-export

En este contexto, el **flujo import-export de frutas y hortalizas frescas**, actividad ligada directamente al transporte por carretera al ser el modo de transporte más elegido por los cargadores para trasladar estos productos, parece mantener la carga de trabajo para el sec-

tor en el presente ejercicio, puesto que el **fuerte crecimiento de las importaciones compensa el descenso de las exportaciones**.

Así lo recogen los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales del Ministerio de Economía, que han sido procesados por la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas vivas, FEPEX.

Según los registros de Aduanas, la **exportación española de frutas y hortalizas frescas** ha alcanzado los 7.101 millones de euros en el primer semestre de 2016, con un crecimiento

**“ El transporte por carretera manipula más del 95% de las exportaciones hortofrutícolas españolas. ”**

**“ Los productos frescos suponen el 16,8% del total de las mercancías adquiridas por España a otros países. ”**



del 5,3% con respecto a los seis primeros meses de 2015. No obstante, en volumen, **la exportación retrocede un 3,21%**, totalizando 6.747.605 tn.

Estos datos suceden a un 2015 en el que el valor de la exportación hortofrutícola española en 2015 creció un 11,7% con relación al ejercicio anterior, ascendiendo a 11.902 millones de euros, y un 2,29% en volumen totalizando 12.789.939 tn.

El descenso del volumen exportado en el primer semestre de 2016 se ha debido a la **caída observada en la exportación de frutas**, que totalizan 3.558.245 tn, un 8,98% menos que en el mismo periodo de 2015. Por el contrario, **la exportación de hortalizas ha crecido un 4,16%** en volumen, hasta las 3.189.360 tn, y un 4,69% en valor hasta los 3.090 millones de euros.

Según Fepex, el comportamiento de la ex-

portación en este primer semestre ha estado determinado por la climatología, con efectos muy desfavorables en determinados cultivos, y la **fuerte competencia intracomunitaria y de países terceros, principalmente Países Bajos y Marruecos, en algunos productos**.

Las **importaciones**, por su parte, aumentan fuertemente en el primer semestre de 2016, con un **aumento del 20,42%** hasta las 1.534.586 tn, y un valor de 1.220 millones de euros, un 28,57% más. En 2015, la importación de estos productos creció un 14,22%, ascendiendo a 1.971 millones de euros y un 3,5% en volumen, hasta las 2.591.783 tn manipuladas.

De este modo, **los productos hortofrutícolas frescos, que requieren de un control de temperatura a lo largo de toda la cadena de suministro, representan el 93,6% de las 7.210.448 tn de frutas, hortalizas y legumbres**

## EXPORTACIONES de PRODUCTOS PEREcederos en el PRIMER SEMESTRE de 2016/2015 (en toneladas)

	FRUTAS			HORTALIZAS			CARNE Y SUS DERIVADOS			PRODUCTOS PESQUEROS		
	2016	2015	'16/'15	2016	2015	'16/'15	2016	2015	'16/'15	2016	2015	'16/'15
Andalucía	933.784,03	865.453,85	7,90%	1.661.424,75	1.490.182,89	11,49%	82.237,13	60.786,50	35,29%	31.620,09	42.407,35	-25,44%
Aragón	26.863,98	25.433,49	5,62%	11.258,23	13.598,57	-17,21%	153.974,49	105.195,89	46,37%	2.404,10	2.148,41	11,90%
Asturias	2,92	6,97	-58,11%	176,64	107,20	64,77%	286,19	222,82	28,44%	1.398,31	899,87	55,39%
Baleares	1.041,28	2.093,62	-50,26%	14.877,42	11.993,77	24,04%	58,02	19,23	201,63%	26,99	5,75	369,69%
Canarias	653,66	1.662,21	-60,68%	48.888,41	55.366,62	-11,70%	95,20	186,87	-49,06%	6.048,10	10.117,88	-40,22%
Cantabria	2.194,81	13.117,25	-83,27%	0,00	17,06	-99,99%	2.417,51	2.611,92	-7,44%	5.609,35	9.297,56	-39,67%
Castilla y León	4.052,71	4.587,43	-11,66%	45.307,22	46.116,37	-1,75%	80.253,56	86.279,03	-6,98%	3.197,30	2.605,42	22,72%
Castilla-La Mancha	9.704,12	10.444,04	-7,08%	57.850,78	65.664,25	-11,90%	72.517,35	56.727,79	27,83%	2.345,01	1.437,24	63,16%
Cataluña	269.911,02	329.591,54	-18,11%	112.892,90	124.158,35	-9,07%	648.745,16	546.508,14	18,71%	25.580,11	24.288,92	5,32%
Comunidad Valenciana	1.640.223,67	1.900.536,12	-13,70%	431.962,06	449.032,45	-3,80%	21.168,37	16.486,86	28,40%	24.584,21	25.711,58	-4,38%
Extremadura	29.750,86	53.212,49	-44,09%	21.738,65	25.314,66	-14,13%	9.710,41	8.277,72	17,31%	102,33	200,22	-48,89%
Galicia	33.061,48	29.925,09	10,48%	18.032,61	18.945,16	-4,82%	46.806,31	37.409,31	25,12%	196.067,75	213.958,15	-8,36%
Madrid	112.736,52	106.313,12	6,04%	51.168,83	48.154,08	6,26%	41.378,87	29.383,71	40,82%	13.651,27	12.099,19	12,83%
Murcia	575.710,20	659.724,82	-12,73%	893.598,27	855.472,94	4,46%	39.201,23	25.705,20	52,50%	10.190,03	7.933,69	28,44%
Navarra	5.301,34	4.170,46	27,12%	157.143,23	137.758,74	14,07%	10.003,98	9.625,95	3,93%	1.108,15	920,33	20,41%
País Vasco	2.472,19	2.868,26	-13,81%	9.343,50	6.606,70	41,42%	847,99	1.041,92	-18,61%	71.725,49	81.842,96	-12,36%
La Rioja	519,52	366,96	41,57%	8.308,88	7.833,08	6,07%	3.772,79	2.153,33	75,21%	149,53	24,50	510,44%
Ceuta				1,58								
Melilla	5.965,62	3.997,29	49,24%	411,51	98,46	317,94%	150,71	62,30	141,90%			
Sin determinar	10.632,57	11.469,58	-7,30%	1.480,01	530,43	179,02%	36,61	194,79	-81,20%	1.061,59	287,71	268,98%
<b>TOTAL NACIONAL</b>	<b>3.664.582,51</b>	<b>4.024.974,59</b>	<b>-8,95%</b>	<b>3.545.865,44</b>	<b>3.356.951,80</b>	<b>5,63%</b>	<b>1.213.661,87</b>	<b>988.879,28</b>	<b>22,73%</b>	<b>396.869,71</b>	<b>436.186,72</b>	<b>-9,01%</b>

Fuente Ministerio de Economía. Elaboración propia.

## IMPORTACIONES de PRODUCTOS PEREcederos en el PRIMER SEMESTRE de 2016/2015 (en toneladas)

	FRUTAS			HORTALIZAS y LEGUMBRES			CARNE Y SUS DERIVADOS			PRODUCTOS PESQUEROS		
	2016	2015	'16/'15	2016	2015	'16/'15	2016	2015	'16/'15	2016	2015	'16/'15
Andalucía	1.074.115,60	962.510,36	11,67%	1.807.045,86	1.619.199,68	11,60%	704.798,46	595.445,26	18,36%	88.791,24	89.550,72	-0,85%
Aragón	41.640,08	44.403,73	-6,22%	27.213,27	26.343,04	3,30%	160.493,95	112.978,50	42,06%	20.326,61	17.602,86	15,47%
Asturias	2.466,65	1.305,01	89,01%	17.465,65	18.433,82	-5,25%	97.677,60	69.834,05	39,87%	10.294,20	10.252,77	0,40%
Baleares	2.609,80	5.690,49	-54,14%	21.076,31	17.738,07	18,82%	93.890,61	69.917,90	34,29%	2.591,04	2.031,76	27,53%
Canarias	9.752,64	10.356,38	-5,83%	80.406,98	85.872,33	-6,36%	92.238,00	93.269,91	-1,11%	34.988,27	34.077,45	2,67%
Cantabria	4.310,13	14.046,31	-69,35%	151,50	150,43	0,71%	73.182,62	57.505,37	27,26%	16.148,88	19.603,03	-17,62%
Castilla y León	32.377,19	18.449,18	75,49%	182.718,90	169.924,94	7,53%	54.317,71	44.344,65	22,49%	13.937,50	11.037,29	26,28%
Castilla-La Mancha	11.979,50	11.792,55	1,59%	115.599,73	100.776,17	14,71%	43.786,18	29.567,71	48,09%	6.790,58	5.196,50	30,68%
Cataluña	593.135,81	589.426,76	0,63%	272.812,09	283.015,87	-3,61%	37.623,90	30.299,33	24,17%	103.348,91	98.068,45	5,38%
Comunidad Valenciana	1.801.140,24	2.049.485,23	-12,12%	546.233,27	547.356,62	-0,21%	26.933,95	27.701,01	-2,77%	91.120,59	98.293,37	-7,30%
Extremadura	31.729,37	59.556,67	-46,72%	26.547,03	26.994,00	-1,66%	18.741,84	19.077,80	-1,76%	232,81	480,12	-51,51%
Galicia	68.436,91	47.748,94	43,33%	41.476,22	38.983,26	6,39	13.083,31	11.980,37	9,21%	466.559,82	495.678,85	-5,87%
Madrid	242.367,05	213.720,05	13,40%	108.790,39	96.072,24	13,24%	4.682,11	5.141,95	-8,94%	58.461,89	66.908,75	-12,62%
Murcia	608.005,15	677.884,46	-10,31%	951.030,34	905.762,24	5,00%	4.432,58	3.651,51	21,39%	22.358,71	15.850,79	41,06%
Navarra	9.121,43	7.672,56	18,88%	198.268,34	165.289,31	19,56%	2.873,57	3.011,58	-4,58%	7.739,83	6.335,70	22,16%
País Vasco	10.960,39	11.015,63	-0,50%	40.772,18	31.833,80	28,08%	1.803,68	1.731,65	4,16%	117.926,59	115.152,73	2,41%
La Rioja	2.687,55	1.516,74	77,19%	31.130,16	32.043,98	-2,85%	1.223,72	1.979,48	-38,18%	2.971,01	2.326,41	27,71%
Ceuta	4.172,73	2.494,87	67,25%	3.588,19	1.090,04	-12,27%	161,10	353,68	-54,45%	3,56	71,52	-95,02%
Melilla	17.038,39	12.568,38	35,57%	10.806,53	15.260,16	-29,18%	150,71	62,30	141,90%			
Sin determinar	59.385,88	43.549,14	36,37%	28.621,01	17.550,59	63,08%	45,76	67,03	-31,73%	7.433,75	7.985,88	-6,91%
<b>TOTAL NACIONAL</b>	<b>4.628.115,60</b>	<b>4.785.193,44</b>	<b>-3,28%</b>	<b>4.511.753,95</b>	<b>4.203.231,04</b>	<b>7,34%</b>	<b>1.432.141,38</b>	<b>1.177.921,05</b>	<b>21,58%</b>	<b>1.072.025,78</b>	<b>1.096.504,93</b>	<b>-2,23%</b>

Fuente Ministerio de Economía. Elaboración propia.

**“ El 95,8% de las frutas y el 95,6% de las hortalizas que se exportan desde España lo hacen en camión. ”**

que, según datos del Ministerio, se han transportado al exterior en este primer semestre, un 2,32% menos que hasta junio de 2015.

En la importación, el producto fresco supone el 16,8% de estas mercancías adquiridas a otros países por España, un total de 9.139.869,5 tn en el primer semestre, lo que

representa un 1,68% más que en el primer semestre de 2015.

### Más allá del sector agrícola

El sector del transporte a temperatura controlada español no sólo vive de la pro-

ducción agrícola, si bien es cierto que esta se establece su principal carga de trabajo. Los productos cárnicos y pesqueros suponen también una parte importante de las mercancías que los operadores de transporte españoles manipulan en su quehacer diario.

Durante el primer semestre de 2016 se han exportado desde España un total de 1.213.661 tn de productos cárnicos, lo que supone un 22,3% más que en el





# Más potencia, aún menor consumo.

## El nuevo MAN TGX EfficientLine 3. MAN kann.

En el negocio del transporte hay tres cosas cruciales: la eficiencia, la eficiencia y la eficiencia. Y con nuestro nuevo MAN TGX EfficientLine 3, demostramos lo eficiente que un camión puede ser. Gracias a su mejorada cadena cinemática, más económica y más ecológica que nunca. Esto es posible por el elevado par motor del MAN D26, por la menor tara y las soluciones de aerodinámica y los sistemas de asistencia a la conducción como MAN EfficientCruise® y MAN EfficientRoll. Todo esto da como resultado un vehículo que aporta tanto alta potencia como alto nivel de ahorro.

Más información en [www.truck.man](http://www.truck.man)

---

**MAN kann.**



mismo periodo de 2015. En este apartado destaca Cataluña, región que representa más de la mitad de la carne exportada por el país, tras un crecimiento del 18,74% en este periodo.

En cuanto a las **compras realizadas a otros países**, Andalucía concentra casi el 50% de las 1.432.141 tn de carne y sus derivados que el país ha adquirido hasta junio, un 21,58% más que en el mismo periodo de 2015.

Por su parte, **el flujo import-export de productos pesqueros se ha visto reducido en 2016**. Las **exportaciones** de pescado, crustáceos y moluscos **han disminuido un 2,23% en los seis primeros meses** del año hasta totalizar 1.072.025 tn, mientras que la importación de estos productos ha descendido un 9% hasta las 396.869 tn.

según datos del Ministerio de Economía.

En los **productos cárnicos y pesqueros**, el transporte por carretera y el marítimo sostienen las exportaciones de un modo más equilibrado. En concreto, **a través de la carretera se exporta el 59,6% de la carne** que vende el país, frente al 40,2% que se exporta por mar. Del mismo modo, **el 61,3% de los productos pesqueros se transportan en camión** a otros países, mientras que un 34,8% lo hace en barco.

En la misma línea, **el sector del transporte por carretera también es el más beneficiado del crecimiento de las importaciones**, de las que buena parte se manipulan en los viajes de retorno que los operadores españoles realizan tras llevar el producto español a otros países.

**La carretera** ha transportado **el 85,3%**

## España, productor líder en Europa

España es el **primer país productor de frutas y hortalizas frescas de la UE y el noveno en el ranking de países productores del mundo**, según la última actualización de datos de la FAO correspondientes a 2013, lo que supone un refuerzo de la posición de España en el ranking mundial, ya que en 2012 ocupaba la posición número 11.

