



número 21
octubre 2020

www.cadenadesuministro.es



INCERTIDUMBRE EN EL FRIGO



Arranca la nueva
Campaña 2020-2021



Top 50: Punto de
inflexión para el frigo



El transporte
busca conductores

EDITA

Cadesum Digital, SL
www.cadenadesuministro.es
Avda. Machupichu 19, 209
28043 Madrid
Tel: 911 16 19 38
info@cadenadesuministro.es

EQUIPO

Diretor: Ricardo Ochoa de Aspuru (rochoa@cadenadesuministro.es)
Jefe de redacción: Laureano Vegas
Redacción y departamento multimedia: Lucía Jiménez.
Maquetación: Jesús de Lasheras.

IMPRIME

Copysell, SL
@2020
www.cadenadesuministro.es

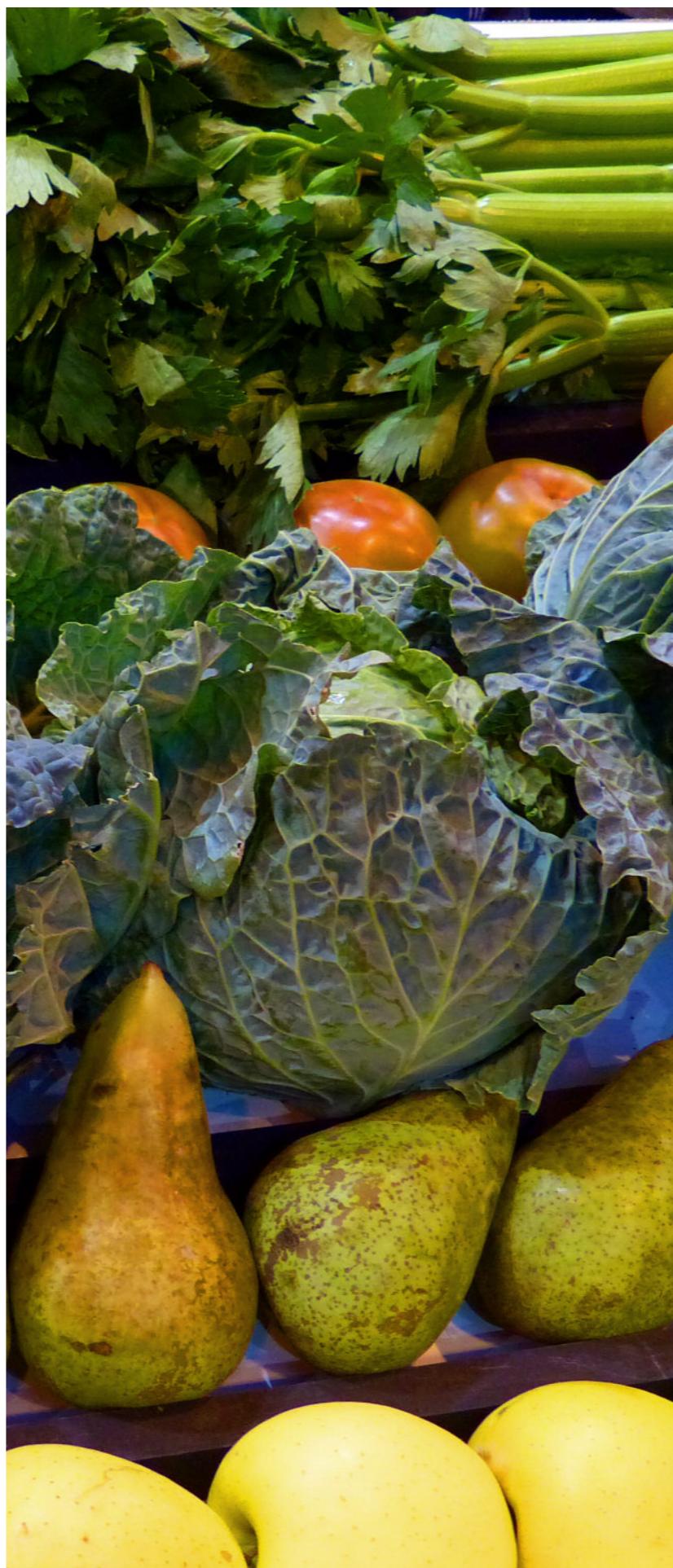


Tenga siempre a mano la revista:

Lea cómodamente la revista de forma on-line o descárguela en formato PDF, acercando su teléfono o tablet al código QR que se muestra arriba. Así podrá leerla cuando desee y tenerla siempre a mano. Hay que tener instalada una App para leer códigos QR. Son gratuitas y se pueden obtener fácilmente. También puede acceder a esta edición y al resto de los Monográficos de Cadena de Suministro, en: www.cadenadesuministro.es/m onograficos/los-monograficos-de-cadena-de-suministro/

Contenidos

- 3 Editorial: Contra la incertidumbre, con la cabeza alta
Ricardo Ochoa de Aspuru
- 4 Nuevos retos para el import-export hortofrutícola en 2020
Un sector más competitivo
- 8 **Opinión:** Los efectos del Covid-19
Manuel Pérezcarro, Secretario general en Frotein
- 10 El Coronavirus lleva la campaña del Frigo a un caos y desequilibrio sin precedentes
Campaña 2019-2020: Retornos en vacío en abril y mayo
- 15 Con el sistema aerodinámico Airtab se puede reducir el combustible hasta un 5%
- 16 Dificultades en el arranque de la nueva Campaña 2020-2021
Incertidumbre ante la segunda oleada del Covid-19
- 18 Brexit, ¿reto u oportunidad?
Las negociaciones no avanzan
- 22 El Frigo no estará en los volúmenes de 2019
El pasado año fue un buen ejercicio por volumen de mercancía movida
- 27 Baleària: garantía del abastecimiento de productos esenciales
- 28 Top 50: el Frigo ante un punto de inflexión
2019, el año antes de la pandemia
- 30 Ranking de las 50 principales empresas españolas de transporte frigorífico
- 31 Stef sorteó la crisis sanitaria con un modelo de negocio resistente
- 32 Innovación constante en Frigos
Con el foco en la tara y en la durabilidad.
- 36 La importación lidera la recuperación del transporte de mercancía refrigerada
Tras la crisis por el coronavirus
- 40 El transporte busca conductores
Un colectivo envejecido y sin relevo
- 44 Los fabricantes de camiones renuevan sus gamas
MAN y Volvo han renovado en este 2020 su gama de pesados
- 47 Andamur: Soluciones rentables, innovadoras, fáciles y seguras
- 48 ¿Cómo puede el retail ser ágil hasta la entrega de última milla?
- 50 25 aniversario de OnTurtle
Ampliación de nuevos servicios
- 52 eCMR digitalización en marcha
Hacia la carta de porte digital
- 54 El mercado de vehículos industriales, bajo presión por el Covid-19
Fuerte descenso de las matriculaciones
- 58 Entrevista: "Esperamos cerrar un buen 2020 a pesar del Covid-19"
Alejandro Pérez, director nacional de ventas de Sor Ibérica
- 60 Paquete de movilidad: Hacia un nuevo transporte
Norma esencial para el mercado europeo de transporte
- 63 **Opinión:** Movilidad sostenible
José María Arnedo, presidente de Atfrie
- 64 Punto final al intercambio de palets
Una práctica en duda
- 66 Preparando la mayor campaña de vacunación de la historia
La logística farmacéutica ante la vacuna del Covid-19
- 68 La entrega de productos de alimentación, a punto de ebullición
De la mano del crecimiento del e-commerce
- 71 **Opinión:** La logística del frío desde una perspectiva Covid
Marcos Badenes, secretario general de Aldefe
- 72 El sector del almacenamiento frigorífico resiste a la crisis sanitaria
A pesar de las dificultades



Editorial

Contra la incertidumbre, con la cabeza alta

La crisis sanitaria ha puesto patas arriba la economía de todo el planeta. Sin embargo, tras un segundo trimestre de 2020 desastroso en muchos segmentos de actividad, los indicadores reflejan una cierta recuperación sostenida en gran medida por las medidas públicas de apoyo al empleo.

En un marco tan complejo e inestable, las empresas se agarran a su actividad para intentar sobrevivir incluso cuando la segunda ola de la pandemia azota ya Europa.

Dicen que esta crisis ha tenido un impacto heterogéneo, dependiendo de cada sector económico. Esta misma circunstancia se ha reflejado en el transporte que, pese a las dificultades propias de la situación y los palos en las ruedas que ha ido poniendo la torpe y lenta acción política, se ha comportado a la altura de la circunstancias. Nada de heroísmo, solo trabajo duro e incansable, en la sombra, poco agradecido y peor pagado.

“El transporte frigorífico ha sido el artífice de que a todo un continente no le haya faltado alimentos en la peor crisis sanitaria del último siglo”.

En este marco, las circunstancias imponen su ley y el transporte frigorífico puede ir con la cabeza bien alta, sabedor de que ha sido el gran artífice de que a todo un continente no le haya faltado de nada, en la que se ha convertido en la peor crisis sanitaria del último siglo.

Además, en las últimas semanas, la situación parece agravarse en diferentes países europeos y el músculo de empresas y trabajadores comienza a agotarse. Sin embargo, en estas circunstancias no cabe otra que agarrarse a la esperanza que abren las buenas perspectivas de consumo para los dos últimos meses de 2020.

El sector tiene un bagaje acumulado que le ayudará a superar este duro trance. Es posible que en el camino se queden algunas empresas exhaustas, dañadas irremediablemente y que la consolidación acabe dibujando un nuevo mercado para el transporte.

Mientras tanto, aguardaremos el fin de esta pesadilla con los dientes apretados y haciendo lo que cada uno de nosotros mejor sabemos hacer. Que haya suerte y mucha salud.

Un sector más competitivo

NUEVOS RETOS PARA EL IMPORT-EXPORT HORTOFRUTÍCOLA EN 2020

Las empresas españolas están en buenas condiciones para aprovechar la recuperación del comercio internacional, según la Secretaría de Estado de Comercio.

El comercio exterior español ha cerrado 2019 con un crecimiento del 1,8% en las exportaciones de mercancías hasta los 290.089 millones de euros, y un aumento de las importaciones del 1% hasta los 322.069 millones.

Así se refleja en los datos del comercio declarado en Aduanas presentados la Secretaría de Estado de Comercio. En un entorno complejo y de tensiones comerciales, esto viene a confirmar la resiliencia y potencia del sector exportador.

Conviene apuntar que el déficit comercial se ha reducido un 5,5%, quedando en 31.980 millones de euros. La tasa de cobertura, equivalente al cociente entre exportaciones e importaciones, ha alcanzado el 90,1%.

Las exportaciones que tienen como destino la Unión Europea constituyen el 65,7% del total, lo que implica un repunte del 2%. En el caso de las dirigidas a la zona euro, suman el 51,5% del total, tras aumentar un 1,7%, mientras las dirigidas al resto de la Unión Eu-

ropea, que constituyen el 14,3%, han crecido un 3,2%.

Las exportaciones a terceros destinos suponen el 34,3% y se han incrementado un 1,3%, destacando aquellas dirigidas a América del Norte, Asia excluido Oriente Medio y África. Por su parte, se han reducido las destinadas a Oriente Medio, Oceanía y América Latina.

En cambio, los datos del primer semestre de 2020 muestran una clara influencia del Covid-19, con una disminución del 15,8% en las exportaciones respecto al mismo periodo de 2019, alcanzando los 124.101 millones de euros. Mientras, las importaciones se han reducido un 18,8% hasta los 131.675 millones.

En cualquier caso, la pandemia ha afectado menos a las exportaciones que a las importaciones, lo que permite reducir el déficit comercial, poniendo de manifiesto que las empresas españolas están en buenas condiciones para aprovechar la recuperación del comercio internacional.

Exportaciones hortofrutícolas

A lo largo de 2019, la exportación de frutas y hortalizas ha repuntado un 8% hasta los 13,5 millones de toneladas y un 5,5% en el valor, hasta los 13.542 millones.

“Andalucía es la primera región exportadora de frutas y hortalizas, seguida por la Comunidad Valenciana, Murcia y Cataluña”.

La evolución global ha sido positiva, aunque con situaciones dispares por productos y una caída de los precios medios de exportación en un 2%, situándose en 1,01 euros/kilo.

Según la información del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, procesada por Fepex, las exportaciones de hortalizas han llegado a los 5,6 millones de toneladas, un 5% más, con un valor de 5.752 millones, un 9% más.

Por su parte, las de frutas han alcanzado los 7,8 millones, un 9,5% más, con un valor de 7.789 millones de euros, que suponen un alza del 3%.

Andalucía es la primera región exportadora de frutas y hortalizas, con 4,5 millones, un 10% más, con un valor de 5.430 millones de euros, un 7% más. Le siguen la Comunidad Valenciana y Murcia, aunque destaca también Cataluña.

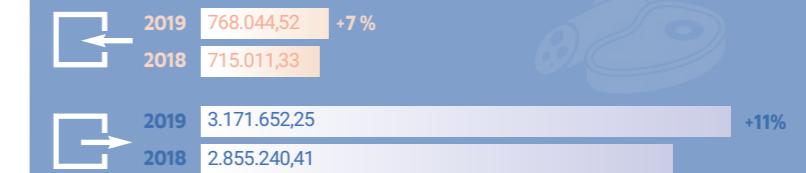
Para Fepex, los datos reflejan la fuerte dependencia de las ventas en el exterior para mantener la sostenibilidad económica y social del sector de frutas y hortalizas.



TRANSPORTE DE PRODUCTOS CÁRNICOS 2018/2019 (EN TONELADAS)

| Andalucía | Importaciones | | | Exportaciones | | |
|--------------------|---------------|------------|----------|---------------|--------------|----------|
| | 2019 | 2018 | %'19/'18 | 2019 | 2018 | %'19/'18 |
| Aragón | 29.186,10 | 32.673,50 | -11% | 515.405,92 | 421.918,19 | 22% |
| Asturias | 2.628,33 | 2.845,27 | -8% | 609,72 | 771,63 | -21% |
| Baleares | 5.365,42 | 5.474,98 | -2% | 986,46 | 1.017,04 | -3% |
| Canarias | 56.541,85 | 63.316,05 | -11% | 1.385,95 | 885,18 | 57% |
| Cantabria | 3.172,82 | 2.427,43 | 31% | 5.176,94 | 4.203,16 | 23% |
| Castilla y León | 44.621,43 | 46.260,44 | -4% | 202.442,61 | 180.874,45 | 12% |
| Castilla-La Mancha | 70.074,95 | 71.332,74 | -2% | 173.536,19 | 164.718,00 | 5% |
| Cataluña | 203.989,46 | 196.549,21 | 4% | 1.484.339,13 | 1.357.991,19 | 9% |
| Com. Valenciana | 100.723,79 | 45.356,10 | 122% | 49.115,80 | 41.918,02 | 17% |
| Extremadura | 15.667,74 | 22.426,73 | -30% | 21.377,53 | 22.745,88 | -6% |
| Galicia | 22.828,59 | 20.274,09 | 13% | 155.872,88 | 152.875,79 | 2% |
| Madrid | 100.958,30 | 94.121,45 | 7% | 98.872,89 | 81.489,08 | 21% |
| Murcia | 17.288,79 | 17.085,19 | 1% | 183.523,52 | 177.834,13 | 3% |
| Navarra | 9.760,49 | 10.881,72 | -10% | 51.640,08 | 49.385,29 | 5% |
| País Vasco | 21.240,84 | 21.746,37 | -2% | 5.802,72 | 3.717,32 | 56% |
| La Rioja | 2.039,34 | 2.667,65 | -24% | 21.283,21 | 16.662,29 | 28% |
| Ceuta | 1.489,88 | 1.331,58 | 12% | 11.28 | 0,00 | |
| Melilla | 265,47 | 210,06 | 26% | 99,56 | 31,16 | 220% |
| No determinado | 2.244,63 | 2.341,59 | -4% | 6.487,29 | 3.793,50 | 71% |

GLOBAL



(Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía)

Además, el año se ha caracterizado por un gran crecimiento de los costes de producción y la imposibilidad de trasladarlos a los precios de venta.

En este contexto, las exportaciones dirigidas a la Unión Europea han crecido un 7% en volumen y un 4% en valor, con **12,5 millones de toneladas** y 12.454 millones de euros respectivamente.

En lo que respecta a las dirigidas a terceros países, han aumentado un 22% en volumen y un 19% en valor, con **971.235 toneladas** y 1.088 millones.

Primer semestre de 2020

Hasta junio de 2020, se han exportado 7,2 millones de toneladas, lo que supone una caída del 3,5%, mientras que en el valor se han alcanzado los 8.564 millones, un 9,5% más.

De este volumen, 3,3 millones de toneladas corresponden a las hortalizas, que **se han reducido un 1,4%**, con un valor de 3.728 millones que suponen un 5,5% más.

Además, **ha descendido el volumen de las hortalizas** hasta ahora prioritarias en la exportación española, como el tomate, el pepino, la lechuga o las coles.

Respecto a las frutas, en el primer semestre las ventas al exterior se han situado en los **3,8 millones de toneladas**, un 5% menos que en el mismo periodo del año anterior.

En cuanto al valor, ha crecido un 13%, llegando hasta los **4.835 millones de euros**. Destaca el comportamiento positivo de la fruta de hueso, frente al descenso de los frutos rojos.

Por Comunidades Autónomas, **destaca la exportación hortofrutícola de Andalucía**, con 2,7 millones de toneladas que suponen un 4% menos, con un valor de 3.788 millones, que implican un incremento del 5%.

A continuación, **figura en el ranking la Comunidad Valenciana**, con dos millones de toneladas, un 8% menos, con un valor de 2.166 millones, un 12% más.

En tercer lugar, Murcia, donde **las exportaciones han caído un 1%** hasta los 1,4 millones de toneladas, por valor de 1.633 millones, un 14% menos.

Los datos de estos seis meses muestran un resultado positivo en el valor, tanto en las frutas como en las hortalizas, pero con situaciones muy dispares en el volumen, pues se han registrado **descensos en producciones muy importantes**.

En concreto, **las cifras de mayo y junio** reflejan notables descensos en el volumen exportado, del 15% y el 11% respectivamente.

Asimismo, el valor no aumentó tanto como en meses precedentes, con ascensos del 5% en mayo y del 1% en junio, frente a **crecimientos de entre el 10% y 14%** en los meses de enero a abril.

4,83%

de crecimiento en las importaciones hortofrutícolas durante el primer semestre.

Desde Fepex, recomiendan la aplicación de un conjunto de medidas para superar los diferentes retos que tiene por delante el comercio hortofrutícola, como la necesidad de **mejorar su competitividad** o de diversificar los mercados.

Importaciones hortofrutícolas

Por su parte, ya se conocen los datos de las importaciones hortofrutícolas correspondientes al primer semestre. En este periodo se ha registrado **un incremento del 4,83% en el volumen**, con 1,77 millones de toneladas, y del 8,92% en el valor, con 1.677 millones de euros.

En el valor, continúa por tanto la tendencia al alza registrada en el mismo periodo de 2019, mientras que en el volumen, **se ha roto la tendencia descendente** de las importaciones, pues en la primera mitad del año anterior se registró una reducción del 2,4%, con 1,69 millones de toneladas.

pasa a página 9

TRANSPORTE DE PRODUCTOS PESQUEROS 2018/2019 (EN TONELADAS)

| | Importaciones | | | Exportaciones | | |
|--------------------|---------------|------------|----------|---------------|------------|----------|
| | 2019 | 2018 | %'19/'18 | 2019 | 2018 | %'19/'18 |
| Andalucía | 143.946,97 | 120.067,53 | 20% | 94.946,81 | 111.861,40 | -15% |
| Aragón | 30.332,76 | 25.370,31 | 20% | 6.220,47 | 5.179,35 | 20% |
| Asturias | 11.289,74 | 12.419,90 | -9% | 1.478,85 | 1.270,82 | 16% |
| Baleares | 4.664,53 | 4.380,19 | 6% | 767,93 | 468,93 | 64% |
| Canarias | 47.425,92 | 42.278,11 | 12% | 17.275,13 | 12.813,63 | 35% |
| Cantabria | 21.882,31 | 24.448,71 | -10% | 15.876,23 | 19.624,54 | -19% |
| Castilla y León | 33.174,32 | 33.353,48 | -1% | 12.763,94 | 12.721,83 | 0% |
| Castilla-La Mancha | 13.004,14 | 11.560,81 | 12% | 6.792,85 | 4.857,39 | 40% |
| Cataluña | 164.052,82 | 168.145,54 | -2% | 53.762,08 | 61.963,42 | -13% |
| Com. Valenciana | 137.426,10 | 142.213,05 | -3% | 50.671,81 | 53.024,81 | -4% |
| Extremadura | 910,01 | 1.115,65 | -18% | 884,11 | 879,02 | 1% |
| Galicia | 766.931,39 | 769.910,78 | -3% | 596.687,9 | 616.605,18 | -3% |
| Madrid | 99.799,23 | 90.776,18 | 10% | 31.309,23 | 30.066,72 | 4% |
| Murcia | 40.217,89 | 37.296,07 | 8% | 22.213,24 | 22.616,37 | -2% |
| Navarra | 15.474,57 | 15.652,45 | -1% | 2.415,45 | 2.822,38 | -14% |
| País Vasco | 99.520,75 | 94.407,67 | 5% | 145.955,9 | 150.246,14 | -3% |
| La Rioja | 7.855,68 | 6.621,20 | 19% | 2.017,45 | 1.766,62 | 14% |
| Ceuta | 162,5 | 278,47 | -42% | 6,81 | 4,56 | 49% |
| Melilla | 705,49 | 128,41 | 449% | 0,00 | 0,2 | -100% |
| No determinado | 13.600,08 | 10.962,47 | 24% | 180,1 | 1.866,06 | -90% |

GLOBAL



(Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía)



Nunca un puerto y el punto de venta habían estado tan unidos

Puerto de referencia en Europa para la entrada de mercancía perecedera desde los principales mercados de origen gracias a su gran conectividad mundial directa: 200 puertos de 75 países a través de 150 servicios regulares de 30 líneas marítimas. PIF 24 horas y Comunidad Portuaria ampliamente especializada que ofrece una amplia oferta logística: capacidad para más de 30.000 pallets. Todo ello convierte al Puerto de Algeciras en un ágil eslabón dentro de las principales cadenas logísticas mundiales de mercancía reefer.

