

## *Moderado optimismo en el Transporte Frigorífico ante la nueva campaña*



> Convulsión al máximo  
rentabilidad al mínimo



> El transporte marroquí  
mira a Europa



> El frigo ante la  
incertidumbre

# Contenidos

La Unión Europea representa el 93% de las ventas en el exterior del sector hortofrutícola, con 11,7 millones de toneladas de y unas ventas de 11.670 millones de euros, que supone igualar prácticamente las cifras del año anterior

**04**



El transporte marroquí  
mira a Europa

**23**



**40** El frigo ante la  
incertidumbre de la  
nueva campaña



Con la colaboración de:





# Señales contradictorias

En los últimos meses, el transporte frigorífico emite señales contradictorias sobre su situación.

Algunas cifras relacionadas con volúmenes llaman a un moderado optimismo, mientras que otras relacionadas con precios o situación financiera de las empresas del sector dibujan un panorama sombrío.

Las quejas sobre las presiones de los clientes en relación con los precios y las condiciones del transporte son norma común entre los empresarios del transporte frigorífico que suelen declararse al borde de la extenuación tras una crisis que lejos de fortalecer a los supervivientes parece haber dejado a los que han conseguido superarla en los huesos.

En este panorama, nuevas incertidumbres acechan al transporte: el número creciente de desvíos a autopistas de peaje, cambios en los impuestos que gravan el consumo de combustible, prohibición del descanso en cabina o las dudas sobre si los conductores profesionales deben ser considerados trabajadores desplazados.

La mayor parte de estas circunstancias incidirán en aumentos de costes para las empresas de transporte, en momentos en que los volúmenes a transportar crecen por encima de los precios, estrechando los márgenes, cuando, además, la escasez de conductores obliga a las empresas a incrementar sus costes laborales para retener a sus chóferes.

Sin embargo, los costes laborales son, precisamente, uno de los elementos clave de la competitividad de las empresas de transporte frigorífico junto con el coste del combustible, en momentos en que las condiciones de acceso al mercado parecen a punto de cambiar, cuando el ROTT acabe con el límite de flota mínima y, al mismo tiempo, este mismo Reglamento traiga un nuevo régimen sancionador.

Sin embargo, el espectáculo debe continuar. La campaña de octubre está a punto de llegar y las previsiones anuncian que los volúmenes y la demanda en los principales mercados seguirá la tónica de 2017. Para muchos, esta situación no da para tirar para cohetes, pero la profesionalidad y el pundonor del transportista frigorífico le llevará, como suele ser habitual, a sacar adelante el trabajo.

**Número 11 - Septiembre 2018**  
Depósito Legal: M-8324-2018

**EDITA**  
Cadesum Digital, SL  
cadenadesuministro.es  
Avda. Machupichu 19, of.209 - 28043 Madrid  
Tel: 917 16 19 38  
info@cadenadesuministro.es

**EQUIPO**  
Director: Ricardo Ochoa de Aspuru (rochoa@cadenadesuministro.es)  
Jefe de redacción: Laureano Vegas  
Redacción: Lucía Jiménez, Ana de Castro.

**IMPRIME**  
Copysell, SL

@2018 www.cadenadesuministro.es

- 04** La exportación hortofrutícola se estanca mientras aumenta la importación.
- 10** Convulsión al máximo, volúmenes y rentabilidad al mínimo.
- 15** Is Spain different?
- 16** Imaginemos un futuro...
- 18** Las cosas podrían ir mejor
- 23** El transporte marroquí mira a Europa
- 30** Transporte frigorífico: ¿Qué opciones hay con el seguro?
- 31** Cinco razones por las que merece la pena invertir en soluciones de gestión de flotas
- 32** Buen estado del transporte frigorífico español en el primer semestre de 2018
- 34** Somos imprescindibles
- 36** La tecnología es capaz de dar respuesta a los grandes desafíos del sector
- 38** Las campañas agrícolas marcan el pulso del transporte frigorífico
- 40** El frío ante la incertidumbre
- 42** 2018, un año de ajuste para el mercado de tractoras y frigós
- 46** Lecitrailer se prepara para la entrega de su frigo número 5.000
- 47** Sor Ibérica: máxima personalización
- 48** El pack Executive, la solución más completa para su flota de semis
- 49** Al borde del abismo
- 50** Brittany Ferries, primera naviera en conectar España con Irlanda
- 52** El sector del frío industrial ya roza la plena ocupación
- 56** Comercio electrónico, reto inmediato para el transporte frigorífico
- 58** El ferrocarril busca su sitio dentro del transporte frigorífico
- 60** Los contenedores 'reefer' se imponen frente a los buques frigoríficos
- 62** La industria aérea reclama estándares para el transporte de perecederos

## 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.

Es preciso tener la app correspondiente para leer códigos QR. Son gratuitas y fáciles de obtener.

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

© 2018 [www.cadenadesuministro.es](http://www.cadenadesuministro.es)



# La exportación hortofrutícola se estanca mientras aumenta la importación

*Aunque las exportaciones en general se mantienen al alza, las de frutas y hortalizas solo han crecido un 0,5% en 2017 frente al 6% de las importaciones, lo que empieza a resultar preocupante para el sector.*

**E**l comercio exterior español ha cerrado 2017 con datos muy positivos, como viene siendo habitual desde hace años. Según las cifras del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, **las exportaciones españolas han aumentado un 8,9%**, alcanzando los 277.126 millones de euros, máximo histórico para el acumulado anual. Las importaciones han aumentado un 10,5% hasta los 301.870 millones, marcando también un nuevo récord. Fruto de estas cifras, **el déficit comercial se ha situado en 24.744 millones**, un 31,9% más que en 2016.

## La UE sigue siendo el principal mercado para la exportación

Las exportaciones se encuentran un 7,2% por encima de las del conjunto de

la zona euro y superan en un 7,4% a las de la Unión Europea.

En total, **las que tienen como destino la Unión Europea constituyen el 65,7%**, lo que refleja un ascenso del 8%. Concretamente, las destinadas a la zona euro conforman el 51,6% mientras que las que van dirigidas al resto de la UE, son ya el 14,1%.

En lo que respecta a **las ventas a destinos terceros, que suponen el 34,3%**, han crecido un 10,6%, destacando el incremento de las exportaciones hacia Oceanía, América Latina y Asia excluyendo Oriente Medio.

En el caso de las importaciones, su au-

mento se explica por el impulso de la demanda interna y el aumento de los precios de los productos energéticos.

La economía española sigue manteniendo su ritmo de crecimiento en medio de la convulsa situación que vive actualmente el comercio mundial, amenazado por la incipiente **guerra de aranceles entre Estados Unidos y China**, así como por la llegada del polémico Brexit.

Todo esto implica nuevos retos a asumir por las empresas españolas, preocupadas ya de por sí por cuestiones como el posible aumento de la fiscalidad al gasóleo o la falta de **ayudas suficientes para mantener su competitividad**.

“La economía española sigue manteniendo su ritmo de crecimiento en medio de la convulsa situación que vive actualmente el comercio mundial”





“La Unión Europea representa el 93% de las ventas en el exterior del sector hortofrutícola, con 11,7 millones de toneladas y 11.760 millones”

Las primeras han alcanzado los 71.025 millones de euros, un 1,8% más, mientras que las segundas han llegado a los 77.958 millones, lo que implica **un ascenso del 1,3%**.

El déficit comercial, situado en los 6.933 millones, se ha reducido un 3,7%, mientras que **la tasa de cobertura se ha situado en el 91,1%**, frente al 90,6% del año anterior.

### Se estabiliza la exportación de frutas y hortalizas

Entre los principales productos con los que comercializa España tanto en el entorno europeo como con países terceros, se encuentran las frutas y hortalizas. **La exportación se ha mantenido prácticamente estable en 2017**, con un incremento del 0,5% en el volumen hasta los

12,6 millones de toneladas, según los datos de la Dirección General de Aduanas recogidos por Fepex, aunque en valor, el aumento ha sido del 1%, totalizando 12.704 millones de euros.

Se aprecian, sin embargo, algunas diferencias entre las hortalizas y las frutas. Las primeras han anotado un **descenso del 3,7% en volumen**, con 5,1 millones de toneladas, que han supuesto 5.267 millones de euros, un 1% más.

En cambio, **las frutas han crecido un 3,6% en volumen** y un 1,3% en valor, llegando a 7,4 millones de toneladas y 7.437 millones de euros respectivamente.

La Unión Europea representa el **93% de las ventas en el exterior** del sector hortofrutícola, con 11,7 millones de toneladas y 11.760 millones, igualando prácticamente las cifras de 2016.

Hasta marzo de 2018, las exportaciones españolas se han reducido un 0,4% en volumen, habiendo disminuido los precios un 2,2%, mientras las importaciones han repuntado un 0,4%, con un **incremento del 0,9% en los precios**.

## EXPORTACIONES de PRODUCTOS PERECEDEROS 2016/2017 (en toneladas)

	FRUTAS y HORTALIZAS			CARNE y SUS DERIVADOS			PRODUCTOS PESQUEROS		
	2016	2017	% '17/'16	2016	2017	% '17/'16	2016	2017	% '17/'16
Andalucía	4.619.898,11	4.715.351,37	2,07%	161.447,28	167.210,47	3,57%	84.655,60	107.886,92	27,44%
Aragón	228.712,90	253.996,75	11,05%	330.658,06	357.785,78	8,20%	7.049,97	5.475,99	-22,33%
Asturias, Principado de	2.192,19	5.332,39	143,24%	740,41	892,96	20,60%	2.413,13	1.392,76	-42,28%
Baleares	20.175,46	23.002,82	14,01%	790,23	1.086,54	37,50%	277,03	428,15	54,55%
Canarias	74.795,91	68.902,45	-7,88%	380,01	529,04	39,22%	19.381,48	26.126,11	34,80%
Cantabria	2.536,19	168,52	-93,36%	5.203,92	5.717,73	9,87%	19.177,13	18.283,52	-4,66%
Castilla y León	232.092,28	230.878,85	-0,52%	169.202,70	159.423,68	-5,78%	8.119,78	10.208,76	25,73%
Castilla-La Mancha	310.727,54	338.668,86	8,99%	156.337,06	148.312,10	-5,13%	5.913,10	10.208,76	72,65%
Cataluña	1.231.591,48	1.343.338,41	9,07%	1.360.884,04	1.442.640,06	6,01%	64.456,94	59.136,65	-8,25%
Comunidad Valenciana	4.366.158,68	4.367.215,86	0,02%	47.782,18	43.012,21	-9,98%	53.222,20	62.257,96	16,98%
Extremadura	539.039,42	534.045,78	-0,93%	18.559,50	24.793,54	33,59%	267,73	534,62	99,69%
Galicia	119.989,07	108.710,37	-9,40%	180.493,35	160.677,25	-10,98%	570.727,92	627.320,50	9,92%
Madrid, Comunidad de	378.641,64	390.109,59	3,03%	86.932,67	70.882,92	-18,46%	29.925,70	29.633,27	-0,98%
Murcia, Región de	3.026.880,44	3.089.127,26	2,06%	162.163,89	169.972,58	4,82%	21.939,63	33.228,27	51,45%
Navarra, Comunidad Foral de	576.004,73	592.975,93	2,95%	39.111,06	58.719,25	50,13%	2.851,33	4.403,58	54,44%
País Vasco	25.375,86	25.018,22	-1,41%	3.727,28	3.320,49	-10,91%	134.151,93	115.598,37	-13,83%
La Rioja	88.775,62	90.321,95	1,74%	17.195,29	17.103,05	-0,54%	1.251,08	1.685,87	34,75%
Ceuta	2,44	1,12	-54,10%	0,00	0,00	-	0,00	150,83	-
Melilla	12.102,91	12.931,03	6,84%	313,61	341,11	8,77%	0,00	0,00	-
No determinado	24.163,62	38.641,74	59,92%	490,02	2.642,52	439,27%	4.704,57	939,77	-80,02%
<b>Total Nacional</b>	<b>15.879.856</b>	<b>16.228.739</b>	<b>2,20%</b>	<b>2.742.413</b>	<b>2.835.063</b>	<b>3,38%</b>	<b>1.030.486</b>	<b>1.114.901</b>	<b>8,19%</b>

## IMPORTACIONES de PRODUCTOS PERECEDEROS 2016/2017 (en toneladas)

	FRUTAS y HORTALIZAS			CARNE y SUS DERIVADOS			PRODUCTOS PESQUEROS		
	2016	2017	% '17/'16	2016	2017	% '17/'16	2016	2017	% '17/'16
Andalucía	575.749,04	603.551,72	4,83%	54.751,59	51.387,48	-6,14%	124.706,77	118.353,31	-5,09%
Aragón	50.548,53	55.806,83	10,40%	27.905,36	28.109,78	0,73%	37.727,19	34.988,98	-7,26%
Asturias, Principado de	48.663,61	46.174,03	-5,12%	3.058,95	2.606,36	-14,80%	15.599,48	15.361,45	-1,53%
Baleares	24.575,85	23.611,31	-3,92%	2.999,76	3.860,90	28,71%	3.526,07	4.360,67	23,67%
Canarias	126.038,97	131.570,12	4,39%	60.324,75	62.925,60	4,31%	58.992,83	59.013,62	0,04%
Cantabria	4.619,13	26.057,64	464,12%	2.341,53	2.602,37	11,14%	25.603,84	22.797,80	-10,96%
Castilla y León	303.442,18	369.465,33	21,76%	43.946,20	46.138,47	4,99%	26.928,50	33.022,41	22,63%
Castilla-La Mancha	168.417,44	182.336,83	8,26%	72.871,44	78.011,64	7,05%	10.557,08	12.378,21	17,25%
Cataluña	1.133.550,68	995.735,57	-12,16%	178.949,09	196.425,48	9,77%	184.184,89	182.656,14	-0,83%
Comunidad Valenciana	713.899,54	837.920,70	17,37%	52.575,52	51.160,81	-2,69%	145.283,33	143.700,04	-1,09%
Extremadura	92.508,24	110.794,85	19,77%	29.768,84	34.497,07	15,88%	458,02	631,41	37,86%
Galicia	96.693,45	92.785,75	-4,04%	25.256,75	24.552,70	-2,79%	703.152,68	743.003,18	5,67%
Madrid, Comunidad de	428.482,24	487.136,03	13,69%	83.538,65	92.174,55	10,34%	97.495,06	87.423,23	-10,33%
Murcia, Región de	294.882,17	302.386,09	2,54%	16.536,63	14.837,79	-10,27%	24.823,35	42.282,85	70,33%
Navarra, Comunidad Foral de	214.494,32	201.700,73	-5,96%	12.237,08	14.411,64	17,77%	15.923,82	16.906,28	6,17%
País Vasco	86.960,30	83.249,34	-4,27%	16.563,92	17.724,48	7,01%	115.341,39	117.469,30	1,84%
La Rioja	92.929,05	94.429,40	1,61%	2.433,46	2.217,12	-8,89%	6.092,53	7.056,27	15,82%
Ceuta	17.587,50	11.404,30	-35,16%	2.586,76	1.411,71	-45,43%	418,46	407,25	-2,68%
Melilla	46.444,85	38.557,20	-16,98%	212,91	264,12	24,05%	246,46	170,56	-30,80%
No determinado	110.243,41	156.156,47	41,65%	2.103,39	2.392,19	13,73%	10.351,04	9.829,21	-5,04%
<b>Total Nacional</b>	<b>4.630.730,50</b>	<b>4.850.830,24</b>	<b>4,75%</b>	<b>690.962,58</b>	<b>727.712,26</b>	<b>5,32%</b>	<b>1.607.412,79</b>	<b>1.651.812,17</b>	<b>2,76%</b>

Por su parte, las exportaciones extra-comunitarias han repuntado un 4% en volumen y un 3% en valor, con 830.642 toneladas y 944 millones de euros. Esto demuestra que **los países comunitarios siguen siendo determinantes para el crecimiento de la exportación** española, especialmente Alemania, Francia y Reino Unido, mientras que fuera del entorno de la UE, Brasil es el primer destino.

Los datos que se tienen hasta ahora del comportamiento de este mercado en 2018, que abarcan desde enero hasta mayo, recogen un total de **5,4 millones**

**15%** en volumen y un 6% en valor, con 357.859 toneladas y 418,4 millones de euros.

### **España, cada vez más importadora**

En lo que se refiere a la importación hortofrutícola, en el ejercicio 2017 **se ha mantenido la tendencia al alza de los años anteriores**, con un aumento del 6% en volumen hasta los tres millones de toneladas y del 8,6% en valor hasta los 2.526 millones de euros.

La importación de frutas ha repuntado

Este aumento, especialmente notorio desde el año 2013, demuestra que España se está convirtiendo en un país cada vez más importador, como prueba el hecho de que las compras de ciertos productos coincidan con **los mismos periodos de producción en el país**.

La situación preocupa, y mucho, a los productores nacionales, que ven como cada vez tienen **más competencia extranjera en el abastecimiento** de productos que solían proporcionar ellos a sus clientes españoles.

En este sentido, está siendo determinante **el impulso de los puertos españoles**, dado que muchos flujos de frutas y hortalizas, bien sea para exportación o importación, se gestionan ya por mar.

Solamente en 2016, los puertos del país movieron **más de 8,5 millones de toneladas** de este tipo de productos y Puertos del Estado prevé llegar a los 10 millones para 2020.

Por su ubicación geográfica, España se ha convertido en uno de los principales destinos para la importación hortofrutícola, a lo que se añade la existencia de

“ **España se está convirtiendo en un país cada vez más importador, como prueba el hecho de que las compras de ciertos productos coincidan con los periodos de producción del país.** ”

**de toneladas exportadas a la UE** por valor de 6.047 millones de euros, un 1% menos en ambos casos, que se explica por el retroceso en los envíos a Reino Unido y Países Bajos.

En cambio, **las ventas destinadas a países extracomunitarios han crecido un**

un 6,3% en volumen y un 10,2% en valor, con 1,7 millones de toneladas que suponen 1.739 millones de euros. A su vez, **las hortalizas han crecido un 5,7% en volumen** y un 5,2% en valor, con 1,3 millones de toneladas y 786,8 millones de euros.



# SU NUEVA CASA, COMO HABÍA **SOÑADO.**



Siéntase en la carretera como en casa con el nuevo interior, pensado para usted, de las cabinas MAN TG.

La segunda casa del profesional es ahora aún más cómoda. Hemos renovado completamente nuestras cabinas con un sistema de climatización totalmente nuevo, un diseño más atractivo, dispositivos mejor ubicados y muchas funciones más. Gracias al control de cruce adaptativo Stop & Go, incluso la conducción es casi automática. Para usted eso significa más comodidad y seguridad, sin importar dónde le lleve la carretera. Eche un vistazo a todas las mejoras usando el código QR o en [www.interior.man](http://www.interior.man)





“ El sector hortofrutícola español podría verse afectado por las limitaciones comerciales con Reino Unido que supondría la entrada en vigor del Brexit. ”

**numerosas conexiones 'reefer' en sus terminales**, ampliamente preparadas para la manipulación de este tipo de mercancías, que suelen exigir un tratamiento especial debido a los diferentes procesos de maduración y requerimientos en cuanto a la temperatura y la humedad.

### Francia y Marruecos, principales proveedores

En la actualidad, Francia y Marruecos son los principales proveedores del mer-



cado español, reflejando las estadísticas un **claro desplazamiento hacia las importaciones de terceros países**.

Esta situación está generando mucha competencia con los que tienen calendarios y cultivos coincidentes con los españoles, como sucede con el mercado marroquí.

Hasta mayo de 2018, la importación hortofrutícola **se ha incrementado un 8% en volumen hasta los 1,4 millones** de toneladas y un 6% en valor hasta los 1.260 millones de euros. Estas cifras no solamente refuerzan dicha idea, sino que son el resultado de una mayor diversificación de las compras, ampliándose cada vez más la importación a nuevos productos.

### Principales retos para el futuro

De cara a los próximos años, la industria española podría verse afectada por las **limitaciones comerciales con Reino Unido** que supondría la entrada en vigor del Brexit, puesto que existe una fuerte dependencia entre ambos mercados. Sin ir más lejos, es el tercer país hacia donde más frutas y hortalizas envía España después de Alemania y Francia, y a su vez, constituye el mercado principal para los británicos.

Si las negociaciones que mantiene Reino Unido con la Unión Europea finalizan con la temida adopción de barreras al comercio, las empresas españolas

economía española y para las exportaciones, dada la necesidad de **trasladar a los clientes esa subida**.

Este asunto está generando una situación de gran inseguridad, tanto en el sector hortofrutícola como en el del transporte en general, ya que sus beneficios podrían verse muy reducidos a consecuencia del aumento de los costes, algo a tener muy en cuenta, ya que de por sí **sus márgenes suelen ser muy ajustados**.

Tanto es así que la Asociación de Transporte Internacional por Carretera ha alertado ya sobre el **impacto negativo de esta medida para las exportaciones**, recordando que la mayor parte de las que van dirigidas a países de la UE viajan por carretera.