Según señalan desde Fepex, **la producción mundial de frutas y hortalizas frescas** en 2013 ascendió a 2.355 millones de toneladas, un 4% más que en 2012. La producción de **frutas ascendió a 965 millones de toneladas**, lo que supone un aumento del 5,5% con relación a 2012 y la de **hortalizas totalizó 1.390 millones de toneladas**, un 3% más.



## La carretera sigue siendo el modo de transporte preferido

Los productores hortofrutícolas españoles siguen confiando en las empresas de transporte por carretera, que han crecido en los últimos años junto a ellos, para enviar sus mercancías fuera de España. En concreto, **el 95,8% de las frutas y el 95,6% de las hortalizas que se exportan desde España lo hacen en camión**,

**de la fruta, el 89,2 de las hortalizas y legumbres y el 63,5% de la carne que España ha adquirido en el extranjero** en el primer semestre de 2016. En este periodo, sólo el pescado ha viajado más en barco que en camión, con cuotas del 54,6% y del 44,2%, respectivamente, en el transporte de esta mercancía.

China, India, Estados Unidos, Brasil, Rusia, Turquía, Ucrania e Irán lideran, en ese orden, **el ranking mundial en el que España, con 30,5 millones de toneladas producidas en 2013, ocupa la novena posición**. En Europa, el **segundo productor es Italia**, con 28 millones de toneladas, seguido de Francia, con 18 millones de toneladas producidas. □

**“Andalucía, Comunidad Valenciana y Murcia concentran más del 80% de la exportación hortofrutícola española.”**

# Nuevo frigo aligerado.

## Tara inferior a 7.300 Kg.

Incluído equipo de frío.



## LeciTrailer

Para más información de toda  
nuestra gama de vehículos:

[www.lecitrailler.com](http://www.lecitrailler.com)

síguenos en:



Cº de los Huertos, s/n. Apdo. Correos 100  
50620 Casetas - Zaragoza, Spain  
Tel.: +34 976 46 21 21 • Fax: +34 976 77 39 14



## Atfrie; ante el reto de situar al sector donde se merece

*Los empresarios del sector del transporte frigorífico español, se dan cita en el marco de una nueva Asamblea General, en la que se elegirá un nuevo presidente y Junta de Gobierno, y se presentarán las líneas generales de un nuevo Plan Estratégico de Futuro de Atfrie..*

**U**n de los mayores desafíos del sector del transporte frigorífico ha sido siempre la capacidad de negociación con el cliente. La **falta de un mecanismo regulador ha propiciado la debilidad de los operadores en un mercado totalmente atomizado.** En este contexto, la Asociación Española de Empresarios de Transporte bajo Temperatura Dirigida, ATFRIE, **afronta una nueva etapa en clave de renovación.**

La reunión ordinaria anual de 2016, de la **XXXIX Asamblea General de la Asociación Española de Empresarios de Transporte bajo Temperatura Dirigida – Atfrie**, tras la reciente designación de Juan Manuel Sierra como nuevo secretario general, será sin lugar a dudas, el comienzo de esta nueva etapa.

Los nuevos objetivos de la asociación, así como el equipo encargado de llevarlos a buen término, saldrán del proceso electoral, que culminará con la **designación del nuevo presidente**, que estará acompañado de una nueva Junta de Gobierno.

### Nuevo plan estratégico para Atfrie

En el marco de la reunión se han de **presentar asimismo las líneas generales de un nuevo Plan Estratégico de Futuro de Atfrie**, a desarrollar en los próximos años, que buscarán recuperar el protagonismo de un sector, como es el del transporte frigorífico, fundamental en la economía española.

Atfrie afronta todos estos procesos, de gran influencia para el transporte frigorífico, a la **espera de una resolución por parte del Tribunal Supremo respecto al recurso presentado frente a la sanción de 8,85 millones de euros impuesta por Competencia a 12 empresas del sector y a la propia asociación**, por la presunta adopción de acuerdos para la fijación de precios y condiciones comerciales.

Con los plazos próximos a cumplirse, "hubiéramos querido tener una notificación antes de agosto", apunta el nuevo secretario gene-

ral, que **confía en obtener una pronta respuesta al recurso presentado**. Una de las consecuencias de la investigación, ha sido el **abandono por parte de Atfrie del Observatorio de Costes del Ministerio de Fomento**, ante el temor a que este órgano o cualquiera de sus grupos de trabajo pudieran ser vinculados a lo sucedido.

Sierra lamenta no poder compartir las experiencias de la organización en las reuniones técnicas, pero su idea, "**una vez se haya terminado esta pesadilla**" es **volver a integrarse en este Observatorio**, que consideran altamente beneficioso para el sector.

Un sector, como el del transporte frigorífico, que ha de estar listo para afrontar diversos cambios de gran importancia a corto y medio plazo, para lo que "**es necesario reforzar la posición de las asociaciones que defienden sus intereses**", en opinión del secretario general de Atfrie. □

**“ Se presentarán las líneas generales del nuevo Plan Estratégico de Futuro para recuperar el protagonismo del sector. ”**

# NUEVAS FUNCIONALIDADES!

CONSULTA NUESTRAS CONDICIONES ESPECIALES



## LA TRAZABILIDAD DE LA CADENA DE FRÍO BAJO CONTROL.

Seguimiento de vehículos • Optimización de flotas • Gestión de equipos de trabajo • Ecológico y seguro • Integración empresarial

**TOMTOM TELEMATICS, ADEMÁS DE OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE TU FLOTA, AHORA INCORPORA AVANZADAS PRESTACIONES PARA EL CONTROL DE TRANSPORTE EN FRÍO DE TU FLOTA.**

Total trazabilidad de la cadena de frío, termógrafos digitales telemáticos homologados, temperatura y humedad en tiempo real, alertas de apertura de puertas, informes....

Descubre nuestras nuevas funcionalidades para transporte en frío y optimiza tu cumplimiento de la normativa ITC 3701/2006 y de la Guía de Buenas Prácticas exigidas por el sector farmacéutico, la distribución alimentaria y, por supuesto, por tus clientes.

Llámanos al **913 496 528** o envía un e-mail a **ventas@tomtom.com** y permítenos que te mostremos nuestras nuevas prestaciones.

# Algeciras, puerta de Europa



*El mayor intercambio de productos hortofrutícolas entre España y Marruecos, en ambas direcciones, el desarrollo industrial del norte de África y la apertura del puerto de Tánger-Med al tráfico ro-ro, en mayo de 2010, han motivado un imparable crecimiento del tráfico rodado entre Algeciras y Tánger.*

**E**l tráfico de camiones entre España y el norte de África a través del Estrecho de Gibraltar no ha dejado de crecer en los últimos años. Sólo en los siete primeros de este 2016 se ha producido un incremento del 8,8%, con respecto al mismo periodo de 2015, en el número de vehículos industriales que se suben a una de las líneas que conectan el puerto de Algeciras con los de Tánger y Ceuta.

Hasta julio de 2016 han optado por estos servicios 196.320 camiones, de los que un 85,25%, un total de 167.377 vehículos industriales, han utilizado la línea que une Algeciras y Tánger-Med, un registro que supone un aumento del 11,81% con respecto a los siete primeros meses de 2015.

Los datos del presente ejercicio consolidan el incremento de estos tráficos en los últimos

años. En 2015 pasaron por la instalación algecireña 290.744 camiones, un 5,10% más que en 2014, año en el que, a su vez, los camiones que optaron por la instalación andaluza para cruzar el Estrecho habían incrementado un 9,63% en comparación con los 252.359 camiones de 2013.

La aceleración del desarrollo industrial en el norte de Marruecos, junto al aumento del comercio de frutas y hortalizas frescas entre este país y España, explicarían, según la Autoridad Portuaria de Algeciras el aumento de la demanda. Del mismo modo, el inicio de las operaciones ro-ro en el puerto de Tánger-Med,

en mayo de 2010, que supuso el traslado de la operativa que se venía realizando en Tánger Ciudad, ha motivado que la línea entre el puerto marroquí y el andaluz siga siendo la preferida por parte de los transportistas para cruzar el Estrecho. De hecho, desde este cambio, el tráfico ro-ro ha crecido entre ambos puertos un 50%.

## El 40% del tráfico rodado de importación es de frigos

Desde el puerto de Algeciras prevén que sea el tráfico industrial, impulsado por el des-

**“Los “frigos” que transportan mercancía hortofrutícola siguen llevando el peso de la demanda de forma que el 40% del tráfico de importación que recibe el puerto de Algeciras desde TMED es de frigos.”**



arrollo en el norte de Marruecos de sectores como la automoción, el textil y la industria aeronáutica, el que más crezca en los próximos años. De hecho, según **Nicolás Martínez Andión, jefe de división de Desarrollo en la AP Algeciras**, "este nuevo tráfico, que tiene otras características y requiere otras necesidades",

supone ya *entre un 30 y un 35% de los camiones que usan la línea Algeciras-Tánger Med.* No obstante, los "frigos" que transportan mercancía hortofrutícola siguen llevando el peso de la demanda y representan cerca del 40% del tráfico ro-ro de la línea. Y es que, a pesar de la industrialización marroquí, el comercio de frutas y hortalizas frescas sigue tirando, sobre todo teniendo en cuenta el aumento de la exportación marroquí. Según datos de Aduanas, *las importaciones españolas de hortalizas frescas procedentes de Marruecos han alcanzado las 133.891 tn en el primer semestre de 2016*, lo que supone un 26% más que las adquiridas por españoles al país vecino en el mismo periodo de 2015.

### Separación de tráficos

El aumento de los vehículos industriales en la instalación algecireña llevó a una situación "insostenible" en el puerto de andaluz, tanto en términos de seguridad como desde el punto de vista operativo, por lo que desde la Autoridad Portuaria se decidió, en el verano de 2015, *trasladar la operativa del tráfico ro-ro no acompañado a los muelles de Isla Verde y Príncipe Felipe*, una iniciativa que no gustó a navieras ni a transportistas. El sector del transporte por carretera frigorífico español, que habitualmente embarca en la modalidad



(De izda. a dcha.) Juan José Aguilar, jefe de la División de Operaciones e Intermodalidad de la APBA, Gerardo Landaluce, subdirector general comercial de la APBA y Nicolás Martínez, jefe de la División de Desarrollo de la APBA.

de tráfico no acompañado, denunció entonces "la reducción de la oferta que había sufrido", al pasar de 23 rotaciones diarias ro-pax, antes del verano, a solo tres para tráfico no acompañado en octubre, a la que se sumó una cuarta rotación el 12 de noviembre.

En opinión de **Juan José Aguilar, jefe de la División de Operaciones e Intermodalidad de la Autoridad Portuaria**, la oferta "no se redujo, si no que se concentró". Según sus estimaciones, *entre el 80% y el 85% del tráfico de camiones que embarcaban en Algeciras lo*



*hacían fundamentalmente en tres franjas horarias:* a primera hora de la mañana, a medio día y a última hora de la tarde. Por otra parte, Juan José Aguilar estima que, si bien la Operación Paso del Estrecho coincide con un descenso de la demanda hortofrutícola, este descenso no se produce en *el sector industrial al alza, que además cuenta con cadenas de suministro muy tensas*, por lo que la demanda seguía siendo alta y frenaba el embarque y desembarque de la OPE.

En todo caso, "tener una terminal especializada permite una mejor especialización en la manipulación de la carga", explica Nicolás Martínez, para el que la decisión tomada ha sido la correcta" asegura.

En lo que respecta a las "formas" de las que se ha quejado *el sector del transporte, que consideró que la decisión se había tomado "a sus espaldas"*, los responsables del puerto algecireño indican que hay ciertos factores que hay que "conjugar" con el puerto marroquí, principal aliado con Algeciras en este tráfico. Así, "aunque mantuvimos reuniones con el sector, es posible que cuando obtuvimos el visto bueno no fuimos lo rápidos que habríamos



querido para informar a los usuarios".

Ante el posible malestar que se pueda occasionar, desde el puerto de Algeciras indican que, *su labor es facilitar en todo lo posible el quehacer diario de navieras y transportistas*. En este sentido, algunas de las últimas actuaciones a poner en marcha son la mejora de la TTP (Terminal de Tráfico Pesado), con el nuevo concurso de licitación, la reordenación del área de embarque/desembarque de Isla Verde y Príncipe Felipe, y proyectos ya iniciados con el Puerto de TMED, para facilitar la trazabilidad de la carga entre ambos enclaves.

#### Las navieras se adaptan

Ante la separación de los tráficos en la instalación portuaria, a las navieras que operan las líneas en el Estrecho "no les ha quedado más remedio que acoplarse a esta situación",

dando un servicio "limitado" con respecto al que "quieren o podrían" dar. Así resume la situación el *director de Carga de Baleària en el Estrecho, Juan Carlos García*, quien asegura que la naviera no cumple con los estándares

**“La “segregación” de tráficos a los que se ha procedido ha sido “la consecuencia de una situación a la que no se pusieron soluciones a tiempo”.**

de servicio que se propone en esta zona ante los parámetros que se le imponen.

Navieras y puerto parecen estar de acuerdo en que *existen ciertas limitaciones relacionadas con la infraestructura*, como el hecho de que Algeciras disponga de tres rampas ro-ro y

Tánger solo una, o que el puerto marroquí solo cuente con una desembocadura. Además, también coinciden en que *la situación durante la OPE era totalmente “inoperativa”* tal y como se había venido realizando hasta entonces, con largas esperas para los camiones al ser estos los últimos que se subían al ferry. Pero el responsable de Baleària también señala que *la infraestructura del puerto algecireño dedicada al tráfico ro-ro se amplió hace 15 años y, hasta la fecha, “permanece como estaba”*, por lo que la "segregación" de tráficos a los que se ha procedido es, en su opinión, "*la consecuencia de una situación a la que no se pusieron soluciones a tiempo*".

Teniendo en cuenta que *las navieras no tienen potestad “para articular medidas”* que permitan paliar los efectos negativos de esta situación, aquellas que operan en el Estrecho se ven "constreñidas" a un sólo tráfico ro-ro y





The global maritime  
& logistics hub

Making Europe  
European Regional Development Fund (ERDF)

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

Algeciras  
Port

# Motril - Tánger Med: la alternativa

**La naviera FRS** ha puesto en marcha en 2016 un nuevo servicio entre Motril y el puerto de Tánger, con el objetivo de aportar, sobre todo al transporte frigorífico del noreste español, **una alternativa rentable a la línea con Algeciras**.

La gran ventaja del servicio en el puerto granadino para los profesionales del transporte es que las horas de espera en la aduana y el descanso de los conductores se suelen complementar con un servicio de noche, **con salida 1.00 horas de Tánger Med y llegada a Motril justo a tiempo para que el conductor haya cumplido con el descanso reglamentario**.



El otro gran valor añadido que ofrece este servicio son **los 230 kilómetros que los transportistas ahorrán con respecto a Algeciras**, lo que les permite llegar antes a los grandes mercados y plataformas de distribución.