Puerto de Algeciras. Es solo el comienzo...

Los efectos del Covid-19

Durante la pandemia que estamos padeciendo, se han puesto de manifiesto en el transporte de mercancías por carretera comportamientos, actitudes y problemas que si bien no eran nuevos, sí que se han mostrado con mayor evidencia.

Conviene recordar que no todo el sector está sufriendo esta crisis sanitaria de la misma manera. El transporte frigorífico, en particular, ha estado trabajando durante el estado de alarma debido a la naturaleza de las mercancías que transporta, alimentación fundamentalmente, pero sin embargo, ha tenido muy complicado la gestión, por un lado, ante la carencia de viajes de retorno y por otro, por las dificultades e inconvenientes que los conductores han tenido que sufrir por el cierre de los servicios de hostelería, las esperas para las descargas o su intervención - desaconsejada por la Comisión Europea y el Gobierno - en las labores de carga y descarga.

Los cargadores han respondido, ante estos problemas de manera diferente, la mayoría, siento decirlo, mal.

Han sido casos aislados, los que dándose cuenta de la situación, han compensado económicamente esos retornos en vacío. Pocos, muy pocos, se han comportado correctamente con nuestros conductores, sin facilitarles acceso a aseos, teniéndoles interminables horas de espera para descargar, sin ofrecerles ni agua y exigiendo su participación en la carga o descarga del vehículo.

Aquí he de reconocer y agradecer el comportamiento de unos pocos, entre ellos el Grupo Inditex que facilitaba a todos los conductores que llegaban a sus instalaciones una bolsa de avituallamiento con comida y agua.

Como decía al principio, lo que ha hecho la pandemia ha sido poner de manifiesto problemas generalizados que viene padeciendo el sector.



**MANUEL
PEREZCARRO**
Secretario general
de Froat

Los abusos de los cargadores no son nuevos y estos abusos se deben a la posición de debilidad que, frente al cargador, tiene el transportista. Hay miles de empresas de transporte y muy pequeñas en su mayoría, lo que da pie a estas situaciones.

Algunos transportistas dicen que la culpa es suya por no saber decir "NO", pero ni siquiera los que lo dicen están convencidos de ello, y si no, que empiecen ellos y asuman las consecuencias.

Por eso, es absolutamente necesario que, tratándose de un sector esencial, se habiliten por el estado unas medidas de protección contra estos abusos y por eso el sector amenazó con un paro patronal, gracias a lo cual, el Ministro de Transportes se ha comprometido a atender las ya históricas reivindicaciones y se han iniciado ya las reuniones comprometidas con el Comité Nacional de Transportes, reuniones a las que, por cierto, quieren incorporarse los sindicatos.

“ ¿Dónde han estado los sindicatos durante todo este tiempo?, porque no han sido ellos, si no las asociaciones de transportistas, las que han estado al pie del cañón.”

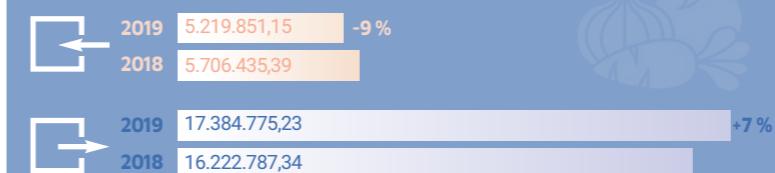
Y yo me pregunto, ¿dónde han estado los sindicatos durante todo este tiempo?, porque no han sido ellos si no las asociaciones de transportistas las que han estado al pie del cañón durante el estado de alarma denunciando las carencias de los conductores y haciendo que el Gobierno tomase cartas en el asunto, y me refiero, por ejemplo, a la falta de mascarillas, a la falta de aseos y restaurantes, a las cargas y descargas, a los tiempos de espera etc. Supongo que si los sindicatos tuviesen que mantenerse exclusivamente de las cuotas de sus asociados, con esta actitud, no existirían.



TRANSPORTE DE FRUTAS, HORTALIZAS Y LEGUMBRES 2018/2019 (EN TONELADAS)

| | Importaciones | | | Exportaciones | | |
|--------------------|---------------|--------------|----------|---------------|--------------|----------|
| | 2019 | 2018 | %'19/'18 | 2019 | 2018 | %'19/'18 |
| Andalucía | 723.892,26 | 684.471,33 | 6% | 5.373.379,51 | 4.866.284,32 | 10% |
| Aragón | 66.222,23 | 59.116,12 | 12% | 256.562,51 | 206.987,00 | 24% |
| Asturias | 58.725,03 | 49.864,86 | 18% | 4.098,76 | 2.827,59 | 45% |
| Baleares | 20.672,64 | 24.464,98 | -16% | 26.011,49 | 22.151,48 | 17% |
| Canarias | 123.380,03 | 130.593,55 | -6% | 67.670,55 | 66.552,85 | 2% |
| Cantabria | 14.366,62 | 4.677,86 | 207% | 140,71 | 1.117,01 | -87% |
| Castilla y León | 376.003,49 | 370.045,77 | 2% | 235.171,05 | 246.979,36 | -5% |
| Castilla-La Mancha | 226.842,15 | 192.670,77 | 18% | 402.545,70 | 354.445,24 | 14% |
| Cataluña | 1.135.009,72 | 1.299.974,92 | -13% | 1.296.696,17 | 1.196.860,45 | 8% |
| Com. Valenciana | 750.843,27 | 825.311,03 | -9% | 4.654.616,80 | 4.302.768,50 | 8% |
| Extremadura | 99.358,46 | 95.117,06 | 4% | 627.960,45 | 547.341,55 | 15% |
| Galicia | 93.337,42 | 109.956,72 | -15% | 111.831,62 | 120.539,09 | -7% |
| Madrid | 597.891,71 | 807.828,10 | -26% | 318.392,78 | 339.762,99 | -6% |
| Murcia | 286.757,24 | 421.020,94 | -32% | 3.159.396,47 | 3.155.078,39 | 0% |
| Navarra | 235.279,99 | 223.601,94 | 5% | 659.840,81 | 627.221,35 | 5% |
| País Vasco | 88.116,32 | 88.237,72 | -0% | 33.869,00 | 26.808,51 | 26% |
| La Rioja | 96.815,16 | 96.970,79 | -0% | 113.238,35 | 98.415,92 | 15% |
| Ceuta | 6.555,74 | 4.223,33 | 55% | 35,68 | 0,29 | 12203% |
| Melilla | 8.479,97 | 15.503,58 | -45% | 736,4 | 1.555,06 | -53% |
| No determinado | 211.301,70 | 202.784,02 | 4% | 42.580,42 | 39.090,39 | 9% |

GLOBAL



(Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía)

Fepex aboga por mejorar la competitividad del sector hortofrutícola

● viene de página 6

Las importaciones de frutas han aumentado en un 16,10%, hasta los 1.186 millones, destacando especialmente los cítricos, frente al fuerte descenso de la fruta de hueso.

En su caso, las importaciones de hortalizas han anotado un descenso del 5% hasta los 490 millones de euros, si bien el volumen, de 823.623 toneladas, ha sido similar al de los seis primeros meses de 2019.

La UE y el mercado extracomunitario

Además del Covid-19, conviene señalar la influencia del Brexit en el comercio exterior de frutas y hortalizas, puesto que Reino Unido es el tercer país de destino de los envíos españoles.

A lo largo de 2019, las exportaciones han crecido un 5% en volumen y un 1% en valor, con 1,5 millones de toneladas y 1.779 millones de euros.

Destaca especialmente la exportación de frutas, que ha aumentado un 7% en volumen hasta las 716.923 toneladas, con un valor de 931,6 millones, que supone una caída del 4%.

“ El sector hortofrutícola se ha marcado como objetivo reforzar sus relaciones comerciales con los mercados no comunitarios y la apertura de otros nuevos.”

En lo que respecta a las hortalizas, el volumen se ha incrementado un 3% hasta las 851.266 toneladas, con un valor de 848 millones, un 7% más.

A juzgar por estas cifras, es evidente que para los productores españoles, es fundamental el mantenimiento de este flujo comercial y la fluidez del tráfico de mercancías.

De cara a próximas campañas, el sector hortofrutícola, cuyos principales destinos son Alemania y Francia, se ha marcado como objetivo reforzar sus relaciones comerciales con los mercados no comunitarios y la apertura de otros nuevos.

Fuera de la Unión Europea, los principales destinos son actualmente Suiza y Noruega, mientras que en el marco extraeuropeo, se encuentran en primer lugar Brasil y Canadá, aunque presentan una evolución muy positiva los Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudita. ●

Campaña 2019-2020: Retornos en vacío en abril y mayo

EL CORONAVIRUS LLEVA LA CAMPAÑA DEL FRIGO A UN CAOS Y DESEQUILIBRIO SIN PRECEDENTES

El sector del transporte frigorífico internacional ha asistido a la campaña más caótica y con el mayor desequilibrio operativo nunca conocido, motivado por la irrupción del Covid-19 en pleno corazón de la temporada hortofrutícola.

El primer efecto inmediato de esta crisis sanitaria en la campaña 2019/2020 fue una explosión de los volúmenes de exportación, sobrepasando todos los programas, y motivado todo ello por los confinamientos generalizados de la población europea que, ante las restricciones de movilidad impuestas por los gobiernos, multiplicaron por varios dígitos su demanda de frutas y hortalizas.

Pero esta subida vendría acompañada pronto de un derrumbe radical de todos los pedidos industriales, entendidos éstos como todos aquellos no considerados de primera necesidad (alimentación, farma, material médico-hospitalario, o algún otro sector auxiliar a estos).

El caos más absoluto Export/Import estaba servido, y en la fase crucial de la temporada. Pero repasemos las claves más importantes por separado.

Puntualidad en las exportaciones en el arranque de campaña

En campañas anteriores, el retraso en el arranque de los primeros programas de exportación fue una de las notas habituales, destacando especialmente el capítulo de los 'chalecos amarillos' de Francia de la última campaña, que bloqueó en gran medida muchos primeros viajes y retrasó hasta diciembre el ritmo regular de salidas.

Sin embargo, este 2019-2020 sí ha sido puntual en el pistoletazo de salida, y finales de octubre-comienzos de noviembre dieron paso a las primeras exportaciones de cítricos, que pudieron ir alcanzando su ritmo de crucero sin contratiempos.

Entre noviembre y finales de enero, los volúmenes de cítricos se situaron en cifras habitual-

les de anteriores campañas, superando claramente las cifras de 2018-2019, cuando asistimos al retraso acusado por los sucesos comentados de Francia.

Según datos de Instrastat, recogidos por Datacromex (Ministerio de Industria), el volumen de cítricos se situó en este período en un 30,78%, en línea con la media de los últimos años que está en un 30,58%, salvo la excepcional cifra del año pasado, que fue un 26,34%.

II La campaña 2019-2020 ha sido puntual en el pistoletazo de salida a finales de octubre-comienzos de noviembre con las primeras exportaciones de cítricos".

En valor, este primer trimestre asistía a una subida general de precios de un +10,91% de media, motivada por una gran subida en oferta de mandarinas, buenos crecimientos en naranjas y pomelos, y estabilidad en limones.

El Covid-19 dispara la Export, pero hunde los retornos

El segundo trimestre ha estado protagonizado sin duda por la irrupción de la pandemia, que ha supuesto un desequilibrio export-import sin precedentes, y que lastró de forma decisiva la regularidad y rentabilidad estable del trimestre anterior.

Es cierto que el sector supo aprovechar el fortísimo tirón de demanda de frutas y verduras entre marzo y abril, con datos que reflejan aumentos considerables de volúmenes de media de un 8% entre los dos meses, y subidas de

precios de más de un 12% de media, según datos de Fepex. Se puede decir que desde finales de febrero hasta casi finales de abril (un mes y medio aproximadamente), el frigo respondió con fuerza a la sobre-demanda de los grandes grupos compradores europeos, en pleno confinamiento. Se exportó más y con subidas de precios, basadas cada vez más en la enorme dificultad que acechaba en conseguir retornos para los camiones.

En este período, por tanto, el sector se adaptó con eficacia, aprovechó el momento de fuerte consumo de producto hortofrutícola, y aguantó como pudo los retornos con los clientes. Pero el desastre que se veía venir se materializó desde finales de marzo, golpeando con toda su crudeza durante abril y mayo, cuando las bajas

El sector supo aprovechar el fortísimo tirón de demanda de frutas y verduras entre marzo y abril.

días de camiones en vacío se convirtieron desgraciadamente en algo habitual cada semana.

El desplome del consumo, y la paralización de fábricas en toda Europa, hizo saltar por los aires las líneas fijas de import acordadas, algunas reduciendo número de camiones/semana y otras directamente cancelándolas al completo.

La fruta de verano aguantó hasta junio, volúmenes a la baja

Los volúmenes de fruta de hueso en abril, primer mes de campaña, doblaron las cifras de 2019, con la mayor parte de los consumidores europeos confinados en sus domicilios. Los precios también aumentaron en este mes, totalizando ventas por valor de 41 millones de euros, frente a los 21 millones de abril de 2019.



La explosión de los volúmenes de exportación ha estado motivada por los confinamientos generalizados de la población a nivel europeo.

“De finales de febrero a finales de abril el sector se adaptó con eficacia, aprovechó el momento de fuerte consumo de producto hortofrutícola, y aguantó los retornos hasta que pudo”.

Sin embargo, las primeras cifras generales que se extraen de la campaña de fruta de verano afloran **una menor producción con respecto a 2019, aunque con ligera mejora de precios**.

El recorrido de la campaña no dio para más allá de junio, y con el arranque de julio se dio por inaugurado el verano con un descenso en picado de las exportaciones.

Según cifras del Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, **la campaña de fresa de Huelva** cerró con una bajada del 21% de producción, y una caída general de pedidos de los mercados europeos de cerca del 50%.

Prometedor tramo inicial para las importaciones

Los previos de la campaña y los primeros compases dibujaron un escenario prometedor. La marcha del mercado español era positiva y las previsiones de pedidos de los fabricantes europeos para nuestro país bastante optimistas, lo que planteó diversos flujos regulares de transporte y el acuerdo para distintas rutas anuales de importación.

La campaña de fresa de Huelva cerró con una caída general de pedidos de los mercados europeos de cerca

El primer trimestre de noviembre a enero, con campaña de navidad incluida, confirma las previsiones y **mejora tanto el volumen como los precios de las importaciones, en ratios del 2-3% y del 0,3-0,5%, respectivamente**, con respecto al ejercicio anterior.

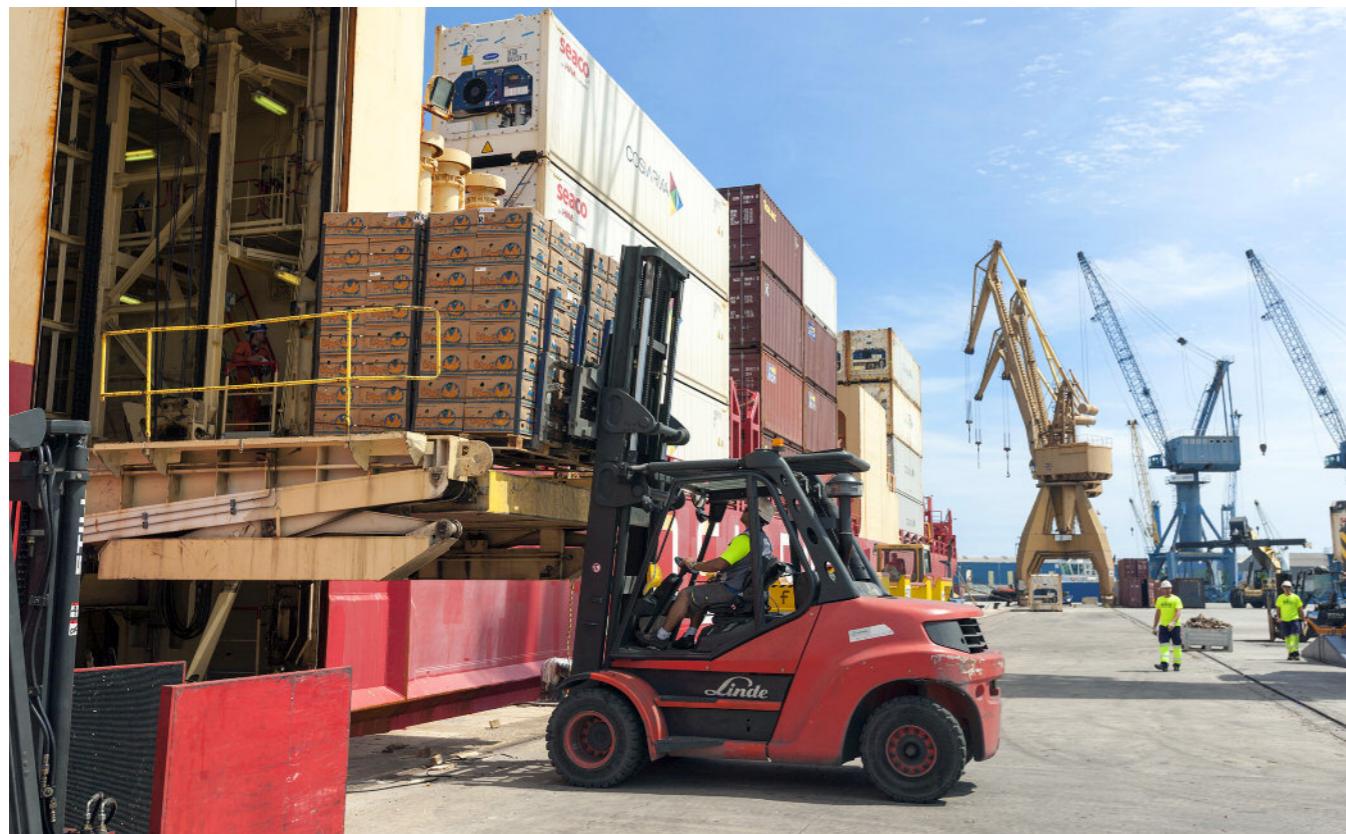
Los principales países exportadores del Norte y Centro de Europa: Alemania, Benelux, UK, entre otros, presentaban mejores cifras de pedidos, y junto a ellos los mercados pujantes del Este de Europa, con Chequia y Polonia a la cabeza, también depositaban en España estimaciones positivas.

El Coronavirus destroza el tejido industrial europeo. El gran abismo a partir de abril

A mediados de febrero España decretaba el estado de alarma, con un avance incipiente de la pandemia y aún con unos efectos y recorrido de la misma completamente desconocidos. En el sector, los primeros efectos se empiezan a notar entre mediados y finales de marzo, cuando el ritmo de importaciones empieza a bajar en general, y los volúmenes de pedidos de las fábricas comienzan a acusar la caída del consumo en productos no considerados de primera necesidad.

Esto se tradujo en una **primera revisión a la baja del ritmo de pedidos (número de camiones)** que salían a la semana desde los distintos centros de carga europeos con destino

pasa a página 14 ●●●



CUANDO SU FLOTA ESTÁ A MILES DE KILÓMETROS...

... PERO LA PUEDE GESTIONAR DESDE UNA PANTALLA.

Nuevo MAN TGX. Simply my truck.

Con el nuevo MAN TGX puede estar seguro de que nunca va a perder el control de su negocio. Gracias a MAN DigitalServices es más fácil que nunca coordinar y monitorizar su flota en tiempo real. Los servicios digitales MAN Essentials y MAN Perform permiten optimizar la conducción y la utilización del vehículo. Todo esto junto con nuestra cadena cinemática orientada al ahorro de combustible garantiza un gran rendimiento. El nuevo MAN TGX demuestra ser más eficiente que nunca. #SimplyMyTruck





●●● viene de página 12

a España. Las rutas fijas anuales aguantaron el primer embiste de la pandemia, ajustando sus pedidos, pero la evolución de la crisis sanitaria, con cifras de contagios y fallecimientos en una escalada imparable en toda Europa, y España encabezando la lista de los más afectados, precipitaron un desastre sin precedentes en el conjunto del tejido industrial europeo exportador.

Retornos en vacío a discreción y desangre del sector

Durante el mes de abril y casi mayo al completo, no hubo más remedio que comenzar a bajar todas las semanas camiones en vacío, en medio de una destrucción sin freno de los retornos, incluyendo los del sector alimentación que veían cómo el aprovisionamiento propio del inicio de campaña de turismo en España se venía abajo sin visibilidad de recuperación. **Todas las flotas principales no tuvieron más remedio que ir retornando un porcentaje de la flota sin carga de vuelta**, para atender a la demanda activa de Export que se sostuvo hasta finales de junio.

21%

de caída de producción en la campaña de la fresa de Huelva, con caída generalizada de los mercados europeos

Esto hace que sigan paralizados buena parte de los proyectos empresariales propios de estas épocas, que derivan en planteamiento de nuevos flujos de transporte (lanzamiento de tenders, por supuesto), y que la **incertidumbre** sea la nota predominante en todo tipo de actividades industriales. ●

Durante la segunda mitad de abril y casi mayo al completo, no hubo más remedio que comenzar a bajar todas las semanas camiones en vacío, en medio de una destrucción sin freno de los retornos".

A partir de junio precisamente, y con el fin del estado de alarma en España el día 21 de ese mes y del desconfinamiento general en Europa, las empresas pudieron ir cortando la hemorragia de los retornos en vacío, a medida que iban reactivándose algunas producciones paradas.

No obstante, el frágil consumo en general en España, junto con una campaña de turismo a menos de medio gas y llena de incertidumbre, redujo al mínimo la demanda de sectores cruciales en esta época como hostelería y establecimientos hoteleros.

Junto a ello, la entrada de julio precipitó casi sin margen de transición una abrupta caída de la exportación, dibujando un escenario de disponibilidad de camiones más propio de pleno agosto que de primer mes de verano.

Resultado: la campaña no tuvo ni el **pequeño 'estirón' necesario** para atender la modesta reactivación de algunos pedidos generados durante julio.