Del mismo modo, la posible implantación de una euroviñeta en las carreteras españolas mantiene en vilo a los transportistas que operan en el país. Su puesta en marcha, dicen desde la CETM, afectaría a la competitividad de toda la economía española, **encareciendo innecesariamente las exportaciones** y las-  
trando el consumo.

El sector hortofrutícola sigue pendiente de los cambios que se produzcan en este área y que se suman a otros ante los que nada se puede hacer, como esa climatología adversa que afectó a los flujos de exportación a principios del año 2017, provocando **una fuerte caída de la producción** y una elevada subida de los precios. □



**verían reducida su presencia en esta zona.**

No obstante, su mayor preocupación reside ahora en el aumento de los impuestos al combustible, que podría tener consecuencias muy negativas para la





# Nuevo frigo aligerado.

## Tara inferior a 7.300 Kg.

Incluido equipo de frío.



## LeciTrailer

Para más información de toda  
nuestra gama de vehículos:

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

síguenos en:



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



## Campaña de Transporte Frigorífico 2017-2018

# Convulsión al máximo, volúmenes y rentabilidad al mínimo

*La campaña de Transporte Frigorífico 2017-2018 se recordará como una de las más difíciles, marcada por unos volúmenes contenidos en la exportación hortofrutícola que aunque han sido similares a los del año anterior, para el conjunto de las principales flotas de transporte el ritmo ha estado por debajo.*

**A**unque en el transporte frigorífico internacional no hay dos campañas iguales, **la del 2017-2018 ha sido de las más atípicas**, más aún porque había grandes expectativas, después de que en los últimos años los volúmenes de exportación (no tanto los precios) habían rayado a buenos niveles, así como la continuidad y regularidad de los mismos. Y es que si bien en la temporada pasada y en la anterior, había habido fases de irregularidad ó 'parones', **en ésta prácticamente ha habido 3 meses fuertes, casi 4 siendo generosos, con tirón y regularidad**, y otros casi 3 meses de depresión en las salidas.

Empezaba la campaña con los comentados **cambios en el contrato de trans-**

**porte de una de las principales cadenas de supermercados alemanes**, y la concentración de los volúmenes de ésta en manos de una **nueva sociedad de transporte, integrada por unas cinco transportistas españolas**. Un cambio radical, por el que se retirarían decenas de miles de viajes anuales a una serie de flotas, para negociar con un único grupo. Se avecinaba **convulsión en el sector**.

El mes de **noviembre** pasó, en líneas generales, prácticamente inadvertido en lo que a exportación se refiere. Hasta pasada la mitad del mes, no empezaron a

arrancar muchos programas, como consecuencia entre otras cosas de unas **temperaturas altas en octubre y noviembre en Europa**, que prolongaron las campañas en otros países y retrasaron la nuestra. **Primeros viajes en la semana 47** (hacia el 20 de noviembre), y ya casi plantados en diciembre.

La **campaña de Navidad** siempre es considerada como mes fuerte en el que se pueden producir las **primeras faltas de camiones en Europa**. Se situó en niveles similares a los de 2016-2017, lo que hacía coger cierta confianza y optimismo

“ **En esta campaña prácticamente ha habido tres meses fuertes, casi cuatro siendo generosos, con tirón y regularidad, y otros casi tres meses de depresión en las salidas** ”





“ *Abril supuso el frenazo que muchos veían venir, el ritmo no se recuperaría y el mes caía en un K.O. crónico.* ”

con la Semana Santa adelantada este año al día 30 (Viernes Santo) empezó a mostrar algunos síntomas de agotamiento, con bajadas ya significativas que, de momento no mermaron de forma alarmante las cuentas de final de mes.

### Abril, punto de inflexión de la campaña

Abril supuso **el frenazo que muchos veían venir**. Aunque a la vuelta de la Semana Santa, cuesta retomar el ritmo, hasta que los clientes vuelven a poner a punto unos almacenes muy estocados en los previos a los días festivos, en este caso **ese ritmo no se recuperaría y el mes caía en un K.O. crónico**. Primer bajonazo fuerte, que **superaba con mucho lo esperado**, al ver aún de lejos la transición entre la temporada de otoño-invierno y primavera-verano y **la gran incertidumbre de saber si eran salvables mayo y junio**, hasta comenzar con la fruta de hueso, melón, etc.

El desequilibrio estaba servido, **subidas con cuentagotas con precios cada vez**

**peores**, falta de camiones en Europa, y tensiones al alza en los retornos para subir **unos precios por encima del 0,85 €/Km en muchos casos**, cuando el año pasado se pagaron a 0,70 y poco en las mismas fechas.

El **acortamiento y atonía de la campaña** ya suponía un lastre casi insalvable, pero había expectativa de que la fruta de hueso y melón se comportaran con buenas cifras, al menos. Sin embargo, el balance de la primera-verano retrató de nuevo el carácter deprimido del año, con precios a la baja.

### Sin camiones para la importación en plena campaña

La **negociación de precios de temporada** se fué al traste en muchas ocasiones de cara a los clientes, que se han visto obligados, **ante la falta de camión en Europa, a tener que reajustar los precios por encima del 0,80 €/km a partir de abril**, sobre todo, cuando la media habitual en la campaña pasada en los mismos meses era de ligeramente por encima del

a los empresarios. **Los precios**, aunque no al alza, **se mantenían y auguraban un buen primer trimestre** de campaña. Enero y febrero completaron esta **primera fase con un notable raspado de nota media**, y se encaraba marzo con la expectativa de ir manteniendo, sobre todo, ritmo y volumen, contando con que **la curva de precios ya había enfilado su trayectoria descendente habitual**. Marzo,





“ Ante la falta de camiones en Europa, los precios de los retornos se reajustaron en abril por encima del 0,80 €/km frente a los 0,70 €/km de la campaña anterior. ”

0,70 €/km.

**Los clientes en Alemania**, como mercado que mayor volumen de retornos **alberga**, han sido los que se han visto más afectados por este repunte de precios, sufriendo verdaderas convulsiones algunas semanas para sacar la mercancía de los almacenes. **Países Bajos, Francia, Inglaterra, también se han visto afectados igualmente**, mientras que mercados más específicos como Austria ó Suiza, mantenían su línea de precios habitual, dado su carácter más particular. A todo ello, **los costes del gasoil disparados hacia la se-**

**gunda mitad de la campaña** de otoño-invierno, contribuyeron a esta escalada del precio de la import.

Ante la **falta de camiones en Europa**, los cargadores se han visto obligados a **reajustar los precios de los retornos** por encima del 0,80 €/km a partir de abril, sobre todo, frente a los 0,70 €/km del año anterior.

### De nuevo, alarmante falta de conductores

La falta de conductores en internacio-

nal volvió a cobrar especial fuerza, **llegando a afectar a algunas flotas en semanas puntuales** hasta tener que parar algún que otro vehículo en sus bases.

El enrarecido clima de la campaña, llegó también a las principales plataformas de los clientes, en los que **muchos chóferes vieron cómo el maltrato verbal, el afeamiento en las formas y en las indicaciones para cargar y descargar, así como las horas interminables de espera**, agotaban la paciencia de muchos, que decidían sobre la marcha, abandonar el trabajo.

**Búsquedas a contrarreloj de chóferes** en plena campaña, para evitar tener inoperativa parte de la flota, fueron **habituales en flotas de primer nombre**.

### El fin de un actor destacado del 'Frigo'

Una de las noticias más relevantes en el panorama empresarial en esta campaña, ha sido el **cierre y liquidación definitiva de un actor referente en el mercado como ha sido el grupo Llacer y Navarro**.

El 6 de agosto, el Boletín Oficial del Registro Mercantil de Valencia, publicaba la disolución de las sociedades del grupo Llácer y Navarro SL y Oliva Logística SA.

**Tras superar una suspensión de pagos en 2014**, el grupo que llegó a convertirse en uno de los estándares del transporte y logística frigorífica de España con 400 camiones, unos 600 semirremolques, y alrededor de 500 empleados, **no ha conseguido hacer frente a la refinanciación**







# The global maritime & logistics hub



**Making Europe**  
European Regional Development Fund (ERDF)

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



**de su deuda.**

Esto ha creado un efecto expansivo a nivel general, y lleva a una situación de reflexión interna en muchas otras empresas que están en situaciones límite, y que dudan sobre su viabilidad. **La desaparición de Llácer y Navarro se une a otras destacadas como la de Transportes Argos**, anteriormente.

### Movimientos de concentración para unificar compra

Aunque probablemente no tenga un efecto cortoplacista en cuanto a la orga-

común, con el fin de mejorar márgenes. El pacto es **por tres años**, y no afectaría por tanto en principio a los productos frescos y perecederos, aunque supone sin duda un hecho que **puede marcar la tendencia** para próximas campañas.

Dada la dimensión de los volúmenes de compras que aglutinan ambas cadenas, la primera pregunta que se formulan las flotas es si esto **supondría en el futuro una reducción drástica de volúmenes de viajes y precios**. Aunque aún no se pueda asegurar nada, todo parece indicar que se sientan las bases para la creación probablemente de un gran gigante de la

de la campaña concluida ha situado en un **clima de incertidumbre**, más que nunca, y de contención de cara a comunicar a los fabricantes de camiones los proyectos de crecimiento para esta campaña.

Pero es en estos climas convulsos, con la debilidad puesta de manifiesto de algunos, y caídas de otros, cuando **las empresas transportistas más sólidas identifican las oportunidades de crecimiento** y se posicionan de cara a los clientes que quizás han podido padecer estos debilitamientos o derrumbes de sus proveedores de transporte.



nización de los transportes por parte de los grandes grupos europeos compradores de la fruta y verdura en España, es importante reseñar algunos **movimientos de concentración que se están empezando a producir en cuanto a las compras de este tipo de productos** que, a buen seguro, se dejarán notar en próximos años.

A comienzos de julio, **Carrefour y Tesco anunciaban un acuerdo de largo plazo con proveedores** para hacer compras en

distribución mayorista, también de frutas y verduras, y que ello conllevará a un reajuste a la baja.

### Contención en las renovaciones de flotas

A cierre de la edición, de momento es pronto para calificar en un sentido u otro las **operaciones de ampliación y renovación de flota que preparan los grandes flotistas**. Lo cierto es que la complejidad

Por ello, se está a la espera de conocer los grandes movimientos por parte de los actores protagonistas del sector, aunque de momento **lo que se percibe es mucha prudencia**, ya que esta campaña no han faltado precisamente camiones en la exportación. Podría ser que **el crecimiento de algunos viniera de la mano o bien de algún cliente concreto de envergadura** al que se haya podido captar para esta temporada, o bien con motivo de expansión en algún nuevo mercado emergente.

Especial **atención se ha de prestar a los países como Rumanía, Croacia o Serbia**, que vienen aumentando progresivamente la cuota de transporte por carretera cada temporada. □

“A comienzos de julio, Carrefour y Tesco anunciaban un acuerdo de largo plazo con proveedores para hacer compras en común, con el fin de mejorar márgenes.”





## Is Spain **different**?

En la década de los sesenta cosechó fortuna la expresión “España es diferente”; España no era peor ni mejor, era diferente. Se trataba de atraer al turismo internacional hacia un destino cercano pero cargado de atributos “exóticos”. Seguro que muchos recuerdan ese lema que ahora me atrevo a

poner en cuestión con el signo de interrogación; hoy en día, esa frase nos suena, siendo benévolo, como poco certera o desfasada. Nuestro país, en la opinión mayoritaria de cualquier español, está en línea con sus vecinos europeos en casi todos los parámetros socioeconómicos. Sin embargo, a juzgar por lo que se lee y se oye, hay muchísimas personas dentro de nuestro mundillo de la carretera, convencidas de que el sector español “is different” y, además, para mal. ¡Como si no tuviésemos ya suficiente “leyenda negra”!

Por supuesto que existen diferencias con nuestros vecinos, como todos y cada uno de los países de la UE las tienen con sus socios, pero, en las grandes “corrientes de fondo” que nos afectan como sector, no podemos aceptar esa visión “ombiguista” tan extendida entre los que tienen poco contacto con el ámbito internacional. En este sentido, graves desajustes, como la falta de nuevos profesionales o la desproporción entre la presión fiscal que soporta la carretera y lo que las Administraciones destinan a ella, no son exclusivas del sector español, ni siquiera se puede decir que tengan especial virulencia aquí.

Se suele afirmar, con razón, que “el Gobierno sólo nos tiene en cuenta como fuente recaudatoria”. Pues bien, basta pasar los Pirineos para constatar que sólo un tercio de los 40.000 millones anuales que la carretera aporta en su conjunto (vía impuestos, tasas, gravámenes...) a las arcas del Estado Francés, retorna a ella. Para mayor precisión, el transporte de mercancías por carretera que, en dicho país, apenas supera el 6% del tránsito rodado, “carga” con casi el 20% de dicha cifra, según fuentes del

***“Graves desajustes, como la falta de nuevos profesionales o la desproporción entre la presión fiscal que soporta la carretera y lo que las Administraciones destinan a ella, no son exclusivas del transporte español”.***

sector galo. En nuestro país, mirando únicamente al impuesto de hidrocarburos, las arcas públicas ingresan más de 10.000 M€ al año, pero, ejercicio tras ejercicio, el presupuesto de Fomento destinado al ferrocarril más que triplica el de carreteras. ¡Y aún hay quien quiere que paguemos por usarlas!

La creciente demanda de movilidad, por otra parte, está poniendo de relieve la falta de nuevas vocaciones en el sector ya que faltan, sobre todo, nuevos conductores. Éste, ni es un fenómeno nuevo, ni es en absoluto un problema particular del transporte español aunque muchos, sobre todo entre los sindicatos y algunas patronales, tratan de reducir a una mera cuestión de precariedad salarial en España. Al contrario, el fenómeno está extendido por todo el mundo. En países nada sospechosos de baja protección social o precariedad salarial, la falta de conductores es un acuciante problema. Según fuentes sectoriales, en Alemania se estima que un 20% de los camiones están parados por falta de conductor y en Dinamarca, la ITD homóloga de ASTIC en ese país, ha publicado que, en Julio 2018, un tercio de las empresas de transporte y logística experimentó reducciones en la producción debido a la falta de mano de obra.

Así pues, no somos tan diferentes y, lamentablemente, tampoco lo somos en el hecho de que estos problemas parecen no preocupar a nadie, fuera de los propios empresarios del sector. Dicen que para que algo empiece a arreglarse, antes debe llegar al punto de mayor empeoramiento posible. Esperemos que no tenga que ser así, por el bien de todos.





# Imaginemos un futuro...

*Fraikin imagina un futuro en el que la logística pasa de ser “una carrera de obstáculos” a adaptarse como un guante a las necesidades de los ciudadanos a partir de sistemas sostenibles y eficientes, en línea con la filosofía empresarial que impera en la compañía.*

Imaginemos un futuro en el que las ciudades estén diseñadas a la medida de las personas. De todas las personas. Imaginemos un futuro en el que el tráfico ya no represente **una molestia diaria** sino que sea algo con lo que se convive de forma agradable, ordenada y limpia.

En Fraikin, además, imaginamos un futuro **en el que el trabajo logístico ya no es una carrera de obstáculos**, sino un trabajo en el que todo está dispuesto para que las mercancías circulen y lleguen a tiempo para gozo y disfrute de los usuarios.

Imaginamos un futuro en el que **el trabajo no sufre restricciones** ni por contaminación, ni por horarios, ni por convivencia o cohabitaje.

En Fraikin, imaginamos **un futuro lim-**

**pio, silencioso y en el que las mercancías viajan con todas las garantías**, otorgando a los repartidores y empresas logísticas el protagonismo de que son merecedores. Ellos son el penúltimo eslabón de la cadena de suministro y para ellos todo nuestro esfuerzo.

Cuando dibujamos el escenario de futuro, en Fraikin, concentramos esfuerzos en mantener un liderazgo que nos permita ser **motor de cambio** de acuerdo a nuestras creencias y valores.

En el ámbito de la **distribución frigorífica**, son muchas las innovaciones aportadas, no solamente en tecnología,

sino también en concepto, en filosofía.

Para ello, somos **pioneros en proponer flotas de vehículos “frigo” con sistemas responsables con el medio ambiente y con el entorno**. Nuestro departamento de ingeniería, en coordinación con los fabricantes, aportamos soluciones que van desde los sistemas de refrigeración y temperatura, hasta los sistemas de almacenamiento o de ergonomía para el conductor.

Ya en su día fuimos pioneros en lanzar, no sólo nuestro sistema de **temperatura controlada**, que permitía un **amplio rango de temperatura en el**

“*Fraikin centra sus esfuerzos en que sus clientes cuenten en todo momento con el vehículo que más se ajuste a sus necesidades concretas por complejas que sean.*”





“**Fraikin ha realizado una inversión durante 2018 que le ha permitido incrementar su flota en más de 200 vehículos de 12 y 18 toneladas para el alquiler a corto plazo.**”

y piso y plataformas insonorizadas, que permiten una convivencia máxima entre el trabajo del transportista y los habitantes de centro ciudad.

Con la tecnología nuestros clientes salen ganando. Vehículos diseñados y contruidos **con las mas altas prestaciones y respeto por el entorno** favorece e incrementa la reputación de la marca comercial. Con ello, en Fraikin trabajamos codo con codo con nuestros clientes para desarrollar flotas que represente e incrementen el valor de la marca para los usuarios. Somos **la empresa del sector con más vehículos en combustibles ECO del mercado**. En Fraikin sabemos que GNC, GNL, híbrido, eléctrico, etc. son los combustibles del presente para un futuro mejor para todos.

En Fraikin nos gusta pensar que contribuimos a la **construcción de un futuro mejor**, pero también somos conscientes de las necesidades a corto plazo de nuestros clientes. Estas necesidades son a menudo oportunidades de mercado, oportunidades de negocio y compromisos ineludibles fruto del incremento de

la demanda en campañas estacionales.

En Fraikin disponemos una flota de casi el 20% del total de nuestra flota (6.500 unidades) para incrementos puntuales de la demanda de nuestros clientes. En 2018 hemos realizado una inversión que nos ha permitido **incrementar nuestra flota en más de 200 vehículos de 12 y 18 toneladas** como flota específica de alquiler a corto plazo. Una flota disponible para nuestros clientes de todo el territorio nacional.

Imaginemos un futuro lleno de esperanza, en el que el transporte por carretera genere **nuevas oportunidades**, contribuya al desarrollo sostenible de nuestras comunidades, la logística sea una actividad compatible con el estilo de vida de las grandes ciudades, del conjunto del tejido social, urbano e interurbano.

Imaginamos un futuro lleno de luz, en el que Fraikin siga siendo más que un operador líder de Renting, y sea además un **socio estratégico** de nuestros clientes para lograr de manera conjunta, mayores objetivos en común. □

**transporte y conservación de los productos**, sino que además nos permitió ser pioneros en vehículos multitemperatura o bizonas.

Para Fraikin, los vehículos de temperatura controlada deben ser **respetuosos con el medio ambiente y con la economía de nuestros clientes**. Deben fomentar el ahorro y por ello hemos desarrollado e implantado sistemas más eficientes de paneles aislantes que permiten un mejor rendimiento de los equipos y una menor fuga de temperatura en el interior de la caja.

En Fraikin imaginamos un futuro en el que una **relación de ganar - ganar - ganar** sea la única forma de pensar y de actuar. Una relación a tres bandas, renting, marca y fabricante. Es para nosotros imprescindible centrar los esfuerzos en que nuestros clientes tengan en todo momento el vehículo que se ajuste a sus necesidades y no nos enojemos por complejas que éstas sean.

A modo de ejemplo, hemos desarrollado **vehículos frigo, silenciosos para el transporte y reparto interurbano**. Vehículos con equipos de frío insonorizados



**Martí Batallé, director general de Fraikin España**





# Las cosas podrían ir mejor

*El sector frigorífico vive un momento de márgenes extremadamente ajustados, marcado por un momento con actividad, pero con unos costes al alza y unos precios que no crecen y que colocan a muchas empresas en situación crítica.*

**A**lgo hemos aprendido de la gravísima **crisis económica** que ha dejado tan tocada a la economía española.

Son muchas las lecciones que pueden extraerse de lo que ha pasado, pese a la turbidez de los momentos vividos. A cada cual le corresponde sacar las suyas y decidir cómo y cuándo se las aplica.

Sin embargo, parece que haya una lección aprendida que destaca sobre todas y es la de **andar con cautela, aunque los vientos sean favorables** y el cielo parezca limpio de nubarrones incluso por detrás del horizonte.

Gato escaldado del agua huye y, consecuentemente, hace muy bien aquel

que desconfía, porque hombre (y mujer, desde luego) precavido vale por dos.

La templanza, sin embargo, no debe impedir que no se tengan en cuenta los avances que se están produciendo, sino que debe ayudar a **corregir aquellos defectos** que llevaron a que se produjera un crisis gravísima.

De igual modo, conviene asumir que tras la crisis iniciada en 2008 se ha producido un **cambio de tal calado** que hace que lo que antes tenía sentido, ahora pueda haber cambiado.