La apuesta de FRS le ha salido bien hasta la fecha, teniendo en cuenta el **crecimiento exponencial de los tráficos manipulados y los transportistas que han apostado por la línea**. Durante el primer semestre del 2016, la naviera ha manipulado 29.964 unidades de carga, de las que 10.485 han sido semirremolques y el resto, es decir 19.479 unidades, camiones de diferentes tamaños. Concretamente, 16.810 camiones de 17 metros entre los que se cuentan los camiones frigoríficos.

**En la ruta Motril – Tánger Med - Motril, FRS ha movido unas 1.200 unidades** y, de estas, aproximadamente la mitad han sido cargas frigoríficas desde Marruecos hacia España.

**FRS ofrece** en la actualidad el mayor servicio posible de carga con **ocho salidas de ferry desde Tánger Med y hasta dos salidas de ro-ro para semirremolques, con la misma frecuencia desde Algeciras**. A su vez, ofrece la complementariedad de Motril con una salida diaria y una capacidad diaria de 75 unidades.



**"obligadas" a compartir el mismo buque:** el Levante, que se opera conjuntamente desde el pasado 15 de septiembre. "Tener que compartir un barco está envuelto en una situación que es cuanto menos discutible" y, a nivel operativo, sólo es posible "con mucho esfuerzo", apunta García.

## Malestar entre los transportistas

Los transportistas españoles no esconden su malestar por la decisión tomada desde el puerto de Algeciras, debido a la **clara desventaja con respecto a sus homólogos marroquíes** que esta ha propiciado. El sector marroquí del transporte por carretera utilizan principalmente carga acompañada, que puede embarcar en los ferries ro-pax, mientras que los transportistas españoles se han servido tradicionalmente de semirremolques no acompañados. Así, **algunos cargadores marroquíes** que venían confiando su mercancía al transporte español, **han optado ahora por transportistas de su país**, que tienen más opciones a la hora de subir sus camiones al barco.

El **descontento del sector** se ha visto reflejado recientemente en la reciente encuesta de percepción de la calidad de los servicios elaborada a instancias de la Autoridad Portuaria de Algeciras. En dicho estudio, **los transportistas usuarios de la instalación algecireña suspenden al puerto** con una puntuación de 4,68 puntos, que se establece como el índice más bajo entre todos los segmentos de clientes del puerto tras un retroceso de 1,44 puntos respecto al anterior informe.

Por ello, si bien **la línea Algeciras-Tánger Med sigue siendo la más utilizada por el sector**, otras líneas que han arrancado recientemente, como la operada por FRS entre Motril y Tánger, a la que ya se han subido empresas del peso de Transportes Mazo o San José López, **están teniendo una gran acogida y se presentan como alternativa a la ruta tradicional**. □

# Noticias



## Se reduce la exportación intracomunitaria de fruta

La exportación de frutas entre países de la Unión Europea se ha situado en 7,2 millones de toneladas, hasta el mes de mayo de 2016, lo que supone un 1% menos que en el mismo periodo de 2015.

España ha sido el principal país exportador de frutas de la UE, con un descenso del 8% en el volumen, seguido de los Países Bajos, que ha registrado un fuerte crecimiento del 12%. En cuanto al valor de la exportación comunitaria de frutas, ha aumentado un 7%, situándose en 7.765 millones de euros.

La exportación de frutas en España hasta mayo ha alcanzado los 2,6 millones de toneladas, por un valor de 3.075 millones de euros, lo que implica un crecimiento del 6%, siendo los cítricos las principales frutas exportadas.

Por su parte, la exportación de los Países Bajos a la UE se ha situado en 1,1 millones de toneladas, por un valor de 1.699 millones de euros, lo que supone un aumento del 13%. Las principales frutas exportadas, en este caso, son los plátanos, dátiles, piñas y uvas, debido a las reexportaciones.

Después de los cítricos, las principales frutas exportadas son las de pepita, que han caído un 12% hasta las 1.417.000 tn. Los principales expedidores son Italia, Bélgica y Francia, siendo el retroceso del 13% en Italia hasta las 371.513 tn el principal causante de esta disminución.

## WConnecta 2016, el 11 de noviembre en Barcelona

El encuentro 'WConnecta' que ya va por su séptima edición, ha sido uno de los desarrollos de la Fundación Wtransnet.

La Fundación Wtransnet celebra en este 2016 su décimo aniversario del inicio de un proyecto que pretendía "devolver al sector lo que éste le había dado". Este aniversario coincide con los 20 años de Wtransnet, compañía de servicios para el sector del transporte y logística.

Entre sus proyectos más destacados, está la organización de 'WConnecta', un evento internacional de 'networking' para profesionales del transporte, que celebra su séptima edición el 11 de noviembre en Barcelona. Un modelo que se ha exportado con éxito con el 'Portugal Transport Networking', que celebró su segunda edición en marzo en Oporto. Destaca también la iniciativa de 'Firmas Digitales', gracias a la cual se realizaron 3.500 firmas para transportistas autónomos, o la puesta en marcha del 'Transporte Solidario', un proyecto en el que la compañía ha puesto su tecnología al servicio de la Federación Española de Bancos de Alimentos para crear una bolsa de cargas.

De esta forma, cada transportista, según sus posibilidades y disponibilidad, ofrece espacio gratuitamente en sus camiones, asegurando la correcta distribución de los alimentos entre los beneficiarios.



## El transporte frigorífico se mueve con Wtransnet

**ENCUENTRA A LOS MEJORES ESPECIALISTAS EN FRÍO**



**¡Vuelve a casa cargado y optimiza tus rutas internacionales!**

**PRUEBANOS GRATIS**

[www.wtransnet.com](http://www.wtransnet.com) | 93 734 97 70



# ¿Cómo reducir los costes en el transporte de larga distancia?

*El transporte multimodal permite aumentar la productividad ya que al subir el semirremolque al tren, en modo no acompañado, se aprovecha al máximo la flexibilidad y disponibilidad de la carretera, junto con la potencia y las economías de escala del ferrocarril. Se trata, en definitiva, de sacar el máximo partido a los recursos disponibles, pudiendo efectuar más viajes con los mismos recursos.*

**L**a evolución del sector del transporte de mercancías en las últimas décadas ha asistido a la reubicación de los centros de producción y de la apertura de las fronteras. Esto ha provocado un *aumento de los flujos internacionales, con un incremento de las distancias*, al tiempo que crecía la exigencia de los clientes y la competencia con otros transportistas europeos.

En la carrera por la eficiencia y la competitividad, una de las soluciones citadas con frecuencia es la *integración de los diferentes modos de transporte y la multimodalidad*. En este contexto, ¿cómo puede ayudar el uso del transporte multimodal a reducir los costes y ser más competitivo?.

## Reducir costes en la larga distancia

La opción de utilizar el tren o el barco para *trayectos de larga distancia, superiores a 900*

**kilómetros**, tiene muchas ventajas. La primera, es que *no se han de soportar los costes directamente relacionados con la carretera*, como los peajes o multas, o los cambios en el precio del combustible de un país a otro. Además, *si el precio del diesel aumenta, tiene un impacto en los costes de la carretera*. Por contra, el precio del mismo viaje en tren o en barco, se mantendrá sin cambios.

En segundo lugar, *el transporte multimodal permite aumentar la productividad*. Al subir el semirremolque al tren en modo no acompañado, *se aprovecha al máximo la flexibilidad y disponibilidad de la carretera*, junto con la potencia y las economías de escala del ferrocarril. Se trata de sacar el máximo partido a los recursos disponibles, pudiendo hacer más viajes con los mismos recursos, sin olvidar la gran ventaja social para los conductores, que pueden hacer la misma cantidad de kilómetros, pero en el corto radio, en vez de hacerlos en la larga distancia.

También, el uso del tren significa *incrementar la vida media de la flota*, reduciendo el desgaste de los neumáticos. En definitiva; más kilometraje con menos desgaste.

## Mejorar la huella de carbono

El transporte multimodal no sólo permite mejorar la imagen de marca, sino que además proporciona un argumento de peso frente a los clientes. De hecho, *los cargadores afirman conceder más importancia al impacto medioambiental de sus operaciones*, teniendo cada vez más en cuenta este criterio en la elección de los transportistas. *¡Con el ferrocarril, es posible reducir hasta en un 90% las emisiones de gases de efecto invernadero sobre la carretera!*

## La seguridad ante todo

El ferrocarril es actualmente el modo de

transporte más seguro, al reducir el riesgo de accidentes y **garantizar la máxima seguridad para el transporte de sus mercancías**, incluyendo materiales peligrosos.

Implica un **mayor confort para los conductores** mediante la limitación de largos períodos de tiempo invertido en la carretera. El transporte multimodal en modo no acompañado cumple con los desafíos impuestos por las nuevas regulaciones sociales europeas.

## ¿Cómo superar los obstáculos en el uso del transporte multimodal?

El **transporte multimodal es a menudo sinónimo de rigidez y pérdida de flexibilidad** en relación con la carretera. Pocas salidas, horarios muy rígidos, la inversión requerida en equipamiento específico... Los esfuerzos necesarios para adaptarse a estos otros medios de transporte a veces son demasiado altos y producen rechazo.

Algunos profesionales de la industria son conscientes de estos obstáculos, **han optado por adaptar sus servicios para facilitar el acceso a la multimodalidad**. Este es el caso del operador de autopistas ferroviarias VIIA, que decidió focalizarse en **adaptar el ferrocarril a la carretera y eliminar las barreras** a la utiliza-

## Solución técnica única

Con las autopistas ferroviarias no es necesario invertir en remolques especiales. La tecnología utilizada por VIIA **permite subir al tren cualquier tipo de semirremolques**. VIIA utiliza unos innovadores vagones de piso bajo, que

giran para permitir la carga lateral, sin necesidad de utilizar una grúa. **Cisternas, megas, frigos... todos son bienvenidos al tren**.ción de multimodal.

## Alta frecuencia y servicio sin escalas

La autopista ferroviaria tiene la particularidad de ofrecer una alta frecuencia para garantizar la máxima flexibilidad. **Hasta ocho trenes diarios, entre la frontera con Francia y Luxemburgo, por ejemplo**. El acceso a la terminal de VIIA se puede realizar a cualquier hora del día o de la noche, todos los días de la semana. El servicio directo que ofrece VIIA, permite **circular todos los días del año, incluyendo fines de semana y días festivos**, cuando el tráfico de camiones por carretera está prohibido en Francia.

## Experiencia en transporte frigorífico

El equipo de VIIA tiene a gala acompañar de principio a fin, en los primeros pasos en el transporte multimodal. Para ello **se han desarrollado acciones con el fin de hacer más fácil la integración del transporte multimodal en las operativas de las empresas de transporte por carretera**. VIIA tiene una experiencia demostrada en el transporte de semirremolques frigoríficos, que suponen **el 30% del total transportado por las autopistas ferroviarias a lo largo del año, y hasta el 50% del volumen** durante la campaña.

Los '**transportistas del frigo**', tienen la oportunidad de beneficiarse de una **oferta adaptada a sus necesidades específicas con VIIA**, a



través de tarifas especiales para los retornos en vacío, un servicio al cliente 24/7 y reservas hasta una hora antes de la salida del tren.

Finalmente, la **integración de los diferentes modos de transporte es ahora una cuestión clave para lograr un aumento de la competitividad y la eficiencia** de la cadena de suministro. Los beneficios multimodales están ampliamente aceptados, sin embargo, **persisten una gran cantidad de barreras de entrada** que no permiten impulsar su desarrollo a la velocidad deseada. Las autopistas ferroviarias constituyen un complemento ideal para la carretera sin barreras de entrada y sin barreras de salida, que permiten reducir los costes operativos y mejorar la competitividad. □





# Transportes Mazo, en clave intermodal

*La apuesta de Transportes Mazo de subir sus camiones y semirremolques al barco y al ferrocarril ha propiciado el crecimiento de la compañía en un contexto difícil para la economía europea, poniendo de manifiesto los buenos resultados que puede aportar la intermodalidad al sector del transporte por carretera.*

**E**n un mercado atomizado como es el sector del transporte por carretera en España, estar entre los principales operadores del país implica, más allá de la evidente satisfacción que aporta el trabajo bien hecho, una **responsabilidad para con los clientes** que obliga a las grandes empresas a **innovar continuamente** en los servicios que prestan, con el objetivo de hacer más eficientes las cadenas de suministro de los cargadores.

Si se reduce el espectro y se analiza sólo **el transporte a temperatura controlada, la responsabilidad es aún mayor**, ya que los transportistas han de asegurar el perfecto estado de una mercancía, que es perecedera, desde la casa del cliente hasta prácticamente el consumidor final. Y es en este ámbito en el que Grupo Mazo, a través una **clara apuesta por la intermodalidad en el sector del transporte**, se ha ganado un hueco entre las 10 principales empresas del transporte frigorífico españolas. De hecho, su especialización en este sector ha

motivado que **el 90% de la mercancía que transporta sea carga refrigerada**.

Tras 44 años trabajando en el sector del frío, y más de 80 años en el transporte por carretera, una rama de actividad en la que repercuten factores externos frente a los que poco pueden hacer los transportistas (sirvan de ejemplo más reciente el Brexit, la complicada situación en el puerto francés de Calais o el contexto político actual de España), la **perfecta fusión multimodal** por la que viene apostando el Grupo Mazo **le ha permitido diferenciarse de sus principales competidores**.

## En barco a las islas, Europa y Marruecos

En el año 1989, la empresa tomó la decisión de **subir sus camiones en la línea que**

**Trasmediterránea operaba entre Cádiz y las Islas Canarias**, creando la filial Ibertruck Canarias para gestionar las cargas entre ambos territorios. Posteriormente, la empresa **también apostó por conexiones con Baleares**.

Adelantarse a otros competidores en lo que entonces era un tráfico novedoso, el ro-ro, que reducía a la mitad el tránsito con respecto a otro tipo de buques que enlazaban el sur de España y el archipiélago, permitió a la empresa seguir creciendo hasta ser, a día de hoy, líder en el tráfico de mercancía refrigerada entre las islas y la Península. De hecho, **entre el 40 y el 42% de la cifra de negocio de la compañía proviene de los tráficos con Canarias**, según explica Jose Ramón Mazo, director general de la empresa.

Por ello, en Grupo Mazo siguen optando por

**“Mazo ha sido pionero en España de la intermodalidad, abriendo camino a otros que han comprendido que el barco o el tren pueden ser una prolongación natural de la carretera.”**

entrar y salir rodando de los buques y, actualmente, también **se suben al barco para llegar a Italia, a Inglaterra, a Austria y al norte de África**. La empresa une Argelia con Europa con varias salidas semanales desde los principales puertos mediterráneos desde el año 2014; servicios a los que se ha sumado a mediados de este mes de abril una **nueva línea que conecta Valencia y el puerto de Mostaganem**.