La industria europea queda noqueada y sin previsiones

El verdadero temor de los actores principales de la industria exportadora europea y, por extensión, el de sus proveedores de transporte internacional, no es otro que el de una **recaída por Covid-19** en estos meses de octubre-noviembre con nuevas medidas restrictivas de los gobiernos europeos, que supongan de nuevo el bloqueo de diferentes sectores económicos y del consumo, en general.

Con el sistema aerodinámico AIRTAB se puede reducir el combustible hasta un 5%

Las cuñas aerodinámicas AIRTAB son "generadores de vórtices" que reducen la resistencia aerodinámica que se produce en el hueco Tractora-remolque y en la parte trasera de los vehículos.

La empresa **Knorr-Bremse Ibérica**, líder en sistemas de frenado, lanza al mercado el sistema aerodinámico **AIRTAB** para vehículos industriales: tractoras, remolques, rígidos, autobuses, etc.

El Sistema AIRTAB está formado con una serie de "generadores de vórtices" instalados en la parte trasera de la cabeza tractora y en la parte trasera de los vehículos. Cada uno de estos generadores transforman el aire en 2 flujos de aire en espiral de varios metros de longitud y varios centímetros de altura

¿Cómo funciona AIRTAB?

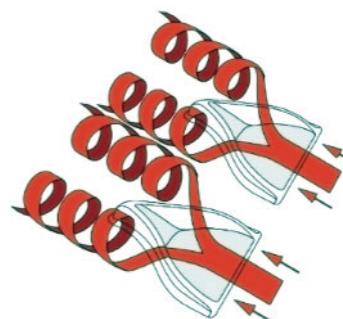
En una combinación tractora- remolque existen 2 puntos negros de resistencia aerodinámica:

- Hueco cabeza-tractor.
- Parte trasera del remolque.

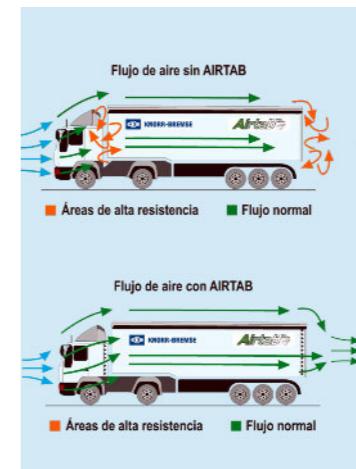
En estos puntos se producen unas turbulencias que suponen una resistencia aerodinámica que se opone a la dirección de marcha. Esta resistencia se traduce en un incremento de combustible innecesario.

Los generadores AIRTAB hacen que, en estos puntos negros, el flujo de aire salga disparado varios metros y evite la turbulencia en el hueco tractora-remolque. Lo mismo ocurre en la parte trasera del remolque. El sistema reduce la resistencia aerodinámica de la combinación cabeza-tractora consiguiendo los siguientes logros:

- Reducción del consumo de combustible (Entre -3% y -5%).
- Reduce las emisiones de CO₂.
- Mejora la estabilidad del vehículo.
- Mejora la visibilidad de la parte trasera a los vehículos predecesores.



Con AIRTAB se consiguen ahorros de más de 2.000€ al año en combustible



Montaje y efectividad del AIRTAB

El sistema AIRTAB son unas cuñas autoadhesivas de muy fácil instalación. Su eficacia depende de dónde se instalen y del nº de generadores (cuñas) AIRTAB:

| Montaje en | Nº de cuñas aprox. | Reducción de consumo aprox. |
|--|--------------------|-----------------------------|
| Cabeza Tractora y Remolque (techo y laterales) | 70 + 70 | 3% - 5% |
| Solo Remolque (techo y laterales) | 70 | 2% - 3% |
| Solo Remolque (techo) | 22 | 1% - 1,5% |

El Sistema AIRTAB es realmente efectivo a velocidades superiores a 60 km/h

Ahorro anual con AIRTAB

Ejemplo para una combinación cabeza- tractora con AIRTAB instalados en cabeza tractora y remolque (techo y lateral)

| Combinación Cabeza Tractora | MMA: 40Tn. |
|--|-----------------|
| Kilómetros anuales cargado | 100.000 Km |
| Consumo de combustible medio: | 38 litros/100km |
| Litros consumidos cada 100.000 km. | 38.000 litros |
| Gastos de combustible sin AIRTAB | 41.800€ |
| Gastos de combustible con AIRTAB (-3%) | 40.546€ |
| Gastos de combustible con AIRTAB (-5%) | 39.710€ |
| Ahorro con AIRTAB | 1.254€ - 2.090€ |

Puede conseguir AIRTAB en su Fabricante habitual de Remolques o en la red de distribuidores **Knorr-Bremse**.

Knorr-Bremse ofrece descuentos especiales en el sistema AIRTAB al especificar sistema de freno **Knorr-Bremse** en la compra de su nuevo remolque. (902 100 569 – 600423993).

Training.e@knorr-bremse.com).

Para más información sobre AIRTAB en este link: <https://carmenubago.wordpress.com/knorr-bremse/> o en este video: <https://www.youtube.com/watch?v=ZxKKpewwLqY>

Sistema de frenos TEBS Knorr-Bremse

Los sistemas de frenos para remolque TEBS de **Knorr-Bremse** aporta una serie de funcionalidades que van a mejorar la seguridad activa de su vehículo y reducir los gastos de mantenimiento de su flota. Enunciamos algunas de las funciones más relevantes:

- Sistema iCargo-iCorner: reparto inteligente de la carga para reducir consumo de ruedas y mejorar la maniobrabilidad.
- Sistema TPMS: Control de Presión y Temperatura de ruedas con lectura directa a tractora.
- Conexión de datos de frenada y TPMS a tu equipo telemático.
- Bloqueo de puertas e inmovilizador de remolque (con telemática TDI).
- Cámara de visión trasera y carga a través de Smartphone o tablet (No necesita instalación en tractora)

Puede ampliar la información de todas estas funciones contactando con su fabricante de remolques o directamente con **Knorr-Bremse**.

Incertidumbre ante las consecuencias de la segunda oleada del Covid-19

DIFICULTADES EN EL ARRANQUE DE LA NUEVA CAMPAÑA 2020-2021

Es uno de los grandes interrogantes que se plantean en estos prolegómenos de la campaña 2020-2021. Y es que el destrozo en los retornos desde mitad de marzo y hasta el final de la temporada anterior, debido a la paralización de los pedidos industriales por la crisis del Covid-19, tendrá previsiblemente sus consecuencias sobre la viabilidad de algunas empresas que difícilmente podrán arrancar de nuevo en noviembre.



La campaña anterior ya comenzaba con bajas tan destacadas como la de Transportes Cerezuela, que llegó a situarse entre los primeros nombres del sector, y que tuvo que detener su actividad, tras varios problemas financieros sucesivos a los que no consiguieron encontrar solución. De momento, no hay noticias de que la empresa haya encauzado algún tipo de reestructuración que, en todo caso, se vería dificultada más aún en el contexto actual de crisis sanitaria.

En junio de 2019, se iniciaba también la liquidación de Transportes Zariñena, declarándose la disolución de la sociedad y el cese de sus administradores, siendo sustituidos por la administración concursal. La empresa que tuviera sede en Masamagrell (Valencia) concluyó 2016 con unas pérdidas de 959.912 euros, arrastrando un pasivo total de 8,07 millones de euros. Si bien en primer término, sus directivos intentaron continuar la actividad, finalmente el año pasado terminaban por despedir a su plantilla y echar cierre al negocio después de 15 años de trayectoria.

Perfiles candidatos a tirar la toalla

La concentración y reestructuración profunda a la que lleva asistiendo el sector de las flotas de transporte frigorífico internacional en los últimos años, acentúan cada vez más las diferencias entre unos y otros actores.

Mientras que **las grandes flotas siguen avanzando con nuevas inversiones** (modernización tecnológica, vehículos más eficientes, mayor superficie logística ...) y, sobre todo, intentan focalizar esfuerzos hacia la apertura y desarrollo de nuevos negocios, por su parte las **pequeñas y medianas empresas luchan por la viabilidad de sus actividades, y por adaptar urgentemente sus estructuras a la situación actual de fuerte pérdida de rentabilidad**.

“Hoy en día, son factores indispensables el saneamiento de las cuentas y el hecho de tener una estructura empresarial equilibrada que permita un beneficio sostenible.”

Si se tiene en cuenta que la debilidad financiera de muchas de éstas se arrastra desde tiempo atrás, la supervivencia se presenta muy complicada en un escenario marcado aún por la pandemia y que previsiblemente seguirá incidiendo en los desequilibrios Export-import.

Hoy en día, por tanto, el saneamiento de las cuentas y el hecho de tener una estructura empresarial equilibrada, que permita un beneficio sostenible, se presentan como factores indispensables para hacer frente a esta crisis global,



El sector del transporte frigorífico internacional vive un profundo proceso de concentración.

de la que sin duda se irán también perfilando para este sector nuevos modelos de negocio que apuesten por diversificar la oferta, con una visión logística más transversal.

No se puede arrancar sin los grandes proyectos del Import

Todas las empresas están a la espera ya en estas fechas de recibir noticias sobre los **proyectos de sus grandes clientes de importación**: renovación de las rutas regulares anuales, puesta en marcha de los diferentes tenders para nuevas líneas, o planes de crecimiento y expansión en mercados nuevos que permitan plantear nuevos flujos en retornos.

Han sido varios meses de paralización y de cancelación de diversos proyectos, que han situado la Import en terreno de nadie y sin ninguna visibilidad para el arranque de esta próxima campaña.

Y es que el sector es consciente que no será ni mucho menos suficiente con las previsiones, a priori positivas, que se presentan para la temporada de exportación hortofrutícola. Si se arranca con el grave desequilibrio que se arrastró principalmente entre finales de marzo y finales de junio, con bajadas todas las semanas de camiones en vacío, el estrangulamiento de la campaña puede tener consecuencias muy graves en el conjunto de las empresas.

La crisis sanitaria y, más aún, la manera en la que los **gobiernos europeos sepan gestionar las medidas de contención de la pandemia**, sin que vuelva a producirse una paralización del tejido industrial, va a resultar determinante para el devenir de estos primeros meses del ejercicio 2020-2021.

Las negociaciones no avanzan

BREXIT, ¿RETO U OPORTUNIDAD?

El tiempo se va echando encima y aún no se ha sellado el acuerdo que habrá de regular las relaciones entre el Reino Unido y la Unión Europea a partir de 2021, lo que genera una incertidumbre adicional para un sector como el del transporte, sometido como el resto de la economía mundial, a las tensiones que genera la crisis sanitaria.

Evidentemente, para el transporte va a haber **un antes y un después del 'Brexit'**, mayormente porque será difícil encontrar un marco de libre circulación de mercancías como el existente hasta ahora entre el territorio continental y el archipiélago británico.

De hecho, el Reino Unido representa el **quinto país de destino** de los transportistas españoles, con un 8,1% del total de las toneladas-kilómetro

De igual modo, se calcula que una flota estimada de **8.000 camiones españoles de transporte pesado** se dedican principalmente a las exportaciones españolas de productos agroalimentarios, automoción, productos farmacéuticos y mercancía general.

En este sentido, todo parece indicar que si finalmente el Reino Unido abandona definitivamente la Unión sin acuerdo, los tráficos bilaterales de mercancías **deberían reducirse**.

Los intercambios comerciales se verán alterados tras el Brexit.

exclusivamente a las cuotas limitadas disponibles bajo el mecanismo de la Conferencia Europea de Ministros de Transporte.

A este respecto España tiene concedido un **cupo muy limitado** de este tipo de autorizaciones de transporte.

En concreto, no llegan a las **800 autorizaciones anuales**, lo que representa menos del 10% de los vehículos que en la actualidad operan entre España y el Reino Unido.

Así las cosas, dado que las autorizaciones ECMT serían las únicas que permitirían el tránsito con Gran Bretaña y teniendo en cuenta que dichas autorizaciones son solicitadas por las empresas transportistas en la actualidad para realizar servicios a otros países europeos no comunitarios, **podrían reducir el intercambio comercial** con otros países no miembros de la UE.

Por otra parte, la nueva situación podría dar lugar a una **reorientación de flujos logísticos** que podrían beneficiar a algunas empresas de transporte.

“El Reino Unido constituye el quinto destino exterior para las mercancías españolas transportadas por carretera, con un 8,1% del total de las toneladas-kilómetro registradas.”



La pandemia de coronavirus ha venido a dificultar aún más toda la negociación del 'Brexit'.

Algunos puertos de la cornisa cantábrica están modificando sus instalaciones para acometer **inspecciones fronterizas** que, si se realizaran con la celeridad necesaria, podrían ofrecer alternativas a los transportes hacia las islas británicas.

Una nueva fase por definir

Lo cierto es que el 'Brexit' supone una ruptura del actual esquema de trabajo existente y la apertura de una nueva fase aún por definir, pese a que se acerca el momento en que todo debería estar a punto para facilitar

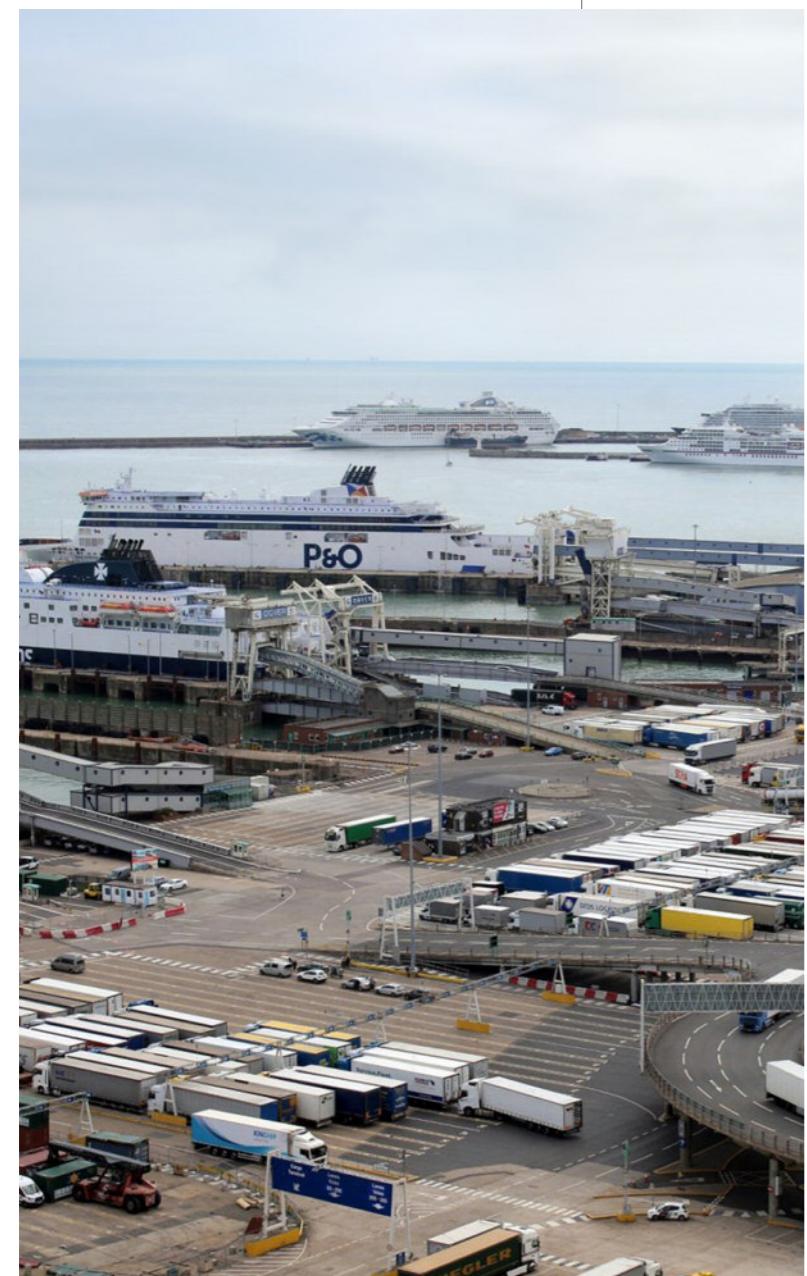


el tránsito y evitar los problemas que, sin duda, se producirán en los pasos fronterizos y los trámites aduaneros, al menos hasta que todo esté rodado.

Sin embargo, no ha habido avances, pese a que los representantes de uno y otro lado aguardan la **posibilidad de un acuerdo** que podría facilitar el tráfico de mercancías entre ambas zonas económicas.

De hecho, bastantes expertos defienden la necesidad de buscar un **acuerdo de libre comercio**, aunque habría que ver en qué condiciones.

En este sentido, entran en juego **múltiples variables** que podrían alterar la situación. Visto lo visto, cuando termine esta crisis, las cadenas de suministro a nivel global tardarán **un tiempo en recuperarse**, así como en adaptarse a una situación compleja y llena de dudas.



El 'Brexit' puede suponer también cambios en los flujos logísticos entre la Península y las islas británicas.

Por eso, no sería una buena idea que las empresas se enfrenten a **una incertidumbre total** en cuanto a la relación económica que mantendrá el país con la Unión Europea a partir del año próximo.

De igual manera, en nuevo marco también habrán de jugar un papel importante las crecientes **necesidades de seguridad** que quiere potenciar el Reino Unido, especialmente en lo que se refiere a la inmigración irregular.

Octubre fecha límite

Así pues, octubre se presenta como fecha límite para la que crecen las presiones, con el fin de encontrar una solución de consenso, algo difícil a la vista de las posiciones de ambas partes, que siguen manteniendo posturas difícilmente compaginables desde el inicio del 'Brexit'.

“Las negociaciones tienen la vista puesta en un acuerdo de libre comercio que dibuje un esquema de trabajo lo más similar posible al ya superado.”

Este panorama se complica aún más por los devastadores efectos que está teniendo la **pandemia de coronavirus** en las economías de todos los países del Viejo Continente.

La crisis y el reparto de ayudas en el seno de la Unión Europea ha servido para desviar el foco de las instituciones comunitarias de la salida del Reino Unido hacia otros problemas más perentorios.

En consecuencia, parece que el verano se ha perdido por completo para las negociaciones, algo que estrecha el margen para la negociación, algo que en su momento ya sirvió para ampliar plazos de adaptación, algo que ahora vuelve a barajarse, al menos por parte de algunas empresas británicas asomadas a un abismo económico a causa de una decisión política y soberana del pueblo británico.

Ahora se abre un período crucial e intenso que habrá de servir para dibujar la futura relación entre ambos bloques y en la que la gestión de los **servicios de transporte bilateral** jugará un papel fundamental, aunque el complejo juego de intereses que está sobre la mesa parece dificultar mucho cualquier avance que, visto de manera parcial, puede suponer una concesión en una negociación poliédrica, enrevesada, que parece dirigirse a un final sin acuerdo, pese a que hay muchos intereses económicos y sociales en juego que son comunes, tras décadas de coexistencia que ahora deberán modificarse. ●

TUS PRIMEROS PASOS HACIA LA MULTIMODALIDAD

Optimice su transporte en toda Europa con las autopistas ferroviarias.

Póngase en contacto con sales@viiia.com



Hacer del ferrocarril el mejor camino

El pasado 2019 fue un buen año por volumen de mercancía movida

EL FRIGO NO ESTARÁ EN LOS VOLÚMENES DE 2019

La crisis sanitaria ha enterrado unos registros de volumen de mercancías movidas por carretera en 2019 que iban mostrando cierta recuperación para un sector que aún seguía, antes del mazazo de la crisis sanitaria, camino de recuperar lo perdido en la anterior crisis financiera de 2008.

Todo parecía ir bien hasta febrero de este mismo año. Los registros anuales presentaban un **importante crecimiento** por volumen de mercancía movida a finales de 2019 y, en la misma línea, respondían al alza, aunque con más pereza. De hecho, los volúmenes habían vuelto a crecer con fuerza, tras el débil ascenso de 2018, **más en línea con el repunte registrado en 2017**.

Pese al crecimiento, los volúmenes aún se colocaban un poco por debajo del registro de 2010, **demasiado lejos todavía** de los volúmenes de mercancías que se movieron por carretera, año tras año, entre 2004 y 2018, e incluso de los de 2009.

“La crisis ha tenido un fuerte impacto en la cifra de negocio del transporte de mercancías por carretera, especialmente en los registros de marzo y abril, en los que se habría tocado fondo y daría comienzo una tibia recuperación.”

Es decir, todo parecía ir sobre railes, pero los registros de los primeros tres meses del presente 2020 ya mostraban a las claras el **duro impacto de una crisis imprevista**.

Entre enero y marzo, cuando aún no se ha reflejado por completo el terremoto de la crisis sanitaria, los volúmenes de mercancías transportadas presentaba un **retroceso anual de un 2,25%**, según los últimos datos del Mi-



nisterio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.

En concreto, el año pasado, el transporte de mercancías por carretera ha movido un total de **1.542,52 millones de toneladas**, volumen que en su momento supuso un 4,56% más que un año antes.

Con más detalle, de ese volumen total movido durante el ejercicio, 284,79 millones de toneladas han correspondido a **productos alimenticios y forrajes**, lo que implica un ascenso anual de un 5,86%.

Así mismo, el pasado 2019 también se transportaron por carretera en el país 178,99 millones de toneladas de **productos agrícolas**, un 3,86% más que en 2018.

Sin embargo, estos registros al alza, aunque irregulares, se torcieron en los tres primeros meses de este mismo año, principalmente a causa de las consecuencias que ha extendido sobre la demanda de parti-

culares y empresas a escala planetaria la crisis de la covid-19.

Así, entre enero y marzo de 2020 se han movido 373,27 millones de toneladas de mercancías, **un 2,25% menos que hace un año** y un 2,93% menos que el último cuarto del pasado 2019.

1.542,5 millones de toneladas totales transportadas por carretera en 2019 en España.

Dentro de este panorama a la baja, sin embargo, el movimiento de las mercancías asociadas al transporte a temperatura controlada ha presentado un **comportamiento heterogéneo** en los tres primeros meses del presente 2020.

Este comportamiento refleja fielmente las **fluctuaciones** que se han producido con la llegada de la pandemia en la demanda de los particulares.

De este modo, en el trimestre se han movido en España un total de 45,97 millones de toneladas de **productos agrícolas y animales vivos**. El registro implica un crecimiento de un 0,61% trimestral y otro ascenso anual de un 4,5%.