En esta coyuntura, no puede obviarse que, pese a que aún no se han alcanzado los niveles de actividad existentes hace una década, se han producido **avances muy significativos**, de manera particular en los últimos tres años.

Sin embargo, parece que los registros y las proyecciones que se manejaban antes de 2008 se han ido para no volver, toda vez que registros de este calado aún parecen lejos, **incluso una década después**.

“ El transporte de productos agrícolas y alimentarios por carretera ha crecido un 6,09% anual en 2017, casi tres puntos porcentuales y medio por debajo del registro general del sector. ”





## Recuperando volúmenes

De hecho, en 2017 el transporte de mercancías por carretera español movió un total de **1.409.712.650 toneladas**, lo que implica un crecimiento anual de un 9,55% con relación a 2016, año en que, a su vez, el transporte de mercancías por carretera también se incrementó un 2,13%.

Estos crecimientos anuales de los últimos años se unen a los registrados en 2014 y 2015, tras **el pésimo 2013**, el peor año de lo que llevamos de siglo XXI.

Pese a los incrementos que se han registrado en los cuatro últimos años, sin embargo, el sector del transporte de mercancías por carretera aún está **muy lejos de alcanzar las cifras registradas justo antes de la crisis, en 2007**, cuando se totalizó un total de 2.408.977.500, más del doble del volumen total del año pasado, y ni siquiera se llegan a los registros de 2002, lo que indica que el sector ha regresado a los volúmenes de hace 15 años, a tenor de los datos oficia-

“ Los costes de explotación de los vehículos frigoríficos han descendido entre 2012 y 2016, para volver a crecer desde entonces, tanto en 2017 como en lo que llevamos de 2018. ”

les del Ministerio de Fomento.

En el caso concreto del transporte por carretera de **productos agrícolas y de productos alimenticios**, los dos segmentos más relacionados con el transporte frigorífico, la Encuesta Permanente refleja que ambos tipos de mercancías han crecido en 2017 un 6,09% anual en su conjunto, casi tres puntos porcentuales y medio por debajo del registro general del sector.

De igual modo, y por lo que respecta a datos de este mismo año, **en el primer trimestre de 2018, el transporte de productos agrícolas y alimenticios por carretera presenta un buen ritmo de crecimiento**, que se coloca en un 9,85% anual, frente al 2,65% del total de sector, y pese a que ha retrocedido un 10,63% con respecto a los registros del último trimestre de 2017.

## Una cierta desaceleración

Sin embargo, los últimos datos publi-

cados por el Ministerio de Fomento, y referidos al **segundo trimestre de 2018**, reflejan una cierta desaceleración en el transporte de productos agrícolas que se coloca en un 1,12% anual, mientras que, por contra, **el transporte de productos alimenticios por carretera sigue creciendo por encima de la media** de todo el transporte de mercancías por carretera, que entre abril y junio se ha colocado en el 7,8%, para incrementarse un 9,31% con respecto al segundo trimestre del año pasado.

En definitiva, y para tener una medición a corto plazo, el transporte de productos agrícolas y alimenticios ha crecido **un 7,36%** entre la primera mitad de 2017 los primeros seis meses de este mismo 2018.

A más largo plazo, y al contrario que la totalidad del sector, tanto el transporte de productos agrícolas como de productos alimenticios se coloca **muy por encima de los registros que había antes de la crisis**, con datos que, por poner un







ejemplo, son a fecha de 2017 un 29,03% superiores a los de 2007.

En pocas palabras, podría decirse que el sector del transporte frigorífico ha vivido una **mejor evolución que el resto de segmentos de actividad** en los últimos cuatro años y que, pese a su peor tono en el último año, parece haber superado la crisis mejor que otros segmentos de actividad del transporte por carretera.

Consecuencia de todo ello es el hecho de que se hayan superado registros que para el transporte de otras mercancías aún parecen lejanos.

### Los mayores costes del sector

Vista una incógnita de la ecuación, vamos ahora a por la **evolución de los principales costes** del sector en los períodos ya analizados.

Según los datos que maneja el Ministerio de Fomento, **los costes de los vehículos frigoríficos son de los mayores del**

**sector**, solo por detrás de otros vehículos muy especializados, como son los volquetes para el transporte de materiales de obra o las cisternas para el transporte ADR de productos químicos o de gases, mientras que se colocan por encima de otros segmentos como las cisternas para el transporte de productos alimentarios o pulverulentos, los portacontenedores o los portavehículos, pese a que los frigos tienen una mayor versatilidad para transportar otras mercancías.

Así pues, en su último Observatorio de Costes, Fomento señala que, a fecha de 30 de abril, un **vehículo articulado frigorífico tiene unos costes de 1,1485 euros el kilómetro**, para sumar un total anual de 137.818,87 euros, de los cuales, a su vez 129.407,39 euros corresponden a costes directos, 71.842,91 euros y 8.411,48 euros a costes indirectos.

Así mismo, en el caso de **vehículos articulados para el transporte internacional a temperatura controlada**, el coste asciende a 1,2973 euros por kilómetro, con un coste total anual por vehículo de 194.599,57 euros, de los que, con más

“ Los precios de los servicios de transporte han caído en 2015 y 2016, para recuperar terreno en 2017 y volver a retroceder en los primeros tres meses de 2018. ”



detalle, 182.722,60 son costes directos y 11.876,97 euros a costes indirectos.

**Con carga**, el coste por kilómetro recorrido del frigo articulado queda en 1,4356 euros, mientras que en servicios internacionales sube hasta los 1,4415 euros.

### Costes al alza

En los últimos años, **los costes del transporte frigorífico han venido descendiendo** después de alcanzar su pico máximo de las últimas dos décadas en 2012, para **tocar fondo en 2016**, año en que registraron unos costes de 1,073 euros por kilómetro, con unos costes



“ Los posibles cambios en los impuestos de hidrocarburos y la introducción de nuevos desvíos a las autopistas de peaje añaden nuevos costes a las cuentas de las empresas. ”

anuales totales por vehículo de 128.717,80 euros, con lo que **entre 2016 y abril de 2018 los costes de los vehículos articulados frigoríficos se han incrementado un 7,04%** por lo que respecta a los costes por kilómetro recorrido y un 7,07% en cuanto a costes totales anuales.

Vistas la evolución de los volúmenes y de los costes, en los últimos años ambas variables han tendido a crecer, aunque a lo largo del ejercicio 2017 se ha observado que **la cantidad de mercancías transportadas a temperatura controlada ha crecido por encima de los costes**, una

situación que podría llevar a pensar que en el sector se está produciendo un ajuste con el que las empresas intentan recuperar rentabilidad, tras unos años difíciles.

Sin embargo, y a pesar de esta circunstancia, lo cierto es que **hay algunos ele-**

**mentos** que parece que, a corto y medio plazo, **van a tener una incidencia directa sobre los costes** de las empresas de transporte en general y de las de frigo, en particular.

Por un lado, es previsible que los precios de adquisición tiendan a subir, a me-



## STEF CONECTA

LA INDUSTRIA  
ALIMENTARIA  
CON EL CONSUMO

### STEF es el especialista europeo de la logística del frío.

Con más de 25 años de experiencia, STEF ofrece una oferta completa de soluciones de transporte, logística y sistemas de información dedicados a productos alimentarios.

Nuestra red actúa en una de las cadenas de suministro más exigentes, garantizando una gestión eficiente de los diferentes flujos de la cadena del frío.

Acompañamos a los clientes de la industria agroalimentaria, de la distribución y de la restauración en la mejora de su cadena logística.

stef.com



**STEF**  
Connecting food market players





dida que las motorizaciones de las tractoras tengan que cumplir niveles de emisiones más exigentes. De igual modo, en este proceso **habrá que ver cómo incide en los próximos años la aparición de nuevas energías.**

Por otro, la **escasez de conductores profesionales** obligará a las empresas del sector a aumentar los salarios para intentar atraer a profesionales al sector.

Al mismo tiempo, hay otros elementos que afectarán negativamente a las cuentas de las empresas y que están relacionados con un **posible aumento de los**

**impuestos sobre el gasóleo**, así como el aumento de los **desvíos de camiones a autopistas de peaje**, una circunstancia que, pese a las compensaciones que se establecen, introducen nuevos costes en los viajes.

#### Leve recuperación de los precios

Sin embargo, para tener una visión completa de la evolución del sector en los últimos años hay que tener en cuenta también la evolución de los **precios** de los servicios de transporte.

De los datos que recoge el Ministerio de Fomento trimestralmente se deduce que, **tras alcanzar su pico máximo en 2014**, los precios de los servicios de transporte han caído en 2015 y 2016, para recuperarse levemente en 2017, en una tendencia que, sin embargo, **no parece que se ha consolidado en el primer trimestre de 2018**, aunque lo cierto es que los precios arrancan en los últimos años en cifras bajas durante los primeros trimestres para **ir incrementándose a medida que avanza cada ejercicio.**

**Así lo evidencian los registros del segundo trimestre de 2018**, período en el que, según el Ministerio de Fomento, los precios de los servicios de transporte de mercancías por carretera **han crecido un 1,92% en cómputo anual** y un 1,27% con relación al primer cuarto del presente ejercicio.

Este crecimiento se ha debido principalmente a las **subidas de precios en los servicios de entre 100 y 200 kilómetros**, mientras que los registros oficiales reflejan **retrocesos para viajes de entre 50 y 100 kilómetros**, así como subidas inferiores a la subida media para el resto de distancias, incluyendo las de más de 300 kilómetros. □

## Un Puente hacia otras carreteras

Fiabilidad para sus transportes, capacidad para sus camiones, confort para sus conductores. Nuestras líneas les ofrece un amplio abanico de soluciones tanto desde España como del Oeste del Canal de la Mancha para sus transportes al Reino Unido, operando desde 11 puertos europeos situados en Francia, Reino Unido, Irlanda y España.

Líderes de la "Autopista del Mar" en el arco atlántico con 9 salidas semanales entre España e Inglaterra, apostamos por la intermodalidad con 2 salidas semanales entre Bilbao y Poole con nuestro buque ro-ro, ofreciendo soluciones para el transporte especial, peligroso, carga sobre mafi, y todo tipo de vehículo rodante.

Nuestro deseo de ofrecer una conexión directa entre España e Irlanda ya es una realidad con 2 salidas semanales entre Santander y Cork.





# El transporte marroquí mira a Europa

*El transporte marroquí se encuentra envuelto en un fuerte proceso de transformación impulsado por las autoridades del país magrebí que podría convertirlo en pocos años en un fuerte competidor para el transporte frigorífico español.*





# El transporte marroquí mira a Europa

*Con un volumen creciente de exportaciones de productos hortofrutícolas, el reino alauita potencia su sistema logístico con el fin de potenciar el envío de frutas y verduras de calidad a los principales mercados europeos.*

**M**arruecos está experimentando un fuerte crecimiento en los últimos años, fruto de las importantes inversiones en infraestructuras que se han venido realizando en el norte del país y que lo han convertido en un área de gran importancia para la **producción textil y automotriz**, entre otras.

Pero, además, la ambición inversora de Marruecos también **se ha trasladado a su sector productor de frutas y verduras**, hasta el punto de que el marisco es el tercer producto marroquí que más importa España, con un volumen de las importaciones de 286,94 millones de euros en lo que va de 2018.

De igual modo, en cuarto lugar por valor de importaciones se colocan las

**frutas**, con 207,69 millones de euros.

Así mismo, entre los diez productos que más se importan desde el país norteafricano se encuentran las **hortalizas de semilla**, por valor de 97,39 millones de euros, y las **hortalizas de fruto**, por valor de 89,32 millones de euros.

Pero la importancia de las exportaciones marroquíes de frutas y verduras se extiende fuera de las relaciones bilaterales España- Marruecos, ya que **entre 2010 y 2017 el valor de las exportaciones de productos hortofrutícolas ha crecido un 83%**, hasta colocarse en una cifra total de 53.500 millones de dir-

hams, unos 4.876 millones de euros al cambio.

Así pues, la exportación de frutas y verduras en el país del Magreb supone **el 22% de las exportaciones totales del país** y se ha situado como segundo mayor proveedor de divisas para el reino alauita.

El año pasado, Marruecos envió a los mercados exteriores **2,9 millones de toneladas de productos hortofrutícolas**, un 4% más que en 2016, con aumentos destacados en algunos productos.

En concreto, en la última campaña se han registrado incrementos importantes

**“Entre 2010 y 2017 el valor de las exportaciones marroquíes de frutas y verduras ha crecido un 83% y ya supone el 22% de las exportaciones totales del país.”**





en las exportaciones de **aguacate, fram-buesa, sandía roja, bayas y cítricos**, más concretamente en este último caso llaman la atención los incrementos registrados en las exportaciones de naranjas, y de manera más específica, de esta fruta dirigida a los mercados estadounidense y canadiense.

Para potenciar sus exportaciones, **los productores exportadores de frutas y verduras han ido potenciando la calidad de sus cosechas**, con el fin de adaptar las características de sus productos a las necesidades de los mercados de destino, entre los que se encuentran algunos con las condiciones sanitarias más exigentes del mundo.

Para ello se ha mejorado la producción hortofrutícola tanto en cuanto a régimen fitosanitario como en cuanto a calibre y presencia de la fruta y verdura para **potenciar su consumo en los mercados exteriores**.

El mismo tiempo, esta mejora en las condiciones y aspecto de las exportaciones de frutas y verduras marroquíes ha venido acompañada con unas facilidades aduaneras para **hacer más fluido el tránsito de estos productos perecederos hacia los mercados europeos y de otras**

“ **La liberalización en la exportación de frutas y verduras se ha apoyado en acuerdos internacionales para ganar dinamismo y garantizarse un acceso en condiciones preferentes a la UE.** ”

**zonas del mundo.**

## El impacto de la liberalización

Así mismo, en las últimas décadas el propio proceso de producción y exportación de frutas y verduras en Marruecos ha vivido un **proceso de liberalización progresivo**, gracias al cual se ha pasado de que fuera el propio Estado el que realizase las exportaciones a una mayor profesionalización que se ha traducido mejoras en la producción y exportación de estos productos hortofrutícolas.

En 1989, arrancó el proceso de liberalización de la producción y la venta de productos hortofrutícolas, una situación que se ha traducido en una mayor productividad del campo marroquí, así como en **un mayor dinamismo de las exportaciones de productos perecederos**, que se han ido acompañando de acuerdos internacionales que han servido para colocar a Marruecos como un socio preferente de la Unión Europea, lo que

le ha garantizado un acceso en condiciones preferentes al Mercado Común frente a otros países.

Ese mismo año se creó **Agrisouss**, una agrupación en la que se han unido los principales productores y exportadores de frutas y verduras del país, especialmente de la región de Souss, en el sur del país y una de las principales zonas de producción agrícola de Marruecos, que ha servido para ir posicionando estos productos en los mercados exteriores cada vez con una mayor presencia, de tal modo que **el 60% de sus exportaciones se dirigen a países europeos**, mientras que otro 25% sale hacia Rusia, quedando el 15% distribuido entre diferentes destinos.

Posteriormente, ya en 1999, la asociación crea una filial para encargarse de la gestión de los trámites aduaneros, así como para actuar como centro de compras, llamada **Sotrafrique** y centrada de manera específica en satisfacer las necesidades de transporte por carretera de





Mariam Bouiala, responsable de Servicio Logístico de Soutrafrrique, a la izquierda, y Hicham Himid, director general de Sotrafrique.

las empresas miembro de Agrisouss, como refiere Mariam Bouiala, responsable de Servicio Logístico de Sotrafrique.

Sotrafrique cuenta con una **plataforma logística en Agadir de 35.000 m²**, en la que, además, cuenta con espacio de almacenamiento para productos perecederos, talleres, estación de servicio y un puerto seco.

Así mismo, la filial de Agrisouss tam-

bién cuenta con **una oficina en Tánger**, fundada en 2005, para facilitar los trámites aduaneros de las frutas y verduras marroquíes en su tránsito hacia los mercados europeos.

De igual modo, la empresa también dispone de **30 tractoras y otros 30 semis, así como con 100 conjuntos subcontratados** como describe su director general, Hicham Himid, que en su con-

junto realizan servicios para las empresas de Agrisouss en un 60%, para otros productores marroquíes en un 30%, mientras que el 10% restante queda para otros clientes extranjeros.

En total, **Sotrafrique gestiona entre 4.500 y 6.000 viajes al año para los socios de Agrisouss** y, en cómputo mensual, totaliza más de 800 servicios de transporte acumulados en nueve meses de actividad al año que suele tener.

## El transporte marroquí, en auge

La **creciente profesionalización** que está viviendo el sector exportador de productos hortofrutícolas marroquíes se traslada también a los servicios de transporte.

No en vano, el **mantenimiento de la cadena de frío** es uno de los elementos que garantizan que las frutas y verduras puedan alcanzar los mercados europeos en condiciones óptimas para su colocación en los lineales y su consumo final.

Para garantizar la calidad de las frutas

# Volvo, protagonista del “despegue del transporte marroquí”

**Las flotas marroquíes de transporte pesado viven un proceso de modernización que analiza en profundidad Fernando Bernabé, director de Volvo Marroc, filial de la marca en el país y gran conocedor de los mercados norteafricanos.**



Fernando Bernabé, director de Volvo Trucks & Bus Marroc

**E**l mercado marroquí de vehículos pesados oscila **entre las 2.400 y las 2.500 matriculaciones anuales.**

Este segmento, dominado hasta hace unos años por el sector de construcción, que históricamente venía acumu-

lando la mitad de las ventas en el país, con vehículos, por tanto, dirigidos a este segmento, está **cambiando paulatinamente de tendencia.**

**“El transporte internacional marroquí está empezando a despegar”,** explica Fernando Bernabé, director de la filial de Volvo en Marruecos con res-

ponsabilidades también en los mercados del fabricante sueco en Argelia, Túnez y Libia, donde la marca trabaja a través de importadores.

De igual modo, según cuenta Bernabé, **el transporte regional y de distribución también vive una época efervescente**, con una demanda cre-



“ El 60% del tráfico internacional de productos hortofrutícolas que genera Agrisouss lo realizan transportistas marroquíes, frente al 86% que realizaban los españoles hasta 2004. ”

y verduras exportadas, el transporte marroquí también vive un **progresivo proceso de profesionalización**, aunque algo más lento, debido, fundamentalmente, a las precarias condiciones de las infraestructuras viarias existentes en el país magrebí, así como a la necesidad de acometer cuantiosas inversiones en flota e infraestructuras.

Sin embargo, la presencia cada vez más notoria de empresarios de transporte con flotas de calidad se deja sentir en datos como que **el 60% del tráfico internacional que generan las empresas agrupadas en Agrisouss lo realizan transportistas del propio país**, frente al 86% que realizaban los españoles hasta 2004.

Pese a todo, **en algunos de los más exigentes mercados europeos todavía pre-**

**fieren flotas españolas** para recibir frutas y verduras procedentes de Marruecos, con lo que las empresas españolas de transporte de mercancías a temperatura controlada por carretera que trabajan en Marruecos mantienen una cuota de mercado, que les garantiza unos precios algo mejores que la media.

Esto se debe, sobre todo, a las **ventajas que les ofrece la realización de servicios de cabotaje en el país norteafricano**, ya que el incipiente proceso de industrialización que vive el norte de Marruecos hace que el país necesite bienes que se exportan desde España, como piezas de automoción, combustibles, tejidos para la confección, productos siderúrgicos y plásticos.

Estos tráficos posicionan en buenas condiciones a muchas empresas españo-

las que, a priori, estarían **en condiciones de competir en precios** con sus homólogos marroquíes para aprovechar los retornos.

Así pues, **los transportistas españoles todavía cuentan con una posición ventajosa** en los tráficos de productos perecederos entre Marruecos y los países de la Unión Europea, fundamentalmente en



Tarik Blaila, gerente de Societé Transport Blaila.

ciente de vehículos rígidos.

Volvo, según asegura el director de la filial marroquí, **copa casi el 25%** de ese mercado de vehículos industriales pesados.

La normativa de emisiones de gases en el país es el Euro4, aunque los fabricantes están vendiendo en el país norteafricano vehículos **Euro5** de manera masiva, así como los primeros Euro6, destinados principalmente a servicios de transporte internacional con destino a la Unión Europea, donde este tipo de unidades son las que suelen exigir los clientes.

Los transportistas marroquíes, confirma Fernando Bernabé, suelen utilizar el **leasing financiero** para la adquisición de sus flotas. Como refiere el director de Volvo Maroc, las operaciones de recompra no están extendidas en este mercado, **“fundamentalmente porque los clientes marroquíes buscan una**

**amortización rápida y normalmente renevan a los cinco años”**.

A juicio de Bernabé, el mercado marroquí de vehículos industriales se está consolidando y **pasando a ser más maduro**, con un incremento de la competitividad y del precio del gasóleo.

Consecuentemente, los transportistas marroquíes empiezan a ser más sensibles al consumo de los vehículos y a la incorporación de servicios para mejorar el rendimiento de los camiones.