También viaja a Italia y a Austria en barco desde los puertos de Barcelona y Valencia, con una **conexión directa a Cerdeña**; enlaza el norte de España con Inglaterra, que supone el 65% del tráfico que realiza la empresa con Europa, embarcando sus vehículos en Santander y Bilbao; y llega al puerto marroquí de Tánger-Med mediante conexiones con Algeciras, Barcelona y, desde el pasado mes de enero, con Motril.

En conjunto, **su flota propia de 295 tracto-  
ras, que se renuevan cada tres años, y algo  
más de 700 semirremolques frigoríficos**, con una edad media de cinco años, realiza anualmente más de 32.000 viajes en barco, frente a los 27.000 viajes que realizaban apenas tres años. Esta flota, que puede cargar hasta 929.000 tn de mercancías, lleva a cabo 165 operaciones diarias y recorre anualmente 53 millones de kilómetros.

### Cruzando Francia en tren

Grupo Mazo también ha sido pionero en la utilización de los servicios intermodales ferroviarios que permiten unir, como aliados, al transporte por carretera y el ferrocarril. La empresa fue una de las primeras en optar por la

**José Ramón Mazo, director general de Grupo Mazo.**

**lanzadera ferroviaria del Eu-rotunnel** para cruzar el Canal de La Mancha, servicio por el que sigue apostando.

También fue uno de los precursores en la utilización de la **conexión ferroviaria que une Francia con el Benelux**. Recorriendo los 1.040 km que separan Le Boulou, Francia, con Bettenbourg, Luxemburgo, que opera VIIA, y que además de acortar distancias, emite cinco veces menos CO<sub>2</sub> a la atmósfera y contribuye a reducir el tráfico en las carreteras.

### Servicios de valor añadido

Con el fin de gestionar la cadena de frío y asegurar que los productos perecederos llegan a los consumidores en condiciones óptimas, la compañía **dispone de dos bases logísticas estratégicamente situadas** para realizar labores de cross-docking. Una de ellas se encuentra en el municipio valenciano de **Alzira, donde está la sede de Mazo**, cuenta con más de 500 m<sup>2</sup> de cámaras frigoríficas, ocho muelles de carga y descarga y está operativa las 24 horas del día. La segunda plataforma de cross-docking, **posicionada estratégicamente en la frontera franco-alemana, en Ubérhern**, también cuenta con

cámaras frigoríficas para conservar la cadena de frío en la manipulación de la mercancía.

### Crecimiento en tiempo de crisis

Todas estas actuaciones han impulsado el crecimiento de Grupo Mazo incluso en los peores años de la crisis económica que ha marcado el día a día en Europa desde el pasado 2008. **En el año 2010, la plantilla de la compañía rondaba los 300 empleados**. Desde entonces, el número de trabajadores y colaboradores de la empresa **ha aumentado un 50% hasta los 450 actuales**.

Un crecimiento similar se observa en su cifra de negocios. En el último ejercicio, el Grupo ha obtenido unos ingresos de 90 millones de euros, de los que 87 millones se han facturado en el transporte por carretera. □





## El mal de la legislación excesiva

*Tenemos un macro-burocracia enraizada en la Unión Europea, según la cual la solución a cada problema que se nos presenta es crear una regulación legal nueva.*

**M**uchos de los que lean estas líneas tendrán aunque sea un vago recuerdo de *aquellos planes quinquenales de la extinta URSS*, redactados para fallar en todas sus previsiones pero que la burocracia moscovita volvía una y otra vez a perpetrar, *convencidos como estaban de que lo mejor es la planificación de la economía* por quienes saben (o creen saber) qué, cuánto y cuándo se necesita producir y consumir, en lugar de permitir que cada agente económico tome sus propias decisiones y afronte los riesgos que ello conlleve. .

Este -permítidme la maldad- pecado de soberbia parece propio de las burocracias, sobre todo cuando no tienen más fin que sostenerse a sí mismas. Salvando las distancias, *ahora tenemos otra macro-burocracia enraizada en el corazón mismo de la Unión Europea*. Para cada

problema que se nos presenta, *su solución es crear una regulación legal nueva*. Un mal que parece contagioso.

Todo esto viene a cuenta de un *informe del Parlamento Europeo sobre el "Empleo precario en Europa"* cuya primera parte, de casi 200 páginas, fue publicada el pasado mes de Julio. En este informe se analizan tendencias, patrones y estrategias políticas sobre el asunto. A pesar de tener un carácter general, *el estudio toca varias veces el sector del transporte* (por carretera y aéreo) para ponerlo de ejemplo sobre *como la desregulación que "padece" es la cul-*

*pable del riesgo de precariedad en el empleo, dumping social, trabajadores desplazados, "empresas buzón" y toda esa telaraña que tanta tinta está haciendo correr. Además, se refiere a la proliferación de los "falsos autónomos" como un fenómeno que ha aumentado durante la última década..., para achacárselo de nuevo a la liberalización/desregulación del mercado.*

¿En qué mundo viven nuestros representantes europeos si *de veras creen que el sector del transporte es un sector desregularizado?* A no ser, que estuviesen pensando en *la llamada*

**“ La solución al problema del empleo precario, en nuestro sector al menos, no ha de venir de la mano de nueva regulación, sino en aplicar la existente, una vez clarificada y simplificada. ”**

**"economía colaborativa" que prolifera en nuestro continente**, pero sospecho que no. Según parece, ese es un "hueso duro de roer" para nuestros políticos, sobre el que **eluden sistemáticamente pronunciarse de forma clara**. Pero esta cuestión la trataremos otro día.

### Actividad 'reglamentadísima'

Volviendo al tema que nos incumbe en estas líneas, **el transporte por carretera tiene reglamentadísima su actividad**: desde el acceso a la profesión y el acceso al mercado hasta los tiempos de conducción y descanso, pasando por el cabotaje o los pesos y dimensiones. Amén de todas las normas laborales de carácter general (convenios colectivos incluidos) que las empresas, obviamente, han de respetar en cada uno de los países en que se encuentren establecidas. Cientos de artículos, compilados en reglamentos, directivas europeas y en los cuerpos legales de los diferentes

estados miembros de la UE, corroboran que **nuestra actividad es una de las más reguladas que uno pueda imaginar**.

**La solución al problema del empleo precario**, en nuestro sector al menos, **no ha de venir de la mano de nueva regulación** (ya estamos viendo lo que la aplicación de la nueva directiva sobre trabajadores desplazados está suponiendo para nuestras empresas en cada vez mayor número de países) **sino en aplicar la ya existente**, eso sí, si fuera posible, **una vez clarificada y simplificada** para que podamos entenderla los mortales.

El falso empadronamiento de trabajadores, las "empresas buzón", el cabotaje trucado, los falsos autónomos, así como respetar los tacógrafos, o dejar de ingresar las cotizaciones a la seguridad social de los trabajadores, o saltarse un semáforo en rojo, por ir a lo más trivial, son todas acciones sancionables con la normativa actual.

Si esas prácticas persisten y proliferan, por mucho que se empeñen nuestros políticos, no

es por culpa de una supuesta "liberalización" del sector sino por **falta de voluntad de nuestras autoridades de perseguir y castigar las actuaciones que no respeten las leyes** a lo largo y ancho de la UE. Si éstas son tan ambiguas **que permiten la interpretación creativa para cobijar abusos**, pues subsáñese su redacción, explíquese claramente su alcance y aplíquesele.

Pero, por favor, **no sigan con esta dinámica de creer que tienen la varita mágica en forma de nuevos códigos** que lo único que hacen es rellenar páginas y páginas del cuerpo legislativo, sobre todo, si al final no van a tener el coraje político de aplicarlas. □



Ramón Valdivia  
Director general de ASTIC

**BRIDGESTONE**  
Your Journey, Our Passion

**Ahorre combustible...  
kilómetro a kilómetro...**

**Hasta un 5%\* de ahorro de combustible frente a la anterior gama ECOPIA.**

La nueva generación de neumáticos ECOPIA permiten ahorrar mayor combustible y ayudan a reducir drásticamente las emisiones de CO<sub>2</sub>. ¡Un avance en el rendimiento ecológico! Desde Bridgestone, su socio actuando de manera más responsable con el medioambiente.

(\* ) Tomando como referencia los resultados de los ensayos realizados por TÜV SÜD y los ensayos internos comparativos de los neumáticos ECOPIA H-STEER 001, ECOPIA H-DRIVE 001 y ECOPIA H-TRAILER 001 con la gama Ecopia anterior (neumáticos R249 Ecopia, M749 Ecopia y R109 Ecopia, respectivamente, de tamaños 315/70 R 22,5 y 385/55 R 22,5).

**ECOPIA**



# El potencial del TMCD en la exportación

*El Short Sea Shipping que conecta las fachadas atlántica y mediterránea españolas es especialmente idóneo para transportar mercancía perecedera al Reino Unido, Alemania e Italia, sobre todo por la reducción del tiempo de tránsito y el descanso de los conductores.*

**E**l Transporte Marítimo de Corta Distancia (TMCD) presenta una gran oportunidad para reducir costes en la exportación de frutas y hortalizas españolas al resto de Europa. Un total de **32 conexiones ro-ro con salida en España** conectan al país con los **principales mercados europeos**, con lo que el transporte frigorífico español por carretera tiene muchas opciones para subirse al barco.

De estos 32 servicios ro-ro de TMCD desde un puerto español, **siete conectan al país con Italia, cinco con Reino Unido, dos con Francia y uno con Alemania**. Estos cuatro países **concentraron en 2015 el 60,6% de la exportación de frutas y hortalizas**, es decir, **7.749.307 tn de un total de 12.789.939 tn**, lo que refleja la importancia de disponer de una oferta SSS acorde a la fuerte demanda de estas regiones.

Para los transportistas, uno de los principales beneficios de subir el camión al barco es que **el conductor descansa en el trayecto por mar**, con lo que el vehículo desembarca en el país vecino con el tacógrafo a cero. Además de la innegable mejora medioambiental que supone reducir el tránsito de vehículos en las carreteras, **el TMCD también aporta importantes beneficios económicos**.

En el **simulador de cadenas de transporte de la web de la Asociación Española de Promoción del TMCD, SPC-Spain**, que permite ver el **ahorro en términos de tiempo y dinero que puede aportar el SSS a los transportistas españoles**. El sistema es intuitivo y fácil de utilizar.

Se establece el destino y el origen del trayecto a realizar, la mercancía a transportar y otra serie de parámetros como, por ejemplo, los peajes a abonar si se transita por autopistas.

## Ahorro de costes y medioambiental

Según esta herramienta, un camión cargado con 18 tn de mercancía refrigerada, que transite a una velocidad media de 65 km/h y salga desde Murcia, región que concentra en el primer semestre de 2016 más del 20% de las frutas y hortalizas exportadas por el país, encontrará **rentable elegir el barco, en algunas ocasiones será más barato, en otras más rá-**

**“ Desde España hay un total de 32 conexiones de Short Sea Shipping para el embarque de camiones, con destino a Europa.”**



# hortofrutícola

rido y casi siempre más sostenible.

Si, **por ejemplo**, este camión viaja desde Murcia a Londres sin usar el SSS, deberá recorrer por carretera más de 2.000 km, emitirá 4.592 kg de CO<sub>2</sub> a la atmósfera y el coste total del trayecto rondará los 2.000 euros sin contar posibles peajes. Para llegar a la capital inglesa

por mar, el **transportista murciano dispone de varias opciones**. Una de ellas es el servicio Cartagena-Harwich de Sloman Neptun, con la que **sólo será necesario recorrer por carretera los 47 kilómetros que separan Murcia y Cartagena y los 136 km de distancia entre Londres y el puerto de Harwich**. El **ahorro económico es de aproximadamente un 10%**, mientras que se emitirán a la atmósfera 1.120 kg de CO<sub>2</sub>.

Sin embargo, el tiempo se presenta en este servicio como el mayor enemigo del TMCD: **el trayecto Murcia-Londres podría realizarse en 68 horas con dos conductores**, mientras que tardará 225 subiendo a un barco en Cartagena.

Sin embargo, el transportista **podría reducir en 12 horas el tiempo del trayecto con respecto a la carretera** si opta por uno de los servicios que **Brittany Ferries ofrece entre los puertos de Bilbao y Santander con Portsmouth**. Aunque el coste sería similar, las emisiones de CO<sub>2</sub> se reducirían a la mitad con cualquiera de estas dos opciones, y los conductores llegarían a tierras británicas sin consumir tiempo de conducción.

## Por el Mediterráneo hasta Alemania

La **fuerte consolidación de los servicios SSS en la fachada mediterránea española** aporta grandes ahorros de tiempo para los transportistas que viajen a Italia y a Alemania, destino del 25% de la producción hortofrutícola.

**Hay siete servicios desde Barcelona y Valencia a puertos italianos**, seis de ellos operados por Grimaldi Lines y uno operado por Grande Navi Veloci. La naviera Sloman Neptun también ofrece una conexión directa entre Cartagena y el puerto alemán de Bremen.

Al igual que sucede con los trayectos hacia el Reino Unido, la conexión desde Cartagena multiplica el tiempo necesario para realizar la operativa si se viaja al centro de Alemania, presentándose **los servicios desde Barcelona y Valencia como una opción más rápida**. Si la operación que se inicia en Murcia tiene como **destino Munich**, en el corazón del país germano, el transportista **podrá reducir hasta en 15 horas el tránsito y cerca de un 8% el coste de la operación** si utiliza el servicio Barcelona-Génova de Grandi Navi Veloci. Por otro lado, podrá reducir en nueve horas el tiempo del viaje si elige el servicio Valencia-Livorno de Grimaldi, aunque su coste será en torno a un 5% superior al de la carretera.

**En lo que respecta a Italia**, dada la situación geográfica este país, las conexiones entre el Mediterráneo español y los puertos de Livorno, Salerno, Cagliari, Savorno, Cittavecchia y Génova, distribuidos por toda la costa italiana, hacen que la **opción del barco sea siempre más rápida que la carretera si la operación se inicia en el sureste de España**, donde se produce la mayor parte de las frutas y hortalizas del país. □

TMCD TOTAL. CAPACIDAD DE LOS SERVICIOS DE CARGA RODADA SEGÚN FACHADA

1º Semestre 2009 - 2º Semestre 2015. Miles de metros lineales





## Transporte marítimo refrigerado

# Los grandes operadores ganan terreno a las navieras especializadas

**E**l transporte marítimo de *productos frescos en buques frigoríficos convencionales y en contenedores refrigerados* ha alcanzado los **105 millones de toneladas en 2015**, que equivale a 16.400 buques frigoríficos cargados con un promedio de 14.158 m<sup>3</sup> o a alrededor de 7 millones de TEUs de mercancía en contenedores frigoríficos.