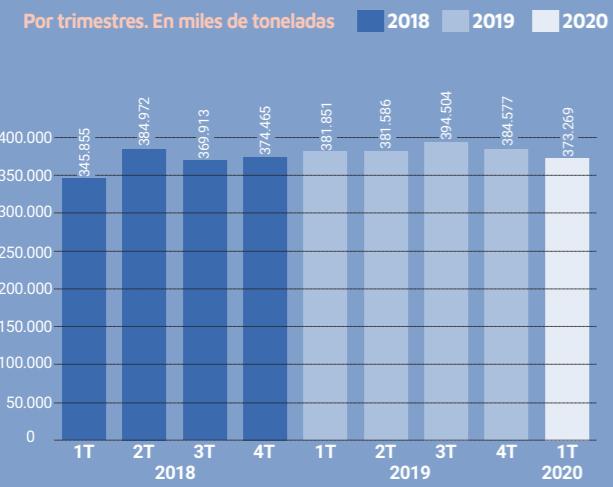
Por otro lado, en los tres meses se han transportado **69,42 millones de toneladas de productos alimenticios y forrajes**.

Este volumen supone, al contrario que en el caso anterior de productos agrícolas y animales vivos, un descenso trimestral de un 10,63%, aunque, al tiempo, presenta un ascenso con relación al primer trimestre de 2019 de un 12,87%.

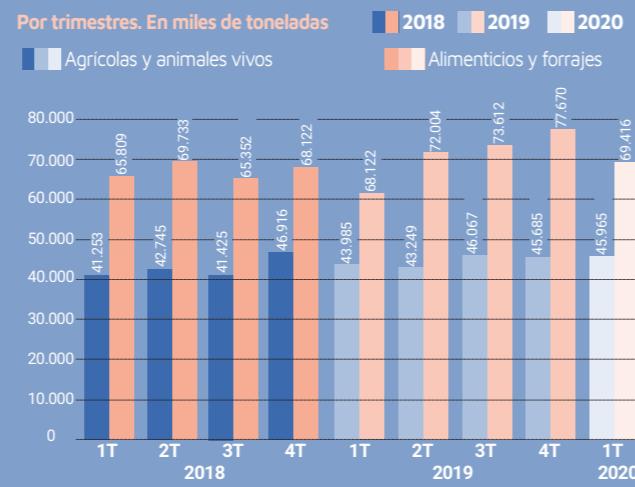
Estos últimos datos certifican la tendencia que se observó durante las **primeras semanas de la crisis sanitaria** y que indicaba un desta-

RADIOGRAFÍA DEL TRANSPORTE

TRANSPORTE POR CARRETERA



TRANSPORTE POR TIPO DE MERCANCÍA



ÍNDICE GENERAL DE CIFRA DE NEGOCIO



cado incremento en el consumo de productos perecederos por parte de los hogares.

Por otra parte, en lo tocante al transporte internacional, el primer trimestre de 2020 presenta un retroceso anual de 8,98% frente a los primeros tres meses de 2019, para un volumen trimestral de **21,82 millones de toneladas**.

Esta reducción se ha debido principalmente a la caída de los **tráficos entre terceros países** de un 21,19%, mientras que las importaciones también han descendido un 8,65%.

Las **exportaciones** parecen haber capeado mejor los primeros momentos de la crisis sanitaria, con un retroceso de un 5,78% anual en los tres primeros meses de 2020 y un volumen trimestral de 10,71 millones de toneladas transportadas por carretera desde España a otros mercados exteriores.

Tendencia paralela en los precios

Algo similar ha pasado con los **precios de los servicios de transporte de mercancías** por carretera en los últimos quince meses.

Así pues, si mientras en todo el pasado 2019, los precios consiguieron incrementarse un 1,66% en términos generales, posteriormente, en el primer trimestre de 2020, han caído **un 1,89% trimestral**, aunque en términos anuales se han mantenido al alza en un 0,97%, según destacan las estadísticas oficiales del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.

En las **distancias más largas**, superiores a los 300 kilómetros, el ascenso de los precios ha sido inferior al registrado en términos generales

pasa a página 26 ●●●

PRESENTAMOS EL NUEVO VOLVO FH16

Volvo Trucks. Driving Progress



durante 2019, ya que, en este caso, el incremento anual ha sido de un 1,09%.

Así mismo, el transporte regional que se mueve **entre los 200 y los 300 kilómetros** ha visto un leve retroceso anual en sus precios de un 0,21% durante 2019.

Por otra parte, en los tres primeros meses de este mismo 2020, los precios del transporte de mercancías por carretera en España mantienen su **tendencia al alza** en la larga distancia y el transporte regional, aunque en cómputo trimestral presentan cierta debilidad en el caso de las distancias más largas, algo que contrasta con la fortaleza de los servicios regionales de entre 200 y 300 kilómetros.

Una vez más, esta tendencia, a falta de

Los precios muestran cierta debilidad que se percibe especialmente en la larga distancia.



contrastarse en un período más largo, 21,19% refleja claramente que, con motivo de la crisis sanitaria, el transporte de mercancías por carretera se ha concentrado en **servicios de abastecimiento a la población a través de los establecimientos comerciales que existen en diversos formatos**.

Por otra parte, la crisis sanitaria ha puesto, por lo que respecta a la larga distancia, fuertes restricciones en los **movimientos internacionales de mercancías** y una fuerte caída de la demanda de productos que se elaboran en España.

Esta tendencia explicaría, dada la falta de demanda, el hecho de que los precios hayan experimentado retrocesos en los **viajes de más de 300 kilómetros** de distancia.

Las cifras de negocio, también afectadas

Así mismo, la huella de la pandemia también se está dejando notar con fuerza en las cuentas de las empresas del transporte de mercancías por carretera, que han visto cómo en la primera mitad de 2020 se ha reducido su cifra de negocio **un 10,4%** con relación al primer semestre del pasado 2019.

A lo largo del trimestre, tras unos meses de enero y febrero con registros similares a los de los meses equivalentes de 2019, el mes de marzo inició **el principio del fin** de un comportamiento del mercado normal.

Precios y volúmenes han seguido una evolución paralela en los últimos meses y con cierta fortaleza en los servicios regionales que se mueven en distancias de entre 200 y 300 kilómetros".

Así, tras la caída relativamente moderada del mes de marzo, abril ha sido el mes en que la cifra de negocio del transporte de mercancías por carretera **ha tocado fondo**.

Después, tanto mayo como junio han registrado **esperanzadoras, aunque tibias, recuperaciones** de los niveles de facturación del sector que ya está otra vez colocado en los niveles de cifra de negocio de marzo, alejado de cualquier manera del dato de junio del año pasado.

En concreto, la cifra de negocio del transporte por carretera está a finales de junio un 4,3% por debajo del registro de hace un año, aunque, al tiempo, el dato implica un crecimiento de **un 12,3%** con relación al mes de mayo. ●

Baleària: garantía del abastecimiento de productos esenciales

Con la nueva ‘pauta digital’ es posible tener información en tiempo real y un registro dinámico de los embarques, con el resultado de una operativa de carga más ágil.

El transporte de mercancías es un servicio estratégico para los territorios no peninsulares, ya que les permite el abastecimiento de productos esenciales. **Baleària** asume este servicio como parte de su compromiso social y ha garantizado siempre, incluso durante el estado de alarma, la cadena de suministro de bienes de primera necesidad en territorios como Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla.

El transporte marítimo de mercancías es un segmento de negocio que en 2019 supuso el 44% de la facturación del grupo **Baleària**. El año pasado embarcaron en las bodegas de los buques de la compañía 466.000 camiones (unos 6.111.000 de metros lineales), de los cuales el 75% correspondían a rutas con Baleares. El compromiso, la fiabilidad y la puntualidad son las bases del servicio de transporte de carga.

Transformación digital

Con el objetivo de mejorar su competitividad, **Baleària** ha diseñado una estrategia de innovación y transformación digital a corto y medio plazo, transversal en todas las áreas de la compañía, incluido el departamento de carga, donde se ha creado un nuevo modelo digital que abarca todo el ciclo del transporte de mercancías para que la operativa portuaria sea más ágil y los clientes puedan planificar mejor. Este modelo se implantó en año pasado en



En 2020 ha entrado en funcionamiento un portal de reservas, específico para clientes de carga, que les permite tener más autonomía y agilidad en las reservas.



las rutas con Baleares y se está empezando a desplegar en las rutas del sur.

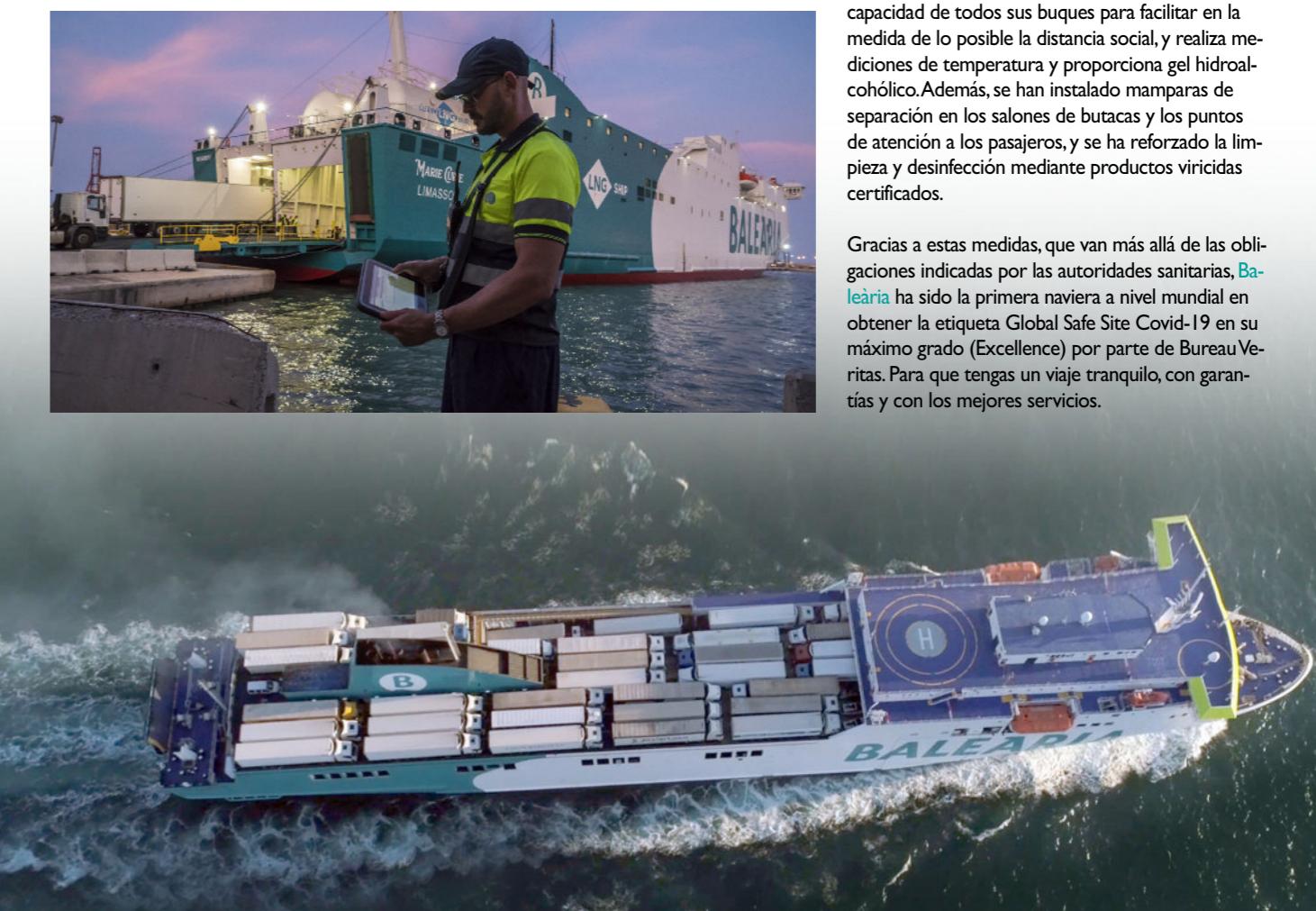
Así, desde el año pasado los conductores de los camiones reciben una tarjeta de embarque digital con un código QR, que sirve de acceso al buque (y en los smart ship también al camarote), y para consumir los servicios adicionales incluidos en la reserva. Además, en los puertos de Baleares se implantó la pauta digital, que permite a los responsables de operaciones de carga controlar desde el muelle los embarques a través de tablets. Así tienen información a tiempo real y un registro dinámico de los embarques, con el resultado de una operativa más ágil.

Además, este año ha entrado en funcionamiento un portal de reservas específico para clientes de carga que les permite tener más autonomía y agilidad en las reservas. Para ello se establece un sistema de reservas donde los clientes pueden consultar con información real y actualizada, para organizar de forma autónoma su logística. Así pueden llevar un seguimiento completo de todos sus equipos (si han llegado al puerto y embarcado, por ejemplo) y realizar planificaciones a largo plazo.

Barcos seguros

Baleària, que agradece a los pasajeros que cumplen con el uso de mascarilla obligatorio, ha reducido la capacidad de todos sus buques para facilitar en la medida de lo posible la distancia social, y realiza mediciones de temperatura y proporciona gel hidroalcohólico. Además, se han instalado mamparas de separación en los salones de butacas y los puntos de atención a los pasajeros, y se ha reforzado la limpieza y desinfección mediante productos viricidas certificados.

Gracias a estas medidas, que van más allá de las obligaciones indicadas por las autoridades sanitarias, **Baleària** ha sido la primera naviera a nivel mundial en obtener la etiqueta Global Safe Site Covid-19 en su máximo grado (Excellence) por parte de Bureau Veritas. Para que tengas un viaje tranquilo, con garantías y con los mejores servicios.



2019, el año antes de la pandemia

TOP 50: EL FRIGO ANTE UN PUNTO DE INFLEXIÓN

La cifra de negocio de las 50 principales empresas de transporte frigorífico del país ha crecido en 2019 por encima del conjunto del sector. En el sector, algunas variaciones parecen reflejar un aumento de la competencia y una tendencia hacia incorporar nuevos servicios y a añadir nuevas tecnologías, como elemento clave de competitividad en un sector que trabaja desde hace años a escala internacional.

El pasado 2019 se cerró como un ejercicio más de recuperación para un sector como el del transporte frigorífico que, al igual que el resto de segmentos que componen el transporte de mercancías por carretera, siguen buscando igualar las *cifras de negocio y movimiento* de mercancías existentes hace más de una década, en 2007 y 2008, pocos meses antes de que la crisis financiera dejase notar su tétricos efectos en la economía del país.

FACTURACIÓN DE LAS 50 PRINCIPALES EMPRESAS ESPAÑOLAS DE TRANSPORTE FRIGORÍFICO



“El sector acentúa su tendencia hacia la especialización, con la incorporación de servicios de logística del frío y una presencia creciente de las tecnologías”.

Con la actual perspectiva, **2019 volverá a marcar un punto de inflexión** que aquellos dos lejanos años, a la vista del impacto que está teniendo la crisis sanitaria desatada por la covid-19 en el mercado europeo de transporte en general, y en el del transporte frigorífico en particular.

En términos generales, las 50 mayores empresas españolas de transporte frigorífico han facturado el pasado 2019, último año del que figuran cuentas publicadas oficialmente de casi todas ellas, un total de **2.857,12 millones de euros**, registro que implica un crecimiento de un 3,83% con relación a 2018.

Este registro de incremento porcentual entre 2018 y 2019 es ciertamente superior al que, según el INE, se ha registrado para todo el sector del transporte de mercancías por carretera español en general que **ha sido de un 2,5%**, inferior, según el Instituto Nacional de Estadística, al que se media un año antes, en 2017.

Hacia la especialización en la cadena de frío

En términos generales, solo doce de todas ellas han presentado una evolución negativa en el último ejercicio del que se tienen regis-

Los cinco primeras empresas del ranking facturan el 43,6% del total de las ventas de las 50 mayores empresas españolas de frigo.

tros contables, mientras que el resto han acumulado **crecimientos** que oscilan entre lo puramente testimonial y datos ciertamente reseñables.

Sin embargo, esas doce compañías con una evolución negativa **son cuatro más que las que se registraban hace un año**, lo que ofrece un indicador de que la situación no es tan boyante como las grandes cifras indican y, al mismo tiempo, también es un reflejo evidente de la dureza de un mercado hiperespecializado, muy competitivo, con un escenario de juego a nivel internacional, y con márgenes empresariales muy ajustados.

“Las empresas de la fachada mediterránea siguen siendo hegemónicas en el frigo español, aunque también se observan significativas incorporaciones de otras zonas del país”.

Como en ejercicios anteriores, puede concluirse que la **empresa de transporte frigorífico tipo** del país es una compañía altamente especializada que está radicada en el Arco Mediterráneo, aunque se observa una cada vez mayor diversificación geográfica que, sin embargo, no llega a poner en solfa la hegemonía mediterránea en un sector tradicionalmente ligado a las exportaciones de las frutas y verduras que se producen en la fachada mediterránea.

La especialización del sector no es óbice para que se vayan observando movimientos entre las principales empresas del transporte a temperatura controlada del país hacia una mayor **diversificación de servicios**.

En este sentido, se detectan cada vez más experiencias con actividades logísticas especializadas en la cadena de frío, con las que las empresas del sector quieren aprovechar su posición en un mercado muy especializado y en el que se observa una **creciente tendencia a la incorporación de nuevas tecnologías**, muy especialmente en los ámbitos de la trazabilidad y la visibilidad, elementos fundamentales para la logística de productos perecederos que requieren un mantenimiento estricto de las cadenas de frío.

Las **cinco primeras compañías de ranking de 50** empresas de transporte frigorífico copan una facturación conjunta de 1.294,57 millones de euros, un 1,77% más que un año antes, hasta colocarse en **un 43,6% de la facturación total del medio centenar de grandes empresas de frigo del país**, cuando un año antes eran el 44,1% del total de las 50 principales empresas de transporte a temperatura controlada españolas, circunstancia que da cuenta de que existe un grupo de empresas pujando en un segmento muy competitivo en el que se mezclan marcas muy consolidadas en las últimas décadas con actores en franco crecimiento. ●

RANKING DE LAS 50 PRINCIPALES EMPRESAS ESPAÑOLAS DE TRANSPORTE FRIGORÍFICO

| POS | EMPRESA | LOCALIDAD | PROVINCIA | 2019 | 2018 | DIFERENCIA |
|-----|-------------------------------------|------------------------|-----------|-------------|-------------|------------|
| 1 | Primafrío | Alhama de Murcia | Murcia | 375.750.550 | 361.427.971 | 3,96 |
| 2 | Acotral | Antequera | Málaga | 294.182.991 | 299.143.978 | -1,66 |
| 3 | Transportes J. Carrión | Huércal de Almería | Almería | 258.542.529 | 269.399.164 | -4,03 |
| 4 | Stef Iberia | Torrejón de Ardoz | Madrid | 191.539.000 | 174.788.000 | 9,58 |
| 5 | Marcotran | Pedrola | Zaragoza | 174.554.294 | 167.333.491 | 4,32 |
| 6 | Transportes El Mosca | Molina de Segura | Murcia | 106.024.101 | 102.766.692 | 3,17 |
| 7 | Logesta | Leganés | Madrid | 105.715.874 | 104.502.638 | 1,16 |
| 8 | Transportes Hermanos Mazo | Alzira | Valencia | 103.688.575 | 98.471.863 | 5,30 |
| 9 | Grupo Transonuba* | Niebla | Huelva | 81.308.570 | 76.072.382 | 6,88 |
| 10 | AT La Espada | Ceutí | Murcia | 77.588.711 | 63.715.659 | 21,77 |
| 11 | Transportes Agustín Fuentes e Hijos | Las Torres de Cotillas | Murcia | 77.090.537 | 85.870.576 | -10,22 |
| 12 | Transportes Grupo Caliche | Murcia | Murcia | 74.860.106 | 65.532.247 | 14,23 |
| 13 | Agencia de Transporte Trotta | Lérida | Lérida | 74.221.787 | 72.201.980 | 2,80 |
| 14 | Moliner Logística | Ólvega | Soria | 71.287.063 | 65.133.253 | 9,45 |
| 15 | Transintercano | Antas | Almería | 59.540.209 | 59.155.269 | 0,65 |
| 16 | Disfrimur | Sangonera la Seca | Murcia | 58.450.745 | 56.891.956 | 2,74 |
| 17 | Isabel Alonso | Antas | Almería | 56.226.218 | 46.430.258 | 21,10 |
| 18 | Campillo Palmera | Molina de Segura | Murcia | 53.150.105 | 54.212.939 | -1,96 |
| 19 | Olano Seafood Ibérica | Irún | Guipúzcoa | 47.164.547 | 32.482.638 | 45,20 |
| 20 | Autransa | Algeciras | Cádiz | 46.330.864 | 45.465.921 | 1,90 |
| 21 | Castillo Trans | Benejúzar | Alicante | 43.170.547 | 37.024.683 | 16,60 |
| 22 | Transportes Eurocruz | Totana | Murcia | 39.960.071 | 35.622.265 | 12,18 |
| 23 | Transportes Tresserras | Vall de Bianya | Gerona | 32.658.791 | 31.712.680 | 2,98 |
| 24 | Transportes J Carbó | Barcelona | Barcelona | 32.329.309 | 27.854.702 | 16,06 |
| 25 | Tudefrigo | Lasarte-Oria | Guipúzcoa | 31.644.077 | 28.995.537 | 9,13 |
| 26 | Capitrans | Molina de Segura | Murcia | 31.199.565 | 28.189.961 | 10,68 |
| 27 | Olmed | Santomera | Murcia | 29.446.547 | 28.821.301 | 2,17 |
| 28 | Transportes Frigoríficos Narval | Madrid | Madrid | 24.183.759 | 21.561.925 | 12,16 |
| 29 | Transportes El Junza | Viator | Almería | 24.037.328 | 24.010.564 | 0,11 |
| 30 | Transportes Gar Cía | Alcalá de Guadaira | Sevilla | 23.856.926 | 24.504.036 | -2,64 |
| 31 | Transportes Hermanos Corredor | Cieza | Murcia | 22.465.197 | 21.187.728 | 6,03 |
| 32 | Inter Trans Pérez Casquet | Antas | Almería | 21.662.989 | 19.356.116 | 11,92 |
| 33 | Armesa | Massamagrell | Valencia | 19.951.181 | 18.461.959 | 8,07 |
| 34 | Transportes Tarragona | Lérida | Lérida | 19.217.459 | 19.369.731 | -0,79 |
| 35 | Transmanolet* | Almoradí | Alicante | 17.947.307 | 14.089.914 | 27,38 |
| 36 | Logifrío* | Leganés | Madrid | 17.253.208 | 16.609.479 | 3,88 |
| 37 | Euroloma | Caravaca de la Cruz | Murcia | 16.992.331 | 16.778.086 | 1,28 |
| 38 | Frío Ejido | El Ejido | Almería | 16.361.971 | 14.128.500 | 15,81 |
| 39 | Eurosol Cargo | Calasparra | Murcia | 16.158.875 | 16.575.440 | -2,51 |
| 40 | Hispamaroc | Campanillas | Málaga | 16.145.751 | 13.747.182 | 17,45 |
| 41 | Rau Load Cargo | El Puig de Santa María | Valencia | 15.527.857 | 21.199.668 | -26,75 |
| 42 | Cronofrío | Palol de Revardit | Gerona | 14.546.830 | 14.799.932 | -1,71 |
| 43 | Transrocamar | Xeresa | Valencia | 13.608.610 | 12.333.706 | 10,34 |
| 44 | Trans Frío Higueral | Tíjola | Almería | 13.546.348 | 12.664.572 | 6,96 |
| 45 | Eumatrans | El Puerto de Santa | Cádiz | 12.346.742 | 13.268.466 | -6,95 |
| 46 | Transportes Frigoríficos RP | Baeza | Jaén | 11.363.599 | 9.996.488 | 13,68 |
| 47 | Frigo-Líneas Norteamericanas | Huércal-Overa | Almería | 10.969.009 | 9.253.580 | 18,54 |
| 48 | Apellán Logística | Molina de Segura | Murcia | 10.750.182 | 10.712.054 | 0,36 |
| 49 | Transportes Euro-Almería 2000 | La Redonda | Almería | 10.279.986 | 11.763.547 | -12,61 |
| 50 | Transportes Oteiza | Esparza | Navarra | 10.187.427 | 9.698.504 | 5,04 |

* Datos de 2018. Se realiza el cálculo con los últimos disponibles.