Los **servicios de postventa** tienen una amplia capacidad de desarrollo, en opinión del director de Volvo Maroc, sobre todo a medida que el propio sector del transporte se vaya consolidando en las diferentes regiones del país.

El transporte internacional marroquí no solo se está desarrollando con servicios hacia Europa, sino que, además, también está **creciendo hacia países subsaharianos**, como Senegal o Mauri-

tania, fundamentalmente.

Con este marco, Bernabé observa que **la tendencia de mercado en Marruecos es al alza**, aunque también se percibe un riesgo de retroceso vinculado a vulnerabilidades de la propia economía marroquí, como la incertidumbre que existe en los plazos de pago y la liquidez.

En este sentido, el país necesita **reformas** para consolidar una clase media como la europea, lo que puede impulsar el crecimiento de Marruecos sobre bases sólidas, gracias en parte al dinamismo de su sector exportador, fundamentalmente en los ámbitos de producción hortofrutícola, textil y automovilística.

Volvo cuenta con **filial en Marruecos desde el año 2000**, después de llegar a un acuerdo con el importador oficial en el país y asumir la presencia de la marca sueca en el país. □

aquellos en que las condiciones sanitarias de la carga son más exigentes, **como Alemania o los Países Bajos, así como, ya fuera de la UE, con el Reino Unido**, aunque en este caso habrá que ver qué impacto tiene el 'Brexit' a la hora de redefinir estos movimientos.

Por contra, los transportistas españoles apenas realizan ya transporte entre Marruecos y **Francia** que, de este modo, queda al cargo de empresas de transporte del país alauí, en su mayor parte.

Pese a esa situación privilegiada que tiene el transporte español en Marruecos, **el sector exportador del país magrebí también juega sus cartas** para intentar contar con armas que le permitan ganar competitividad.

Precisamente, uno de los ámbitos que

“ **Unos 200 camiones llevan cada día pescado y marisco fresco desde los puertos de El Aaiún y Dajla hasta Vigo con dobles tripulaciones.** ”

desde donde se reexpide hacia otros mercados nacionales e internacionales.

Los propios transportistas marroquíes cifran el ritmo de expediciones en los **200 camiones diarios** de productos del mar que salen cada jornada tanto del puerto de El Aaiún como del recinto de Dajla en camiones con dobles tripulaciones para llevar sin descanso pescado y marisco a la lonja de Vigo.

En ese sentido, el transporte marroquí aprovecha la **estratégica posición geográfica del país**, a medio camino entre África y Europa occidental, para extender

**empresas de tamaño medio con un servicio más profesional.**

Pese a los avances, la baja cualificación de los conductores suele ser la tónica general en el transporte marroquí, algo que, junto con la sobrecarga que suele ser bastante habitual todavía en los vehículos pesados que circulan por el país, hace que los consumos energéticos de las empresas de transporte del país sean altos, algo que compensan con los **bajos costes salariales y del gasóleo en Marruecos.**

Sin embargo, la **tecnología** puede ac-



más está creciendo en los últimos años es el **transporte de pescado fresco y mariscos**, un movimiento de mercancía facilitado por el acuerdo pesquero suscrito por el reino alauí y la Unión Europea, y que da lugar a un flujo constante y muy denso de transporte de productos del mar con origen en el sur del país.

Principalmente son los **puertos de El Aaiún y Dajla**, en el Sáhara, los que canalizan, por su cercanía con el rico caladero del Atlántico africano, justo por debajo del archipiélago canario y hasta Mauritania, la salida de pescado y marisco por carretera hacia el norte del país y de allí, cruzando la península ibérica, hacia Vigo,

sus servicios no solo hacia Europa, sino hacia otros países subsaharianos, fundamentalmente Senegal y Mauritania, que también cuentan con importantes recursos pesqueros.

De igual modo, el crecimiento de las **exportaciones de otros sectores**, principalmente de las industrias textiles y de automoción, hacen que exista una fuerte demanda de transporte de mercancías en el país que está marcando una evolución de la estructura del sector.

En este sentido, frente a estructuras poco profesionalizadas y precarias, dominadas por empresas familiares atomizadas, cada vez son más abundantes

tuar como un elemento que acelere el proceso de transformación del transporte pesado marroquí.

### Ejemplos de transformación

Así, como relata **Tarik Blaila, gerente de Société Transport Blaila**, empresa marroquí de transporte frigorífico que cuenta con una flota de más de 20 vehículos, frente a la lentitud de los trámites aduaneros del puerto de Algeciras, la aduana de Tánger se comporta con agilidad y diligencia.

Precisamente la lentitud y la escasez de personal en el **puesto aduanero del**





Rachid Saouir, director de Saouir Transport.

**puerto de Algeciras** es una de las quejas constantes de los transportistas españoles que bajan mercancía a Marruecos y que ven, día tras día, cómo sus camiones permanecen parados, incumpliendo tiempos de entrega.

En esta coyuntura, el transporte marroquí está **ganando un hueco** en unos tráficos que no paran de crecer.

En este sentido, no son raros casos como el de **Saouir Transport**, empresa

creada por tres hermanos y que dispone de una flota de 60 tractores y 90 semi-remolques frigoríficos.

Su director, **Rachid Saouir**, destaca que la compañía hace desde el año 2000 servicios de transporte de marisco en semi-remolques frigoríficos desde las principales lonjas del sur de Marruecos y de Mauritania hasta el puerto de Vigo con dobles tripulaciones en un servicio altamente especializado y crítico, en el

“ La pujanza de las exportaciones hortofrutícolas, textiles y de la industria de automoción marcan una fuerte demanda de transporte de mercancías por carretera. ”

que, según afirma, los tiempos y el mantenimiento de la cadena de frío son esenciales.

De igual modo, Saouir Transport también realiza un **importante volumen de transporte de pimienta y de tomate** hacia Europa, en el comienzo de la campaña que se espera para dentro de unas pocas semanas.

Ambas empresas son ejemplos de la **evolución hacia la profesionalización** que en pocos años ha vivido el transporte marroquí impulsado por un sector exterior pujante y una situación geoes-tratégica privilegiada. □



## Hola, Transportista ¿Buscas retornos desde Europa?

Somos la bolsa de cargas y camiones de referencia para los grandes operadores europeos que buscan transportistas en España.

TRANSEURO SAS  
Manuel Blázquez | N° cliente: 18736





## Transporte frigorífico: ¿Qué opciones hay con el seguro?

Cada tipo de transporte y de mercancías requiere de un tipo de seguro específico. Con lo que es importante las empresas que operan en el ámbito del transporte refrigerado, conozcan las pólizas básicas está ofreciendo el mercado.

A nadie se le escapa que siempre es conveniente contar con un buen seguro de mercancías. Sin embargo, en el caso de las mercancías congeladas o refrigeradas esto se convierte en una auténtica necesidad.

El motivo de esta necesidad radica en que las mercancías que se transportan congeladas o refrigeradas son por definición perecederas. De tal modo que cualquier problema en el mantenimiento de la cadena de frío, pone en marcha un proceso de deterioro difícilmente reversible. Además, los productos que se transportan de este modo están normalmente destinados al consumo humano directo (alimentos, medicinas, etc.) y por lo tanto, están sometidos a estrictos controles de calidad por parte de las administraciones públicas. Con lo que, en ocasiones, una rotura de la cadena de frío, por corta que sea, puede suponer la declaración de la mercancía como “no apta” siendo necesaria su destrucción.

Así, a pesar de que el mercado asegurador ofrece productos altamente sofisticados, hechos a medida del cliente, y que cubren tantos riesgos como prima se esté dispuesto a pagar, en el mercado existen también clausulados estándar específicos que ponen a disposición de los distintos operadores un producto sencillo y especializado. Nos estamos refiriendo a las Institute Frozen/Chilled Food Clauses (en adelante IFFC) y a las Institute Frozen/Chilled Meat Clauses (en adelante IFMC) publicadas por la International Underwriting Association (IUA), que es la principal organización de aseguradores del mercado de Londres.

Las IFFC / IFMC son una versión de las Institute Cargo Clauses (en adelante ICC) adaptada al transporte de mercancías en régimen de temperatura controlada y son de uso generalizado en el mercado español. En principio, y a pesar de que las IFFC / IFMC reproducen la estructura sencilla de las propias ICC, es conveniente disponer de algunas nociones básicas que nos permitan saber si las coberturas se adaptan a nuestras necesidades, o si nos conviene solicitar un producto específico.

En primer lugar, las IFFC / IFMC diferencian entre coberturas

***“En el caso de las mercancías congeladas o refrigeradas, contar con un buen seguro es una auténtica necesidad.”***

para carne congelada, refrigerada o sometida a ambientes de temperatura controlada (Institute Frozen/Chilled Meat Clauses) y coberturas para el resto de productos alimenticios (Institute Frozen/Chilled Food Clauses).

Aunque la diferencia entre los dos clausulados únicamente afecta a una cláusula (la cláusula de Duración), en la práctica, esta diferenciación obliga a contratar siempre ambos.

Además, al limitar los clausulados IFFC / IFMC su cobertura al transporte de carne y de otros tipos de alimentos, el resto de los productos refrigerados (p.e.: medicinas) tendrán que asegurarse mediante pólizas específicas.

Las IFFC / IFMC tienen dos versiones:

-Una versión (A) con cobertura de mercancías a todo riesgo con ciertas exclusiones.

- Una versión (C) de coberturas por inclusión. Es decir, esta versión únicamente cubriría ciertos riesgos,

A diferencia de las ICC, las IFFC / IFMC no disponen de una versión (B).

La versión (A) de las IFFC / IFMC a su vez dispone de tres modalidades; la modalidad estándar, las denominadas “extension clauses” y las “24 hours breakdown”. Estas dos últimas modalidades, tienen unas coberturas más restrictivas que la modalidad estándar.

Por lo tanto, la modalidad (A) estándar es la que ofrecería mayores garantías asegurativas ofrece dentro del esquema IFFC / IFMC.

En el mercado aún se comercializan pólizas de mercancías que incluyen los clausulados IFFC / IFMC en sus versiones 01/01/86. Hay que destacar que aún dentro de la modalidad (A), la versión de 1986 de las IFFC / IFMC ofrece coberturas más restrictivas que las contenidas en la versión de 2017 aquí comentada.

En cualquier caso, y como siempre que se trata de cuestiones relacionadas con el seguro, es necesario acudir a mediadores profesionales que se aseguren que el producto contratado, se ajusta a las necesidades reales de su cliente.





# Cinco razones por las que merece la pena invertir en soluciones de gestión de flotas

*Datos precisos sobre localización de vehículos, tiempos de conducción, consumo de combustible, cumplimiento de la legislación, etc, son extremadamente importantes para el buen rendimiento en la empresas de transporte. Da igual el tamaño de las mismas, todas funcionan mucho mejor con una buena solución de gestión de flotas.*

**B**asado en el conocimiento que Continental tiene del mercado, estos son los **cinco motivos** por los que se debe invertir en soluciones telemáticas modernas.

## **1ª: Costes bajo control, menor consumo de combustible.**

Las flotas son más eficientes si son capaces de medir el consumo de combustible. Gracias a que la información sobre el consumo puede grabarse en el tacógrafo digital, **el gestor de flotas puede evaluar cuándo y dónde se consume un excesivo combustible** así establecer medidas de ahorro. Los clientes de VDO confirman que el consumo de combustible se ha visto reducido sustancialmente. Además, **el control de la presión de los neumáticos es otro de los factores** que afectan al consumo y la seguridad; cuando un neumático pierde presión estos sistemas son capaces de avisar a los conductores evitando un desgaste innecesario de la rueda y reduciendo el consumo.

El uso de soluciones online como **la plataforma TIS-Web Motion** basada en

una tarifa mensual, que combina en una sola unidad las funciones básicas de seguimiento, posicionamiento y monitorización de neumáticos, permite **mejorar considerablemente los procesos logísticos** garantizando una gestión eficiente de la flota, ayudando a ahorrar tiempo y dinero.

## **2ª: Cumpliendo con la legislación sobre tiempos de conducción y descanso**

El registro y archivo de los tiempos de conducción y descanso es obligatorio. Con el tacógrafo digital de VDO se obtiene **hasta un 30% más de rapidez** en la lectura y descarga de los datos de la memoria tanto en local como en remoto además de que el gestor de flotas puede definir cómo debe comportarse el tacógrafo cuando el conductor apague el motor, evitando olvidos.

## **3ª: Mejor planificación para conductores y vehículos**

Una **planificación flexible** y la transparencia a nivel de información que proporcionan estos sistemas, hace que sea mucho más fácil aprovechar al máximo las horas de trabajo. Si se quiere reaccionar ante imprevistos, se puede ver de un vis-

tazo **qué conductores disponibles están en la zona** y qué carga son capaces de aceptar. Si además se cuenta con un sistema de navegación, también se podrá calcular qué conductor es el más adecuado por ruta.

## **4ª: Empleados satisfechos, comunicación mucho más fácil**

Las soluciones de gestión de flotas **simplifican las tareas**, satisfaciendo a los conductores. Gracias a las **App de VDO (TIS-Web Fleet)**, el conductor permanece siempre en contacto cercano con la oficina. Esta app también envía los datos del tacógrafo y los introducidos manualmente por el conductor desde su Smartphone a la central.

## **5ª: Más transparencia, conocimiento sobre vehículos y trailers**

La posibilidad de **transmisión al jefe de tráfico en tiempo real** de las rutas, posiciones de los vehículos y conductores son la base de las soluciones de gestión de flotas, permitiendo que este pueda reaccionar en tiempo real. Con soluciones como FleetVisor de VDO, se puede también **localizar remolques**, conociendo a qué vehículos están acoplados. □



## Buen estado del transporte frigorífico español en el primer semestre de 2018

*En 2017 la bolsa de cargas de Wtransnet experimentó un gran crecimiento en el transporte internacional frigo, tendencia que se mantiene en 2018, con un primer semestre en el que la actividad se comportó de forma similar a como lo hizo en el mismo período de 2017.*

**D**urante el 2017 España batió récord de exportaciones con un **incremento del 8% respecto al año anterior**. Por orden de facturación, el sector de la alimentación es el 4º en importancia de modo que no hace falta mencionar, siendo España, además, la huerta de Europa, la importancia que tiene para nuestro país la logística del frío.

La bolsa de cargas y camiones de **Wtransnet** ha analizado, a través del volumen de cargas ofertadas en la plata-

forma, a dónde van las mercancías que salen de nuestro país y a quiénes compramos los españoles producto fresco.

En 2017, se ofertaron **406.695 cargas** en las que se especificaba cualquiera de las especialidades de frío, un 31% más que en 2016. La mayoría de las cargas se repartieron entre el mercado nacional, con un 31% de porción del pastel, y

el tráfico entre otros países europeos, con un 36%. El 21% se reservó para las importaciones, mientras que el 12% restante fueron cargas de exportación.

En cuanto al crecimiento experimentado, destaca que, durante el 2017, y siempre respecto al año anterior, hubo un **aumento significativo de las cargas con origen España y destino el resto de**

**“ Los países destino de la mayoría de las ofertas de mercancía refrigerada con origen español son Francia y Portugal, con un crecimiento similar durante 2017. ”**



## OFERTA CARGAS FRIGO ESPAÑA-EUROPA

DESTINO	2016	2017	'17/'16 (%)	CUOTA
Francia	9.091	12.610	39%	26%
Portugal	6.097	8.616	41%	18%
Italia	4.230	7.029	66%	15%
Alemania	4.221	6.569	56%	14%
Reino Unido	2.534	3.500	38%	7%
Resto	6.248	10.004	60%	21%
TOTAL	32.421	48.328	49%	100%

Fuente: WTRANSNET

**Europa** con un 49% más de actividad.

Los países destino de la mayoría de las ofertas de mercancía refrigerada con origen español son **Francia y Portugal**, con un crecimiento similar durante el 2017 del 40%, seguidos de Italia, que importó desde España un 66% más que durante el año anterior. Asimismo, sorprende el crecimiento experimentado por Alemania que, con un 56% más de cargas, ocupa el cuarto lugar como receptor de mercancías españolas dentro de Wtransnet.

### Se mantiene la tendencia

Esta tendencia parece que **no va a cambiar demasiado en 2018** ya que, durante el primer semestre, la actividad se comportó en línea con el mismo periodo en 2017. Aunque sí que es cierto que, salvo Portugal, encontramos valores de decrecimiento en varios países como Alemania y Reino Unido. Queda por ver, sin embargo, si durante los meses que quedan para finalizar el año, que coinciden con una de las campañas

más fuertes de frío, la actividad se recupera lo suficiente para volver a hablar de crecimiento.

En cuanto a las **cargas frigo de importación**, con origen Europa y destino España; Francia, Italia y Holanda copan el 65% del total de las ofertas publicadas. Francia sigue creciendo en sus transacciones con un 34% más de actividad, mientras que también aumenta la oferta en el oeste de Europa: Holanda (21%), Alemania (27%) y Bélgica (25%).

Todo apunta a que el **2018 será mejor para las cargas de vuelta a nuestro país**, ya que, en lo que llevamos de año, han aumentado un 36%. Una tendencia liderada, una vez más, por Francia con un 63% más de actividad y Bélgica, que hasta ahora ha exportado a España un 49% más que durante el mismo periodo en 2017.

Como comentábamos al inicio, las cargas frigo con origen y destino otros países de Europa representan la mayoría dentro de la bolsa de cargas de Wtransnet con el 36% del total. Durante el 2017 hubo un **crecimiento**

**medio del 26%**, una tendencia que se ha mantenido estable durante el primer semestre del 2018. Sin embargo, países como Italia, que durante el 2017 experimentaron una gran explosión con un 63% más de cargas, han reducido sustancialmente su actividad.

Volviendo al **mercado nacional**, que acapara más o menos la misma cantidad de cargas que las que encontrábamos en Europa, vemos que durante el 2017 hubo un aumento de los flujos de mercancía del 35%.

La mitad de las mercancías refrigeradas que se mueven en nuestro país tienen su **origen en Madrid, Valencia, Barcelona, Navarra y Zaragoza**, el resto se reparten entre el resto de las provincias con valores por debajo de la media.

Durante el 2017, el crecimiento en todas las regiones fue más que palpable, con valores en torno al 40%. Una **tendencia que no se ha repetido en el primer semestre del 2018** donde la actividad, salvo la liderada por Madrid y Valencia, ha experimentado cierto retroceso. □

## OFERTA CARGAS FRIGO EUROPA-ESPAÑA

DESTINO	2016	2017	'17/'16 (%)	CUOTA
Madrid	15.635	19.096	22%	15%
Valencia	9.548	13.695	43%	11%
Barcelona	7.912	10.914	38%	9%
Navarra	5.507	6.152	12%	5%
Zaragoza	4.675	5.041	8%	4%
Resto	50.386	71.209	41%	56%
TOTAL	93.663	126.107	35%	100%

Fuente: WTRANSNET



## Somos **imprescindibles**

Siendo como siempre optimistas, gracias a que tenemos unos consumidores europeos fieles, que aprecian la calidad del producto español, unido a la calidad de los vehículos de transporte que aportan los fabricantes y que adquieren las

empresas de transporte, las perspectivas para esta campaña que comienza tienen que ser, de partida, buenas. El potencial de calidad de productores, transporte y logística españoles es indiscutible.

Un país productor hortofrutícola líder en Europa genera soluciones de transporte dentro y fuera de nuestras fronteras; de ahí que nuestro país tenga las principales flotas de transporte frigorífico para atender los mercados europeos consumidores de lo que producimos y que tan excelente calidad tienen. Podemos sentirnos orgullosos de considerar a España como primera potencia europea productora hortofrutícola, destinada no solo al consumo nacional sino también al europeo y a otros continentes. Los datos de capacidad de carga publicados por Fomento consideran que la oferta de transporte de mercancías en el país ya se coloca en niveles similares a los que se registraban al comienzo de 2004. Y para ello, contamos con empresas de transporte y logística que disponen de la experiencia, profesionalidad y de la continua inversión como para apostar por su trabajo. Defendemos a ultranza toda la cadena de valor de la trazabilidad alimentaria española, desde la producción al almacenaje, pasando por el transporte y la distribución, hasta llegar al comercio que le proporcione el bien consumible al ciudadano. Calidad, rigor en las fases que integran la cadena de valor, y bienestar de lo que se consume, son las señas de identidad de este producto nacional que tanto aporta a las cifras macroeconómicas de las arcas de nuestra España.