Así lo recoge el *último análisis del mercado reefer de la consultora Dynamar*, que apunta a un crecimiento del 5% en este tipo de tráficos hasta el ejercicio 2025, tras varios años de aumentos de entre el 4-5% anual.

En este contexto, los principales operadores marítimos de contenedores del mundo vienen *preparando su flota reefer para arrebatar cuota* de mercado con el transporte refrigerado convencional. Según señalan desde la consultora, desde el inicio del s.XXI *se han enviado al desguace buques frigoríficos convencionales sin que se hayan realizado nuevos pedidos*, mientras que se observa un aumento de la oferta a temperatura controlada por parte de las grandes navieras.

Actualmente, *la flota de buques refrigerados es aproximadamente de 624 buques* con una

capacidad de 5,75 millones de metros cúbicos, y desde la consultora se espera un **descenso del 41% de esta capacidad hasta 2025**, cuando la flota ascendería a 340 buques con capacidad para transportar 3,39 millones de metros cúbicos.

Por tanto, y teniendo en cuenta las previsiones de la demanda motivada por el aumento de la población mundial y el crecimiento de los países en desarrollo, *parece ser que serán los grandes operadores de contenedores los que absorberán esta demanda*. Así ha sido durante los últimos años. En el año 2000, *la cuota de mercancía refrigerada transportada por buques refrigerados ascendía al 60%*. A comienzos de 2016, *esta cuota se establece en el 26%*.

Por su parte, el *número de contenedores reefer* ha aumentado en 2015 un 6,5% con respecto a 2014, hasta rondar **los 2,7 millones de TEUs en la actualidad, con más de dos millones de conexiones reefer en la flota mundial**, un

7,5% más que en el ejercicio anterior.

Según datos de Drewry, *en 2015, la flota mundial de contenedores ascendió a 37,6 millones de TEUs*, un 3,8% más que en el ejercicio anterior, de tal modo que los contenedores reefer suponen ya el 7,2% de la flota mundial. Por otro lado, desde la consultora esperan que los contenedores de 40 pies destinados a mercancía refrigerada y carga seca crezcan a un mayor ritmo que el resto en los próximos años. De hecho, *1,15 millones de TEUs de los nuevos contenedores añadidos en 2015 corresponden a contenedores de 40 pies*, frente a los 333.000 TEUs de contenedores de 20 pies.

## Las navieras especializadas no tiran la toalla

A pesar de la voraz competencia de los grandes operadores, *las navieras de mercancía refrigerada* tradicionales, lejos de tirar la toalla,

**“En el año 2000, la cuota de mercancía refrigerada transportada por buques refrigerados ascendía al 60%, que ha caído hasta el 26% a comienzos de 2016.”**

parecen haber apostado por renovarse y *comienzan también a invertir en buques porta-contenedores* para transportar su mercancía. El mejor ejemplo es *Seatrade, el mayor operador de mercancía refrigerada del mundo*, con una cuota del 14,7% y 57 buques capaces de transportar 849.505 m<sup>3</sup> de producto fresco.

En julio de 2015, la naviera encargó a los astilleros chinos de Zhejian la *construcción de*

*cuatro buques de 2.200 TEUs, con opción a pedir otros cuatro más*, con el objetivo de transportar casi en exclusiva contenedores de 40 pies con mercancía refrigerada. En el marco de su programa 'Renovación de flota 2020', la naviera podría sumar hasta 20 nuevos porta-contenedores en todo un lustro y, según Dynamar, *esta podría ser la tendencia a seguir por parte de sus competidores directos*.

Por su parte, *los grandes operadores siguen invirtiendo en las soluciones de frío*. La flota reefer de CMA-CGM asciende ya a 315.000 contenedores, mientras que la de Maersk también ha aumentado en los últimos meses hasta los 270.000 contenedores. *MSC manipuló el pasado ejercicio 2015 un total de 1,1 millones de TEUs de mercancía refrigerada*, con un servicio puerta a puerta que incluye también al transporte por carretera, el ferroviario y el fluvial. Otras navieras como ZIM y NYK Line siguen su estela incorporando nuevos contenedores.

En definitiva, a pesar de la mayor presencia de los principales operadores del mundo en el negocio del transporte refrigerado, parece que *grandes y pequeñas navieras podrán compartir una demanda que no deja de crecer*, teniendo en cuenta que si los operadores tradicionales, modernizan su flota con portacontenedores más pequeños, podrán servir a aquellos puertos de países en desarrollo en los que se espera un mayor aumento de la demanda. □

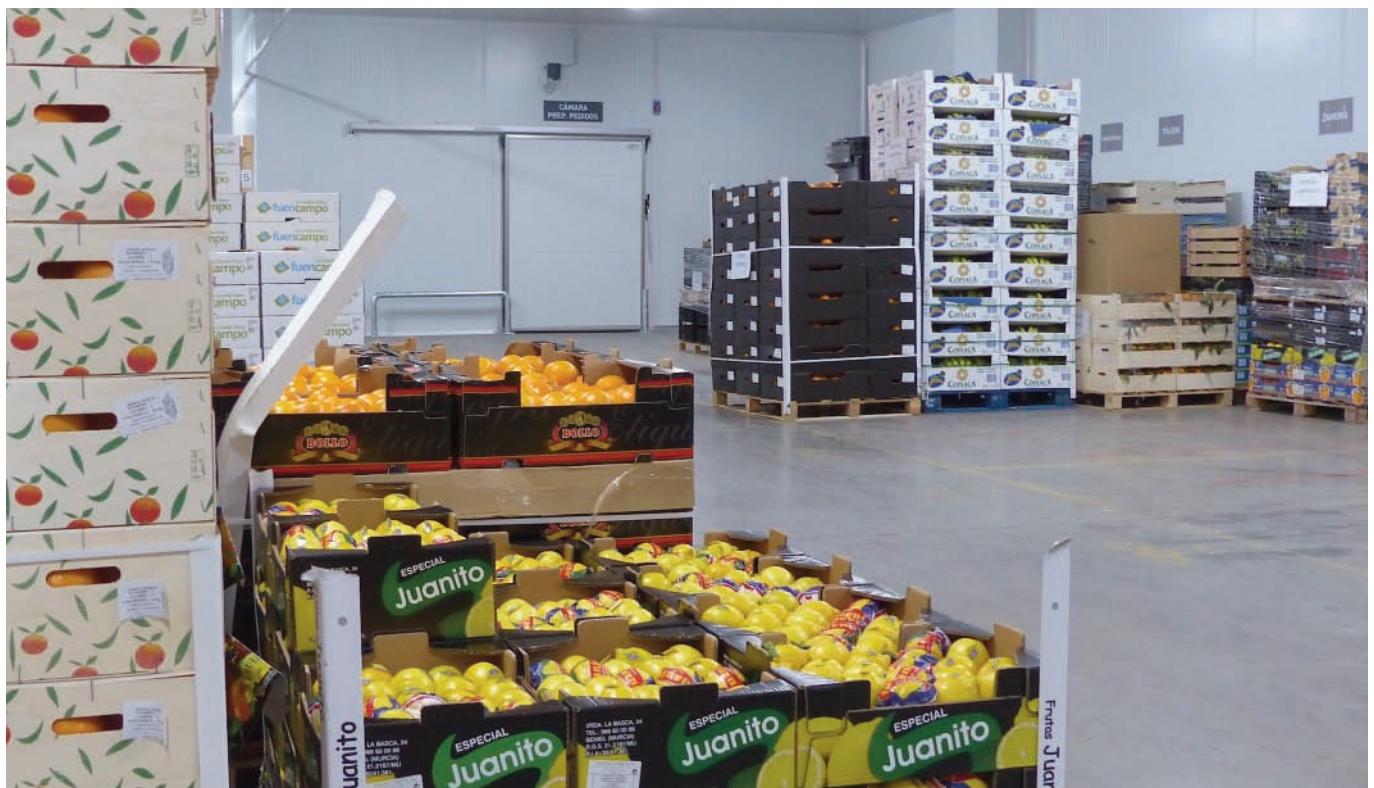
TOP 10 NAVIERAS TRÁFICO REEFER CONVENCIONAL				
Puesto	Operador	Buques	Capacidad (m3)	Cuota
1	Seatrade	57	848.500	14.7%
2	Baltic/Cool	42	695.000	12.1%
3	Frigoship	38	370.000	6.4%
4	GreenSea	39	318.000	5.5%
5	Network Shipping	18	230.300	4.0%
6	Star Reefers	9	140.500	2.4%
7	Fyffes	8	129.300	2.2%
8	Africa Express	8	126.500	2.2%
9	Maestro	6	115.500	2.0%
10	Great White Fleet	6	103.400	1.8%
<b>Top 10</b>		<b>231</b>	<b>3.077.270</b>	<b>53.5%</b>
Otros		393	2.679.000	46.5%
<b>Total</b>		<b>624</b>	<b>5.679.270</b>	<b>100.0%</b>

## Innovadoras soluciones globales en la cadena de frío



## Nuevas instalaciones en Algeciras plenamente operativas

AGRO Merchants Group posee y gestiona más de 700.000 metros cuadrados de almacenes y espacios de distribución modernos y vanguardistas a lo largo Europa, Sudamérica y Estados Unidos.



## Sigue creciendo la capacidad del sector del Frío Industrial

A nivel global, la capacidad del sector del almacenamiento frigorífico ha aumentado un 8,6% en el último año, mientras que en España se ha disparado la facturación de las empresas, las mercancías manipuladas, la ocupación de los almacenes y el número de trabajadores del sector en el segundo trimestre de 2016.

**L**a capacidad de la *industria del almacenamiento frigorífico a nivel mundial mantiene una tendencia de crecimiento constante desde el pasado ejercicio 2014*. Así lo recoge el 'Global Cold Storage Capacity Report 2016' de la Global Cold Chain Alliance, asociación que integra a las mayores empresas dedicadas a la logística a temperatura controlada.

Según el informe de la asociación, *la capacidad de los almacenes frigoríficos de todo el mundo asciende en su conjunto a los 600 millones de metros cúbicos*, lo que supone un *aumento del 8,6% con respecto a 2014*. Este crecimiento se debe principalmente a las nuevas construcciones que se están desarrollando

en países emergentes y en Norteamérica.

### El comercio minorista impulsa el crecimiento del número de instalaciones

Durante los últimos dos años se ha producido un aumento de almacenes considerable en países que antes tenían muy poca capacidad, como por ejemplo Uzbekistán y Turquía, y también en Estados Unidos, Canadá y México. *En Europa, sin embargo, se observa un descenso de la capacidad de almacenamiento re-*

*frigerado en varios países*, aunque destaca la tendencia alcista de Gran Bretaña gracias a la construcción de centros de distribución para uso privado por parte de los minoristas.

De hecho, desde la asociación aseguran que el comercio minorista, sobre todo *los supermercados, representan el principal indicador de almacenamiento de casi todos los países*, a excepción de India. Así, en los países donde la tasa de expansión de supermercados supera el 25% anual, la penetración del sector del almacenamiento per cápita crece un 20% o más al

**“La expansión de los supermercados está ligada directamente al aumento del almacenamiento frigorífico.”**

# Firmado el nuevo convenio nacional de las empresas de Frío Industrial

A finales de 2015, **Aldefe**, como representante a nivel estatal del almacenamiento frigorífico y la logística a temperatura controlada, firmó como los sindicatos el **nuevo convenio colectivo de ámbito estatal en las empresas del frío industrial, tras más de 10 meses de negociaciones**.

El acuerdo fijaba los incrementos salariales para los profesionales del sector en posteriores ejercicios. En concreto, los salarios han subido un 0,75% en 2015 y lo harán un 1,2%

en 2016, mientras que el incremento para el año 2017 se ha dejado a los criterios del AENC.

En el texto **también se transformaron las actuales categorías profesionales en cinco grupos con sus respectivos subniveles**, lo que garantiza a las empresas la neutralidad retributiva con impacto nulo en los costes laborales, mientras que adaptan su estructura a la realidad del funcionamiento de las empresas del sector del frío industrial.

año, lo que demuestra que la tendencia alcista de la industria no está ligada directamente al aumento de población, como podría pensarse.

## Aumenta la capacidad de los grandes operadores

El 'Top 25' de los operadores de almacenamiento frigorífico de la International Association of Refrigerated Warehouses recoge el fuerte incremento de capacidad para mercancía refrigerada que las principales empresas del sector mantienen desde 2013.

**“ El ratio medio de ocupación de las instalaciones frigoríficas en España se sitúa en el 91%, muy por encima del 84% registrado durante el primer trimestre de 2016.”**

Las 25 compañías que lideran el ranking de la asociación poseen, en la actualidad, más del 18% de la superficie de almacenamiento frigorífico que hay en todo el mundo, con 109,5 millones de metros cúbicos en sus manos. Este volumen **ha aumentado un 8,13% con respecto a 2015**, un 15,1% si se compara con 2014 y un 19,7% con respecto a 2013.

**Los tres mayores operadores del mundo**, Americold Logistics, Lineage Logistics y Swire Group, gestionan el 9,5% de los almacenes de frío que se distribuyen por todo el globo, mientras que **los cinco primeros representan el 12%**. Sin embargo, las últimas empresas del Top 25 tienen en su poder,

cada una de ellas, aproximadamente un 0,15% de la superficie total, por lo que, aunque el sector parece estar concentrado, no lo está al nivel de otras actividades relacionadas con el transporte y la logística.

## Un sector al alza en España

**El presente 2016 confirma la tendencia alcista** que el sector frigorífico y la logística a temperatura controlada viene **manteniendo en España durante los últimos años**, tras la situación crítica que se vivió en 2011 y que a día de hoy pa-

rece ya muy lejana.

Así se desprenden de las estadísticas recogidas por la **Asociación de Explotaciones Frigoríficas, Logística y Distribución de España (Aldefe)**.

La asociación recopila trimestralmente, desde hace seis años, información sobre el estado de las instalaciones, y por ende del sector, correspondientes a **cuatro parámetros significativos, como son la ocupación, la manipulación de mercancías, la plantilla y la facturación media de las empresas**.

Según los datos de Aldefe, **en el segundo trimestre de 2016 han aumentado todos estos registros** tanto si se compara con el primer trimestre del presente ejercicio como si se toma como referencia el mismo periodo del ejercicio anterior.

## Próximo a la ocupación plena

A junio de 2016, **el ratio medio de ocupación**



**¿Qué tienen en común un delicioso helado con amigos, unas exquisitas flores frescas y medicina para un ser querido?**

Carrier Transicold es un eslabón fundamental en la cadena de la vida, nuestras soluciones de refrigerado mejoran el día a día de todo el mundo.

Carrier Transicold ayuda a mejorar el transporte de mercancías a temperatura controlada con una línea completa de equipos y servicios para el transporte refrigerado y la cadena de frío.