Stef sortea la crisis sanitaria con un modelo de negocio resistente



La cifra de negocio de Stef ha alcanzado los 2.320,8 millones de euros entre los meses de enero y septiembre, lo que supone un descenso del 9,1% respecto al nivel de 2019. Es destacable, sin embargo, la leve mejoría observada en verano, gracias a su modelo de negocio resistente y diversificado.

En concreto, de julio a septiembre, la cifra de negocio ha caído un 6,7%, situándose en los 829,8 millones. De esta cantidad, 505,9 corresponden a la delegación de Francia y 210,7 millones al negocio internacional, mientras que otros 15,1 están relacionados con la división marítima y 98,1 con otras actividades.

La cifra está un 6,7% por debajo de los 886,9 millones de 2019, cuando la delegación gala

alcanzó los 520,4 millones, el negocio internacional 226,5, la división marítima 29,2 y el resto de actividades, 110,9 millones. Cabe recordar, en este sentido, la adquisición de la sociedad DIAD en septiembre del año pasado, que contribuyó con 2,5 millones a la cifra del operador en Francia.

Precisamente en ese país, el consumo alimentario se ha beneficiado de una cierta mejoría en julio y agosto, aunque sin llegar a recuperar los niveles previos a la crisis. En cambio, al canal retail, sigue manteniendo su dinamismo gracias al e-commerce y la reactivación de los canales de distribución tradicionales.

Resisten también los flujos de productos re-

frigerados, congelados y termosensibles, dado que la industria agroalimentaria es de las menos perjudicadas por la crisis, al contrario que el canal de restauración y el de 'Seafood', que continúan muy afectados.

En el resto de países europeos en los que Stef está presente, la situación sigue siendo compleja, dado que la recuperación económica está siendo más lenta, una situación que se ha visto agravada por una temporada turística a medio gas.

En Italia, la cifra de negocio se ha visto afectada por la cesión del negocio de 'Seafood' y la paralización de distintos proyectos comerciales a principios de año. Suiza, por el contrario, mantiene una buena dinámica comercial.



VECTOR® HE 19

La precisión requiere de la más alta eficiencia

The advertisement features a close-up photograph of a hand holding a vibrant red raspberry over a large, fresh green mint leaf. In the background, a white and black Carrier VECTOR HE 19 unit is partially visible, suggesting its use in maintaining the quality of such perishable goods. The overall theme emphasizes precision and efficiency in food handling and preservation.

Con el foco en la tara y en la durabilidad

INNOVACIÓN CONSTANTE EN FRIGOS

Los fabricantes de frigos se empeñan en mejorar un producto cada vez más tecnológico, con el foco puesto en conseguir unidades con una durabilidad acreditada que se traduzca en una mayor rentabilidad para los transportistas.

Los fabricantes de frigos se empeñan en mejorar un producto cada vez más tecnológico, con el foco puesto en conseguir un producto con una durabilidad acreditada que se traduce en una mayor rentabilidad para los transportistas.

Dos son los principios que están presentes en todas las fases de diseño y fabricación de este tipo de unidades. Estos dos referentes son la **tara y la durabilidad**. Su oportuna conjunción determinan la rentabilidad del vehículo, que es la principal variable que se debe considerar a la hora de plantear la renovación de un "frigo".

Se trata de dos aspectos que deben de trabajar de forma coordinada. En el caso de un frigo, la **carrocería**, la "caja", además de pre-

servar la mercancía refrigerada, **pasa a ser también un elemento estructural**, que contribuye a soportar, conjuntamente con el chasis, los esfuerzos que se generan durante la circulación y que redundan en una **reducción de la tara del conjunto**.

Algo que es posible gracias a la incorporación de **nuevos materiales**, como **aceros de alto límite elástico** que permiten reducir espejores de los elementos estructurales, vigas y largueros de los chasis, o de procesos constructivos, en los que los **nuevos adhesivos** permiten la sustitución de fijaciones mediante pernos o bulones, por pegamentos que equivalen en muchos casos a una auténtica soldadura en frío.

Lecitrailer lanzaba en 2020 el frigo 'Evolution', un vehículo frigorífico actualizado.

Un aligeramiento que **no debe comprometer la respuesta del conjunto** a la dinámica diaria, con carretillas entrando y saliendo en la carga y descarga o circulando por las carreteras de Europa, cargado a tope.

Por eso los fabricantes se empeñan en mejorar **un producto cada vez más tecnológico**, con una durabilidad superior.

Dos son los tipos de fabricantes que producen este tipo de unidades. Los **generalistas**, con un amplio portfolio de producto, que se benefician de una experiencia obtenida del desarrollo de una diversidad de unidades de diferentes tipologías, y los **especialistas**, que aportan un conocimiento exhaustivo de un producto que conocen y dominan a la perfección.

'Evolution' de Lecitrailer

Entre los primeros, se encuentra **Lecitrailer**, primer fabricante nacional de semirremolques con una **cuota del 22,4% en septiembre**, que lanzó su primer frigorífico completo, formado por chasis y carrocería, hace ocho años. Hasta entonces Lecitrailer era el mayor fabricante de chasis frigoríficos que colaboraba con terceros que integraban su furgón. Fue la **incorporación de Ega al Grupo Lecitrailer**, lo que posibilitó la fabricación de sus propios vehículos frigoríficos completos.

En todo este tiempo, la investigación e inversión en I+D+i y la capacidad de innovación se ha concretado en continuas mejoras que han



"Dos son los aspectos presentes en todas las fases de diseño y fabricación de este tipo de unidades; la tara y la durabilidad. Su oportuna conjunción determinan la rentabilidad del vehículo".



llevado al **lanzamiento en 2020 de 'Evolution'**, un vehículo frigorífico actualizado, más robusto y fuerte que la versión anterior.

Se ha trabajado minuciosamente en su estructura, integrando más refuerzos verticales de fibra de vidrio en los laterales. Interiormente está dotado de poliéster de mayor densidad. Se ha **reforzado el piso** para la optimización de los esfuerzos más exigentes. Los paneles de una sola pieza en fibra y el **punte térmico instalado en todos los frigoríficos** Lecitrailer evitan las oscilaciones interiores de temperatura.

Para aumentar la capacidad de carga del frigorífico, se ha conseguido un **aumento de la anchura interior** entre zócalos y paneles sin reducir los 65 mm de los paneles laterales. También el **nuevo marco trasero** es más ancho y refuerza la unión con los paneles laterales, a la vez que se eliminan los remaches por el exterior, consiguiendo una terminación más limpia.

El chasis cuenta con **hasta 10 años de garantía antiperforación por corrosión**, como consecuencia del tratamiento de **cataforesis** KTL de Lecitrailer, que proporciona una capa uniforme en toda la superficie del chasis.

Todas estas mejoras, se han testado en la bancada de fatiga que Lecitrailer dispone en



su fábrica de Casetas, resultando un frigorífico mucho más resistente, seguro y rentable para los transportistas.

Tras más de 6.000 frigoríficos Lecitralier circulando por las carreteras europeas, Evolution supone un punto y seguido dentro de la gama de frío de Lecitralier.

Otro de los fabricantes generalistas, que están presentes en el mercado español, es el fabricante germano Krone, que con una cuota en el segmento de frigos a septiembre de 2020 del 22,32% se sitúa al frente de este segmento en el mercado español.

Dentro de su gama de productos para el transporte frigorífico, el Cool Liner Duplex Steel es la mejor y más sencilla forma de transportar medicamentos muy sensibles, flores frágiles o productos congelados urgentes. Además del equipamiento estándar, dispone de una enorme flexibilidad. Gracias a sus eficientes equipamientos como la pared separadora Iso-wall, también se puede transportar sin problemas diversas mercancías en diferentes zonas de temperatura.

Chasis continuo, de forma que las fuerzas de tracción se transmiten al chasis, protegiendo la estructura de la caja. Marco trasero en acero inoxidable con óptimo ángulo de apertura y con la posibilidad de montar falleba doble. Canal de aire flexible en el techo, para una distribución óptima del aire frío. Cuba de piso estanca, con los laterales de aluminio soldados al piso, fabricado en una sola pieza. Son algunas de las señas de identidad de los frigos de Krone.

En cuanto a los especialistas, Sor Ibérica es el primer fabricante nacional, que desde la

planta de Alzira, exporta un 40% de su producción a los mercados de toda Europa.

En 2020 el fabricante valenciano celebra su 50 aniversario de actividad. La compañía se fundó en 1970 gracias a un grupo de empresarios de origen italiano y un grupo de emprendedores españoles. La sociedad toma su nombre de la Società Officina Romagnole de origen italiano.

Como especialistas en frigoríficos, han desarrollado un chasis exclusivo para las carrocerías Sor, con los refuerzos y puntos de amarre a medida y una tara óptima, que confieren a los frigos su resistencia, robustez y maniobrabilidad. El conjunto caja + chasis Sor ofrece una tara más optimizada.

La importancia que dan las flotas españolas a la fabricación a medida de sus vehículos, lo que garantiza que se adaptan totalmente a sus diferentes necesidades es algo que tienen muy en cuenta en Sor Ibérica. Por eso en el catálogo de productos, se pueden encontrar sistemas direccionales de ejes por cable o por barra, ejes con sistemas de auto-inflado, diversos tipos de paneles separadores y megacamiones frigoríficos, que ya circulan por las carreteras españolas, como el Link Trailer para el transporte frigorífico presentado en la IAA de 2018, con eje autodireccional, para mejorar el radio de giro de estas composiciones, multitemperatura y certificado farma.

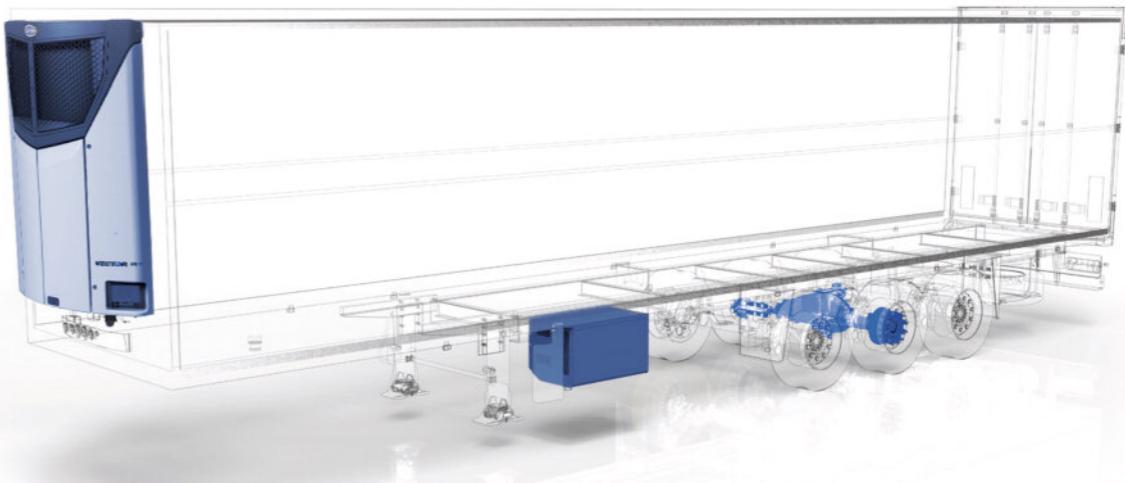
Equipos de frío autónomos

El complemento indispensable de un frigo lo constituye el equipo de frío y el depósito de combustible que alimenta a este equipo y que añade una tara ineficiente, que podría tener los días contados.

A este respecto, Carrier Transicold presenta el primer sistema de tráiler refrigerado totalmente eléctrico sin motor de combustión y totalmente autónomo. El Vector eCoolTM, se basa en la capacidad de generar electricidad a partir del giro de los ejes del semirremolque.

“Las flotas españolas de transporte frigorífico valoran la fabricación a medida de sus vehículos, lo que garantiza que se adapten totalmente a sus diferentes necesidades”.

Incorpora un avanzado sistema de recuperación y almacenamiento de energía que convierte la energía cinética generada por el tráiler en electricidad, que se almacena en una batería para alimentar el equipo frigorífico, dando lugar a un sistema totalmente autónomo que no produce emisiones de CO2 o partículas contaminantes.



Cuando el equipo frigorífico funciona con alimentación de batería, el sistema de gestión a partir de un determinado nivel, inicia el generador para recargar la batería y garantizar la capacidad de refrigeración completa.

El sistema eCool también se puede conectar a la red eléctrica cuando el vehículo está estacionado, cargándose por completo en menos de cuatro horas. En la carretera, la batería se recarga utilizando la energía generada por los ejes y la energía regenerada durante el frenado.

De esta forma, el Vector eCool puede reducir aún más el consumo de energía y con el generador de ejes y el pack de baterías instalados, sigue siendo más ligero que una unidad diésel estándar con un depósito de combustible lleno.

El equipo también cumple con la normativa PIEK, lo que significa que el ruido de funcionamiento es inferior a 60 dB(A), por lo que combinado con su rendimiento de emisiones, el Vector eCool proporciona una solución perfecta para la distribución urbana. ●



wtransnet
part of alpega

La bolsa de cargas líder en la Península Ibérica

/ + 200.000 ofertas diarias

/ Garantía de cobro

/ Combina el poder de Teleroute y Wtransnet

logintia | Rafael Puntas - Logintia
Id Wtransnet: 30366

Tras la crisis por el coronavirus

LA IMPORTACIÓN LIDERA LA RECUPERACIÓN DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍA REFRIGERADA

A falta de saber cuál será la evolución del coronavirus en España y cómo se cierra la campaña de verano, la temporada del frigo ya está aquí.

Un periodo clave para el transporte de mercancías por carretera nacional, ya que España es uno de los principales exportadores hortofrutícolas en Europa, lo que convierte a nuestro país en **líder en el transporte a temperatura controlada**.

Mientras nos aproximamos al comienzo de la campaña, Wtransnet, **bolsa de cargas en la Península Ibérica**, ha realizado un análisis del número de ofertas de cargas de transporte frigorífico en su plataforma hasta el mes de julio.

De acuerdo con los datos del indicador de cargas del primer semestre, 2020 ha sido un año complicado para el transporte de mer-

cancías por carreteras debido al fuerte impacto que ha tenido la pandemia por coronavirus. El paro total de la actividad industrial durante algunas semanas y la incertidumbre en la que ha estado sumida la actividad económica y el país en general han provocado que las ofertas de cargas se hayan visto reducidas en un 30%.

El impacto de la pandemia en el transporte frigorífico se ha traducido en un descenso de la actividad, aunque sensiblemente inferior al de carga general".

La recuperación de las cargas de importación y exportación ha sido perceptible desde junio.

Respecto al transporte frigorífico, el impacto de la pandemia también se ha traducido en un descenso de la actividad, aunque sensiblemente inferior al de carga general debido al enorme trabajo realizado durante la crisis por los transportistas y que ha permitido asegurar el **abastecimiento de bienes esenciales en todo el país**.

Aun así, debe tomarse en consideración la **bajada del 28% en el número de cargas ofertadas de mercancía refrigerada** en la bolsa de cargas durante el primer semestre del año, una situación que está empezando a remontar desde su **pico más bajo en el mes de abril**, alcanzando en julio prácticamente los niveles registrados en años anteriores.

El descenso, aunque pronunciado, y teniendo en cuenta que ha sido de forma generalizada en todos los países de nuestro entorno, no deja de obstante números catastróficos. Teniendo en cuenta los datos hasta julio, hay con diferencias negativas en la **importación del -25%**, la **exportación del -31%** y en el **transporte nacional del -28%**. Sin embargo, hay que subrayar que estos números se deben a los pobres resultados de abril,



EXPORTACIONES A EUROPA

(millones toneladas)

| País de destino | 2019 | 2020 | Crecimiento | Ratio |
|-----------------|--------|-------|-------------|--------|
| Francia | 15,484 | 10,35 | -33.16% | 26.77% |
| Italia | 6,983 | 5,411 | -22.51% | 13,99% |
| Alemania | 8,504 | 5,18 | -39.09% | 13.40% |
| Portugal | 5,773 | 4,826 | -16.40% | 12.48% |
| Holanda | 4,48 | 3,031 | -32.34% | 7.84% |
| Reino Unido | 4,28 | 2,057 | -51.94% | 5.32% |
| Bélgica | 2,267 | 1,608 | -29.07% | 4.16% |
| Polonia | 759 | 777 | 2.37% | 2.01% |
| Rumanía | 684 | 532 | -22.22% | 1.38% |
| República Checa | 596 | 466 | -21.81% | 1.21% |

(Fuente: Wtransnet)

OFERTAS DE CARGAS DE TRANSPORTE FRIGORÍFICO | WTRANSNET



ya que actualmente las cifras se sitúan cerca del nivel de cualquier verano.

Un claro ejemplo lo vemos en **las importaciones de transporte frigorífico**. La Semana Santa registró muchas menos ofertas de cargas que en el mismo periodo del año anterior. Sin embargo, en el **mes de julio**, los resultados de ambos años se han igualado, **disparándose la demanda casi un 80%**.

Algo parecido sucede con el **transporte nacional**, que no ha dejado de crecer desde que alcanzara su punto más bajo, también a mediados de abril. Ahora se sitúa, una vez concluido julio, en los niveles de marzo, antes de que empeza la pandemia.

La exportación, la más perjudicada por la pandemia

Entrando en detalle, al analizar las cargas publicadas para la **exportación**, con origen España y destino el resto de Europa, se produce un **descenso suave pero continuado** de las ofertas de cargas de temperatura controlada. Si bien es cierto que los niveles de julio, cuando suele bajar este tipo de ofertas de cargas, son similares a los de 2019, aún no se ha producido ese repunte que sí se ha dado tanto en importaciones como en las ofertas de cargas a nivel nacional.

La explicación puede estar en la fuerte caída registrada en la evolución de la mayoría de los principales mercados de exportación de los productos españoles, que también se han visto gravemente afectados por la crisis del coronavirus. La diferencia con respecto al año pasado con **Francia**, primer destino de las exportaciones españolas con **un 27% del volumen total de ofertas** que salen de nuestro país, es de **un 33% menos**, no siendo mucho mejores ni en el caso de **Italia (-22%)** ni **Alemania (-39%)**, los dos siguientes mercados.



Francia sigue siendo el principal mercado de las exportaciones españolas.

Importante también la caída en las exportaciones de frío hacia **Gran Bretaña (-52%)** y **Países Bajos (-32%)**, que, si bien representan un porcentaje menor del total, no dejan de ser muy significativas. En cualquier caso, y tal y como se apuntaba al inicio, **las cifras tienden a estabilizarse** y se espera que, con el inicio de la campaña de transporte frigorífico, la gráfica se parezca mucho más a la de 2019.

La importación lidera la remontada

Las cargas de importación arrojan, tal y como ya se ha visto, unas cifras más positivas, situándose prácticamente al nivel de 2019.

De nuevo aparece aquí **Francia** como nuestro mercado principal, representando un **29% del total** de transacciones dentro de la bolsa de cargas y con una **caída de la actividad del 22%**. No debe considerarse excesiva teniendo en cuenta que en abril llegó a ser del -80%. También son más sostenidas con los otros dos países del "top 3", registrándose un -27% en las ofertas de cargas con destino **Italia** y apenas un -10% en el caso de **Alemania**.

El transporte frigorífico nacional aguanta el tipo durante toda la crisis

Por último, en cuanto a las cargas frigo a nivel nacional, **Madrid, Andalucía, la Comunidad Valenciana y Cataluña** siguen liderando las salidas para el mercado nacional, acumulando el 60% de mercancía refrigerada que se queda en nuestro país. En todos ha habido caídas en los volúmenes, si bien la más importante ha sido la de la Comunidad de Madrid, primera región de origen, con un **-31%**.