Seguimos teniendo mucho mercado internacional, tenemos constancia de índices muy positivos tanto de comportamiento

***“Nos preocupa la dilatación de la aprobación comunitaria de los llamados Paquetes de Movilidad, posibilitando mientras las regulaciones unilaterales de Estados miembro”.***

de mercado como de acceso al crédito para nuestro Sector, aspectos esenciales para que el efecto inversor en recursos materiales y humanos por las empresas de transporte conlleven una productividad y rentabilidad objeto de nuestro know-how empresarial. Hasta aquí se constata una vez más el papel fundamental que le toca al transporte efectivo. Por eso, siguiendo optimistas en el reconocimiento de la labor de nuestras empresas del sector, cuesta creer cómo tienen una serie de amenazas con los que tenemos que convivir y afrontar, que le dificultan su papel. A nivel doméstico, los desvíos a autopistas de peaje desde carreteras nacionales en Cataluña son una Euroviñeta encubierta. Desde ATRFIE instamos al Ministerio de Fomento a que, como hasta ahora ha sido, siga firmemente defendiendo al NO A EUROVIÑETAS autonómicas, nacionales y comunitarias, que lo que provocan es un encarecimiento del transporte. El sector ya contribuye muchísimo con sus impuestos a la seguridad viaria, y los fabricantes y constructores trabajan en nuevos modelos medioambientalmente más sostenibles. La demagogia de los ataques al transporte como sector medioambientalmente poco sostenible, cuando por contra los motores de los vehículos, ya por el Euro6, garantizan bajos niveles de óxidos de nitrógeno. El transporte, hoy, es cada día “más limpio”. Si esto no fuese real, sería impensable defender esta postura unánime del sector.

Otro agravio corporativo con nuestros competidores europeos es el modelo social dentro del sector y de nuestras empresas, cómo se comportan los convenios colectivos que regulan las relaciones laborales del transporte; el modelo de regulacio-



nes laborales en España es inédito en Europa, por lo que se debe tender a que parte social y parte económica se pongan de acuerdo para explicitar las reglas del juego por especialidades, ya que hay diferencias notables entre las mismas. En el subsector frigorífico, tomamos la decisión por convencimiento, trabajamos con los sindicatos bajo el modelo “betobe, wintowin”, y espero que pronto, antes de comenzar campaña, logremos una actualización jurídica especializada en nuestro subsector.

Desde hace dos años, la nueva ATFRIE es proactiva, y así se lo hemos transmitido a Sanidad y a Fomento, que disponemos de un órgano técnico consultivo asesor como es la Subcomisión de Coordinación Interministerial para el Transporte de Mercancías Perecederas, que lleva parada muchos años, desde 2013, en espera que haya “un caso de contagio masivo”, cuando hay asuntos que se deberían haber abordado y solucionado. A modo de ejemplo, la imposición de los cargadores al intercambio de palets, que impide transportar una tonelada más de mercancías. Usos anteriores que pueden haber transportado previamente pesticidas, abonos o cualquier otra mercancía susceptible de producir contaminación, pueden llegar a transferir perjuicios a la mercancía perecedera que se transporta en los portapalets, generadores de suciedad de las carreteras que se adhieren a los palets, que junto a condiciones climatológicas adversas, pone en riesgo la salubridad de los alimentos y del propio consumidor.

Mirando al exterior, nos preocupan la dilatación de la aprobación comunitaria de los llamados Paquetes de Movilidad, posibilitando mientras las regulaciones unilaterales de los Estados miembro que ponen en peligro las cuatro libertades de nuestra Unión Europea. Casos como son los salarios mínimos, prohibiciones de descansos en cabina o la evolución del Bréxit que desconecte Reino Unido de la UE.

Así las cosas, el sector por unanimidad debe apoyar el cum-

plimiento escrupuloso de las reglas del juego a nivel nacional y comunitario, dentro de su papel tan destacado que tienen nuestras empresas en la Unión Europea. La competencia desleal que existe fuera del transporte pesado de mercancías por carretera a media y larga distancia a través de furgonetas con excesos de peso que hacen la función de vehículos rígidos o el incumplimiento del cabotaje, son algunos de los impedimentos con los que cuenta el transporte efectivo por carretera.

Es conocido el denominado “giro social en el transporte” del Gobierno de España a través del anuncio de su próxima incorporación a la denominada “Alianza por la Carretera”, actualmente firmada por 13 países europeos. Decisiones como estas deben consensuarse con el sector, que es quien realiza el transporte efectivo. Los legisladores e inspectores tiene que conocer la realidad más allá de sus despachos, para darse cuenta realmente de burocracias excesivas e impunidades que tienen que reducirse a lo estrictamente necesario.

El sector del transporte a temperatura dirigida está a las puertas de comenzar un nuevo curso, el tan veterano pero experimentado empresariado español de transporte en la que es decisiva su aportación para que los productos hortofrutícolas que se producen en España, que se consumen en España, que se exportan desde España, engranen para que la cadena siga generando riqueza en nuestro PIB. Hay que saberlo aprovechar y cuidar al mismo tiempo. Nuestras empresas afiliadas se están preparando; recursos humanos y materiales, de experiencia y valentía los primeros, de calidad los segundos, conforman unas herramientas esenciales para hacerlo posible. Visto así, el sector no es enemigo de nadie, sino garante de la trazabilidad alimentaria, por lo que se le debe cuidar por todos: por las Administraciones Públicas, por los ciudadanos, por los cargadores y por el propio sector. Por justicia. Es nuestra responsabilidad y obligación. En este escenario, ATFRIE está y estará.





# La tecnología es capaz de **dar respuesta** a los grandes desafíos del sector

*El sector del transporte es un elemento fundamental para la economía de la UE. Con diez millones de personas empleadas y representando un 5% del Producto Interior Bruto en Europa, es una actividad irremplazable.*

**S**in embargo, y aunque preve-  
mos un futuro prometedor  
para la industria del trans-  
porte, hay algunos retos que  
desgranar Heike de la Horra, director co-  
mercial de TomTom Telematics para Es-  
paña y Portugal, y Pablo Aguilar, CEO de  
NHT Norwicz, partner TomTom Telematics  
para soluciones de transporte bajo tem-  
peratura dirigida.

**Cadena de Suministro (CdS): Heike de la Horra, ¿cuáles son los desafíos a los que las empresas del sector tendrán que hacer frente en los próximos meses?**

**Heike de la Horra (HH):** Acabamos de realizar una **encuesta** a empresas de transporte en Europa para conocer cuáles son sus mayores preocupaciones. La conclusión que podemos extraer es que **hay tres desafíos con los que tienen y tendrán que lidiar**. El primero es el **cumplimiento normativo**, el segundo la **fluctuación del**

**coste de combustible** y el tercero la **seguridad en la carretera**.

**CdS: ¿Con cumplimiento normativo se refiere a la supervisión de tiempos de conducción y descanso o a la entrada en vigor del Reglamento Europeo para la Protección de los Datos?**

**HH:** Ambas. Con la entrada en vigor de RGPD las empresas deben tener un mayor control sobre los datos que manejan y ya empiezan a ser conscientes de ello. Por otro lado, el problema que representa la normativa sobre el tacógrafo son **las horas que se pierden descargando**, analizando y almacenando los datos y que, en definitiva, suponen un tiempo malgastado para el negocio. Además, según una

encuesta que acabamos de realizar a empresas del sector, en los últimos 12 meses, casi la mitad de ellas ha tenido que cancelar entre uno y 10 trabajos debido a que **no tenían visibilidad sobre las horas de conducción restantes**. Como puede ver, es un problema importante que afecta gravemente a la productividad.

**CdS: ¿Cómo puede ayudar TomTom Telematics a hacer frente a estos desafíos?**

**HH:** TomTom Telematics es una de las compañías de tecnología para el sector del transporte más innovadoras. Nuestra **solución de gestión de flotas** permite automatizar tareas, de forma que tanto los conductores como los responsables de la flota pueden dedicarse a lo que real-

“ **Heike de la Horra: “Hay tres desafíos para las empresas de transporte: el cumplimiento normativo, la fluctuación del coste del combustible y la seguridad en la carretera”.** ”



mente importa: mejorar la eficiencia de la flota y la productividad del negocio.

Disponemos de una innovadora **gama de producto específica para el transporte**, que incluye navegación para camiones, soluciones para la descarga remota y gestión de datos del tacógrafo, o una herramienta para administrar los tiempos de conducción y descanso, de forma sencilla y útil.

**CdS:** De hecho, acaban de lanzar una nueva solución para el tacógrafo...

**HT:** Efectivamente, hemos lanzado **TachoShare, un módulo de descarga remota de datos de tacógrafo** que envía dichos datos directamente al software de gestión, que puede ser de cualquier partner. De esta forma, se ahorra tiempo, se garantiza el cumplimiento normativo y se au-

“ **Pablo Aguilar, CEO de NHT Norwick:** “Trabajamos con TomTom Telematics para ofrecer a las empresas de transporte de frío una solución de frío sencilla y real”.



## Es imprescindible poder contar con una información rigurosa

En opinión de Pablo Aguilar, CEO de **NHT Norwick, partner TomTom Telematics** para soluciones de transporte bajo temperatura dirigida, el transporte frigorífico es un sector donde la necesidad básica –que las mercancías viajen bajo unas condiciones específicas- ya está resuelta.

Sin embargo, desde los departamentos de calidad se pide poder contar con una información rigurosa que posibilite **no sólo verificar que las condiciones de transporte son las previstas, sino también poder demostrarlo con datos** ante posibles auditorias de cumplimiento y calidad. Ahora que todo es on-line, tenemos la opción de contar con toda la información necesaria.

Hace cinco años, NHT Norwick firmó una alianza con TomTom Telematics, para **ofrecer soluciones que proporcionen a las empresas del frío un sistema para la gestión de sus flotas con mayor eficiencia**. Por ejemplo, informando en tiempo real de lo que está ocurriendo en las operaciones. O con información histórica que les ayude a tomar decisiones que aumenten la productividad para el negocio.

**Trabajamos sobre tecnología inalámbrica o cableada**, lo que aporta una enorme flexibilidad a la hora de implantar sistemas en

los clientes, y los tiempos de adecuación de los vehículos son prácticamente cero, ya que no dependemos de plataformas o sistemas rígidos.

Nuestro valor reside en unificar todas esas plataformas, desde sensores de temperatura o luminosidad hasta datos de tacógrafo, CANbus, dispositivos embarcados, humedad, etc., y enviar los datos al equipo de TomTom. Además, dado que la solución cumple la norma ISO 27001, podemos garantizar que los datos son reales, y que no se han manipulado en modo alguno.

En cuanto a los principales proyectos desarrollados en este campo, **NHT Norwick trabaja con las principales cadenas**. Por ejemplo, Alimerka en Asturias, o UVESC, grupo de supermercados con marca BM, que son empresas con vehículos para transporte frigorífico **que cuentan con una flota de vehículos para la entrega a tiendas**, y que con nuestra ayuda han implementado la solución completa de gestión de flotas de TomTom Telematics (incluyendo dispositivos de seguimiento embarcados, terminales de conductor, tabletas, etc.), y nosotros nos hemos ocupado de **la parte de frío, con sensores embarcados para temperatura, luz, estado de puertas, etc.**

menta el tiempo en carretera de los vehículos.

Así mismo, también hemos lanzado la **nueva versión de nuestra herramienta completa para el tacógrafo, Tachograph Manager**, que incluye la descarga remota y análisis de datos, tiempos de conducción restante, informes y cuadros de mandos, revisión del cumplimiento normativo y una administración más sencilla de los conductores, con acceso online a los datos de toda la flota. □



**Heike de la Horra, director comercial de TomTom Telematics para España y Portugal.**



# Las campañas agrícolas marcan el pulso del transporte frigorífico

*La mayor parte de las mercancías que se transportan en camiones frigoríficos hacia Europa son frutas y verduras. La sucesión de las campañas agrícolas y la demanda en los principales mercados marcan el ritmo cardíaco del transporte frigorífico español.*

**L**as campañas agrícolas marcan, junto con el consumo, el **pulso que mueve al transporte frigorífico**, que, con la llegada de unas y otras adapta sus necesidades de personal y sus flotas al fluctuante nivel de productos que produce la tierra y que se acaban **consumiendo en los principales mercados del continente europeo** en el menor plazo y las mejores condiciones.

Gran parte de los empresarios del sector frigorífico español viven **pendientes de la producción** que se da en cada campaña, así como de los precios que alcanza cada producto en los mercados, porque son sabedores de que ambas variables fijan los volúmenes con que van a trabajar y determinan los precios que percibirán por sus servicios.

De igual modo, en la necesidad de transporte **también influye decisivamente la demanda en destino** que marca

el ritmo de suministro, tanto en lo relativo a volúmenes como en la frecuencia de las expediciones.

Así pues, pese a que **en los mercados nacionales se ha registrado un descenso en el consumo de frutas y hortalizas** que los registros oficiales cifran en un 0,4% en cuanto al valor de lo consumido, con respecto a 2016, así como de un 3,4% por lo que respecta a la cantidad realmente adquirida, que asciende el año pasado a un volumen total de 7.155 millones de kilos, **el sector exterior de frutas y hortalizas mantiene el buen tono que ya se registró en 2017.**

En este sentido, durante la primera mitad de 2018 las **exportaciones de frutas, verduras y hortalizas** totalizan,

según los datos de la Secretaría de Estado de Comercio, 9.799 millones de euros, apenas un 0,3% anual menos.

El último dato, referido al pasado **mes de junio** se registra un **incremento en el valor de las frutas, verduras y hortalizas exportadas de un 0,9%** con respecto al mismo mes de 2017, para un valor total mensual de 1.440,9 millones de euros.

En este mismo sentido, la *Encuesta de Coyuntura de la Exportación*, refleja que los exportadores españoles de productos de alimentación estiman que **la evolución de sus pedidos se mantiene estable en los últimos meses y de cara al corto plazo**, con una ligera tendencia al alza, a tenor de los datos oficiales referidos al segundo trimestre de 2018.

**“ Los datos oficiales hablan de cierta debilidad en la demanda nacional de frutas y verduras, que contrasta con la pujanza de un mercado exterior que maneja cifras similares a las de 2017. ”**



## Campañas por producto

Con mayor detalle, la campaña de **cítricos** de este año parece, según los datos del Ministerio de Agricultura, un poco peor que la del año pasado, debido, sobre todo, a que **la de 2017 fue extraordinariamente buena**.

A este respecto, en el caso de la **clementina**, el descenso anual se coloca en un 17,6%, en la **naranja**, el retroceso es de un 7,8% y para el **limón**, la caída es de un 6,8%.

Al mismo tiempo, en la última campaña la producción de **mandarinas** ha caído un 14,8%, mientras que la de pomelo ha crecido un 6,5% anual.

Más aún, según los datos del Ministerio, la **cantidad total de cítricos exportados** durante los primeros dos tercios de la campaña 2017/18 ha sido ligeramente inferior a la pasada y un 8,8% por debajo de la media

Las autoridades esperan una **disminución del 10%** respecto a la anterior campaña, más acentuada en el caso de los pequeños cítricos cuya bajada podría incrementarse al 16%, aunque, sin embargo, **el valor de las exportaciones ha superado el de campañas anteriores**, como consecuencia de la subida de los valores unitarios.

Por otra parte, en **otros frutales** la tendencia clara es a un crecimiento importante en la última campaña, que se cifra por producto en un 12,9% anual para albaricoque, en 3,5% para cereza y guinda, en un 0,4% para plátano.

Por lo que respecta a la salida de **melones y sandías** para los mercados exteriores, **los productores murcianos han visto una campaña que ha arrancado con fuerza**, precisamente debido a la escasez de fruta y al buen tiempo que se vivió en los principales países consumidores, mientras que a finales de julio, el cambio de tiempo en Europa ralentizó la exportación, con lo que **las cifras de la campaña podrían ser similares a las registradas en 2017**. Sin embargo, también se registran descensos anuales de

“ Los exportadores españoles de productos de alimentación estiman que la evolución de sus pedidos tiene una tendencia estable, aunque ligeramente al alza de cara al corto plazo. ”

un 14% para el caso de la **ciruela** y de un 2% anual para el **melocotón**.

En cuanto a las **hortalizas**, las previsiones no son halagüeñas, ya que se prevén descensos generalizados en prácticamente todos estos productos, salvo en el brócoli y el nabo, que sí que repuntarán.

En sentido contrario, las últimas estadísticas del Ministerio de Agricultura, referidas al pasado mes de mayo, reflejan descensos en la producción de **tomate, patata, cebolla, alcachofa**, coliflor, apio, sandía, judías verdes, lechuga, espinaca y zanahoria.

De igual modo, según los productores de **fresas** de Huelva, la campaña de este fruto, finalizada de manera anticipada el pasado mes de junio, también ha visto una reducción de su producción en un 8%, frente al importante crecimiento que se registró en 2017, hasta sumar un total de 280.300 toneladas.

Igualmente, la facturación por este producto también ha retrocedido un 4% para colocarse en los 437,29 millones de euros, debido en gran parte a los efectos que ha tenido sobre la demanda de este fruto en los principales mercados europeos la **buena climatología que se ha registrado en el Viejo Continente durante los meses de primavera y verano**, cir-

cunstancia que no ha podido remontarse pese a los buenos comportamientos registrados en esta zona de producción para otros frutos rojos, como los arándanos, la mora y la frambuesa, que en todos los casos han registrado buenas cifras de producción y de facturación en la provincia onubense.

Por último, y en términos generales, por lo que respecta a la **evolución de la demanda en las dos primeras semanas de septiembre**, cabe decir que las grandes cadenas de alimentación alemana ya habían detectado un incremento de la demanda de productos hortofrutícolas, especialmente de pimientos italianos.

Esta situación había empezado a tirar de los precios en la segunda semana del mes y marcaba un **inicio anticipado de las campañas de otoño en algunas zonas**, a raíz de los incrementos de la demanda detectados, en dos semanas por lo menos.

Mientras, otras zonas, como Levante o Valencia parecen ir con las **campañas según la previsión inicial** y esperan una abundante producción en algunas frutas como la naranja, lo que, a su vez, podría traducirse en descensos de los precios de la carga, algo que podría trasladarse a los precios del transporte. □





# El frigo ante la incertidumbre

*El transporte frigorífico español aprovecha su alto nivel de especialización para lanzarse a realizar servicios de alto valor añadido en el ámbito de la logística a temperatura controlada con el objetivo de ofrecer una gestión integral de la cadena de frío.*

**L**a **apuesta** que desde hace décadas viene realizando el transporte frigorífico español **por la especialización** hace que los principales actores del sector apuesten por añadir al transporte nuevos servicios de valor añadido.

Esta tendencia muestra a lo largo de los años una evolución hacia una **gestión integral de la cadena de frío**.

Fruto de esta progresión, las empresas de transporte frigorífico demuestran su **versatilidad** a la hora de realizar servicios a diferentes temperaturas.

En este sentido, una **encuesta realizada por Cadena de Suministro** en el sector, refleja que una amplia mayoría, hasta un 83,33% realiza **tanto transporte refrigerado como de congelados**, frente a un 16,67% que está especializado únicamente en el transporte de productos refrigerados a temperatura positiva.

De igual modo, la distancia no representa un inconveniente para el transporte frigorífico español, ya que **un**

**82,91% realiza tanto transporte transporte nacional como internacional**, mientras que un 17,09% se circunscribe el transporte internacional a temperatura controlada.

También es de reseñar que más de la mitad de las empresas de transporte frigorífico encuestadas, concretamente **el 52,18% realizan servicios de cabotaje**.

Dentro del transporte internacional, los principales destinos de las empresas españolas de frigos se encuentran en la Unión Europea. Así mismo, dentro de la UE los destinos más frecuentes para los transportistas españoles son **Francia, los Países Bajos y el Reino Unido**.

Con relación a este último destino, en el transporte frigorífico existe cierta preocupación con respecto a los **resultados finales del proceso del 'Brexit'** y cómo

afectará a los intercambios comerciales bilaterales.

Tras estos tres países, otros destinos destacados son los mercados alemán e italiano, con el **norte de África** y otros mercados secundarios europeos como destinos que cierran los lugares a que se dirigen los transportistas frigoríficos españoles.

Por lo que respecta a las mercancías que lleva el transporte frigorífico destaca la elevada presencia de **frutas y verduras**, que realiza un 91,18% de las empresas encuestadas.

A gran distancia, algo más de un tercio de las empresas encuestadas realizan transporte de **carnes y pescados**, con un **34,45% y un 31,19%, respectivamente**, mientras que, ya en último lugar, un 16,67% de las empresas que han res-

“ *En su camino hacia la especialización, las empresas de transporte frigorífico tienden a ofrecer servicios logísticos de valor añadido en su camino hacia una gestión integral de la cadena.* ”



pondido a las preguntas de Cadena de Suministro transporta habitualmente productos farmacéuticos.

Por otra parte, la especialización del sector frigorífico español se deja sentir en la tendencia a ampliar servicios para **añadir valor en la gestión de la cadena de frío**, tendencia que parece asentada en los últimos años.

En este sentido, frente a un 28,94% de las empresas que no ofrecen ningún servicio adicional a los puramente de transporte, más de la mitad de las encuestadas, **un 57,14% del total realizan también servicios de almacenaje de productos refrigerados en sus propias instalaciones**, mientras que más de un tercio de los encuestados por Cadena de Suministro, en concreto un 42,86%, se encargan de realizar labores de distribución en destino para sus clientes, aprovechando instalaciones propias y otro 42,47% ofrece otros servicios.