Descubre nuestra gama de productos completa en [www.carriertransicold.es](http://www.carriertransicold.es)

Síguenos en Twitter @SmartColdChain



# Nuevas instalaciones operativas de Gestión Frío Algeciras

La apuesta que las grandes empresas del sector vienen realizando en todo el mundo para aumentar su cuota de mercado ha tenido sus consecuencias positivas en España. A través de **su filial Gestión Frío Algeciras, AGRO Merchants Group, el quinto operador del mundo y tercero de Europa**, ha llevado a cabo una importante ampliación en las instalaciones que su división gestiona en el puerto de Algeciras.



La compañía **ha multiplicado por cinco su capacidad en el puerto algecireño**, pasando de los 3.100 palets que podía albergar en 2015 a los 16.387 palets que es capaz de almacenar actualmente.

Para ello, **la superficie de almacenamiento se ha ampliado en 4.962 m<sup>2</sup>**, con la construcción de una nueva nave que ha quedado adosada a las anteriores instalaciones, que van a ser sometidas a un proceso de adecuación y mejora, permitiendo así controlar toda la operativa en una única instalación.

El **nuevo almacén tiene 18 muelles de carga, dos cámaras de congelado y cinco cámaras de refrigerado bitemperatura**, con una capacidad de 11.523 europalets en congelado y 1.764 palets ISO a bitemperatura.

Si bien Gestión Frío Algeciras ya opera en su nuevo almacén, **la inauguración oficial de la instalación está prevista para el 23 de septiembre**.



**de las instalaciones frigoríficas se sitúa en el 91%**, muy por encima del 84% registrado en el primer trimestre de 2016 y del 85% al que se situaba en junio de 2015. Desde Aldefe destacan la alta ocupación que se experimenta en Madrid y Barcelona, así como, en general en la zona nororiental de la península, donde la capacidad operativa de almacenaje está próxima a ser copada, estando ya en algunas provincias totalmente saturada.

Más destacable aún, si cabe, son los **aumentos experimentados en las mercancías manipuladas y en el número de trabajadores de las empresas en el presente 2016**. En el se-

**“Los tres mayores operadores del mundo, Americold Logistics, Lineage Logistics y Swire Group, gestionan el 9,5% de los almacenes de frío que se distribuyen por todo el globo.”**

gundo trimestre, los 58 trabajadores que, de media, integran la plantilla de estas compañías, suponen un 23,4% más que los 41 trabajadores del primer trimestre, y más del doble de los operarios que trabajaban a junio de 2015 (26). **También se duplican entre ambos ejercicios las mercancías manipuladas en estas instalaciones**, pasando de las 20.569 tn que las instalaciones manipularon de media en el segundo trimestre de 2015 a las **48.526 tn que se han manipulado en el segundo trimestre de 2016**. Además, con respecto al primer trimestre, el crecimiento en las toneladas manipuladas es del 8,3%.

La **facturación media de las empresas de almacenamiento frigorífico a temperatura controlada también crece** en el presente ejercicio, hasta 1.552.803 euros en el segundo trimestre de 2016, un 17% más que la de los tres primeros meses del año y un 46% más que los 1.064.063 euros facturados en el mismo periodo del ejercicio anterior. □

## GTO se posiciona en el norte de España con su centro logístico del País Vasco

El **grupo onubense GTO** tiene como objetivo consolidar su centro logístico, ubicado en la localidad alavesa de Salvatierra, a partir de la experiencia acumulada de su sede en Niebla (Huelva).

Creada hace 30 años, la empresa está llevando a cabo un **plan de expansión estratégico** partiendo de su centro logístico del municipio onubense de Niebla, cabecera del grupo, que se ha posicionado como centro de servicios logísticos del sur de España, y desde el nuevo enclave en el País Vasco, que potenciará su área de influencia en Europa. Las instalaciones en Salvatierra (Álava), localidad situada a unos 100 kilómetros de la frontera con Francia, tienen una **superficie de 17.000 m<sup>2</sup> han supuesto una inversión de cerca de dos millones de euros** y forman

parte de la estrategia de GTO para **establecer un corredor que une el norte de África con Europa** y adicionalmente fortalecer su presencia en el norte de España.

Esta actuación en la base alavesa ha supuesto el 37,69% del total de las inversiones de 2015, entre los que se encuentra la **ampliación de su base central en Huelva**. Esta instalación abarca una superficie de 60.000 m<sup>2</sup>, tras haber incorporado la nueva zona inaugurada el pasado año, con los muelles de carga, un almacén de cross docking, así

como una espaciosa área de descanso para los conductores.

La compañía, fundada por Esteban Sánchez Bernabé, ha incrementado su facturación en un 50% con respecto al ejercicio 2013 alcanzando los 76 millones de euros.



A large advertisement for Thermo King. On the left, the Thermo King logo is displayed, consisting of a stylized 'T' and 'K' in blue and black. To the right of the logo, the word "THERMO KING" is written in a large, bold, black sans-serif font. The background of the advertisement features a scenic landscape with green fields, rolling hills, and mountains under a blue sky with white clouds. A white truck with a white trailer is positioned in the lower right corner of the advertisement area.

Productos y soluciones  
para el transporte  
frigorífico

Con la garantía:

**Frigicoll**

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



## Fraikin, comprometidos con el futuro de sus clientes

**F**raikin es una de las compañías de referencia en *Renting de Vehículos Industriales* en España y en Europa. Actualmente cuenta con una flota de más de 5.000 vehículos en España y más de 55.000 vehículos en los 15 países en los que actualmente tiene presencia comercial, a través de las 19 delegaciones propias con las que cuenta en la península, con casi 150 empleados en un total 3.000 que el grupo dispone actualmente.

**Con más de 5000 vehículos, Fraikin afianza su presencia en el mercado e incrementa el número de contratos . ¿Cuál ha sido la evolución en los últimos ejercicios?.**

Hemos crecido de forma constante, sobre la base de la confianza de nuestros clientes, cultivando una relación de confianza y seguridad mutua, cumpliendo nuestros compromisos. La clave está en el *compromiso de Garantía Total y servicio*, que son fundamentales, y en el *compromiso con la innovación y con el negocio de nuestros clientes*.

**¿Cómo se construye la oferta de Fraikin?**

En Fraikin sabemos que nuestros clientes prefieren centrarse en su negocio, su verdadera actividad. *Queremos que se despreocupen de todo lo que representa un vehículo*, de acuerdo a nuestro eslogan mundial, "You drive, We care". En nuestros contratos de larga, media o corta duración, *está todo incluido*, a excepción del conductor, carburantes y tarjeta de transporte.

**¿Cuál está siendo la evolución del mercado del renting del vehículo industrial?**

El Renting es ya una alternativa real y Fraikin se especializa en *añadir valor, completando la propuesta con servicios de valor añadido*. El vehículo industrial debe además cumplir con requerimientos ambientales y tecnológicos que sufren cambios muy rápidos. El Renting le permite a la empresa estar siempre al día y *disponer de vehículos actualizados* sin mayores costes ambientales y/o de mantenimiento.

**¿Los clientes manejan el TCO (Coste Total de Propiedad) como elemento de decisión para elegir entre Renting, compra, leasing u otras figuras financieras?.**

El TCO, es el método más completo de cálculo, aunque no se utiliza aún de forma mayoritaria. Ha de hacerse de la forma más objetiva posible y requiere de mucha información, obtenida a través de un completo estudio para cada cliente, *considerando todos los costes, asociados al funcionamiento de la empresa*.

Además de analizar los costes históricos de reparación y mantenimiento, también se incluyen el histórico de accidentes, las revisiones oficiales obligatorias, sustitución de neumáticos, personas involucradas en el control e incidencias, etc, lo que *no es fácil de obtener normalmente con las bases de datos de costes que disponen las empresas*.

Esta información es de gran importancia en los vehículos industriales, donde diferencias

**“ El Renting es ya una alternativa real a la compra del vehículo por su alto grado de servicios de valor añadido, factor clave para Fraikin.”**



de céntimos por kilómetro recorrido, representan cantidades importantes de dinero. Por ello nuestro equipo técnico comercial **colabora con los clientes para el cálculo correcto del TCO y determinar la eficiencia del activo.**

**¿Cuáles son los sectores de actividad en los que Fraikin es predominante y en los que esperan un mayor crecimiento?**

Tradicionalmente Fraikin **ha estado en la distribución, somos líderes en vehículos 'de seco' pero también bajo temperatura controlada.** Hemos trabajado con mucho énfasis el transporte de personas como autocares y ambulancias, así como vehículos especiales, de recogida de residuos, grúas municipales, etc.

**Fraikin realiza anualmente un estudio profundo sobre calidad o NPS (Net Promoter Score). ¿Nos puede avanzar los resultados de esta encuesta para 2016?**

Anualmente realizamos una encuesta, tanto en clientes como en usuarios del servicio, que este año muestra una **mejora de la nota obtenida**, como en los últimos años, **que corresponden al esfuerzo realizado en la mejora del servicio**, en la implicación de las diferentes áreas de la empresa, en el servicio técnico, y a nuestros técnicos que son, los que mayor contacto tienen con los vehículos y con los clientes.

El estudio destaca que **el precio no es el criterio fundamental en la elección del proveedor**

**Martín Batallé, director general de Fraikin en España.**

con presencia en 15 países, **la financiación es garantía de futuro y compromiso.** Por otro lado, la compra por parte del Grupo Petit Forestier afecta a ambas compañías a nivel corporativo, con el objetivo de incrementar la calidad de la oferta y competir mejor en un mercado en crecimiento. Para Fraikin, **esta operación representa nuevas oportunidades al retomar la tradición industrial de la empresa**, lo que facilitará sin duda, la consolidación del proyecto en España que ha sido ejemplo de éxito en todo Europa.

**Históricamente Fraikin se ha posicionado especializándose en el segmento de los vehículos de bajas emisiones. ¿Cuáles son estos sectores?**

Estamos al lado de todas las iniciativas ambientales y empresas que apuestan por alternativas responsables con el medio ambiente y que **maximizan el rendimiento de la flota sin perder en eficiencia.** Nuestro compromiso con el medio ambiente se refleja en el **peso creciente en nuestra flota de vehículos Euro 6, así como de vehículos híbridos, eléctricos o de gas (GLN y GCN).**

En Fraikin apostamos por la innovación y las exigencias sociales, lo que nos lleva a **proponer soluciones de vanguardia en tecnología y medioambiente**, por lo que somos referencia para las principales empresas españolas. □





## Distribución frigorífica, de la tienda al plato

*Si bien el e-commerce de alimentación supone actualmente sólo el 2,2% del volumen de negocio on-line en España, y un 0,8% de la facturación total del sector de la Alimentación, su recorrido es aún enorme y su crecimiento exponencial.*

**A**dquirir alimentos por Internet y recibirlos apenas unas horas después en casa es un pequeño lujo del que cada día se sirven más españoles. *La mayoría de los compradores on-line son ajenos al dispositivo logístico*, constituido en gran parte por pequeños vehículos frigoríficos necesarios para la distribución de productos frescos, que e-tailers y supermercados están desplegando para poder dar este servicio.

### Enorme potencial

Si bien el e-commerce de alimentación supone actualmente sólo el 2,2% del volumen de negocio on-line en España, y un 0,8% de la facturación total del sector de la Alimentación, tal y como recoge el estudio 'Escenarios y

*Oportunidades de Negocio e-Commerce en Alimentación*' de Mercabarna, su recorrido es aún enorme y su crecimiento exponencial.

En 2015 se vendieron en España un total de 440,9 millones de euros de alimentos por Internet, lo que supone un 29,14% más que los 341,4 millones del ejercicio anterior.

La tradicional desconfianza de los consumidores on-line con respecto a la calidad del producto fresco que llega a sus hogares, ha sido la principal barrera que ha encontrado este negocio. No obstante, estos recelos se van reduciendo a medida que aparen nuevas soluciones para la entrega rápida de los pedidos. A este respecto, *en España, un 20% de los*

*consumidores on-line ya compra alimentos por Internet*, en la misma línea que la media global y por encima del 13% de los alemanes y del 18% de los franceses, según recoge el informe 'Total Retail 2016' de la consultora PwC.

### Entrega en el mismo día

Por todo ello, no es de extrañar que las grandes cadenas de supermercados en el país y el principal e-tailer que opera en España, *Amazon, hayan decidido apostar por la venta on-line de alimentos con entregas en el mismo día*. Aunque las principales compañías espa-

**“ En 2015 se vendieron en España un total de 440,9 millones de euros de alimentos por Internet. ”**

ñolas optaron hace años por servicios de recogida en tienda de los productos adquiridos previamente por Internet, durante los últimos meses *la tendencia imparable es la progresiva implantación de la entrega en el domicilio* por toda España.

En este rango de servicios, se sitúa la *entrega en dos horas de El Corte Inglés para las compras efectuadas en Internet*, lanzado en diciembre de 2015 en seis ciudades, se encuentra ya disponible en 27 localidades sólo nueve meses después de su puesta en marcha, a través del cual *es posible adquirir sus productos de alimentación de la 'Tienda el Gourmet'*.

Del mismo modo, *supermercados DIA vendía en nueve provincias seis meses después de lanzar su servicio on-line, el pasado mes de noviembre*. Pero ha sido *Amazon* quien ha dado el último golpe sobre la mesa con el reciente lanzamiento de *su servicio 'Prime Now' en Madrid, que incluye la entrega en una hora, para productos frescos y congelados*. La última solución llega apenas un año después de que Amazon Fresh comenzase a operar en España, aunque sin vender productos frescos, congelados ni refrigerados. □



# Que no te roben más!!

**SISTEMA ANTIRROBO ALTA SEGURIDAD**  
Mando a distancia, vía satélite o vía teléfono.

A photograph showing a close-up of a mechanical anti-theft system installed on a store counter. The system includes a metal frame and sensors. A circular icon in the top left corner contains icons of a lock, a smartphone, and a satellite dish, representing the different ways the system can be controlled.

**SISTEMAS MECÁNICOS**  
Manuales con llave.





## El sector farma impulsa el crecimiento de la industria del frío

*El buen momento de la industria farmacéutica española, motivado por el aumento del consumo interno y las exportaciones, propicia el incremento de mercancías manipuladas por operadores y transportistas.*

**E**l crecimiento de la industria farmacéutica y la introducción de nuevos productos sanitarios que requieren almacenamiento y transporte a temperatura controlada están impulsando todas las actividades relacionadas con la logística del frío. De hecho, según el estudio 'Global Cold Chain Market Forecasts and Opportunities 2020' de TechSci Research, el auge de la industria farmacéutica, junto al aumento de la demanda de alimentos en países emergentes, serán los dos principales factores que propiciarán un crecimiento del 11% anual, hasta el año 2020, en el mercado global de la cadena de frío.