Cataluña (-35%), la Comunidad Valenciana (-32%) y Madrid (-20%) ocupan el Top

3 de comunidades autónomas receptoras de mercancía, que también han visto cómo se han reducido las ofertas de cargas.

No obstante, habrá que esperar a ver cómo arranca la próxima campaña para constatar si 2020 acaba, dentro de todo lo que hemos vivido hasta ahora, como **un año**

IMPORTACIONES DE EUROPA

(millones toneladas)

| País de destino | 2019 | 2020 | 2020/2019 | Peso en el total |
|-----------------|--------|--------|-----------|------------------|
| Francia | 15,415 | 12,019 | -22.03% | 28.93% |
| Italia | 9,165 | 6,640 | -27.55% | 15.98% |
| Alemania | 6,757 | 6,041 | -10.60% | 14.54% |
| Holanda | 8,369 | 5,865 | -29.92% | 14.12% |
| Bélgica | 3,806 | 2,360 | -37.99% | 5.68% |
| Portugal | 2,873 | 1,825 | -36.48% | 4.39% |
| Reino Unido | 864 | 440 | -49.07% | 1.06% |
| Polonia | 395 | 325 | -17.72% | 0.78% |
| Rumanía | 451 | 208 | -53.88% | 0.50% |
| República Checa | 432 | 190 | -56.02% | 0.46% |

Fuente: Wtransnet

para el transporte de mercancías por carretera salvado por la campaña del frigo. Habrá que mantener la confianza en un clima favorable que permita una **buenas campañas hortofrutícola** y, por supuesto, que los rebrotos y las cuarentenas se mantengan bajo control y queden como algo del pasado ●

"Hecho con inteligencia: cómo ser cool en las autopistas de la información".

Jan Hermeling, KRONE Telematics / KRONE Fair Care

Nuestro Cool Liner y KRONE Telematics son un equipo perfecto para evitarle problemas en el transporte. La inteligente interacción del tráiler y KRONE Telematics le permiten determinar online, cuando quiera y con toda comodidad, la posición y temperatura de su transporte, e incluso acceder directamente a su equipo de frío para hacer cambios. Así podrá documentar en todo momento que con usted los productos delicados están en buenas manos. Al final ahorrará tiempo y dinero. Y podrá mantener la cabeza fría en las épocas más ajetreadas.



Código cooler para más información.

KRONE
We Deliver the Future

Un colectivo envejecido y sin relevo

EL TRANSPORTE BUSCA CONDUCTORES

No es un problema exclusivo de España. En la mayor parte de los países desarrollados hay una acuciante falta de conductores de camión que pone contra las cuerdas a las empresas del sector, que se esfuerzan por retener a unos profesionales que no cesan en sus peticiones de una cierta dignidad para su actividad y un reconocimiento que contempla la conciliación de una dura vida laboral con la familiar.

Las leyes son importantes, pero a veces *la realidad es tozuda* y marca derroteros que no se habían contemplado adecuadamente.

Una encuesta llevada a cabo por la organización internacional entre 965 empresas del sector radicada en diez países del Viejo Continente refleja que la escasez de conductores pasará del 23% registrado el año pasado a suponer **un 36% este 2020**.

La tendencia implica un **aumento en las plazas de conductor sin cubrir de un 13%** en solo un ejercicio, una evolución que, al parecer, se dejará sentir especialmente en Polonia y Rumanía, países con un peso creciente en el mercado europeo de transporte de mercancías por carretera.

Concretamente, se espera que este año en el transporte polaco la escasez de estos profesionales **aumente en 15 puntos porcentuales** hasta alcanzar un 37%, mientras que en Rumanía se disparará hasta el 62%.

Además, la IRU enlaza este problema de falta de profesionales con el envejecimiento de un colectivo sin relevo a la vista, toda vez que la edad media de los chóferes en el Viejo Continente se coloca en **los 45 años de edad**.

Al tiempo, solo un 7% del total de conductores profesionales europeos tiene **menos de 25 años de edad**, cifra que refleja a las claras, según la organización empresarial internacional, «que hay mucho por hacer para acercar la profesión a la juventud».

De igual manera, otra encuesta llevada a cabo por la IRU entre 202 empresas de transporte por carretera, tanto de mercancías como de viajeros, indica que existe una **alarmante escasez de conductores profesionales** a nivel nacional y que, además, todo parece apuntar a que este problema se va a agravar a corto plazo.

La organización internacional cifra la escasez actual de conductores en España **en el 20%**, lo

que significa que en la actualidad uno de cada cinco puestos está sin cubrir, en una tendencia similar a la que ya se da en otros países europeos como el Reino Unido, Alemania, Bélgica, Noruega y Rumanía.

Además, la falta de conductores en España subirá un 18% para este año, e incluso podría alcanzar **hasta el 30% en el plazo de un año**, a la vista del parón registrado en la contratación, si no se toman medidas con carácter inmediato, como demanda la institución.

Se busca relevo

La IRU apuesta por abrir la entrada al colectivo de conductores profesionales a jóvenes y mujeres, por lo que apuesta por **rebajar la edad mínima para poder obtener permisos de conducir profesionales**, a la vista de que el chófer español medio es un hombre de 46 años de edad.

El profesional que conduce un camión suele tener más de 45 años de edad y una larga experiencia.



A esto parecen haberse puesto las autoridades españolas, que ya están trabajando en una modificación del Reglamento General de Conductores para permitir que personas más jóvenes puedan conducir camiones antes, con lo que se podría obtener los **permisos de conducir de las clases C, C+E, D y D+E a los 18 años**.

En este mismo sentido, un análisis elaborado por Jorge Pena, profesor de Economía Aplicada del IE, titulado **"Entendiendo la brecha entre oferta y demanda de conductores de camión en España"** y premiado por la Fundación Corell.

El trabajo se ha centrado en el factor humano y la falta de atractivo del sector del transporte para los trabajadores. En él, se pone de manifiesto que la falta de conductores **afecta a la mayor parte de las empresas de transporte de mercancías en España** y se puede agravar notablemente en el futuro.

“El problema de la escasez de conductores de camión es común a todos los países desarrollados y está acompañado de un preocupante envejecimiento del colectivo”.

En concreto, según Jorge Pena, esta escasez podría **aumentar en un 25% en los próximos cinco años**, lo cual afectará al resto de la economía, especialmente el comercio y la posición exportadora de España.

Para llegar a esta conclusión, se han analizado los diversos componentes del mercado, la oferta y la demanda, para hacer estimaciones económicas y predicciones sobre escenarios futuros. Entre los factores que restan atractivo a la profesión, destacan las **diferencias salariales, las condiciones laborales, el tiempo que se pasa fuera de casa, la dificultad para conciliar o el elevado coste de entrada en la profesión**.

La solución que se adopte debe tener en cuenta **todas las dimensiones del problema y coordinar medidas** que aporten soluciones salariales, de condiciones laborales y dirigidas a atraer a más estratos de la población, como jóvenes, mujeres y candidatos con un nivel educativo más alto.

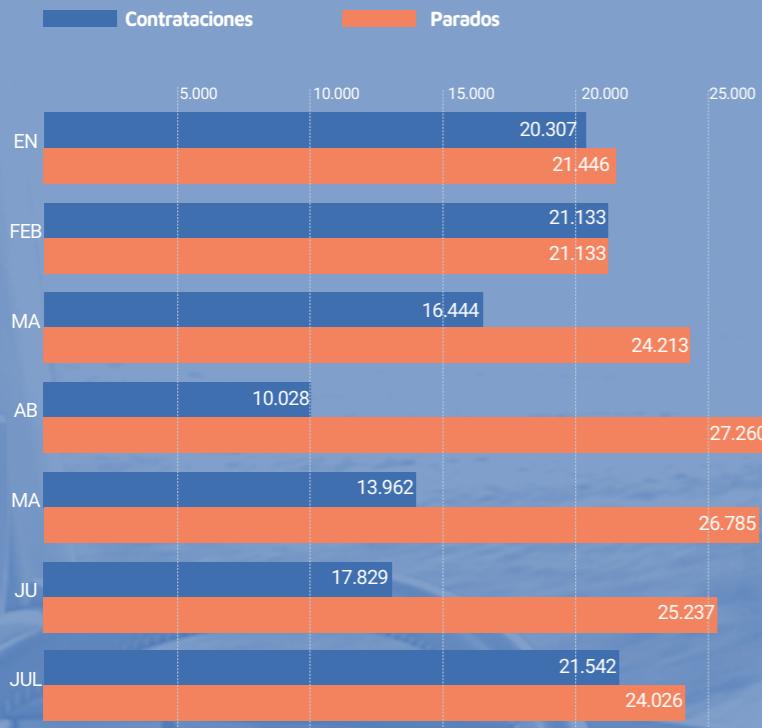
Causas de la escasez

Mucho se ha hablado sobre las causas de la escasez que, al fin y al cabo, se debe a una **serie de motivos que actúan en conjunto**.

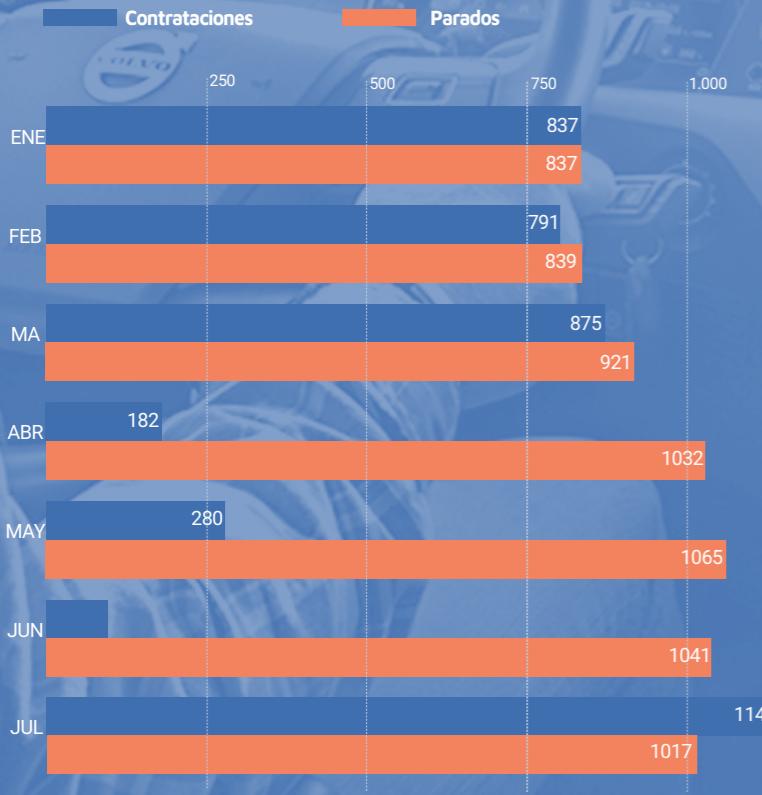
En este sentido, las **condiciones de trabajo** se han ido degradando, según los sindicatos, al igual que los salarios, terreno en el que se man-

EVOLUCIÓN DE CONTRATOS Y PARO

Conductores asalariados



Conductores autónomos



Fuente: SEPE

tienen grandes diferencias entre provincias que tampoco facilitan una solución para la escasez de profesionales.

De igual manera, el transporte de mercancías **no tiene buena imagen en la sociedad**. De manera transitoria, la crisis sanitaria ha servido para poner de relieve el importante papel que lleva a cabo un sector olvidado y castigado, pero, a buen seguro, a medida que la situación se vaya recuperando, el transporte volverá sin duda a su ostracismo tradicional si no se hace nada para evitarlo.

Sin embargo, el sector no sabe hacer valer que es un segmento de actividad con **una tasa de paro baja** si se compara con la que tienen otros segmentos de actividad, algo de especial interés para jóvenes que buscan empleo, aunque el alto coste del carné de conducir y de la capacitación dificultan el acceso a la profesión.

Por otro lado, el transporte también tiene que poner en valor la **alta cualificación necesaria para conducir un camión**, especialmente en algunos segmentos como el de transportes especiales o de mercancías peligrosas, así como la responsabilidad que implica llevar un vehículo cada vez más tecnológico y una carga de alto valor.

Todos estos valores intrínsecos a una profesión esencial deben corresponderse a **niveles salariales y de conciliación acordes**, algo que cada vez más empresas tienen más en cuenta en unos procesos de selección en los que se ofrecen facilidades para la vuelta a casa, especialmente en el transporte internacional, o la posibilidad de desarrollar una carrera profesional, algo que muchos profesionales tienen muy en cuenta a la hora de elegir sus empleos.

Cifras oficiales: Diagnóstico de una situación marcada por la pandemia

Los datos oficiales también reflejan un **colectivo envejecido y sin relevo**, circunstancias que corroboran el poco atractivo de una profesión que un día tuvo un halo de aventura y desapego en una hermandad que unía indeleblemente a todos los pegados a la 'rosca'.

Sin embargo, el tiempo ha borrado esa imagen mítica, que está en un trance de ser sustituida por **una profesión que va a ser bastante diferente a como la conocemos**, con un perfil tecnológico altamente desarrollado.

En detalle, y en el presente, que el año pasado se suscribieron un total de 51.940 contratos para un total de 149.175 personas como **conductores profesionales asalariados** de camión.

El dato implica un retroceso de **un 4,86%** frente a 2018.

Un 44,69% de todos estos contratos han sido para personas **mayores de 45 años de edad**, mientras que otro 20,61% ha sido para

ciudadanos extranjeros.

Al mismo tiempo, solo un 10,5% de los contratos del colectivo han sido para **jóvenes** y un residual 1,86% para mujeres.

Por otra parte, en 2019 también se han registrado 9.529 contratos para 2.869 personas como **conductores autónomos de camión**.

De manera similar al caso de los asalariados, un 26,44% de los contratos ha sido para **mayores de 45 años** y un 15,32% para jóvenes.

Por detrás quedan los trabajadores foráneos, con un 7,21%, y las **mujeres**, con un 4,7%.

Ya en 2020, el pasado julio, las cifras oficiales contabilizaban 21.542 contratos para conductores de camión asalariados, un 9,34% menos que en el mismo mes de 2019.

Sin embargo, aunque el registro da buena muestra del impacto de la crisis sanitaria sobre el empleo en el sector, al mismo tiempo, también refleja una **recuperación mensual de un 20,83% con relación al mes de junio**.

Por lo que respecta al colectivo de **conductores autónomos**, durante el séptimo mes de 2020 se han registrado 1.149 contratos, un 20,19% más que hace un año y un 1.084,54% más que un junio de este mismo ejercicio, tras tres meses seguidos con profundas caídas.

Ambas tendencias al alza en plena crisis reflejan a las claras que sigue existiendo una **demandapujante de conductores autónomos** de camión, muy posiblemente porque los trabajadores por cuenta ajena no tienen esta profesión entre sus prioridades.

Entre los **contratos para autónomos**, los más numerosos en julio han sido los mayores de 45 años, con un 24,89% del total, y los jóvenes, con otro 14,27%.

25%

aumentará la escasez de conductores en los próximos cinco años

Detrás se colocan los trabajadores extranjeros, con un 2,96%, y las **mujeres**, con un 1,65%.

En definitiva, buena parte del futuro del sector depende de la **calidad del relevo**. De igual manera, sin un transporte de calidad, difícilmente van a poder competir las cadenas de suministro del país en un marco globalizado, de alta incertidumbre y en un entorno de crisis. ●



OnTurtle
Partners in goods mobility

 **Contigo**
moviéndonos en el día a día

Todo lo que necesitas para moverte de **manera fácil y eficiente**, está en tus manos. Nuestras tarjetas te permiten pagar los repostajes de manera **segura** mediante un código PIN personalizado.


Más de 1.500 estaciones en la red de servicios
Presentes en las rutas estratégicas de transporte en Europa. Operativa **online** para garantizar el control y el repostaje.



DieselCard gold

Oil Albera S.L.
00 550 5 5055

Conexiones
Presentes en 28 países:

-
-
-
-

Asistencia en carretera

-
-
-

Hospitality

-
-
-

www.onturtle.eu

MAN y Volvo han renovado en este 2020 su gama de pesados

LOS FABRICANTES DE CAMIONES RENUEVAN SUS GAMAS

Tanto MAN como Volvo se han focalizado en diseñar un producto centrado en el conductor y en reducir el consumo de combustible, para asegurar la rentabilidad de las operaciones.

Se espera que el volumen de transporte en la UE se incremente un 40% en los próximos 20 años. Las estrictas disposiciones legales para la **reducción de emisiones de CO₂**, prevén un recorte del 15% hasta 2025 y una disminución adicional del 30% de aquí a 2030. La situación se complica con la cada vez más **acuciante escasez de conductores**. Además, la creciente **digitalización**, supone un quebradero de cabeza para los transportistas.

En este contexto, la flota de camiones es el **activo fundamental** de una empresa de transporte por carretera. En este 2020, dos han sido las marcas que han presentado **importantes novedades en el segmento de camiones pesados** de más de 12 toneladas.

MAN y Volvo han renovado sus gamas y se han tenido que enfrentar además a la pandemia

del Covid-19, que ha supuesto un plus de dificultad a la hora de mostrar sus respectivas novedades.

De Bilbao al resto del mundo

En Bilbao, la ciudad del equipo de fútbol de los leones, el fabricante del león, presentaba **por primera vez en 20 años**, una generación de camiones de desarrollo completamente nuevo, la nueva "**MAN Truck Generation**", que comprende las series TGL, TGM, TGS y TGX de 7,5 a 41 toneladas.

MAN se ha centrado en cuatro aspectos centrales. **El conductor como prioridad**, estableciendo estándares en comodidad de uso, ergonomía, manejo intuitivo y seguro y también un amplio espacio disponible, todo orientado a las necesidades diarias. Además **sistemas de**

asistencia, como la nueva ayuda de giro, la ayuda para atascos y el asistente de cambio de carril, liberan al conductor y contribuyen a aumentar la seguridad.

Rentabilidad con los motores Euro-6d, presentados en 2019 y sometidos a una renovación, como **la del motor D26** utilizado en transporte de larga distancia, consiguiendo una mayor potencia, 70 kg menos de peso y una **notable reducción del consumo de combustible** de hasta el 8%, que hace que los nuevos camiones sean especialmente eficientes.

El motor de seis cilindros de 12,4 litros está disponible en **potencias** de 430 CV, 470 CV y 510 CV. El **par es de 2.200, 2400 y 2600 Nm** entre 930 rpm hasta 1.350 rpm. La geometría optimizada de la cámara de combustión garantiza, entre otras cosas, un mayor rendimiento y, al mismo tiempo, un menor consumo de combustible.

Esto lleva a una **combustión de combustible más eficaz** con temperaturas máximas mayores y una mejor eficiencia en conjunto. Adicionalmente, el nuevo sistema de inyección sin fugas con un flujo de la boquilla mayor y los nuevos inyectores, favorecen la **eficiencia total del motor**.

Para potencias mayores, como en el segmento de los vehículos de carga pesada, en la familia de motores Euro-6-d el MAN D38, como **motorización más potente**, está disponible con **540 a 640 CV**.



En la nueva "**MAN Truck Generation**" se ha prestado una atención especial a la **comodidad de uso en el habitáculo**.

La **máxima disponibilidad** durante toda la vida útil es un factor esencial para aumentar el rendimiento. Para ello se ha desarrollado una **potente arquitectura electrónica completamente nueva** que mejora y amplía significativamente la funcionalidad del camión.

Además, la **gestión digital del mantenimiento** exhaustivamente perfeccionado reduce los costes operativos y garantiza la máxima disponibilidad de los nuevos MAN TG.

A todo lo anterior se suma que gracias a **múltiples posibilidades de configuración** es posible obtener, a partir de un nuevo MAN TGX, TGS, TGM o TGL, el camión perfecto para la tarea de transporte concreta. Esto incluye servicios personalizados a partir de soluciones de mantenimiento, financiación y servicios digitales que convierten el camión en una **completa solución de transporte integrada**.

“El motor de seis cilindros de 12,4 litros de MAN está disponible en potencias de 430 a 510 CV con un par desde 2.200 a 2600 Nm”.

En el mes de octubre han comenzado a llegar las primeras unidades, con las entregas a transportistas españoles.

Nueva generación de camiones Volvo Trucks

El fabricante sueco, en el mayor lanzamiento de su historia, ha presentado en este 2020 **cuatro nuevos camiones**, el **Volvo FH, FH16, FM y FMX**, centrados en el entorno del conductor, la seguridad y la productividad.

Los distintos modelos de camiones en la gama de Volvo Trucks, de los que ya se han realizado las **primeras entregas en el mercado español**, están disponibles con diferentes modelos de cabina y pueden optimizarse para una



amplia gama de aplicaciones. La visibilidad, la comodidad, la ergonomía, el nivel de ruido, la maniobrabilidad y la seguridad han sido puntos clave a la hora de desarrollar todos los nuevos modelos de camiones.

El exterior también se ha actualizado. Así por ejemplo, los nuevos Volvo FH y Volvo FMX tienen una cabina completamente nueva, con muchas de las funciones de visualización de instrumentos que sus hermanos mayores. Su volumen interior se ha aumentado hasta en 1m³, y la visibilidad es ahora aún mejor, gracias a las ventanas más grandes, una línea de puerta baja y nuevos retrovisores.

El puesto de conducción ahora presenta una interfaz completamente nueva, con una pantalla totalmente digital de 12 pulgadas que facilita la selección de la información necesaria en cada momento. Una pantalla secundaria adicional de 9 pulgadas integra las funciones de infotainment, información de transporte y supervisión de cámaras.

“El nuevo motor D13TC con Turbo Compound de Volvo, es el motor que ahorra más combustible del fabricante sueco, pudiendo llegar al 7%.”

La seguridad se ha mejorado aún más con funciones como los faros de luz larga adaptativa en el Volvo FH y el Volvo FH16 o con el programador de velocidad adaptada mejorada y un programador de velocidad en pendientes descendentes que activa automáticamente los frenos de las ruedas cuando se necesita una fuerza de frenado adicional para mantener una velocidad de descenso constante.

El sistema electrónico de frenos (EBS), requisito previo para funciones de seguridad



Nueva interfaz completamente nueva con pantalla digital de 12 pulgadas.