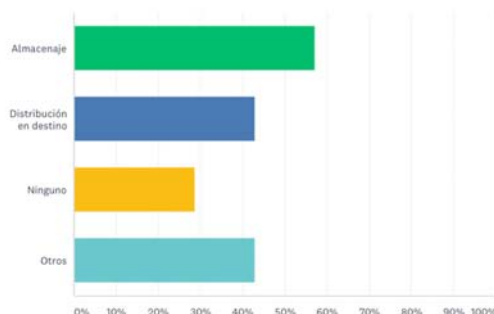
Así mismo, estos servicios adicionales que prestan los transportistas del frigo se centran en aquellas áreas en que más servicios realizan, casi de manera paralela, ya que **un 84,27% de las empresas que proporcionan servicios logísticos los ofrece para productos hortofrutícolas**, un 22,17% para carnes y un 18,93% para pescados.

Otro de los aspectos en los que se nota el alto nivel de especialización del transporte frigorífico español se encuentra en la poca incidencia que existe en las labores de **estiba y desestiba** de las mercancías, algo que la mayor parte de los encuestados, para un 71,43% en concreto, no representa un problema de gran calado, aunque en su mayor parte, las empresas encuestadas por Cadena de Suministro sí que refieren **cierta preocupación por lo ajustado de los horarios dedicados tanto al transporte como a las labores de carga y descarga**, así como en las consecuencias que acarrea para las empresas cualquier incumplimiento, aunque no sea achacable al propio transportista, sino a imponderables de la ruta.

En relación con el **transporte interna-**

“La mayor parte de los transportistas frigoríficos cree que la eliminación del límite de tres camiones como flota mínima afectará negativamente al mercado de transporte.”

Además de servicios de transporte, ¿ofrecen ustedes otro tipo de servicios adicionales a sus clientes?



Fuente: Cadena de Suministro

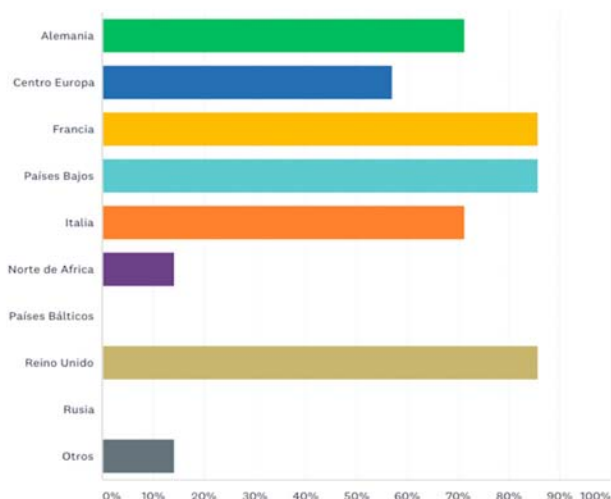
**cional**, la mayor parte de los encuestados, un 85,72%, considera que los conductores profesionales no deben ser considerados trabajadores desplazados y que esta situación pondría en riesgo la propia supervivencia de las empresas de transporte, ya que dificultaría gravemente su funcionamiento.

Así mismo, los transportistas españoles de frigo que hacen internacional abogan en su práctica totalidad por **flexibilizar el regreso a casa** de los conductores profesionales, con el fin de evitar la realización de los descansos semanales en cabina, de cara, sobre todo, a su más que probable prohibición, y con la intención, también, de evitar que mu-

chos profesionales cambien de trabajo o de sector de actividad ante la dureza que supone trabajar fuera de casa tres semanas al mes.

Por último y en relación con la legislación española, los transportistas frigoríficos del país estiman que la **eliminación del límite de tres camiones como flota mínima** para acceder al mercado afectará negativamente al sector, ya que, según la mayor parte de las respuestas, facilitará la entrada al sector de actores no preparados, fomentará la atomización de las empresas y supondrá la llegada de más autónomos, con lo que aumentará la competencia en el sector del transporte y se recrudecerá la guerra de precios. □

¿Con qué destinos internacionales suele trabajar habitualmente?



Fuente: Cadena de Suministro



## 2018, un año de ajuste para el mercado de tractoras y frigos

*El presente ejercicio parece un año de ajuste en el mercado de vehículos industriales, con ventas un poco por encima de 2017, aunque más concentradas en vehículos rígidos para distribución urbana ante el auge del comercio electrónico*

**E**n el mercado español de vehículos frigoríficos, constituidos prácticamente en su totalidad por tractoras y semirremolques frigoríficos, el presente año de 2018 está resultando ser un **año de ajuste** tanto para las flotas del sector como para el mercado en su conjunto.

Por lo que respecta a las tractoras, frente a una primera mitad de año **plana y sin el recorrido que se preveía**, los fabricantes de camiones esperan un tramo final de año con un leve crecimiento por lo que respecta al volumen de matriculaciones en este segmento en particular.

De ser así, **el mercado a final de año se situaría en niveles un poco por encima de**

**los registrados en 2017** y recuperando terreno levemente respecto de años anteriores a la crisis.

En lo que respecta más concretamente al mercado de tractoras, las unidades que se dedican al transporte frigorífico pueden llegar a constituir **entre el 50 y el 60%, o incluso más en algún caso, de las ventas de algunas marcas**, principalmente en los modelos de mayor potencia, dado que estas unidades se suelen utilizar para el transporte internacional y

en servicios, por lo general, de carga completa.

Sin embargo, en otro ámbito asociado al transporte frigorífico, pero en transportes de corta distancia, el de **rígidos**, los fabricantes sí que observan fuertes crecimientos, así como un gran potencial en el recorrido de este mercado de cara tanto a los próximos meses, como ya en 2019.

En este sentido, parece que la **fuerte demanda que existe en el ámbito de la**

“La llegada de nuevas energías alternativas ha sido recibida, en un primer momento, con cierto escepticismo en el transporte frigorífico, aunque luego se han ido incorporando.”





“El mercado de vehículos pesados podría acabar 2018 entre 21.500 y 22.000 matriculaciones, por debajo del mercado óptimo para España que se situaría en las 25.000 unidades.”

**distribución urbana** y los cambios normativos que se avecinan en cuanto a las condiciones de acceso a los centros históricos de algunas capitales, están provocando en el mercado una necesidad de renovación de las flotas, aunque bien es cierto que de momento se está en un 'impasse' a la espera de conocer cómo quedan finalmente los planes de Calidad de Aire.

Así mismo, esta tendencia para fomentar, o imponer, el **uso de vehículos más respetuosos con el medio ambiente** parece irse asentando poco a poco también entre los vehículos industriales pesados, gracias, además, a la importante evolución tecnológica que se ha producido en algunos motores impulsados por energías alternativas, **como es el caso del gas natural**, al que se van sumando nuevos

fabricantes con modelos de potencias crecientes.

Este extremo, queda constatado por el creciente volumen de matriculaciones que se registra de **tractoras de gas natural**, que a finales de julio acumula un incremento de un 48% con respecto a los primeros siete meses de 2017, y apoyadas en sus **menores costes de explotación**, fundamentalmente debidos al menor precio del gas frente al diésel.

En este sentido, las marcas de camiones estiman que 2018 será un año mejor que en 2017 y que, por lo tanto, podría llegar a terminar con un volumen de **entre 21.500 y 22.000 vehículos pesados**, aún por debajo de unos niveles óptimos de 25.000 unidades, que es la cantidad que se considera óptima para la actual flota de transporte y el mercado

DESCUBRA SU SOLUCIÓN.  
Contacte con nosotros. 976 613 200  
[susolucion@cargobull.com](mailto:susolucion@cargobull.com)

## Su solución. El pack EXECUTIVE.



La solución más completa  
para controlar sus costes y  
aumentar la rentabilidad de  
su negocio.

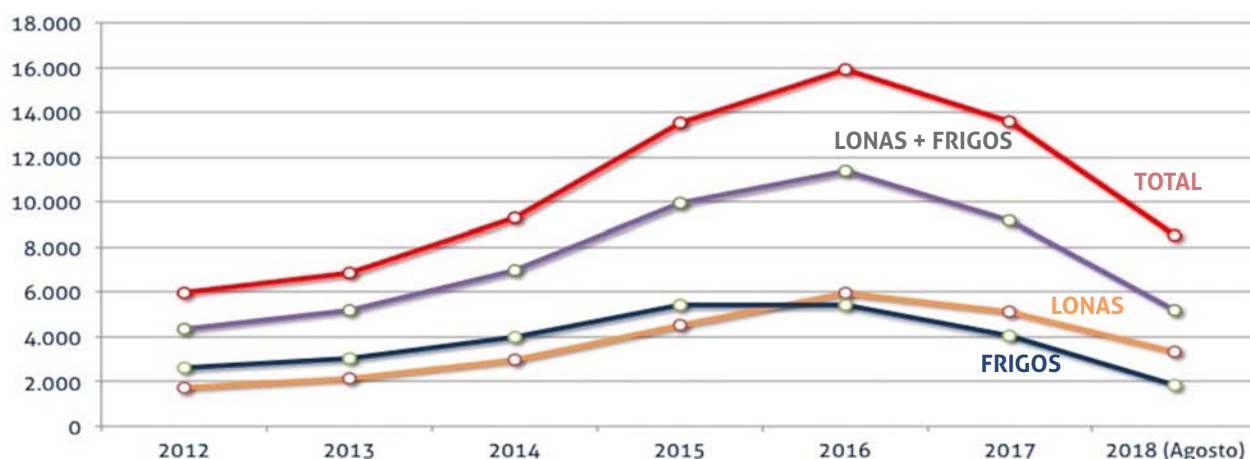
**SCHMITZ  
CARGOBULL**  
The Trailer Company.

El Pack EXECUTIVE combina su tráiler frigorífico S.KO COOL con todos los servicios: neumáticos, telemática, mantenimiento y asistencia. **Todo en una sola cuota mensual.**

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

Más información: 976 613 200

## Evolución de las matriculaciones de semirremolques frigoríficos 2012 - 2018



español, pero que, al tiempo, serviría para **consolidar los incrementos registrados en los últimos años**.

En este marco, los fabricantes de vehículos industriales estiman que el mercado se comporta con cierta cautela ante la progresiva **incorporación de nuevas energías alternativas**, así como ante la llegada de posibles ayudas para la adquisición de vehículos de este tipo.

### Fuerte ajuste en las renovaciones de semirremolques frigoríficos

Los semirremolques frigoríficos siguen una **pauta diferente en cuanto al plazo de renovación** de las flotas con respecto a los camiones. En este caso se suelen **renovar cada 5 años frente a los 2,5 años de vida media de una tractora** de transporte internacional. Esto propició que, tras la salida de la última crisis, **la renovación del parque de semirremolques se iniciara con retraso respecto a los camiones**, de forma que desde 2011 las matriculaciones de todos los segmentos iniciaran una recuperación, en algunos casos espectacular.

Los **'frigos'** iniciaron la renovación **antes que el resto**, empujados por la recuperación de las exportaciones a Europa y las consiguientes renovaciones de flotas de los transportistas. Esto llevó a que **a partir de 2012, se matriculan en España más semirremolques frigoríficos que de ningún otro tipo**. Una situación

que se ha mantenido hasta 2016.

En estos años de "esplendor", **se matricularon un total de 15.050 frigoríficos, frente a sólo 11.416 lonas**, un 32% más, cuyas matriculaciones no terminaban de despuntar.

De esta forma **la cuota de frigos sobre el total de las matriculaciones** de semirremolques en el mercado español, que se situaba en el **44% en 2012**, ha ido descendiendo paulatinamente hasta alcanzar el 30% en 2017. **En los nueve primeros meses de 2018**, esta cuota que ha caído a menos de la mitad, **se sitúa tan**

**sólo en un 21%**, fruto del tremendo ajuste que está experimentando el sector en este año.

Por contra, en este mismo período, **las lonas han ido recuperado el protagonismo que les corresponde**. De una cuota del 29% en 2012, se ha pasado a un 38% en 2017, toda vez que **en 2016 se produjo el "sorpaso" de las lonas a los frigos**, al colocarse como el tipo de semirremolque más vendido en el mercado español.

Para dar una idea del ajuste que se está produciendo, **en 2015**, año tope en

“ Desde 2012 a 2015, en el mercado español se matricularon un 32% más de frigos que de lonas, 15.050 frigos frente a 11.416 lonas.”





“ En los nueve primeros meses de 2015 se matricularon 2.617 unidades, frente a las 1.833 de este 2018, que equivale a un 30% menos. ”

cuestión de matriculaciones de frigos, en los nueve primeros meses del año **se matricularon 2.617 unidades, frente a las 1.833 de este 2018**, en el mismo período, que equivale a un 30% menos.

De cara a la 'Campaña' que comenzará en unas semanas, las renovaciones de flotas no se han producido al ritmo esperado, lo que ha contribuido a las menores cifras en las matriculaciones, fruto de la **indertidumbre** que hay ahora entre los transportistas y también a la falta de conductores profesionales, aunque en esto, cada cual cuenta la historia como le va.

Una situación que **se está viendo agravada por la llegada al mercado de cientos de unidades usadas** procedentes de



operaciones de renovación que se llevan a cabo hace cinco años, con precios de recompra que están comprometiendo los balances de algunos fabricantes/distribuidores y que van a suponer una **distorsión añadida a un mercado**, el de los semirremolques frigoríficos, que está haciendo en este 2018, su particular travesía del desierto.

Para tener una visión del alcance de

este ajuste y de la repercusión en los fabricantes de semirremolques, **sobre todo de los especialistas del 'frigo'**, que están **sufriendo más intensamente esta caída de las ventas**, habrá que esperar al cierre del ejercicio, aunque todos los indicadores apuntan a un **cierre del año en el entorno de las 12.000 unidades** en total, con unos frigos en el entorno de las 3000 unidades, en niveles del 2013.

#### MATRICULACIONES DE SEMIRREMOLQUES 2012 - 2018

TIPOS	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 (Ago.)
TOTAL	5.987	6.833	9.284	13.513	15.942	13.587	8.533
LONAS	1.743	2.161	2.988	4.524	5.962	5.129	3.344
Cuota de Lonas (%)	29	32	32	33	37	38	39
FRIGOS	2.607	3.041	3.988	5.414	5.404	4.030	1.833
Cuota de Frigos (%)	44	45	43	40	34	30	21
LONAS + FRIGOS	4.350	5.202	6.976	9.938	11.366	9.159	5.177
Cuota de L + F (%)	73	76	75	74	71	67	61



**JUNTOS EN MOVIMIENTO**

**SOR**

FABRICANTES  
DE VEHÍCULOS  
FRIGORÍFICOS  
DESDE  
1970



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

**Somos especialistas en frío**

Desde su lanzamiento  
en 2012

## Lecitrailer se prepara para la entrega de su frigo número 5.000



*El fabricante aragonés está a punto de alcanzar un hito en la producción de sus semis frigoríficos, una apuesta de largo recorrido basada en un equipo robusto y ligero, con carrocería reforzada y una tara reducida.*

**E**n 2012, Lecitrailer lanzó al mercado su primer frigo fabricado completamente en sus instalaciones, por lo que 2018 es el séptimo año de su comercialización, con una **cuota de mercado cercana al 20%**, lo que viene a demostrar la rápida aceptación del mercado por los frigos Lecitrailer.

Según indica Antonio Pérez, responsable de la División Frío de Lecitrailer, continúa el crecimiento en los países del entorno; Francia, Portugal e Italia, ampliándose a otros mercados europeos. Antes de finalizar esta campaña entregaremos el frigo número 5.000 con carrocería Lecitrailer. Es de destacar **el tiempo y medios invertidos por Lecitrailer en I+D+i** durante el desarrollo de cada producto Lecitrailer y a la mejora continua de todos nuestros productos.

**Lecitrailer ha ajustado la tara en el chasis**, por lo que, aun ofreciendo una carrocería más reforzada, consigue una **tara final menor** a la de los frigos estándar. De ahí que los vehículos destacan por su robustez y ligereza. Los clientes cada vez tienen más claro que necesitan vehículos que cubran todas sus expecta-

tivas, y a ser posible, que sean **polivalentes para distintos tipos de carga**. Por ello, hemos ido incorporando nuevos modelos destinados a cubrir cualquier necesidad específica: Frigo Estándar, Transporte de Flores (pared lateral de 45mm), Aligerados, Transporte Pharma (con certificado *Certicold Cemafruid*), City Trailer (con eje direccional, para la distribución urbana), Link Trailer, remolques (para configuración de Tren de carretera), con configuración interior de doble piso y Certificado PIEK, (garantizando una baja sonorización del piso en el uso de carretilla <60dB)


En este 2018 destaca el **éxito en ventas de la gama de frigos City Trailer**, como alternativa a las soluciones tradicionales de reparto en ciudad y los **Link Tráiler** para las configuraciones de megacamiones. Así mismo, el sector se está centrando en **vehículos adaptados para transportes muy específicos**, y es en lo que están trabajando en Lecitrailer. Actualmente, el semirremolque Pharma es el **único con la certificación Certicold del Laboratorio Cemafruid** (Francia), que cumple los criterios que demandan las multinacionales farmacéuticas.

Otra de las demandas habituales del mercado se centra en **incorporar tecnología de seguridad para cargas de alto valor**. En este apartado, estamos trabajando con los mejores especialistas en seguridad, para ofrecer a cada cliente el rango de seguridad que necesita.

### Servicio postventa

En Lecitrailer no solo centramos nuestros esfuerzos en diseñar un vehículo de calidad, sino que queremos estar siempre al lado del transportista. De ahí nuestra apuesta por el **Servicio Postventa**.

Ser el primer fabricante europeo con instalaciones propias dedicadas a la reparación y mantenimiento preventivo de semirremolques nos aporta un **conocimiento detallado de cómo están respondiendo todo tipo de frigos en el día a día**. Es importante destacar la gran inversión que realizada en las bases de postventa, con espacios específicos para reparar todo tipo de frigoríficos y marcas, con la última tecnología.

En definitiva, **trasladamos al mercado todos los años de experiencia de Lecitrailer** en el sector del semirremolque. 





## Sor Ibérica: máxima personalización

*La especialización y la capacidad para adaptarse a las necesidades de los clientes son rangos distintivos de Sor Ibérica, un fabricante de semirremolques frigoríficos que basa su razón de ser en la dedicación y la flexibilidad.*

**L**a **especialización** es una de las claves gracias a las cuales Sor Ibérica consigue diseñar semirremolques frigoríficos que se **adaptan como un guante** a las necesidades específicas de las empresas especializadas en este tipo de transporte.

Este fabricante valenciano **responde con especialización a la especialización de los transportistas**, ya que solo así pueden conseguirse semirremolques que garanticen el mantenimiento de la cadena de frío en cualquier circunstancia, sin que esta exigencia implique la reducción dramática de la capacidad de carga de los semis, por un aumento de la tara.

Así se consiguen equipos que permitan mantener una alta rentabilidad en **un sector con los costes ajustados** en unidades de transporte. Cada nueva ne-

cesidad que surge en el transporte tiene su respuesta con **buenos costes de propiedad y bajos niveles de mantenimiento**, lo que garantiza que los semirremolques estarán en la carretera el máximo tiempo posible.

Gracias a su énfasis en la especialización, Sor Ibérica cuenta con **uno de los semirremolques frigoríficos más ligeros del mercado**.

Su gama de semirremolques aligerados, además de reducir la tara, genera **ahorros de combustible** y, consecuentemente, reducciones en los costes operativos y en las emisiones de gases contaminantes.

Con respecto al mantenimiento de la cadena de frío, Sor Ibérica ha desarrollado unos **estándares de aislamiento térmico que alcanzan uno de los mejores niveles del sector** y, al tiempo, aportan ventajas en el consumo de

combustible.

Además de la especialización, Sor Ibérica también trabaja para **adaptar sus semirremolques a las necesidades específicas de cada usuario**, trabajando codo con codo con las empresas para conseguir productos personalizados al máximo y, consecuentemente, la satisfacción de sus clientes.

Esta labor de personalización también se proyecta en la investigación que lleva a cabo Sor Ibérica para desarrollar **nuevos productos** adaptados fielmente a las necesidades del mercado.

Por otro lado, a lo largo de 2018, el fabricante de semirremolques está llevando a cabo **nuevas inversiones para mejorar sus instalaciones**, cambiando sistemas, renovando procesos y preparando la fábrica para que, a finales de año, el fabricante esté en condiciones de afrontar nuevos retos. □



# El pack Executive, la solución más completa para su flota de semis

*Con sus paquetes Executive, Schmitz Cargobull facilita a sus clientes la posibilidad de elegir una solución integral para semis con la que reducir los costes de explotación de las unidades y mejorar su rentabilidad.*

**T**ras el exitoso lanzamiento del **Pack Executive para el semirremolque frigorífico S.KO Cool** en un evento en Murcia, que congregó a más de 160 clientes, Schmitz Cargobull continúa su recorrido y potencia aún más su **línea Executive**, trasladando toda su experiencia y potencial a otro tipo de carrocerías como es el **vehículo de carga general S.CS**. Schmitz Cargobull seguirá potenciando los paquetes Executive para los semirremolques furgones y frigoríficos S.KO y los vehículos de carga general de lona S.CS durante este año a través de una **promoción limitada con el objetivo de reducir los costes de explotación totales** de sus clientes y mejorar su rentabilidad.