Los operadores logísticos especializados en la manipulación de medicamentos y las empresas de transporte a temperatura controlada pueden esperar, por tanto, un fuerte aumento de la demanda en los próximos años, sobre todo en España.

Tal y como recoge la Memoria Anual 2015 de Farmaindustria, la Asociación Nacional Empresarial de la Industria Farmacéutica del país,

España es el quinto mercado farmacéutico más importante de Europa por volumen de ventas y generación de empleo (por detrás de Alemania, Francia, Italia y Reino Unido) y el sexto mercado europeo en términos de producción (tras los cuatro países anteriores e Irlanda).

En 2015, la industria farmacéutica exportó medicamentos fabricados en España por valor de 11.084,3 millones de euros en 2015, superando por primera vez en la historia el listón de los 11.000 millones. Las ventas al extranjero crecieron en el último ejercicio un 7,9%, más del doble que el conjunto del mercado exterior del país (+3,8%), lo que ha conllevado que representen ya el 4,4% del total de exportaciones españolas.

También crece a un ritmo elevado el consumo interno de medicamentos en el país,

propiciando un aumento en la distribución urbana de este tipo de mercancías. Y es que, durante los últimos años, se ha incrementado el número de puntos de distribución a los que sirve una compañía farmacéutica, pues el canal productor-mayorista-cliente ha quedado obsoleto y las farmacéuticas apuestan por llegar a las farmacias directamente y, además, más rápido que sus competidores. Si a esta situación se suma el hecho de que las ventas en las oficinas de farmacia han crecido un 1,3% en 2015 con respecto al ejercicio anterior, según estimaciones de Farmaindustria, y que el gasto público hospitalario ha aumentado un 26,2% en 2015 de acuerdo con los datos del Ministerio de Hacienda, parece evidente que hay cada vez un mayor número de unidades transportándose por las calles en vehículos de reparto.

**“ Los productos farmacéuticos representan ya el 4,4% de las exportaciones españolas.”**

## Una logística especial

El sector farmacéutico **presenta una gran capilaridad**, tanto en la fase de distribución como en la de comercialización. Esto motiva que **el 96% de la distribución entre el almacén del fabricante y las farmacias se realice en operaciones de carga fraccionada**, aunque, **en el aprovisionamiento de las plantas de especialidades farmacéuticas, el 80% de la mercancía se manipula en carga completa** con camión. Así lo recoge un estudio realizado por la consultora Everis para las

## Typenqualifizierter Pharma-Trailer

Trailer certified to carry pharmaceutical goods

organizaciones UNO y CEL, en el que también se apunta que el sector farmacéutico es atractivo para las empresas logísticas por el gran número de movimientos que se realizan y, además, de manera constante.

Los operadores logísticos que sirven a la industria farmacéutica tienen como **principales objetivos la calidad y el servicio a tiempo**. Según el Informe 'Supply Chain Trends in the European Pharmaceutical Industry' elaborado por Miebach Consulting, **la visibilidad de la cadena de suministro y la optimización de las redes de distribución** son algunas de las principales preocupaciones del sector farmacéutico a nivel europeo.

En este contexto, desde la propia industria se están identificando algunas tendencias para la mejora y optimización de los flujos logísticos, como el incremento de las ventas directas de los laboratorios a las oficinas de farmacia o la creación de centrales de compra para mejorar la distribución hospitalaria

y de medicamentos. Además, **se está focalizando la distribución en los mayoristas, que suponen ya el 70% del mercado**.

La logística de productos farmacéuticos es, sin duda, peculiar, ya que **los productos presentan particularidades como la posibilidad de riesgo sanitario y requerimientos específicos de seguridad, trazabilidad y control constante, entre otros**. Por ejemplo, los operadores han de cumplir con las 'Good Manufacturing Practices' (GMP) y 'Good Distribution Practices' (GDP) de la Organización Marítima de la Salud. Además, deben contar con **una buena logística inversa** para la gestión de medicamentos caducos o en desuso. A estos requisitos se suman, con cierta asiduidad, **nuevos procedimientos requeridos por distintas reglamentaciones** que se van renovando.

Pero a pesar de todas estas complejidades, **los costes totales de transporte y almacenamiento son relativamente pequeños** para la industria farmacéutica, **del 3,6% con respecto al total del volumen de negocio**, y se reparten de forma homogénea entre las actividades

des de transporte y almacenamiento y distribución, tanto en el aprovisionamiento de la fábrica como en la distribución desde esta, según datos de Everis.

Por todo ello, aunque evidentemente siempre hay puntos de mejora, parece que el sector del transporte y la logística consigue satisfacer a las farmacéuticas.



**Vamos.Executive.**  
Llame ahora e infórmese  
619 154 244

# Por Delante.Innovación.

El **S.KO COOL EXECUTIVE** ofrece todo en uno. Con equipo de frío, telemática, Full Service y red de servicio.



The Trailer Company.



[www.go-executive.com/es](http://www.go-executive.com/es)

# El 78% de los vehículos isotermos ensayados con más de 21 años pierden la categoría



*Una vez fabricado el vehículo isotermino nuevo y ensayado para la determinación de la categoría y puesto en servicio, la cuestión que surge es la de cuántos años mantendrá la misma categoría.*

**E**n España, el laboratorio de ensayos del Centro Tecnológico Metalmecánico y del transporte Cetemet, es uno de los laboratorios acreditados por ENAC (994/LE1951) para la *realización de ensayos de cálculo y verificación del coeficiente de transmisión térmica* (coeficiente K) en vehículos de geometría de paralelepípedos (cajas), furgonetas y cisternas, que transportan alimentos perecederos y líquidos alimenticios.

El laboratorio desarrolla su actividad desde el año 2012 tras su designación como estación de ensayos por el Ministerio de Industria Energía y Turismo. El Laboratorio calcula el coeficiente K en unidades isotermas de fabricación nueva. El resultado del ensayo *permitirá al fabricante producir durante seis años un número ilimitado de unidades isotermas*, con una serie de restricciones ( $\pm 20\%$  de la superficie interior, espesores del material aislante, número de puertas, accesorios, equipos de frío, etc.), con la categoría obtenida en el ensayo realizado al vehículo de referencia. *De esta unidad*

*sometida a ensayo se obtendrá la categoría del vehículo*, que será Isotermo Normal o Isotermo Reforzado, y toda la serie fabricada tendrá esta categoría.

## Marco normativo

El marco normativo tanto a nivel internacional como nacional, que establece los procedimientos y especificaciones técnicas para el control de conformidad de estas unidades está compuesto por el *Acuerdo sobre Transportes Internacionales de Mercancías Perecederas* sobre vehículos especiales utilizados en estos transportes (ATP; Agreement Transport Perishable) elaborado en Ginebra en 1970, el Real Decreto 237/2000 del 18 de febrero y por la Orden ITC/2590/2010 de 30 de septiembre.

Junto a los vehículos nuevos, *también se verifican las unidades isotermas con más de 21 años desde la fecha de fabricación* antes citadas, las unidades isotermas importadas de otros países con más de seis años desde su fecha de fabricación, así como a una serie de unidades seleccionadas durante el proceso de fabricación en serie por medio de los Organismos de Control Autorizados, para garantizar que se mantiene los criterios de calidad en los procesos de fabricación de las empresas carroceras. (ver cuadro en pág. 40)

## Revisión a los 21 años

En los ensayos realizados durante los años 2014, 2015 y 2016 a cajas isotermas (chasis cabina) y vehículos isotermizados (furgonetas)

**“ El 12,5% de las unidades reforzadas que mantienen la categoría son unidades refrigerantes con paredes de espesor mayor (120mm) que las unidades frigoríficas que no pasaron la prueba. ”**

con 21 años o más desde su fecha de fabricación **el 78,4% de los vehículos perdieron la categoría de "reforzado" y sólo el 12,5% la mantuvieron**. El 9,1% restante de los vehículos analizados corresponden a vehículos "normales" que mantuvieron también su categoría.

El análisis llevado a cabo por el laboratorio también refleja que **el 12,5% de las unidades reforzadas que mantienen la categoría son unidades refrigerantes con paredes de espesor mayor (120mm) que las unidades frigoríficas que no pasaron la prueba**.

Por otro lado, el porcentaje mínimo de unidades frigoríficas que mantienen la categoría (FRC), se corresponden a unidades de referencia con coeficientes de transmisión térmica comprendidos entre 0,28- 0,32. Además, **las unidades que se importan de otros países con más de seis años** desde la fecha de construcción y con coeficientes  $K>0,35$  de la unidad de referencia, realizado el ensayo, obtienen valores de  $K>0,4$ , es decir, **pieren categoría**.

Respecto a **unidades cisternas destinadas a transporte de líquidos alimenticios**, el número de ensayos realizado a unidades de más de 21 años hasta la fecha no es significativo para poder emitir conclusiones, según los expertos de Cetemet.

Estas unidades cisterna presentan coeficiente de transmisión térmica de la unidad de

referencia ( $K>0,4$ ) prácticamente en su totalidad.

### Categoría inicial ¿por cuántos años?

Fabricado el vehículo isotermo nuevo y ensayado para la determinación de la categoría y puesto en servicio, la cuestión que surge es la de cuántos años mantendrá la misma categoría.

Si bien **el deterioro variará según diversos factores** como la calidad de fabricación de las unidades isotermas, la calidad de las materias primas (aislamiento) o los materiales, espesores y densidad del aislante, que suelen estar entre 35 y 40 kg/m<sup>3</sup>.

También influyen en la determinación de la categoría los procesos de fabricación, el número de puentes térmicos por puertas y accesorios o la cualificación de la mano de obra, como factor de gran importancia.

No solo se produce la degradación y pérdida de propiedades del material aislante utilizado en la fabricación con los años, también es un factor a tener en cuenta para la obtención de un coeficiente de transmisión térmica favorable, **el mantenimiento realizado a estas unidades durante estos años**, principalmente en el estado de las gomas en puertas laterales y traseras que pueden impedir la completa es-

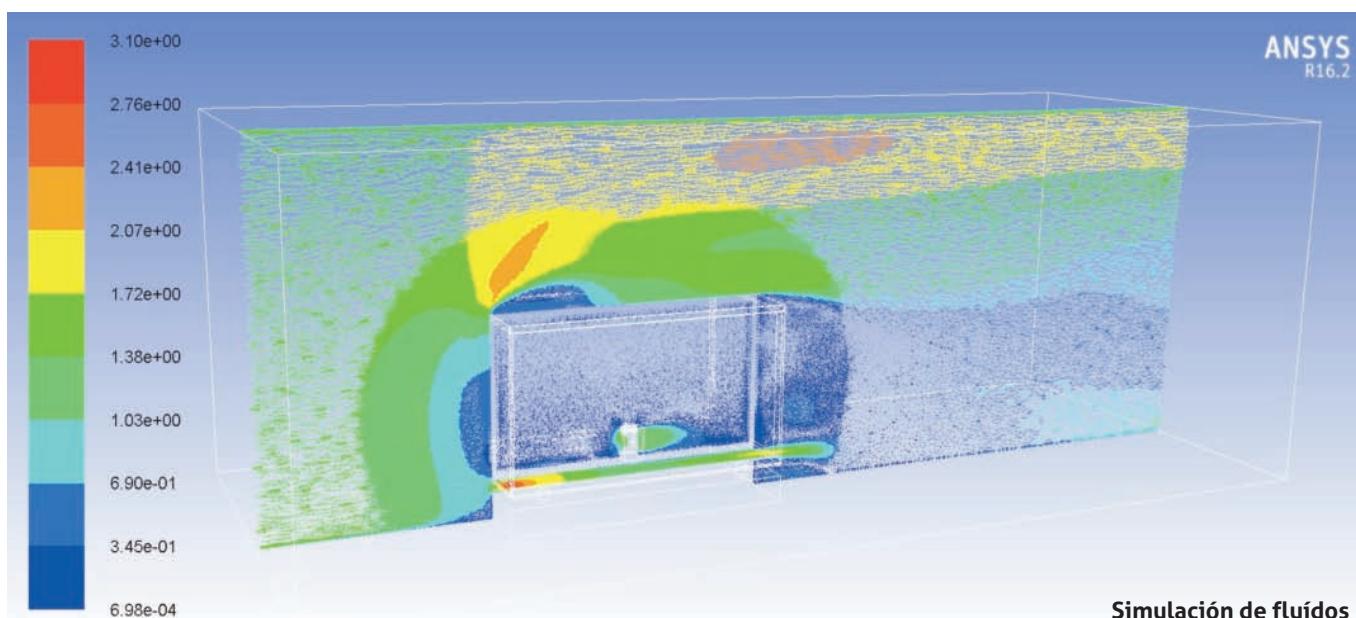
## Marco normativo

El marco normativo, tanto a nivel internacional como nacional, que establece los procedimientos y especificaciones técnicas para el control de conformidad de las unidades isotermas está constituido por el **Acuerdo sobre Transportes Internacionales de Mercancías Perecederas** y sobre vehículos especiales utilizados en estos transportes (ATP; Agreement Transport Perishable) elaborado en Ginebra en 1970, el Real Decreto 237/2000 del 18 de febrero y la Orden ITC/2590/2010 de 30 de septiembre.

tanqueidad de las muestras y generar importantes puentes térmicos.

La respuesta a esta pregunta varía por tanto, según el grupo de interés afectado. Así, **los fabricantes** de furgonetas, camiones, cisternas, remolques y semirremolques **consideran excepcional este periodo de 21 años**, ya que afecta negativamente a las ventas de vehículos nuevos.

Por otro lado, **los usuarios y propietarios de estos vehículos consideran que sus isotermos, transcurridos estas dos décadas, están en óptimas condiciones** para el transporte de productos a temperatura regulada, ya que los equipos de producción de frío instalados tienen una



# Clasificación de las unidades isotermas según su categoría

**La categoría del vehículo isotermo estará dictaminada por el coeficiente K**

$$(K=W/S^*\Delta T) \text{ expresado en W/m}^2\text{K}$$

Si este coeficiente es  $0,4 \leq K \leq 0,7$ , el vehículo será Isotermo Normal (IN), y si es  $K \leq 0,4$  será Isotermo Reforzado (IR).

**W es la Potencia Calorífica o frigorífica**, según el caso, necesaria para mantener en régimen permanente la diferencia en valor absoluto  $\Delta T$  entre las temperaturas medias interior y exterior, cuando la temperatura media exterior es constante, para una muestra de ensayo de superficie media S.

**La obtención de una u otra categoría en el ensayo va a ser de gran relevancia**, ya que ésta va a permitir fabricar unidades para el transporte de productos refrigerados (IN) o productos congelados y ultracongelados (IR).

Todas aquellas unidades que como resultado del ensayo se clasifican en IN, **al incorporar el equipo de producción de frío solo podrán presentar la categoría de FNA**. Sin embargo, cuando el resultado del ensayo de cálculo del coeficiente K permita clasificar la unidad como reforzada, las unidades frigoríficas pueden optar a la clasificación de FRB o FRC.