Los nuevos Volvo FH, FH16, FM y FMX, se centran en el entorno del conductor, la seguridad y la productividad.



Soluciones rentables, innovadoras, fáciles y seguras



El especialista en pago de carburantes, peajes, y gestión de impuestos en toda Europa Andamur está al lado de sus clientes facilitándoles su día a día y ofreciendo un servicio integral al sector del transporte por carretera basado en la Experiencia, Calidad e Innovación.

Andamur cuenta con un Red de Áreas de Estaciones de Servicio, integrada por seis áreas propias localizadas en puntos estratégicos en España como son La Junquera, Pamplona, San Román, Guarromán en Jaén, El Límite en Huércal-Overa y Lorca, a las que se suman más de 650 estaciones distribuidas por nueve países europeos.

Tarjetas de Combustible

Cuenta con una amplia gama de tarjetas de combustible. Entre ellas la tarjeta Andamur ProEurope ofrece una solución exitosa y ágil para el pago de combustible en Europa. Con unas condiciones flexibles a través de dos formas de pago, como son el crédito mediante giro bancario o mediante recarga on-line, es una de las tarjetas más competitivas del mercado.

Medidas para aumentar la seguridad

En Andamur una gran parte de la inversión en I+D se destina a desarrollar productos y servicios que repercutan en un aumento de la seguridad en los viajes de sus clientes.

Por ello, su principal apuesta en el ámbito de la seguridad es actualmente airCODE, el único sistema certificado por AENOR que garantiza una seguridad total en el suministro de combustible. En 2019 la compañía obtuvo la certificación del Sistema de Seguridad de la Información ISO 27001, norma que asegura las transacciones, de vital importancia para el sector.

El establecimiento de límites de seguridad en las tarjetas de combustible Andamur y el sistema de alertas anti-fraude automatizado para todos sus clientes son un valor añadido a la apuesta de Andamur por la seguridad.



Un único dispositivo de peajes para viajar por Europa

Andamur ofrece a sus clientes la máxima comodidad al volante con el dispositivo de peajes Servi-BOX, un único dispositivo con el que recorrer 11 países de Europa: España, Portugal, Francia, Túnel Belga, Bélgica, Italia, Austria, A4 Polonia, Dinamarca, Noruega, Suecia y Alemania. Dotado con tecnología satelital, es un dispositivo intuitivo y fácil de utilizar que permite la gestión y control de consumos, matrículas y servicios.

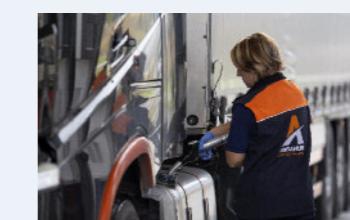
Recuperación de Impuestos

También es posible recuperar el IVA con Andamur y otros impuestos especiales como el gasóleo profesional en España y Bélgica y TICPE en Francia. Se trata de un servicio personalizado realizado por un experto en recuperación de impuestos.

Compromiso con el medio ambiente

Recientemente Andamur se ha convertido en la primera empresa del sector en obtener el Sello de la Huella de Carbono, Certificado ISO 14064-1 de ‘Cuantificación de emisiones y remisiones de Gases de Efecto Invernadero’ que concede Aenor. Sin duda, una certificación que es fiel reflejo de su compromiso con el Medio Ambiente.

Andamur propone colaborar directamente con sus clientes, ofreciéndoles un informe de sus repostadas que les permite calcular el alcance de su huella de carbono.



Actualmente, está desarrollando el Plan Estratégico 2019-2023, que finalizará este 2020 con la materialización de la multi-energía en su red y con la incorporación de puntos de recarga de electricidad y gas natural (GNL y GNC).

¿Cómo puede el retail ser ágil hasta la entrega de última milla?

La crisis por el Covid-19 ha demostrado recientemente que las entregas de última milla pueden convertirse rápidamente en un dolor de cabeza. Además de hacer frente a las presiones a corto plazo, las empresas minoristas deben demostrar adaptabilidad frente a contextos económicos y reglamentarios en constante cambio. Este enfoque se basa en su capacidad para hacer su flota más versátil y anticipar constantemente sus futuras necesidades de entrega.

Este es un verdadero desafío, al que muchos minoristas se han enfrentado muy recientemente. Durante el período de confinamiento, muchas empresas tuvieron que entregar productos en grandes volúmenes, o productos a los que no estaban acostumbrados a entregar, y haciéndolo hasta la última milla. En toda Europa, por ejemplo, los repartos a domicilio aumentaron entre el 50 y el 80%, dependiendo del país, durante el período de confinamiento de Covid-19. Para garantizar las entregas hasta la fase final, incluso en los períodos pico de actividad, las empresas minoristas requieren de una agilidad que exige una cierta previsión.

Vehículos más versátiles

Disponer de una flota más versátil puede aumentar la flexibilidad sin la necesidad de costosas inversiones. Una forma en que los minoristas pueden lograr esto es ajustando sus vehículos de manera diferente. Si no se dispone de camiones refrigerados disponibles para la entrega de productos frescos, se pueden instalar cajas aislantes en los vehículos de transporte para mercancía seca. Y pueden adaptarse al aumento de las entregas de pequeños paquetes sin cambiar el volumen de sus camiones, únicamente modificándolos. Por ejemplo, pueden instalar estanterías modulares para cargar más paquetes en un camión, en respuesta a un aumento temporal de la actividad. Estas modificaciones permiten a las empresas optimizar el uso de sus vehículos y, a corto plazo, ofrecer una gama más amplia de servicios que no estaban en las previsiones iniciales para las que se había dimensionado su flota.

Perfeccionar la planificación

Otra vía de mejora a explorar es optimizar los turnos de entrega y las rutas. La clave para lograr una

Disponer de una flota más versátil puede aumentar la flexibilidad sin la necesidad de costosas inversiones.



mayor agilidad hasta la última milla de la cadena logística radica en un enfoque bidimensional de la planificación. Los minoristas pueden limitar el número de viajes de ida y vuelta concentrando en primer lugar sus entregas en la misma franja horaria, si se aseguran de que sus acuerdos de entrega de paquetes están programadas lo antes posible. Esta medida suele ir acompañada de una reorganización de la ruta de entrega. La optimización garantiza que no haya dos vehículos que visiten la misma calle el mismo día, reduciendo así el número de vehículos y conductores y el tiempo necesario para la entrega. Con el crecimiento de entregas cada vez más rápidas y frecuentes (a veces en una hora), y con más restricciones urbanas (la mayoría de las ciudades ya imponen horas limitadas), es muy probable que esta tendencia se intensifique en los próximos años.

Previsión de sustitución de vehículo

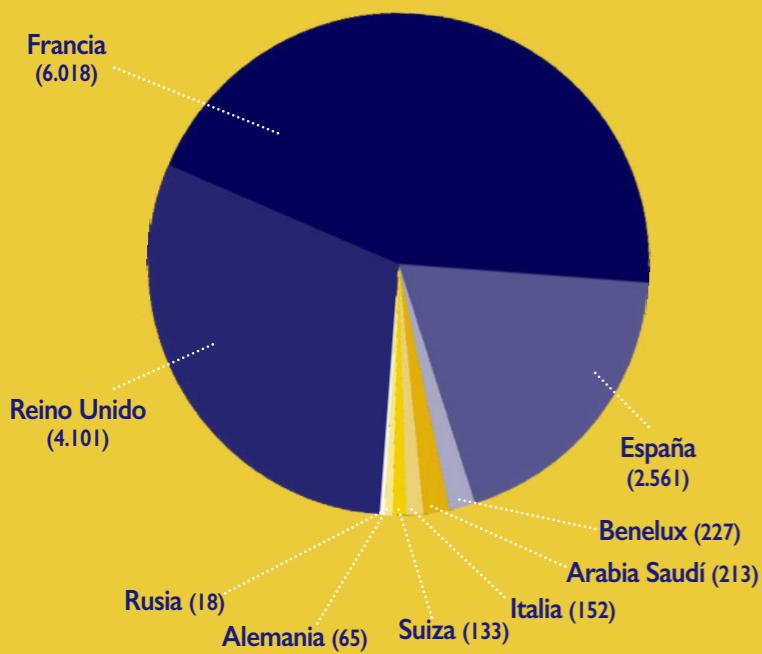
El reto a medio y largo plazo para los minoristas es anticipar cambios en su actividad, así como en las normas europeas, especialmente en cuestiones relacionadas con la contaminación. Desde principios de los años noventa, la Unión Europea ha ido endureciendo de forma paulatina las normas de emisiones

establecidas para los automóviles y otros vehículos, con el fin de combatir la creciente contaminación. Cada conjunto de normas, hasta la última en 2020 (Euro 6d), ha impuesto límites a la cantidad total de determinadas emisiones de gases de los vehículos.

Muchas ciudades van ahora más allá de los estándares, al prohibir o tratar de restringir el movimiento de los vehículos diésel. Este ha sido el caso desde principios de este 2020 en Copenhague, Oslo y, a ciertas horas del día, en Barcelona. París planea introducir una prohibición similar en 2024.

Por lo tanto, para adaptarse a estos reglamentos en un momento en que los contratos de alquiler a largo plazo para determinados vehículos, como los camiones, pueden durar hasta 104 meses, la renovación anticipada es una opción a considerar. Lo que hace que este enfoque sea más ventajoso es que ofrece la oportunidad de alquilar vehículos más modernos con nuevas tecnologías limpias, como limitar el consumo de combustible o mejorar el confort y la seguridad del conductor, sin las limitaciones de una flota en propiedad.

Parque de vehículos frigoríficos de FRAIKIN.



Ampliación de nuevos servicios

25 ANIVERSARIO DE ONTURTLE

Con una red internacional de 1.600 estaciones repartidas por España, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Austria, Alemania, Italia y Eslovenia, la compañía busca consolidarse a nivel internacional y fortalecer lazos con sus clientes y proveedores.

Como empresa especializada en servicios para las compañías de transporte, *OnTurtle celebra sus 25 años* junto al sector, ofreciendo soluciones al día a día de los clientes. En 2020, la firma busca *su consolidación internacional* para seguir reforzando lazos con los profesionales del transporte. En 2019 las ventas de 96.000 millones de euros han supuesto un crecimiento del 16% respecto al año anterior.

Pioneros en servicios

El inicio de OnTurtle se sitúa en La Jonquera, punto estratégico para los conductores profesionales, que representa la puerta a las rutas internacionales. OnTurtle, *anteriormente "Red Tortuga"*, nace en 1995 como la primera estación de servicio exclusiva para vehículos pesados en España.

Diez años más tarde, la organización fue la primera, en toda la península, en instalar un *surtidor de AdBlue*, y con el inicio de su *programa de fidelización Transcard*, fué asimismo la primera empresa en dar servicio a las compañías de transporte de mercancías.

En estos 25 años OnTurtle ha lanzado servicios pioneros para las empresas de transporte.

Hoy cuenta con 25.000m² dedicados a los conductores profesionales. Un parking vigilado las 24h reconocido por TAPA y ESPORG que garantizan la máxima seguridad. También dispone de una planta de microfiltraje de combustible y un exclusivo sistema de control y seguridad que garantiza el bienestar de los conductores profesionales durante sus paradas.

Anticipándose al mercado

Desde su nacimiento, OnTurtle ha ido creciendo y *anticipándose a las demandas* del mercado, tanto en servicios a los profesionales del transporte como en EE.SS. con la prioridad en las necesidades del transportista. Actualmente cuentan con *1.600 estaciones repartidas en 9 países de Europa* que se han incrementado con 68 nuevas estaciones en Alemania y la entrada en Polonia. También se han incorporado EE.SS. de GNL y GNC en España, Francia, Bélgica y Holanda.

A lo largo de estos 25 años se han lanzado servicios *pioneros a la hora de aportar soluciones globales a las empresas de transporte*, como las primeras Diesel Card, que beneficiaban a los clientes con descuentos en el repostaje por toda España, a la que han seguido nuevas tarjetas de combustible para dar respuesta a los nuevos retos que exige el mercado como Diesel Card Gold, Diesel Card Gasóleo Profesional, Diesel Card Platinum, Diesel Card Recharge y Diesel Card Go B.

La llegada de la *plataforma de servicios para gestionar peajes, ferrys, multas, recuperación del IVA* y una amplia oferta de prestaciones y soluciones para facilitar el día a día de las compañías de transporte fué el pistoleazo en su apoyo al transporte. El último lanzamiento ha sido el dispositivo "OnTolls Europe" que permite unificar y tramitar los pagos de los peajes de 11 países europeos. ●



NOVEDAD

EvoLUTION

Soluciones innovadoras para el transporte frigorífico



Marco inox y gálibo secuencial de 3 posiciones



Goma rotura puente térmico y perfil de aluminio transición a piso



Suelo de aluminio, zócalo de aluminio y guías de amarre de carga



Taco lateral vertical y tacos protegidos por chapa



Opción Refuerzo cantonera delantera



Soporte de conexiones inox y tope delantero de protección XLarge reforzado



10 años de garantía anti-perforación por corrosión en chasis



Hacia la carta de porte digital

eCMR, DIGITALIZACIÓN EN MARCHA

La documentación que acompaña al transporte ha sido siempre un problema para los transportistas, que ahora, con las nuevas tecnologías, pasará a ser historia y, al tiempo, permitirá introducir mejoras en la gestión.

Pese a las dificultades de la crisis sanitaria, la digitalización parece *un proceso imparable*.

Independientemente de esta circunstancia, lo cierto es que la incorporación de las nuevas tecnologías puede aportar *ahorros de costes estimables* y mejoras en la gestión empresarial.

Uno de los primeros aspectos del transporte en que está incidiendo la transformación digital está relacionada con la *gestión de la documentación* que acompaña a la carga.

En este sentido, reducir la cantidad de papeleo y transacciones físicas en la logística es algo especialmente importante ahora que la *crisis sanitaria* ha traído profundos cambios en las medidas de seguridad e higiene en todos los ámbitos.

Según calcula CETM, en España se emiten **120 millones de cartas de porte y 70 millones de CMRs**.

Así las cosas, digitalizar las cartas de porte puede suponer mejorar la gestión documental de las operaciones de transporte, algo que, a su vez, también puede ayudar a que las empresas de transporte puedan *documentar paralizaciones y otras incidencias* que, por lo general, suelen constituir importantes focos de conflicto con los clientes.

Además, esta digitalización puede contribuir a aportar una herramienta fidedigna que podría facilitar sobre *bases documentales sólidas* las relaciones contractuales con los cargadores.

De igual modo, en *operaciones interna-*

BENEFICIOS DEL ECMR

1.- Menores costes

- Los costes de manipulación de la documentación del transporte pueden ser hasta tres o cuatro veces más bajos.
- Gestión más rápida con entrada de datos reducida, sin manejo de papel, sin intercambio de documentos físicos.
- Facturación más rápida.
- Reducción de discrepancias de entrega y recepción y documentación de incidencias.



2.- Más transparencia

- Mayor precisión de los datos consignados en la documentación.
- Un control y seguimiento del envío más exhaustivo y eficiente.
- Acceso en tiempo real a la información y comprobante de recogida y entrega que aporta mejoras en la gestión empresarial.



La digitalización de la documentación de la carga en el transporte es solo el primer paso de la transformación digital.

cionales, el uso de la carta de porte digital puede contribuir a facilitar los trámites aduaneros, algo de especial relevancia en los servicios que enlazan con el Reino Unido ante el inminente 'Brexit'.

Además, como se mencionaba anteriormente, la crisis sanitaria también va a suponer *un impulso al intercambio digital de documentación* con el fin de evitar que los conductores tengan que acceder a los centros de carga y descarga, evitando de este modo posibles contagios entre un personal que realiza servicios esenciales de gran valor y que por razón de una actividad móvil está sometido a fuertes riesgos.

120 millones de Cartas de Porte se emiten cada año en España, según los cálculos de CETM.

Junto a estos beneficios, la digitalización ofrece también *mejoras de gestión*, documentación que optimizan la operativa y mejoran la relación con los clientes, al tiempo que ofrece mecanismos para justificar entregas, negociar paralizaciones y medir el cumplimiento de los indicadores de servicio.

Fuerte descenso de las matriculaciones

EL MERCADO DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES, BAJO PRESIÓN POR EL COVID-19

La caída en las matriculaciones de camiones ha superado el 25% en lo que va de año, mientras que Asfares sitúa cerca del 24% el descenso hasta el mes de agosto.

En el año 2019, las matriculaciones de vehículos industriales **habían aumentado un 1,1% hasta las 24.575 unidades**, según los datos registrados por Anfac. Por segmentos, los camiones ligeros repuntaron un 3,6% hasta las 780 unidades.

Por su parte, **los camiones medios retrocedieron un 8,8%** hasta las 3.332 matricula-

ciones. En cuanto a los vehículos pesados de más de 16 toneladas, las matriculaciones se encontraban al acabar el año un 2,8% por encima de las de 2018, con 20.463 unidades.

Los rígidos, con un incremento del 10%, sumaban 4.701 vehículos en total hasta diciembre. A su vez, **las tractoras acumulaban un incremento del 0,9%**, con 15.762 unidades.



ÍNDICE PMI SECTOR MANUFACTURERO

CVE., >50=mejora desde el mes anterior



Sin embargo, la tónica general en lo que va de 2020 está siendo bastante más negativa, a consecuencia de la crisis del Covid-19, que ha supuesto un **freno para la industria de la automoción** en el país.

En concreto, hasta septiembre se han matriculado 12.722 vehículos industriales, un 25,7% menos. **Los ligeros han anotado un ascenso del 2,4%** hasta las 643 unidades, siendo Mercedes el primero de la lista con 372. En su caso, **los camiones medios han retrocedido un 28,2%** hasta las 1.876 unidades, manteniéndose IVECO en primera posición, con 738.

Los vehículos de más de 16 toneladas suman 10.203 unidades, lo que implica una caída del 26,5%. Dentro de este grupo, **los rí-**

gidos han anotado un descenso del 33,1%, llegando a 2.332 unidades, de las que 491 pertenecen a IVECO.

Las tractoras han sumado 7.871 unidades hasta septiembre, que suponen una caída del 24,3%"

Mientras, las tractoras **han sumado 7.871 unidades en lo que va de año**, que suponen una caída del 24,3%, situándose a la cabeza VOLVO, con 1.298 unidades.

Índice del Sector Manufacturero

En los últimos meses a vuelto a la actualidad el Índice del Sector Manufacturero (PMI). Se trata de uno de los indicadores más importantes de la salud económica, ya que consti-

MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES

| TIPO DE VEHÍCULO | Enero-Septiembre 2020 | % 2020-2019 |
|--|-----------------------|-------------|
| Vehículos industriales ligeros (3Tn-6Tn) | 643 | 2,4% |
| Vehículos industriales medios (6Tn-16Tn) | 1.876 | -28,2% |
| Vehículos industriales pesados (>16Tn) | 10.203 | -26,5% |
| -Vehículos industriales pesados rígidos | 2.332 | -33,1% |
| -Tractocamiones | 7.871 | -24,3% |
| TOTAL VEHÍCULOS INDUSTRIALES | 12.722 | -25,7% |

Fuente: IEA a partir de datos facilitados por la DGT



tuye un indicador temprano de recesión o crecimiento venideros.

Cuando el IPM es menor de 50,0, indica que la economía productiva decrece, mientras que un valor por encima de 50,0 indica la expansión de la industria manufacturera.

“Las previsiones apuntan a terminar 2020 con unos 9.000 semirremolques matriculados, muy lejos de los 12.500 de 2019.”

El dato para España se ha situado en un nivel de **49,9 puntos para el mes de agosto**, con la previsión de alcanzar los 52,8 en el próximo registro. Dicha cifra siguió a la lectura de 53,5 registrada en julio, que señaló un retorno al crecimiento tras la desaceleración relacionada con el Covid-19.

De hecho, supone una **clara mejora res-**

pecto a los peores momentos de la crisis sanitaria

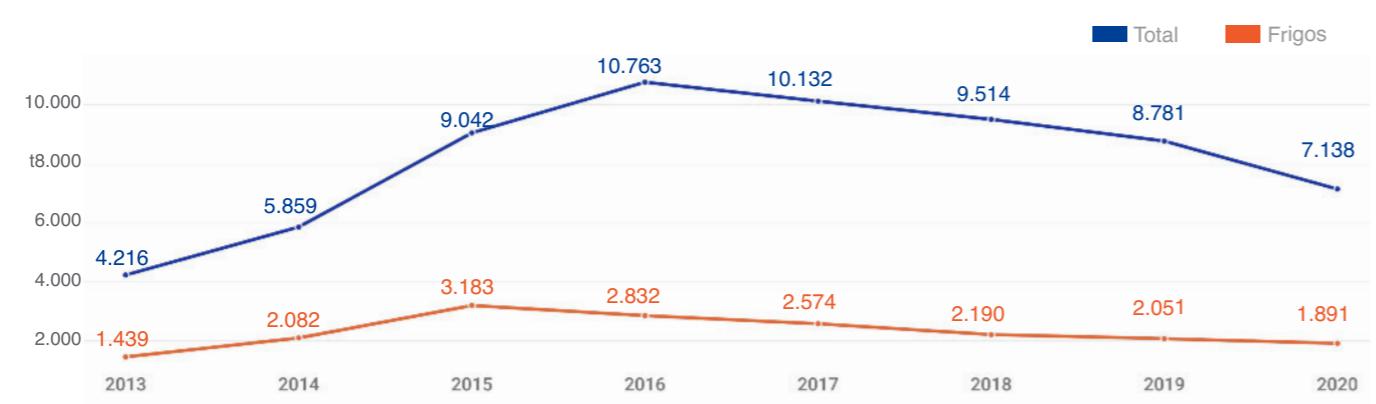
pues el nivel alcanzado en abril fue de 30,8 puntos y en mayo, de 38,3 puntos. Los nuevos pedidos se mantuvieron prácticamente sin cambios tras el incremento registrado en julio, ya que la pandemia de la COVID-19 continuó afectando la demanda de los clientes. Se observó un panorama similar con respecto a los nuevos pedidos de exportación, que se redujeron levemente.

Mercado de semirremolques

En el mercado de semirremolques, las estadísticas de Asfares para los nueve primeros meses de 2020, el mercado español total de semirremolques alcanza **un volumen de matriculaciones** de 7.138 unidades, un 29,62% menos que en el mismo período de 2019, cuando se alcanzaron las 7.957 matriculaciones.