La marca del elefante azul pone de esta forma, a disposición de sus clientes **dos tipos de paquetes Executive para el semirremolque frigorífico** que permiten a sus clientes adaptarse a las necesidades del mercado. El equipamiento **Executive** y su extensión, el **Executive Plus**. Con un **equipamiento de estas características integrado en una sola cuota de renting** a través de Schmitz Cargobull, el pack Executive es

la solución más completa del mercado para renovar o aumentar su flota y hacer crecer su actividad. Gracias a sus atractivos paquetes Executive, el fabricante alemán ha hecho aún más fácil a sus clientes la posibilidad de **elegir una solución integral** de un único fabricante.

Uno de los mayores atractivos del pack Executive tanto para el semirremolque frigorífico como para la lona es el **servicio Full-Service de neumáticos**. El contrato incluye la utilización de neumáticos Hankook, cobertura de daños y servicio móvil para cambio de rueda con aval de pago. Con este contrato no hay que equipar el remolque con una rueda de repuesto. **Las ventajas asociadas a estos paquetes son infinitas**. Empecemos por las financieras como es no tener costes imprevistos, mejorar la liquidez sin tener que endeudarse o contabilizar el gasto como algo deducible. También, se ven reducidas las tareas administrativas ya que **el gasto se reduce a una única factura mensual** por no hablar de que todo procede de un único proveedor. Con respecto a las **ventajas operativas**, destaca la renovación de la flota a los 36 meses con los últimos avances tecnológi-

cos y la gestión de la flota a través de un usuario de acceso a una página web para que pueda controlar su flota en cualquier momento en cualquier punto de Europa. *"Con un equipamiento especialmente diseñado para compañías que desean controlar los costes, el estado de la carga y su rentabilidad anual, el pack Executive y su extensión, el Executive Plus son la solución completa para una empresa que compita en el mercado actual", afirma Juan Usón, responsable de Telemática en España.* Desde que el pasado año Schmitz Cargobull empezara a fabricar el semirremolque frigorífico S.KO en su planta de Figueruelas, Zaragoza la cartera de pedidos ha ido aumentando de manera considerable.

Actualmente, Schmitz cuenta con una **capacidad de producción anual de casi 1.300 unidades** y recientemente se ha cerrado un pedido de 200 unidades para un proveedor del sector de la alimentación muy importante. Con un **incremento de hasta un 60% de la demanda de los vehículos frigoríficos** con el paquete Executive Plus con respecto al año anterior, Schmitz Cargobull empieza a posicionarse como un referente de producto más valor añadido. □





## Al borde del **abismo**

El transporte internacional de mercancías en camiones frigoríficos atraviesa uno de sus peores momentos; ni siquiera durante el largo período de crisis económica que ha atravesado España las cosas habían ido tan mal.

Tratando de buscar una explicación y teniendo en cuenta que el volumen de las exportaciones no ha disminuido, más bien al contrario, por lo que no es achacable a una disminución de la demanda, podemos concluir que son otros los factores que están influyendo en esta delicada situación.

El precio del gasóleo, puede ser uno de ellos ya que ha experimentado una importante subida. En lo que va de año casi un ocho por ciento, pero si nos retrotraemos a enero de 2016, la subida acumulada supone casi un 32 por ciento, una cifra desmesurada que se ha ido cebando en la cuenta de resultados de las empresas que no han sido capaces de repercutirla en los precios del transporte.

Un segundo factor, ha sido el incremento de flota de manera desproporcionada debido a las facilidades crediticias actuales, muy lejos ya del cierre al crédito que se mantuvo en los años de crisis y que evitó los disparates que hemos visto últimamente.

En tercer lugar, la competencia desleal propiciada por las empresas buzón, las falsas cooperativas, las empresas del Este de Europa, y otros sistemas que se vienen arbi-trando por algunos para lograr abaratar los costes del transporte y, a la vez, obtener beneficios atípicos, por ejemplo, el arrendamiento de vehículos a autónomos y pequeñas empresas de transporte.

Como cuarto factor estaría el abuso de los clientes que se aprovechan de la situación de debilidad del transportista estableciendo unas condiciones de contratación onerosas tanto en los servicios como en el precio y en los plazos de pago.

Otros factores a considerar serían las cada vez más complicadas exigencias de todo tipo para la realización

***“La cosa está chungu y no es una queja injustificada. La caída de empresas con muchos años en el mercado así lo atestiguan. La morosidad empieza a ser preocupante.”***

del transporte, entre las que cabría citar el cumplimiento del salario mínimo en distintos países, la prohibición del descanso semanal normal –de momento- en cabina del conductor, la prevención de riesgos laborales, etc.

La cosa está chungu y no es una queja injustificada. La caída de empresas con muchos años en el mercado, así lo atestiguan. La morosidad empieza a ser preocupante entre los prestatarios de servicios o aprovisionamientos al transporte.

La luz roja se ha encendido y el aviso es serio. Y por si era poco, el Gobierno amenaza con una subida en el impuesto de hidrocarburos que afectaría al gasóleo, los cargadores empeñados en imponer las 44 toneladas y los 4,5 metros de altura para los vehículos, las comunidades autónomas dispuestas a cobrar la euroviñeta, el desvío obligatorio a las autopistas de peaje, la estiba, ...

A todo esto hay que añadir el descontento, cada vez más importante, de los conductores que empiezan a cansarse de que su trabajo no esté reconocido y no me refiero solo económicamente, sino por el trato el trato que reciben en los almacenes donde ellos mismos tienen que descargar el vehículo, cargar los palés, soportar horas interminables de espera, mal trato personal, etc. Todo ello está haciendo que la profesión de conductor sea cada vez menos atractiva y que estemos empezando a sufrir sus consecuencias.

El desconcierto es total y nadie es capaz de poner orden y sentido común, ni este Gobierno ni el anterior y tampoco la Unión Europea. Esto se está convirtiendo en una selva que seguro, más temprano que tarde, acarreará consecuencias para la economía y no serán buenas.



# Brittany Ferries conecta directamente España con Irlanda


*A las nueve conexiones semanales con puertos españoles, en el mes de mayo se ha añadido una nueva línea, que supone la primera conexión directa entre el puerto de Santander y el irlandés de Cork.*

**B**rittany Ferries es una **cooperativa creada en 1972** por un grupo de agricultores bretones para exportar sus productos al Reino Unido.

A finales de los '70, se inauguró la **línea desde Santander a Plymouth** y, desde entonces, ha desarrollado plenamente el concepto de "**Autopista del Mar**" entre Gran Bretaña y España, siendo en la actualidad la empresa líder en SSS en el oeste del Canal de la Mancha y el Arco Atlántico.

En la actualidad cuenta con **nueve conexiones semanales que unen los puertos de Santander y Bilbao con Portsmouth, Plymouth y Poole.**

Desde mayo 2018, conecta **2 veces por semana el puerto de Santander con el puerto de Cork en Irlanda**, en la primera línea que conecta directamente España e Irlanda.

En 2017, Brittany Ferries transportó **2,60 millones de pasajeros y 211.500 vehículos**, un 3,6% anual más que el año anterior. Con una facturación en 2017 de 433,5 millones de euros, dio empleo a 2.814 trabajadores. 

## Líneas en el Canal de la Mancha

- Caen – Portsmouth con 3 salidas diarias. 6 horas de travesía
- Cherbourg – Poole con 1 salida diaria. 4,30 horas de travesía
- Le Havre – Portsmouth con 1 salida diaria. 6 horas de travesía
- Saint-Malo – Portsmouth con 1 salida diaria. 8,45 horas de travesía
- Roscoff – Plymouth con 1 salida diaria. 6 horas de travesía
- Roscoff – Cork (Irlanda) con 1 salida semanal todo el año  
(lunes y martes) +1 salida semanal (viernes y sábado) entre Abril y Octubre

## Líneas entre España e Inglaterra

- Santander – Portsmouth (RO-PAX) con 3 salidas semanales  
(Sábado, Domingo, Lunes). 24 horas de travesía media.
- Santander – Plymouth (RO-PAX) con 1 salida semanal  
(Miércoles). 24 horas de travesía de media.
- Bilbao – Portsmouth (RO-PAX) con 3 salidas semanales  
(Martes, Miércoles, Jueves). 24 horas de travesía de media.
- Bilbao – Poole (RO-RO) con 2 salidas semanales  
(Lunes y Jueves). 31 horas de travesía de media.

## Líneas entre España e Irlanda

- Santander – Cork con 2 salidas semanales  
(Salidas desde Santander; domingo y jueves y desde Cork, miércoles y viernes) 28 horas de travesía media.



Mantenemos  
nuestro  
espíritu digital...



... por eso

A partir de ahora, los MONOGRAFICOS  
los va a tener al alcance de la mano

- Información y análisis en profundidad
- Triple difusión  
revista digital  
en formato web y ... en edición impresa
- Programación ampliada para 2018

**NUEVA  
EDICION  
IMPRESA**  
**¡SUSCRIBASE!**

**cadena de suministro**

*Información Just In Time ¡En cualquier sitio, en cualquier momento!*



## El sector del frío industrial ya roza la plena ocupación

*Las empresas del sector de la logística de frío se están viendo obligadas a aprovechar cada vez mejor sus espacios, dado el crecimiento que está viviendo esta industria en los últimos años y que queda reflejado en los elevados niveles de manipulación de mercancía y los más de 70 millones de facturación registrados en el primer semestre del año.*

**L**a Asociación de Explotaciones Frigoríficas, Logística, y Distribución de España, Aldefe, que desde hace más de 30 años negocia el Convenio Colectivo sectorial de frío industrial, **agrupa actualmente al 60% de las empresas del sector**, que suman tres millones de metros cúbicos de capacidad de almacenaje a temperatura controlada de productos perecederos.

Cada trimestre presenta los datos recogidos sobre **la ocupación de las instalaciones**, la manipulación de mercancías, la plantilla y la facturación media de las empresas dedicadas a esta actividad. Los últimos que ha analizado, correspondientes al segundo tri-

mestre de 2018, muestran un **desarrollo muy positivo del sector**, con un porcentaje de ocupación de este tipo de centros del 90,10% de media, ligeramente superior al 89,4% de los tres primeros meses del año, lo que indica que **están prácticamente al límite**.

**En tres ejercicios, este índice ha pasado del 60% de media al 90%**, algo que está obligando a estas compañías a optimizar la gestión de sus espacios, fomentar la rotación de productos y tratar de **planificar lo**

**mejor posible las grandes campañas**, como Navidad o verano, ajustándose a las demandas de los clientes y garantizando siempre el mismo nivel de servicio y profesionalidad.

**La zona con mayor nivel de ocupación es Valencia**, con un 98%. Su capacidad es de 324.137 metros cúbicos y actualmente tiene ocupados 317.621. En segundo lugar, se encuentra Galicia, con un 97,7%, y el centro de España, con un 92,4%. Por su parte, en Cataluña la ocupación asciende al

“El índice de ocupación ha pasado del 60% de media al 90% en solamente tres ejercicios”



# Nuevo acuerdo para la mejora del convenio colectivo del sector de frío industrial

Fruto de las continuas negociaciones que se han estado llevando a cabo, los representantes sindicales y empresariales del sector del frío industrial han alcanzado durante el verano de 2018 un acuerdo para la renovación del convenio colectivo sectorial.

Este documento, que regirá las condiciones de los trabajadores del sector de frío industrial entre los años 2018 y 2020, se ha aprobado con la firma de Aldefe y la de los sindicatos UGT y Comisiones Obreras, así como con la firma no conforme de CIG.

Además, regulariza algunos aspectos que tras la aprobación del convenio de 2016 necesitaban ser aclarados y actualiza las tablas salariales para los ejercicios 2018, 2019 y 2020, para los que se prevén sendas subidas de un 2%.

Para Aldefe, la firma de este acuerdo aportará la necesaria estabilidad laboral dentro de las empresas asociadas y en general, dentro del sector del almacenamiento frigorífico.

mantienen aún en la misma línea de años anteriores, aunque ligeramente por encima, ya que en 2016 la media ascendía a 32 personas.

En total, **se han contabilizado 1.599 empleados** del sector en el segundo trimestre de 2018, siendo Madrid y sus alrededores la región que más acumula, con **855 trabajadores en total**, lo que supone el 53% de la cifra global.

Le sigue Cataluña, con 328, y la zona norte con 160. Cierran esta lista Galicia, con 139 empleados, Valencia, con 99, y por último, Canarias, con 18.

## Más de 70 millones de facturación en el primer semestre

En lo que respecta a la facturación, que da buena muestra del incremento de la actividad en el sector frigorífico, en el segundo trimestre **se ha llegado a los 37.010.618 euros**, que sumados a la cifra que se ha alcanzado hasta el mes de marzo, hacen un total de 70.934.757 euros.

Destaca la facturación de la zona centro, con 18.397.129 euros en el segundo trimestre, que **duplica a la segunda zona de actividad que es Cataluña**, con 8.384.626 euros.

A continuación, el norte de España y Valencia, con 4.447.947 euros y 3.271.356 euros respectivamente. En último lugar, se

“Las zonas que disponen de un mayor volumen de almacenaje deben gestionar mejor las entradas y salidas, favoreciendo una mayor rotación de los productos”

90,9%, en la zona norte al 86,9% y en Canarias al 85%.

Este es sin ninguna duda el **indicador más puro del almacenaje frigorífico**, si bien pueden encontrarse también otros.

das y salidas.

Lejos de la zona centro, aunque también muy por encima de las demás, se sitúan las cifras del **norte de España, con 225.220 toneladas** frente a 208.964 toneladas movidas entre enero y marzo. Valencia, en tercer lugar, se anota un total de 78.314 toneladas, seguida de cerca por Galicia, con 76.729 toneladas.

En total, en España **se han manipulado hasta 1.761.577 toneladas** en los almacenes frigoríficos a lo largo del primer semestre de 2018.

**Los 36 empleados que de media** integran la plantilla de esta clase de instalaciones se

## La manipulación de mercancías sigue en aumento

Los ratios de manipulación de mercancías resultan clave para determinar el **rendimiento de las instalaciones**, al proporcionar información sobre los movimientos que se realizan en este ámbito.

Las áreas con mayor volumen de almacenaje, como el centro, también han logrado un **alto índice de manipulación**, llegando en este caso a las 436.339 toneladas, por encima de las 430.628 del primer trimestre.

Esta situación lleva invariablemente a una **disminución de la capacidad disponible** y exige por tanto, una mayor rotación de productos y una mejor gestión de las entra-



# Stef sigue extendiendo su negocio de logística de frío

En el campo del transporte y la logística de frío, destacan algunos nombres por encima del resto. Uno de ellos es Stef, especialista con muchos años de experiencia en este ámbito que en 2017, logró un crecimiento del 11,2% en su cifra de negocio en la región ibérica.

Presente en Bélgica, España, Francia, Italia, Holanda, Portugal y Suiza, el operador ha conseguido aumentar su facturación un 5,4% hasta los casi 3.000 millones de euros a nivel global. En España, una de las operaciones más destacadas que ha cerrado ha sido la adquisición de Transportes Badosa, especializada en grupaje a temperatura controlada.



A lo largo de 2018, su crecimiento también ha sido notorio y precisamente en la península ibérica ha anotado un incremento del 15,8% en su cifra de negocio del primer trimestre y del 6,9% en el segundo.

Fuera de la región, ha cerrado algunas operaciones de relevancia, como la compra al Grupo Marconi de uno de los mayores almacenes logísticos para congelados de Europa, ubicado cerca de la ciudad italiana de Parma. Además, se ha hecho con la totalidad del capital de Express Marée para reforzar su cobertura en Francia.



sitúan Galicia y Canarias, por este orden.

El incremento en la facturación se debe en gran medida al fuerte **crecimiento del consumo interior**, así como a la mayor diversificación de las actividades de las empresas del sector del frío.

Hoy en día, muchas de las empresas dedicadas al almacenaje a temperatura controlada **ofrecen otra clase de servicios de valor añadido** a los clientes, lo que se traduce en un aumento de la facturación del sector.

## Evolución del sector

A la vista de los datos que ofrece la Asociación, puede concluirse que, el área del frío industrial ha vivido **una gran evolución a lo largo de los seis primeros meses de 2018**, en línea con los datos del ejercicio

“La facturación de las empresas de la zona centro ha duplicado en el segundo trimestre a la de la segunda región de mayor actividad, que es actualmente Cataluña.”

anterior, que ya apuntaban a un crecimiento mayor.

Es cierto que existen algunas **pequeñas variaciones a la baja** en zonas particulares, como es el caso de la ocupación en Canarias, que se ha reducido en el segundo trimestre respecto a los meses comprendidos entre enero y marzo, pero por lo general **las cifras registradas son muy positivas** para el sector, que mira hacia el futuro con mucha esperanza.

El reto ahora está en aprovechar al máximo el espacio logístico disponible en las instalaciones españolas y en **buscar nuevas alternativas** que permitan a las industrias del frío continuar en la misma línea de crecimiento en las mejores condiciones posibles, ofreciendo a sus clientes un servicio competitivo y de calidad. □



# 3 BOLETINES DE NOTICIAS DIARIOS

En una economía global como la actual, no es suficiente con estar al día de su negocio

HAY QUE TENER UNA VISION GLOBAL

**cadena de suministro**

**BOLETIN DE NOTICIAS CARRETERA**

Viernes, 21 de Septiembre de 2018  
(Si tiene problemas en leer este email vea la [versión online](#))

**SCANIA** POR UN CIELO CADA DÍA MÁS LIMPIO VEHICULOS SOSTENIBLES

*Envía este boletín de noticias a un amigo*

**ACTUALIDAD DEL TRANSPORTE POR CARRETERA**

La reforma del ROTT no entrará finalmente de enero de 2019

El impacto del nuevo impuesto al diésel para el consumidor será de 3,3 euros mensuales

Los transportistas piden soluciones a Puerto para mejorar el servicio en el puerto de Barcelona

El precio del gasóleo encadena ocho semanas

Restricciones de circulación hasta el 27 de octubre para camiones de más de 7.500 kg

El sector empresarial se une contra el proyecto de prohibir los vehículos diésel nuevos en Barcelona

Transport & Environment alerta sobre las emisiones del aumento de vehículos diésel

Más noticias

**25 Años Rodando a su Servicio**

**PROTAGONISTAS**

Serafi del Arco, nuevo responsable de comunicación de Nissan Motor Ibérica

Más noticias

**cadena de suministro**

**BOLETIN DE NOTICIAS MARÍTIMO**

Viernes, 21 de Septiembre de 2018  
(Si tiene problemas en leer este email vea la [versión online](#))

**Port of Barcelona**

*Envía este boletín de noticias a un amigo*

**ACTUALIDAD DEL TRANSPORTE MARÍTIMO PORTUARIO**

Nuevo descenso de las tasas de carga de contenedores entre EE.UU., Europa y Asia

El sector portuario español comienza a recuperarse tras un periodo difícil

Los gerentes de las Sagep y CPE integradas en Anesco analizan la situación actual de la estiba

Las visitas de cruceristas a España alcanzan su máximo histórico

Los transportistas piden soluciones a Puerto para mejorar el servicio en el puerto de Barcelona

El puerto y el Propeller de Valencia piden la ejecución de las grandes infraestructuras de la zona

El puerto de Barcelona logra aumentar el tráfico de cruceros durante la temporada baja

Hapag-Lloyd actualiza su 'app' para ofrecer servicios a sus clientes

Maersk modificará sus recargos por el aumento de los costes de combustible

Los contenedores mantienen al alza el tráfico de Valencia hasta julio

Más noticias

**AGENDA**

VIE 21 Portugal Shipping Week Lisboa, Madrid

VIE 21 El Musel acoge una nueva edición del Festival Marítimo

**FERROCARRIL**

La Xunta de Galicia avanza en la definición del corredor atlántico de mercancías

Acuerdo para una subida salarial en Logística

Adif mantendrá en 2019 los mismos precios para el transporte de mercancías por ferrocarril

**cadena de suministro**

**BOLETIN DE NOTICIAS LOGÍSTICA**

Viernes, 21 de Septiembre de 2018  
(Si tiene problemas en leer este email vea la [versión online](#))

**ES MÁS FACIL QUE NUNCA**

*Envía este boletín de noticias a un amigo*

**ACTUALIDAD LOGÍSTICA**

La contratación de mensajeros cae con fuerza en agosto

DPDgroup y Renault desarrollan nuevos modelos de entregas de última milla con vehículos autónomos

Todo listo para el VIII Congreso Aecoc de Supply Chain 2018

Madrid acogerá el próximo Congreso de Innovación Logística

PSA define junto Gefco el papel de la planta de Vigo en sus tráficos con Marruecos

El paro entre los carretilleros rompe su tendencia a la baja en agosto

Más noticias

**80 años innovando en logística**

**PROTAGONISTAS**

Serafi del Arco, nuevo responsable de comunicación de Nissan Motor Ibérica

Más noticias

**INMOLOGÍSTICA**

Bridgestone apuesta por Arasur como plataforma de distribución de neumáticos

Inbisa Construcción ejecuta casi 70.000 m2 en proyectos

**AGENDA**

VIE 21 Portugal Shipping Week Lisboa, Madrid

VIE 21 El Musel acoge una nueva edición del Festival Marítimo Gijón

VIE 21 67ª Edición de la IAA de Hannover Hannover, Alemania

**NUEVA PLATAFORMA LOGÍSTICA**

6.000 m² - 50.000 m²

MAR 25 La digitalización del sector retail: nuevos retos y tendencias Madrid

MAR 25 ¿Serán más seguros los camiones del futuro? Bruselas, Bélgica

MIE 26 Diez conceptos clave en la logística del futuro

¡SUSCRIBASE!  
son gratuitos

**cadena de suministro**

Información Just In Time ¡En cualquier sitio, en cualquier momento!