Igualmente esto es de aplicación a **las unidades refrigerantes, que necesitan obtener la categoría de IR en el ensayo** para poder optar a ser clasificadas como RRB o RRC.

potencia frigorífica muy superior a las pérdidas térmicas producidas a través de las paredes de las cajas.

No obstante, sobre estas consideraciones, la satisfacción del consumidor final, al que hay

que servir productos que respeten y mantengan la cadena de frío durante el transporte, es la que debe prevalecer

Por todo ello, sería recomendable adoptar en España la **normativa aplicada por muchos**

**países europeos**, por las que las verificaciones se realizan a los 9-12 años desde la fecha de fabricación.

## Software que predice el coeficiente K

Entre las líneas de trabajo de I+D+i, Cetemet tiene como objetivo generar conocimiento innovador y aplicarlo en la mejora de la competitividad del sector de los fabricantes de carrocerías aislantes/frigoríficas.

Con el objeto de conseguir una **optimización de los productos en este sector**, se ha desarrollado un software que permite obtener una **predicción del coeficiente de transmisión térmica** (coeficiente K) de una caja isoterna en su fase de diseño con un margen de tolerancia del 10%. Este software está basado en un estudio fluido-térmico en el cual se ha modelado mediante simulaciones CFD (dinámica de fluidos computacional) el comportamiento de cajas isotermas durante el ensayo ATP.

Los resultados han sido **corroborados con los ensayos** realizados en el laboratorio de ensayos de Cetemet. Por tanto, esta herramienta predictiva permite **estimar el valor del coeficiente K a partir de las características propias**

**de una caja**, como son las dimensiones, materiales aislantes, puertas, accesorios, etc., de forma ágil y con buena precisión, sin precisar de costosas simulaciones ni ensayos en su fase de diseño. □

**Francisco Javier Maroto**  
Director Técnico de  
*Galería Climática de Cetemet*



Ensayo a furgón en la Galería Climática de Cetemet

# KÖGEL

Para quienes saben lo que quieren...

Pasión por los  
vehículos industriales  
desde 1934



... Kögel

- ✓ Competencia
- ✓ Pasión
- ✓ Experiencia

Su ventaja – Desde hace más de 80 años

Director de Ventas España y Portugal

Héctor Rodríguez  
móvil +34 685 534537  
hector.rodriguez@koegel.com

www.koegel.com



## Los 'megafrigos' ya están aquí

*Nueve meses después de su aprobación en España, los megacamiones parecen convencer sobre todo al sector frigorífico que transporta los alimentos de la Gran Distribución española, como revelan los ahorros que Mercadona está consiguiendo de la mano de Acotral y Sor Ibérica.*

**L**as grandes cadenas de supermercados españolas han venido alejando durante los últimos años la introducción de los megacamiones en España, en algunos casos de la mano de sus transportistas que veían en este tipo de vehículos una *gran oportunidad para mejorar la eficiencia de la cadena de suministro*.

Por tanto, no es de extrañar que, una vez aprobada su circulación, *la Gran Distribución española se establezca como el principal cargador de estos vehículos*. Al enviar en ellos principalmente sus alimentos, este sector ha propiciado que el parque actual de mega-trucks en el país esté compuesto principalmente de unidades frigoríficas.

En diciembre de 2015, el Boletín Oficial del Estado publicaba la *Orden PRE/2788/2015, de 18 de diciembre*, por la que se modificaba el anexo IX del Reglamento General de Vehícu-

los, lo que en la práctica suponía el *desebarco en España de los vehículos euro-modulares de 25,25 m y 60 tn*. Su aprobación llegaba tras varios meses de intenso debate sobre una propuesta que, sin embargo, se remontaba 12 años atrás, cuando Acotral, transportista interproveedor de Mercadona, comenzó a impulsar la introducción de estos camiones en España, *colaborando durante más de una década con las diferentes administraciones, con esta meta como objetivo*.

Estos últimos nueve meses tampoco han estado exentos ni de polémica, con la eterna pelea entre detractores e impulsores, ni de preocupación en el sector del transporte por carretera. *La tranquilidad* de quienes apues-

tan por este "nuevo" modo de transporte *ha nacido en los despachos de las administraciones*.

Desde la Dirección General de Tráfico y las administraciones vascas y catalanas, autonomías que tienen competencias transferidas en materia de tráfico, han venido asegurando desde diciembre que existía una *voluntad política clara de aunar exigencias en lo que respecta a la circulación de los megacamiones*, ya que estas difieren en sus respectivas Instrucciones Técnicas, y de facilitar en la medida de lo posible las tramitaciones necesarias, un contexto en el que *lo idóneo sería que las solicitudes fuesen presentadas ante una única administración*.

Sin embargo, no ha sido hasta este verano

**“ Acotral ya ha realizado más de 500 operaciones con megacamiones para Mercadona.”**

cuando estas promesas y declaraciones se han plasmado en un documento oficial de la DGT. Fue el pasado día 8 de agosto, cuando la actualización de los anexos de la Instrucción 16/V-117 publicada por el Ministerio de Interior recogía que *la DGT se encargará del traslado de la comunicación recibida a otras administraciones con competencia de tráfico* cuando el itinerario discurre por sus respectivos ámbitos territoriales.

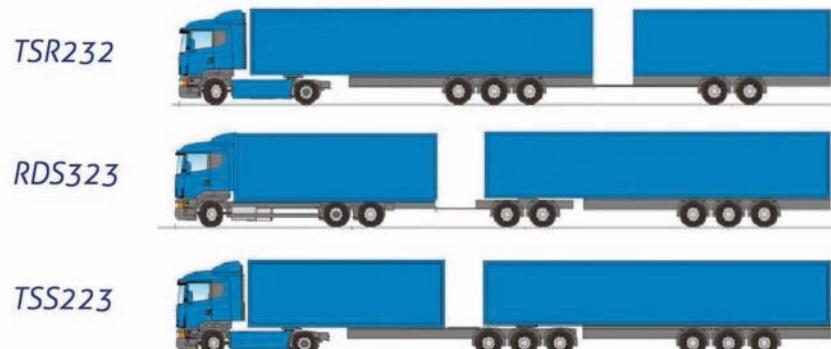
#### Con el impulso de Mercadona y Acotral

Debates e inquietudes a un lado, lo más destacable de la primera etapa de los megacamiones es que sus primeras circulaciones confirman que *es el sector de la Gran Distribución el que aporta*, y casi con total seguridad apoyará en un futuro, *una mayor carga de trabajo* a las empresas transportistas que ya están incorporándolos a sus flotas.

Y es en este contexto, en el que Mercadona y Acotral, interproveedor de transporte de la cadena de supermercados y empresa impulsora de los vehículos euro-modulares, se han adelantado a sus competidores en la puesta en marcha de los primeros megacamiones.

El pasado 27 de abril, *Acotral se convertía en la primera empresa de transporte en poner en circulación un megacamión por las carreteras españolas en un servicio comercial*. Actual-

#### Configuraciones más indicadas para sistemas euromodulares (megacamiones) 25,25m



mente, *opera tres rutas con vehículos euro-modulares*, todas ellas para Mercadona, con dos configuraciones distintas. La empresa ha optado por una **configuración RDS (Rígido + Dolly + Semirremolque)**, que tiene entre sus mayores ventajas una buena maniobrabilidad y un reparto de carga más homogéneo, gracias a sus ocho ejes, para la ruta que une el centro logístico granadino de Guadix y el malagueño de Antequera. Las otras dos rutas se operan con una **configuración TSR (Tractora +Semirremolque + Remolque)**, que requiere menos inversión que otras, aporta una mayor carga útil y facilita la sustitución del vehículo tractor. Dichas rutas unen el centro logístico valenciano

de Ribarroja y las plataformas logísticas madrileñas de Ciempozuelos y San Isidro.

#### Ahorros de hasta un 20%

La empresa asigna tres conductores a cada una de estas unidades y trabaja seis veces a la semana, lo que le ha permitido *realizar más de 500 operaciones con estos conjuntos*. Según las cifras que manejan, *el ahorro por palet transportado se establece entre un 15% y un 20%* en función de la configuración.

Ante este potencial beneficio, *Acotral ya está tramitando nuevas solicitudes* y espera incorporar nuevas rutas en las próximas semanas, *que se operarían en Galicia y Cataluña, previsiblemente, con una configuración TSR*.

Considerando la promoción de los megacamiones desde Acotral en la última década, *sus*

“ El ahorro por palet transportado se establece entre un 15% y un 20% en función de la configuración. ”

**NOS  
MOVEMOS  
CONTIGO**

Somos especialistas en frío

**SOR**

FABRICANTES  
DE VEHÍCULOS  
FRIGORÍFICOS  
DESDE  
1970



[www.soriberica.com](http://www.soriberica.com)



Configuración TSR (Tractora + Semirremolque + Remolque), que requiere menos inversión que otras, aporta una mayor carga útil y facilita la sustitución del vehículo tractor.

*conjuntos euro-modulares participan actualmente en el estudio técnico de evaluación puesto en marcha por la DGT.*

Tras colaborar con la Administración en el desarrollo de la Instrucción Técnica, desde la empresa aportarán ahora sus experiencias para propiciar una actualización del Reglamento General de Vehículos. En este contexto, el principal punto de mejora estaría en la tramitación de nuevas autorizaciones, ya que a día de hoy los plazos de resolución no están siendo tan ágiles como deberían. Además, la condición indispensable de que el vehículo esté matriculado antes de presentar la solicitud obliga a tener los vehículos parados, con el coste que esto supone.

En términos generales, desde la empresa consideran muy positivos los primeros meses del megacamión en España, ya que *está demostrando ser un modelo rentable y ha tenido*

*una gran aceptación entre sus clientes y sus conductores.* No obstante, entienden que su implantación debe ir madurando para alcanzar el potencial que este vehículo tiene, aunque "poco a poco nos acostumbraremos a verlos en las carreteras", aseguran.

#### A favor de las 44 toneladas

La postura de Acotral con respecto al aumento de la Masa Máxima Autorizada de los camiones hasta las 44 tn es un claro ejemplo de que no todos los operadores de transporte españoles se oponen a esta iniciativa. Para la empresa malagueña, *la autorización de las 44 tn es, sin duda, un paso necesario para igualar la competitividad de España a la de los países de su entorno* donde ya están permitidas.

El hecho de que las fábricas francesas, italiana o portuguesas puedan transportar sus

materias primas y productos terminados a 44 tn y las españolas no puedan hacerlo tiene una serie de consecuencias, según señalan desde la empresa, en la localización de los nodos productivos y, por lo tanto, en el empleo y el transporte que se genera. *"Si no somos competitivos, perderemos transporte; si implementamos las 44 tn, transportaremos más"*, afirman desde Acotral.

Aunque es comprensible el miedo que esta iniciativa puede generar en los transportistas, al ser la parte débil de la cadena de suministro y recaer siempre sobre sus espaldas este tipo de cambios, un vistazo a la situación de los países donde se han implementado las 44 tn "permite ver que el sector del transporte por carretera no se ha visto perjudicado en absoluto", ya que *cargadores y transportistas comparten las mejoras conseguidas*. Este es, según la empresa, el camino a seguir. □



Configuración RDS (Rígido + Dolly + Semirremolque), que tiene entre sus mayores ventajas una buena maniobrabilidad y un reparto de carga más homogéneo.

# Conocimiento de Mercado



**Lecitrailer, primer fabricante español de semirremolques aspira también a liderar el mercado de los frigoríficos, objetivo para el que ha puesto en marcha diversas actuaciones este 2016.**

**D**esde que Lecitrailer entrara de lleno en el mercado del semirremolque frigorífico, en 2011, el fabricante ha vendido más de 1.500 unidades de "frigos" completos.

Ahora, tres años después, **el objetivo del fabricante es liderar también el mercado del semirremolque frigorífico en España**, si bien no se ha marcado una fecha concreta para lograrlo. Así lo señala **Antonio Pérez, responsable de la División de Frio en España y Portugal** del fabricante. Pérez comenzó en Lecitrailer desde sus inicios en 1990 y su nombramiento como responsable de la nueva división de Frio coincidió con el de Karlos Martínez, como nuevo director comercial de la compañía en julio, tras la jubilación de Gabriel Manero.

El crecimiento de Lecitrailer en este segmento ha sido exponencial durante los últimos dos años, en línea con el impulso experimentado por el mercado. Así, los 509 "frigos" entregados en 2014 suponían una cuota del 12,5% de los 4.000 semirremolques frigoríficos matriculados en España, mientras que **las 859 unidades vendidas en 2015 le otorgaron una cuota del 15,86%**. Ante el retroceso que el segmento está experimentando en el presente ejercicio, con un descenso del 12% en el primer semestre con respecto al

mismo periodo de 2015, el **objetivo marcado de mantener el mismo nivel de matriculaciones del ejercicio anterior** ha de servir al fabricante para ganar cuota en este mercado.

Las cifras que maneja Pérez apuntan a que dicho nivel se mantendrá este 2016, pero **la meta es incrementar la producción y consolidar su división de frío en España**. Aunque el fabricante también exporta actualmente a Italia y Portugal, con la posibilidad de llegar a Francia, **las exportaciones de "frigos" suponen a día de hoy menos del 15% de la producción**.

## Ampliaciones y nuevos productos

Para seguir creciendo, el fabricante ha acometido importantes actuaciones en los últimos meses, como la **ampliación de la línea de montaje de frigos** en la planta de Zaragoza, el nuevo frigo aligerado, o las nuevas instalaciones para la **reparación y mantenimiento de frigos** en las ins-

talaciones de Casetas.

Precisamente, la ampliación de la línea de montaje de frigos, que se encuentra prácticamente finalizada, permitirá **aumentar su capacidad de producción y llegar a fabricar hasta 12 unidades completas al día**, frente a las siete actuales.

Por otro lado, el **lanzamiento a principios de año de su semirremolque frigorífico aligerado**, con una tara de sólo 7.300 kg, incluido el equipo de frío, lo que demuestra que el fabricante "es capaz de adaptarse a las necesidades de los clientes sin restar calidad al producto", apunta Pérez. Con este nuevo desarrollo, Lecitrailer viene a dar respuesta a una demanda tradicional del sector del Gran Consumo, como es la reducción de la tara, para ganar en capacidad de carga. □

Antonio Pérez es el nuevo responsable de la División de Frío de Lecitrailer en España y Portugal.



# *Información Just In Time*

*¡para estar INFORMADO a la última!*



*Suscríbase a nuestros boletines GRATUITOS  
diarios de lunes a viernes*

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

Avda. de Machupichu 19, of. 209 - 28043 Madrid  
tel.: 917 161 938 - [info@cadenadesuministro.es](mailto:info@cadenadesuministro.es)