## Comercio electrónico, reto inmediato para el transporte frigorífico

*Con la consolidación de las compras a través de internet, va ganando terreno el comercio electrónico de productos perecederos de alimentación, un segmento en el que año tras año van produciéndose fuertes avances.*

**D**e todos es conocido que el comercio electrónico está revolucionando la gestión de la cadena de suministro, fundamentalmente en lo que tiene que ver con la **distribución de última milla**, ese tramo en el que los bienes se llevan directamente a los consumidores finales.

Sin embargo, el impacto de este fenómeno **no se queda solo en el reparto urbano de paquetería**, como podría pensarse inicialmente, sino que también acabará tarde o temprano extendiendo su influjo a otros segmentos de actividad a los que ya ha llegado, como el reparto de comida a domicilio, y a otros a los que

ha de llegar no tardando mucho, como es el caso de las **entregas domiciliarias de productos perecederos**.

Pese a la **poca rentabilidad** que, según parece, ofrece a las empresas de gran distribución, parece que, como ya ha sucedido en otros segmentos de reparto de última milla con anterioridad, grandes actores parecen decididos a entrar, por que todo apunta a que **el que no entre acabará por quedarse fuera**.

Además, el segmento de comercio electrónico para productos perecederos de alimentación aún supone **una cuota de mercado mínima** comparado con el textil o los productos informáticos, por ejemplo.

Pero aún así, los expertos vaticinan un **rápido crecimiento de las compras de productos perecederos a través de internet** debido a una conjunción de diversos factores, entre los que se encuentran la

**“ En 2017, el canal on-line de los productos de alimentación ha crecido un 10% anual, aunque aún mantiene una cuota de mercado muy pequeña, del 1,2%. ”**



creciente confianza y dominio que día a día van ganando los consumidores en el uso de los servicios de comercio electrónico, así como a la propia disposición del mercado que, con el fin de atender las nuevas necesidades que plantean los clientes, **tiende a innovar con nuevos servicios adaptados**.

Así las cosas, parece que los datos de crecimiento de los **productos de alimentación en el e-commerce** confirman esta tendencia que, como suele ser habitual, ya está bastante extendida en otros países de nuestro entorno.

Así pues, el último dato oficial del ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación refleja que el **canal on-line de alimentación** ha crecido un 10% en 2017, con respecto a 2016.

En particular, las estadísticas reflejan que este tipo de consumo de perece-

“**Algunas de las principales empresas de gran distribución han empezado a tomar posiciones en el canal on-line de distribución de productos perecederos.**”

ros a través del canal on-line está relacionado con **población fundamentalmente urbana y de edad inferior a los 55 años de edad**.

Esta situación es especialmente llamativa, ya que aunque este canal solo alcanza una **cuota de mercado del 1,2%** del total, es el que mayor crecimiento presenta a lo largo del año, por encima del aumento del 4,2% que han registrado los supermercados y los autoservicios y, sobre todo, frente a los descensos de 3,6% de los hipermercados y del 7,6% de las tiendas tradicionales de alimentación, que, a tenor de los datos, parecen las grandes perdedoras en el segmento de alimentación durante el año pasado.

Además, por si los datos parecen poco, algunos movimientos empresariales avanzan que **la tendencia es imparable**.

Por ejemplo, a lo largo de 2018 la mayor parte de las empresas de gran distribución han ido avanzando y consoli-

dando sus **estrategias de comercio electrónico** para productos de alimentación, a la vista de que el consumidor español parece más maduro y de que existe una

demanda en el mercado que, como demuestran las estadísticas, tiende a crecer con fuerza.

Especialmente significativos en este sentido, parecen el lanzamiento de la tienda de alimentación on-line de **El**

**Corte Inglés** y la ambiciosa apuesta que ha hecho en este terreno la valenciana **Mercadona**, que se suman a la experiencia que ya tienen en marcha de manera conjunta **DIA y Amazon** desde hace un tiempo, y que, además, han ido extendiendo a varias ciudades españolas.

Otro factor que da cuenta del auge que puede significar el comercio electrónico para la distribución frigorífica es el crecimiento del que dan cuenta los fabricantes de vehículos en el **segmento de rígidos con carrozados para el transporte a temperatura controlada** y que se refleja también en los datos de matriculaciones de los dos últimos años. ▢





## El ferrocarril busca su sitio dentro del transporte frigorífico

*Existe una presión creciente tanto desde el ámbito político como desde los propios cargadores para favorecer el transporte ferroviario y la intermodalidad, una tendencia que también tiene su expresión en el transporte frigorífico.*

**L**os registros estadísticos indican que la presencia del ferrocarril en el transporte de mercancías en España es **puramente testimonial**, tanto por volúmenes transportados como por cuota modal.

El Instituto Nacional de Estadística calcula que los operadores privados y Renfe transportaron el año pasado un total de **27.914.502 toneladas**, un 5,3% más que en 2016, pero lejos del registro obtenido en 2015, cuando el transporte ferroviario de mercancías en el país alcanzó su máximo nivel histórico, dato ínfimo de todas las si se compara con los volúmenes que mueve este modo en otros países europeos.

Con mayor detalle, el año pasado se transportaron **1.915.972 toneladas de productos agrícolas y ganaderos** por

ferrocarril, un 9,1% menos que en 2016, así como **370.172 toneladas de productos alimenticios**, una cantidad ínfima, pero que implica un crecimiento anual de un 63,7%.

Así mismo, el transporte ferroviario de productos alimentarios **ha crecido en España un 39% anual en 2016**, otro 19% en 2015 y un 3% en 2014.

En 2010 se transportaron por este modo 211.238 toneladas de productos alimentarios y en 2017, como ya se ha dicho, se alcanzaron las 370.172, un 75,24% más, **un incremento muy significativo**, pese a que las cantidades son

pequeñas y favorecen los crecimientos espectaculares.

De igual modo, en 2010 el ferrocarril movió **1.477.257 toneladas de productos agrícolas y ganaderos**, lo que implica que entre ese año y 2017 se ha producido también un ascenso de un 29,7% en el período, otro crecimiento importante.

Ambos datos, pese a los escasos volúmenes, tienen su importancia, sobre todo si se comparan con la **tendencia bajista** de otros productos y del propio modo ferroviario.

A la escasa infraestructura existente

**“ Entre 2010 y 2017 el transporte ferroviario de productos alimentarios ha crecido un 75,24% y el de productos agrícolas se ha elevado un 29,7% en el período. ”**



“Diversos operadores y empresas privadas están tomando posiciones en los corredores ferroviarios, a la espera de que las infraestructuras permitan una mayor intermodalidad.”



en España, se unen la baja velocidad comercial de este modo y una serie de circunstancias que lo convierten en un **transporte con muchas complejidades**, dominado por la presencia de un operador ferroviario público hegemónico que condiciona el funcionamiento de todo un sector.

Sin embargo, en los últimos años, tanto los políticos como los cargadores han vuelto los ojos hacia el transporte,

en el que han visto un modo de transporte más eficiente y, sobre todo, **menos contaminante**, pese a los importantes costes externos que tiene.

Los clientes han empezado a creer que el transporte ferroviario es apto para ciertas mercancías y en ciertos tráficos, que en todo caso superan los **500**

**kilómetros**, en los que pueden ofrecer economías de escala iguales o superiores a las del transporte de mercancías por carretera, pero sin la flexibilidad que, en todo caso, aportan los camiones.

En todo caso, la idea pasa, a juicio de políticos y clientes, por conseguir que carretera y ferrocarril sean **complementarios**.

En este contexto se sitúa la recuperación de la **Ruta de la Seda** que está haciendo el Gobierno chino y con la que se pretende crear un gran corredor ferroviario que una China con la península ibérica a través todo el continente europeo y con lo que se quiere alcanzar una capacidad anual de tres millones de contenedores, frente a los 500.000 que actualmente se mueven entre China y Europa al año.

De igual modo, **algunas empresas ferroviarias han empezado a operar en algunos tráficos** a la espera de que los corredores europeos de mercancías empiecen a ser una realidad y permitan una intermodalidad efectiva. □





## Los contenedores 'reefer' se imponen frente a los buques frigoríficos

*Se prevé que la cuota de mercado de las embarcaciones especializadas en el transporte de perecederos caiga del 20% actual hasta el 14% en el año 2022, ocupando ese espacio las líneas de contenedores.*

**E**l transporte marítimo de productos perecederos ha registrado un crecimiento moderado en 2017, si bien es importante destacar el **aumento del uso de contenedores 'reefer'** para ello, con el consecuente incremento de las tasas de carga.

Esta es una de las principales conclusiones de un estudio de la consultora *Drewry*, que establece también que este tipo de transporte ha anotado un incremento del 5% hasta los 124 millones de toneladas. Estas cifras, a las que ha contribuido especialmente el **continuo movimiento de productos** como el plátano, la carne o el pescado, superan a las de la última década, con un ritmo de crecimiento del 3,6% anual.

Sin embargo, están por debajo del 8% alcanzado en el último ejercicio por el

tráfico de contenedores refrigerados, lo que se explica por el **continuo traslado de cargas que antes utilizaban flota 'reefer'** a los contenedores.

Esto ha beneficiado a las navieras especializadas en el transporte de este tipo de unidades y todo apunta a que su crecimiento será todavía mayor, dado que se prevé que la cuota de mercado de los buques frigoríficos caiga **del 20% actual al 14% en 2022**, ocupando ese espacio las líneas de contenedores.

En cualquier caso, la disponibilidad del equipamiento adecuado para realizar estos envíos se ha convertido en un pro-

blema, especialmente en localizaciones clave en la que las navieras no cuentan con contenedores vacíos refrigerados. La producción de contenedores 'reefer' ha aumentado en 2017 y **la flota continuará aumentando a medida que lo haga la demanda**, pero las condiciones de la oferta seguirán siendo algo ajustadas.

El rápido crecimiento del comercio de productos perecederos, unido a la **escasa disponibilidad de equipos adecuados para su transporte** en ciertas regiones ha permitido un cierto fortalecimiento de las tasas de carga de los contenedores refrigerados, impulsado por los precios

“El crecimiento del comercio de perecederos, unido a la escasa disponibilidad de equipos adecuados para su transporte en ciertas zonas ha impulsado el aumento de las tasas de carga”





## “ El sector del transporte marítimo de productos perecederos sigue manteniéndose fuerte pese a las adversidades económicas, comerciales y climáticas ”

moderará en los próximos cinco años, acercándose al 3% anual, debido en parte a una **anticipación en los flujos de plátanos y frutas exóticas en 2018**, tras las inclemencias del tiempo sufridas a finales de 2017, así como a la posible guerra comercial entre Estados Unidos y China, que afectará principalmente al comercio transpacífico.

En 2016, los datos de la consultora reflejan que la carga refrigerada **se ha transportado en un 79% en contenedores especiales** y en un 21% en buques frigoríficos. Sin embargo, las previsiones para 2021 apuntan a una diferencia del 85% respecto al 15%.

En cualquier caso, y sea cual sea la tendencia futura con mayor peso en el mercado de perecederos, está claro que el transporte marítimo de este tipo de productos sigue manteniéndose fuerte pese a las **adversidades económicas, comerciales e incluso climáticas**.

Esta es la manera que eligen muchos productores para el transporte no solamente de frutas y verduras, sino también de medicamentos, flores frescas o confitería, sectores que **han movido unos 3,3 millones de toneladas** por mar en 2016.

### Nuevos buques portacontenedores con capacidades 'reefer'

Para 2021, se espera que la carga refrigerada enviada de este modo supere los **134 millones de toneladas**, registrado un crecimiento medio del 2,8% anual. Aunque en el futuro, el crecimiento será menor que el alcanzado durante la última década, tendrá un efecto muy significativo en las líneas de contenedores que ofrecen esta clase de servicios.

Las navieras están a la espera de recibir buques con estas capacidades, lo que se traducirá en una mayor cantidad de toneladas transportadas, mientras que **el nivel de utilización se mantendrá prácticamente estable**, debido al aumento de los volúmenes y de la cuota de mercado de las líneas de contenedores frente a los buques 'reefer'.

Por otra parte, al reducirse la flota especializada, disminuirán los volúmenes movilizados y su cuota de mercado, pese a que aún **supone el 5% de la capacidad refrigerada global** y transporta, como se ha destacado, el 21% de las cargas perecederas que viajan por mar. □

en el ámbito de la carga seca.

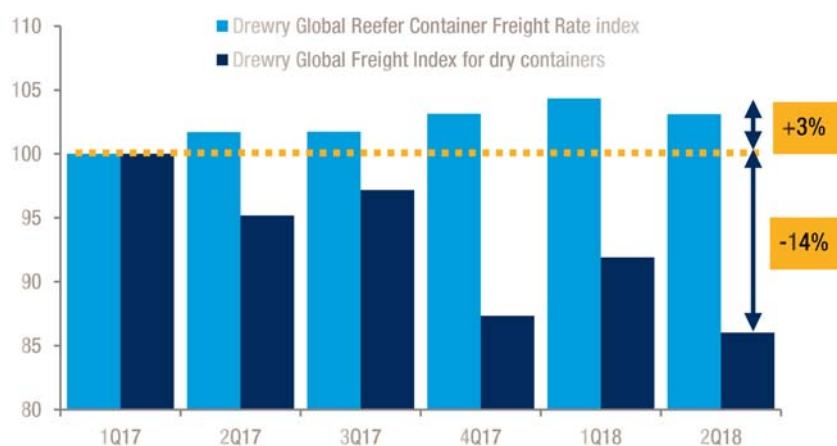
La falta de inversiones ha llevado a una situación preocupante en zonas como Europa o Brasil, con pocos pedidos registrados en 2017, pese a que esto ha supuesto **mayores niveles de utilización**.

Esta dinámica favorecerá el incremento de los precios de las unidades 'reefer' en los próximos años. Además, desde la consultora Drewry aseguran que **las tasas de carga de los contenedores refrigerados han crecido un 3%** en los seis trimestres anteriores al segundo de 2018, y las de los contenedores de carga seca han caído un 14%, lo que demuestra que las navieras que han decidido invertir en el segmento se han visto beneficiadas.

Mientras tanto, los fletes por un tiempo determinado para los buques frigoríficos se han recuperado en 2017, aunque **se mantienen bajo presión** y continuarán así en los próximos meses.

### Los buques frigoríficos van a seguir perdiendo cuota de mercado

Los especialistas sostienen que el crecimiento del transporte 'reefer' de productos perecederos por vía marítima se



Fuente: Drewry



# La industria aérea reclama estándares para el transporte de perecederos

*Resulta fundamental generar códigos compartidos para estos envíos, que aseguren el traslado y entrega de productos sensibles en las mejores condiciones posibles, para poder competir con otros modos de transporte.*

**D**ebido a su elevado coste, el transporte aéreo no suele ser la primera opción para el envío de mercancía perecedera, que requiere unas **condiciones especiales para su conservación**.

Sin embargo, su rapidez y seguridad hace que ciertos sectores elijan esta vía para el traslado de productos de gran valor añadido o que tengan que llegar al lugar de destino en un periodo muy corto, como ocurre con los medicamentos, con aquellos **alimentos que tienen un corto periodo de maduración**, las flores frescas o los productos químicos.

El crecimiento de este tipo de transporte tan especializado ha obligado a numerosos operadores logísticos, transitarios y compañías aéreas a **contar con divisiones diferenciadas** para atender la demanda. Esto garantiza que la

mercancía se almacena y envía en los **embalajes y contenedores adecuados**, respetando las exigentes condiciones de temperatura y humedad que requieren esta clase de productos tan sensibles.

La industria de carga aérea trabaja ya en nuevas soluciones tecnológicas y proyectos colaborativos junto a otros actores de la cadena de suministro que permitan **reducir los costes de estos transportes**.

El principal objetivo es poder acercar algo más su oferta a la que actualmente pueden encontrar los cargadores tanto en el ámbito de la carretera como en el marítimo.

## Certificación similar a CEIV Pharma

Además, resulta fundamental generar una serie de **códigos compartidos para estos envíos**, dado que en el caso de los alimentos, a menudo se tratan como carga general por un etiquetado incorrecto, con lo que no son manejados con la misma delicadeza por los operarios que cuando se especifica claramente que se trata de elementos sensibles.

En este contexto, IATA se está planteando **desarrollar una certificación similar a CEIV Pharma** para perecederos, estableciendo unos estándares a seguir por las aerolíneas.

“La industria de carga aérea tiene las herramientas para mejorar el envío de perecederos, pero no ha sabido utilizarlas.”





“ Las aerolíneas tratan de proteger este tipo de cargas al máximo, garantizando unas óptimas condiciones dentro del recipiente o contenedor.”

tan de proteger estas cargas al máximo, garantizando unas óptimas condiciones dentro del recipiente o contenedor.

Por ejemplo, Emirates Sky Cargo suele confiar en el material Tyvek, fabricado por DuPont, con una alta densidad de poliestireno. Esto crea una **gruesa barrera protectora contra los cambios de temperatura** y la luz directa del sol.

Recientemente, el operador ha implementado una versión renovada, con una **triple capa que actúa como un escudo** ante el calor cuando las temperaturas aumentan y evita que se escape cuando bajan. Además, ya ofrece el servicio SkyFresh, especialmente dirigido al transporte aéreo de alimentos, como frutas y verduras.

Los **contenedores isotérmicos** en los que suelen enviarse esta clase de cargas cuentan con diseños cada vez son más sofisticados. Uno de ellos el de AirCool-Box, resistente al agua y a los impactos, que favorece el traslado en condiciones seguras, incluso **si las operaciones de 'handling' no se realizan con la delicadeza necesaria** o la mercancía se ve expuesta a condiciones climatológicas adversas. Su sistema de control de temperatura evita la necesidad de utilizar **ningún aislamiento térmico adicional**, bolsas con líquido refrigerante o mantas térmicas.

### Zonas especializadas

Por otro lado, para asegurar que los productos se almacenan y gestionan de forma apropiada, están empezando a construirse **centros o zonas especializadas en los aeropuertos**. Tal es el caso de la nueva instalación para mariscos que abrirá en 2021 en el de Oslo, operada por WFS y con capacidad para 250.000 toneladas anuales. En la misma situación se encuentra el aeropuerto de Heathrow, en Londres, que dispondrá de un nuevo centro para **la importación, exportación y transbordo** de cargas perecederas.

En España, un importante avance en 2018 ha sido reapertura del PIF de Foronda, que ya puede recibir productos perecederos de origen animal para consumo humano. Decoexsa lo solicitó en 2017 para el inicio de una **operativa regular de importación de pescado** desde Marruecos, a través de la línea de DHL que une Vitoria con el norte de África.

En conclusión, el transporte aéreo de perecederos exige la cobertura de unas **necesidades especiales**, ya sean alimentos, flores o medicinas. La industria sigue dando pasos para conseguir captar nuevos tráficos, pero su principal ventaja sigue siendo la rapidez y la seguridad que ofrece para el **envío de productos de valor**. □

Así se puso de manifiesto en el symposium mundial de carga organizado por la Asociación en la primavera de 2018, donde se recordó la importancia de generar nuevas vías de comunicación **entre los actores que participan en la cadena de frío**. Esta premisa contrasta con la poca disposición que muestra la mayoría de ellos a compartir sus datos.

Una certificación de IATA podría fijar las pautas que han de seguirse en estos transportes, pero no resolvería las reticencias a **proporcionar información sobre la carga en tiempo real** o sobre la temperatura ambiental, entre otras.

En otras palabras, podría decirse que la industria de carga aérea tiene las **herramientas necesarias para mejorar sustancialmente el envío** de perecederos, pero no ha sabido utilizarlas.

### Protección de los envíos

En la actualidad, existen diversas opciones para el traslado de productos que han de llegar a su destino en un corto periodo de tiempo, y **las aerolíneas tra-**

Los contenedores para el transporte de perecederos cuentan con diseños cada vez más sofisticados.



# *Información Just In Time*

*¡En cualquier sitio, en cualquier momento!*



*Suscríbase a nuestros boletines  
GRATUITOS y ESPECIALIZADOS  
- Logística, Transporte por Carretera y Marítimo -  
3 Boletines 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)