Hasta octubre, y por marcas, en estos nueve primeros meses LecitTrailer encabeza el **mercado español global de semirremolques**

MATRICULACIONES FRIGOS ENERO- SEPTIEMBRE



con 1.599 unidades, pese a una caída anual de un ,9%, con una cuota de mercado del 22,9%.

Se mantiene la concentración de casi la mitad del mercado total (49,54%) entre los tres primeros fabricantes. También conviene destacar el volumen de matriculaciones alcanzado por otros fabricantes de menor tamaño que, en su conjunto, suman **un volumen total de 1.306 unidades**, para alcanzar todos ellos agrupados una cuota de mercado del 21,49% en tanto que **los fabricantes nacionales**, integrados en Asfares, son responsables del **52,3% del total** de las matriculaciones.

Los frigos aguantan el tipo

El segmento de frigos acumula en estos nueve meses **un total de 1.891 unidades**, tan sólo un 7,8% por debajo de las 2.051 registradas a estas alturas del año pasado.

La caída, sin embargo, **ha sido mayor en otros segmentos**, como el de contenedores, con un 30,26% menos, los furgones, con un 19,82% menos, o las lonas y semilonas, con un 34,32% menos, que son el segmento que más acusa la contracción de las ventas de semirremolques.

-23,47%

es la caída de las matriculaciones en el segmento de frigos.

Entre los principales especialistas en frigos, destaca Krone, con **422 unidades** matriculadas ocupa el primer lugar en este segmento, al duplicar las unidades de 2019. De entre los especialistas, Sor Ibérica ha anotado **una caída del 26,03% hasta las 334 unidades**, con una cuota de mercado en este segmento del 17,66%.

En cuanto a LecitTrailer, ha matriculado 296

frigos, lo mismo que en 2019, que representan **una cuota del 15,65%**. Otro especialista como Indetruck, se sitúa con 148 unidades que suponen una cuota del 8,73%, pese a haberse reducido las matriculaciones un 20,3%.

Perspectivas

La crisis sanitaria ha afectado de lleno a las matriculaciones de vehículos industriales, pues la mayoría de las empresas han paralizado sus inversiones ante estas circunstancias especiales que les han obligado en muchos casos a **hacer ajustes presupuestarios y recortar gastos**.

Aunque existe la idea generalizada de que el transporte no ha parado su actividad durante la pandemia, y menos aún el frigorífico, **hay muchos productos cuyo movimiento se ha reducido significativamente** en estas circunstancias.

Además, desde Froet denunciaron en mayo la evidente ausencia de viajes de retorno y sus efectos sobre las exportaciones españolas. Los camiones, tanto de transporte nacional como internacional, regresaban vacíos, lo que ha supuesto grandes pérdidas para los transportistas en este periodo.

En esta línea, conviene recordar que las perspectivas para el mercado de semirremolques eran muy positivas el año pasado. Sin embargo, el Covid-19 ha supuesto una fuerte reducción de las matriculaciones.

Así, aunque los fabricantes confían en una paulatina suavización de la curva en los últimos meses del año, se mantiene la incertidumbre respecto al momento en que empezará la recuperación.

Las previsiones apuntan a finalizar 2020 con **unas 9.000 unidades matriculadas**, lo que supondría un descenso del 30% y un recorte de la producción muy similar.

A nivel europeo, también **se espera que la demanda retroceda en torno a un 40%** a final de año. ●

JUNTOS EN MOVIMIENTO

SOR
FABRICANTES DE VEHÍCULOS FRIGORÍFICOS DESDE 1970

Somos especialistas en frío

Alejandro Pérez, director nacional de Ventas de Sor Ibérica

“ESPERAMOS CERRAR UN BUEN 2020 A PESAR DEL COVID-19”

El director nacional de Ventas del primer fabricante español especialista en frigos, pasa revista al estado actual del mercado de frigos, en un año en el que el Covid-19 ha trastocado todas las previsiones.

Cadena de Suministro: ¿Cómo valora la evolución del mercado de semirremolques frigoríficos en los últimos años?

Alejandro Pérez: Lo cierto es que 2019 fué muy similar a 2018 en cuanto a volúmenes, en torno a las 3.500uds. Aunque no podemos olvidar que venimos de fuertes caídas. En 2016 se matricularon más de 5.400uds.

Para Sor 2019 acabó con un +15%, pese a que algunos de nuestros principales clientes apenas hicieron inversiones al tener la flota renovada en los últimos años.

En cuanto a 2020, pese a los meses muy duros de pandemia en el Q2, al menos para SOR, esperamos cerrar un buen año. La caída de los mercados ha hecho que las condiciones de las operaciones hayan sido extremadamente duras para los fabricantes.



El exceso de oferta y el difícil mercado del vehículo usado complica las operaciones. Mucho me temo que el que no haga las cosas con orden lo pasará muy mal. La historia se repite.

CdS: ¿De qué modo tratan de estimular la demanda de sus productos en un momento de tanta incertidumbre como el actual?

AP: Estamos bastante diversificados tanto en clientes como en mercados y productos, aunque siempre hemos apostado por la especialización y de ahí no nos vamos a mover. Dentro de ella, intentamos fabricar frigos que, estando adaptados a cada cliente, ofrezcan la mejor tara del mercado y una relación calidad/precio competitiva.

CdS: ¿Cuáles son las principales ventajas competitivas de sus productos?

AP: Nuestros puntos fuertes son la adaptabilidad a las necesidades de cada cliente, excelente aislamiento, baja tara, costes de mantenimiento bajos y cercanía al cliente. Los semis son inversiones a largo plazo, por tanto, la compra no se debe supeditar sólo a precio. A veces invertir algo más inicialmente, supone mayor rentabilidad al final de la operación. Muchos clientes lo saben y por eso confian en nosotros. Es la diferencia entre inversión y gasto...

CdS: ¿Qué tipo de soluciones componen su gama? ¿Cuáles son sus productos más demandados?

AP: Abarcamos cualquier tipo de vehículo o carrocería frigorífica, aunque nuestros productos estrella son los semis para transporte internacional y trailers y citytrailers, para la distribución y logística urbana.

CdS: ¿Está el parque español de frigos demasiado envejecido?

AP: Personalmente creo que el parque español de frigos está en uno de sus mejores momentos, con algunas excepciones. En los últimos 5, años al abrigo de créditos asequibles, usados sobrevalorados, el céntimo sanitario, renting “a priori” atractivos, y digo a priori porque no siempre es lo más rentable, han hecho que el parque de frigos esté más ‘joven’ que nunca.

CdS: ¿Conceden los transportistas cada vez más importancia al estado de los semis o estos siguen siendo los grandes olvidados del sector? ¿Les dedican más atención posventa ahora que hace unos años?

AP: Como es lógico hay de todo, pero si es cierto que el renting ha hecho que se pierda ese control del cuidado del material y preventi-

vos en los mantenimientos que a largo plazo ahorra mucho dinero.

CdS: ¿Ha generado aún más incertidumbre el anuncio de las 44 toneladas y los 4,5 metros para mayo del año que viene sin que el Gobierno haya concretado cómo implantará estas novedades en pesos y dimensiones?

AP: Sin duda cualquier anuncio en modificaciones de masas y sobre todo dimensiones genera mucha incertidumbre y mucha expectativa.

Para los frigos, por ejemplo, la actualización a 4,5m y además con carácter retroactivo ayudará a regularizar alguna situación que se da en el mercado. Sin embargo, en algún país donde ya se ha autorizado esta dimensión se construyen muy pocas unidades... La imposibilidad de realizar transporte internacional, la pérdida de seguridad, y la dificultad con el vehículo usado hace que no sean tan atractivos estos vehículos. Además, tener una flota en propiedad, que es



lo más rentable, supone muchos años de esfuerzo y sacrificio. Cualquier modificación genera la devaluación de los activos anteriores y obliga a sobreesfuerzos de renovación anticipada. Amén de un parque de VO a gestionar. Si a ello le sumas que va a estar fuera del “paraguas normativo de la UE”, es decir, que esos activos no puedan hacer Tte Internacional en muchos casos. Lo que parece interesante puede que no lo sea tanto. En fin deben ser pasos muy meditados y consensuados.

CdS: ¿Tendrán que reorganizar sus procesos productivos para fabricar semirremolques adaptados a esos nuevos pesos y dimensiones? pesos y dimensiones?

AP: Estamos ya preparados, llevamos muchos años trabajando para mercados como Escandinavia donde su legislación ya permite hacer muchos años la circulación de vehículos con alturas, longitudes y tonelajes mayores que en el resto de Europa. ●



STEF | 100 AÑOS

Nuestra misión es conectar la industria alimentaria con el consumo



+34 91 903 41 05

www.stef.es



Norma esencial para el mercado europeo de transporte

PAQUETE DE MOVILIDAD: HACIA UN NUEVO TRANSPORTE

Tras una larga negociación, finalmente las instituciones europeas han llegado a un acuerdo para poner en marcha el nuevo Paquete de Movilidad, un conjunto normativo esencial para el acceso al mercado, el cabotaje, los tiempos de conducción y descanso o el desplazamiento de trabajadores, entre otros aspectos cruciales para el mercado europeo de transporte.

Hubo momentos en que cualquier salida parecía imposible, pero si hay un lugar en el que cualquier cosa puede convertirse en realidad ese es la ciudad de Bruselas, la capital de las instituciones de la UE en la que las normas no acaban siendo como se se quiere, *sino como son*.

Así pues, finalmente, se ha producido un acuerdo que incluso hoy sigue pareciendo imposible, principalmente por lo difícil que parecía a causa de las *diferentes visiones existentes al respecto*.

De hecho, ciertas autoridades con intereses contrarios al Paquete de Movilidad siguen haciendo todo lo posible para *torpedear su aplicación pacífica e inmediata*.

En su afán llegan a utilizar incluso a las propias instituciones de la UE, a priori neutrales, para defender visiones de país, *algo ciertamente reprobable*, pero que tampoco es la primera vez que ha ocurrido en la historia de la UE.

“Los países del este de Europa ven el Paquete de Movilidad como un ataque a la competitividad de sus empresas frente a las de los países centrales de la UE”.

De este modo, la *regulación del desplazamiento y del acceso al mercado* entraría en vigor 18 meses después de su publicación oficial, mientras que las nuevas reglas de conducción y descanso serían aplicables veinte días después de la promulgación del Paquete de Movilidad, incluyendo las que regulan el regreso de los conductores a la base de las empresas de transporte.

Entre otros aspectos, el Paquete de Movilidad incluye una *nueva regulación sobre trabajadores desplazados en el sector del transporte*

por carretera que contiene prescripciones sobre el salario mínimo de los conductores en los desplazamientos a otros países europeos tanto en transporte internacional como en cabotaje.

De igual manera, en relación con las *empresas buzón*, tendrán que acreditar que tienen ac-

tividad real en el Estado miembro en el que están registradas, para lo que se exigirá además que los camiones regresen al país de matriculación cada ocho semanas.

Por otra parte, las empresas deberán organizar los *tiempos de conducción y descanso de sus conductores* en el transporte internacional para que puedan regresar a casa a intervalos regulares, cada tres o cuatro semanas, según el horario de trabajo.

Así mismo el Paquete de Movilidad mantiene los actuales límites existentes para el *cabotaje de tres operaciones en siete días* e introduce un período de enfriamiento de cuatro días antes de que se puedan realizar más operaciones de cabotaje dentro del mismo país con el mismo vehículo.

Además se mantiene la prohibición de realizar *descanso semanal regular en cabina* y se establece que si se realiza fuera del domicilio del conductor, la empresa de transporte deberá sufragar los gastos del alojamiento.

De igual manera, los *tacógrafos* se utilizarán para registrar los cruces fronterizos para combatir el fraude y los vehículos comerciales ligeros de más de 2,5 toneladas también estarán sujeto a las normas de la UE para los operadores de transporte, incluido el equipamiento de las furgonetas con un tacógrafo.

18

meses después de la entrada en vigor del Paquete de Movilidad, entrarán en vigor las nuevas regulaciones sobre el desplazamiento de trabajadores y el acceso al mercado europeo de transporte

Sin embargo, pese al equilibrio de la norma, los *países de Europa del este* no han cesado en su asedio hacia una norma que, a su juicio, perjudica los intereses de sus empresas en un mercado en el que cuentan con una posición muy competitiva, a tenor de la laxitud





de sus normas internas y las diferencias de costes sociales que mantienen con algunos de sus vecinos del núcleo principal de la UE.

En este mismo sentido, a su juicio, este conjunto normativo también **favorece a las empresas de los países centrales de la Unión** y que en los últimos años habían ido perdiendo competitividad.

Por otra parte, el conjunto normativo también supone un **espaldarazo para el tacógrafo inteligente**, un instrumento que estrechará el cerco aún más sobre el control de los tiempos de conducción y descanso.

Con estos aparatos de control **se controlarán mejor y de manera telemática** las directrices establecidas por esta norma, como las que rigen el cabotaje y el retorno a casa de los conductores, además de registrar los pasos fronterizos mediante un sistema de posicionamiento vía satélite.

¿QUÉ REGULA EL PAQUETE DE MOVILIDAD?

- Acceso al mercado del transporte de mercancías por carretera y a la profesión de transportista.



- Tiempos de conducción y descanso. Uso del tacógrafo.



- Requisitos de control para el cumplimiento de normativa europea y normas sobre el desplazamiento de los conductores profesionales.



El Paquete de Movilidad necesita una aplicación homogénea en toda la Unión Europea para impedir la competencia desleal.

Las últimas zancadillas

Así pues, con la tramitación del grupo de normas europeas ya finalizada, parecía que la entrada en vigor del conjunto normativo **pondría fin a las disputas**, toda vez que la realidad de los hechos consumados suele imponerse en política internacional a la voluntad de intereses diversos.

Sin embargo, en el último movimiento en este tablero, Lituania ha anunciado que solicitará al Tribunal de Justicia de la Unión Europea **que impida la entrada en vigor de algunas** de las disposiciones del Paquete Movilidad.

Entre las reglas que el Gobierno lituano quiere impedir se encuentran la norma que obliga a devolver el vehículo al Estado de establecimiento cada ocho semanas y a las **disposiciones que restringen la actividad de camiones en otros Estados miembro de la UE**, porque, a su juicio, estos requisitos discriminan a sus conductores y porque la nueva regulación implicará que los Estados que en la práctica no puedan aplicar las disposiciones se verán excluidos del mercado único.

Al tiempo, Rumanía ha instado a la Comisión Europea a garantizar un marco legal claro y armonizado a nivel europeo, con el fin de evitar la imposición de diferentes requisitos por parte de los Estados miembros a la aplicación de las nuevas que podrían dar lugar a **controles abusivos y multas** por parte de las autoridades de la UE occidental contra los transportistas rumanos.

Los países del Europa del este parece que no dan su brazo a torcer y parece que **intentarán utilizar todos los mecanismos que ofrece el complejo funcionamiento de las instituciones europeas** para evitar un daño que puede ser irreparable para unas empresas que han sabido aprovechar como nadie algunas ventajas sociales para hacer con una posición envidiable en el mercado europeo de transporte. ●

Movilidad sostenible

El Gobierno está a punto de presentar un texto articulado de Proyecto de Ley de Movilidad Sostenible en el que tiene que abordar los retos relacionados con la movilidad del futuro. Sin embargo, una vez más vemos que no se coge el toro por los cuernos y se aplican recetas parciales y timoratas.

El transporte es la piedra angular del mundo tal y como lo conocemos, global e interconectado. Porque la globalización no es solo viajar a la India o hablar con nuestra hija que estudia en los EE.UU, ni siquiera la inmigración masiva. La globalización más cotidiana es que un alemán abra una nevera repleta de frutas y verduras españolas o que nuestro pescadero nos ofrezca un bacalao fresco de las costas de Noruega. La globalización más cotidiana circula por el mundo en los camiones, en particular, en los frigoríficos que son los que nos dan de comer tres veces al día. Si no queremos volver a tiempos oscuros, el transporte es imprescindible.

Ciertamente, no podemos prescindir del transporte, tal y como lo conocemos, pero ello no obsta para que seamos todos conscientes de que tenemos que cambiar, adaptarnos a un nuevo mundo. Es ineludible una revolución verde en el transporte. En ello el sector frigorífico es puntero entre el transporte español, con las flotas más modernas con menos emisiones, que emplean combustibles alternativos y con equipos de frío que respetan cada vez más el medio ambiente.

Pero no todo se reduce a la sostenibilidad ambiental. La sostenibilidad del transporte debe ser, también, económica y social. Respecto a la primera, no queremos eludir nuestra responsabilidad y debemos trabajar para, en condiciones de igualdad entre competidores, mejorar la explotación de nuestras empresas, y no a costa de dumpings sociales. Aunque ahí todos tenemos deberes por hacer: las administraciones, no pueden pretender que seamos nosotros solos quienes sostengamos la financiación de las

infraestructuras; ni los cargadores los que sostengamos la financiación de sus empresas con plazos de pago imposibles. Unos y otros deben tomarse en serio estas advertencias. De lo contrario, acabarán pagando las consecuencias al contado.

Hay que abordar, especialmente, la sostenibilidad social. Hoy contamos con plantillas de conductores envejecidas y sin relevo generacional. Lo que no es extraño si atendemos a la profesión que hemos creado, con la inestimable colaboración de los cargadores. Hoy un conductor no es, como hace años, un turista retribuido. Hoy es un paria, que tiene que cargar y descargar su camión, cargar y descargar palets, aguantar los desplantes de mozos de almacén, ..., y todo ello, si miramos algunos convenios provinciales, por un sueldo que no dista demasiado de los mozos de almacén que les miran por encima del hombro y duermen todas las noches con sus familias.

“La globalización más cotidiana circula por el mundo en los camiones, en particular, en los frigoríficos que son los que nos dan de comer tres veces al día”.

Hemos de ser socialmente sostenibles, y para ello hay que acabar con las labores de carga y descarga, con el intercambio de palets, con las interminables horas de espera, con la ausencia de lugares adecuados para hacer los descansos y ese largo etcétera de agravios que venimos años soportando. Seamos conscientes que esa sostenibilidad social no beneficia solamente a los transportistas, porque la fatiga mata, y casi nunca mata solo al fatigado.

En fin, miremos con optimismo los cambios, pero hagámoslos desde un diagnóstico real y holístico.



JOSÉ MARÍA ARNEDO
Presidente de Atfrie



Una práctica en duda

PUNTO FINAL AL INTERCAMBIO DE PALETS

Atfrie ha analizado las implicaciones que tiene el intercambio de palets para las empresas desde puntos de vista higiénicos, medioambientales, de seguridad, sociales, económicos y derivados del 'Brexit' para concluir que este sistema debe ser reemplazo por el de pool de palets, que ofrece mayores garantías para transportistas y clientes.

El transporte frigorífico lleva mucho tiempo alertando de los *peligros de seguridad e higiene* que plantea el intercambio de palets.

Con la *llegada de la crisis sanitaria* y sus exigentes necesidades de higiene y seguridad, el problema se ha acentuado.

Además, la pandemia también coloca a las empresas de transporte a temperatura controlada ante *una mayor responsabilidad* a la que hacer frente en sus operaciones.

Ante una situación que supone una amenaza real, el sector ha decidido *analizar con rigor* los problemas que genera esta situación.

Así pues, en la última asamblea de Atfrie se han dado a conocer las conclusiones de un estudio elaborado por el catedrático de la Universidad de Murcia, Fulgencio Helenio Marín Iniesta, que desgrana el impacto de esta práctica, *desde un punto de vista microbiológico*.

En este sentido, el trabajo concluye, tras el análisis de una muestra de palets de intercambio, que en estos equipos de manutención existe *material genético de una amplia variedad de bacterias*, algunas de las cuales pueden ser dañinas para la salud y provocar enfermedades.

“La gestión de los palets por empresas especializadas podría ayudar a evitar los problemas de contaminación microbiana que genera el actual sistema de intercambio”.

En este mismo sentido, el análisis también indica la *presencia de patógenos* de personas, animales y plantas en los palets no higienizados.

En definitiva, los datos científicos certifican que la exposición de estos equipos de manutención a las condiciones de transporte habituales provoca una peligrosa contaminación que puede pasar a la cadena alimentaria, dado el estrecho contacto que mantienen los palets con la mercancía que se transporta sobre ellos, algo que implica *un riesgo para las empresas de transporte* frente a los clientes y que puede tener implicaciones legales.

Cuatro tipos de problemas para el transporte

Así pues, la presencia de estos focos de contaminación, plantea al *transporte problemas en cuatro vertientes*, según el estudio, como son los problemas higiénicos, medioambientales, de seguridad, sociales y económicos, así como los derivados del 'Brexit' y de la legislación británica al respecto.

En el ámbito de la higiene, esta contaminación en los palets puede generar *contaminación adicional en los productos* que se transportan sobre ellos, especialmente en perecederos y productos farmacéuticos.

Esto, además, es *un riesgo en transportes internacionales*, con cambios de los requerimientos sanitarios y fitosanitarios en función de cada país que podrían implicar devoluciones imprevistas de carga.

De igual manera también *pueden contagiarse los trabajadores* que los manipulan y, de igual modo, también puede ser foco de contagio de plagas vegetales y de transmisión de enfermedades dentro del radio de actuación del transporte.

Por lo que respecta a los *problemas medioambientales*, el intercambio de palets provoca un sobrepeso en los vehículos que los transportan en su paleteras de aproximadamente 1.200 kilos, lo que aumenta el consumo de combustible de los camiones y la huella de carbono que generan las operaciones de transporte por carretera.

Esta situación implica, desde el punto de vista de los clientes, un *problema medioambiental*, ya que las operaciones logísticas son una fuente importante de emisiones, que se están esforzando en controlar.

En el terreno económico, el intercambio puede provocar, según el estudio, *problemas de seguridad vial*, de robos de equipos, pérdidas económicas a las empresas que, según los cálculos de Atfrie tienen que soportar un coste de 3.000 euros por conductor, camión y año a consecuencia de esta práctica.

En conexión con este problema, las empresas de transporte tienen que asumir *un coste*



La gestión de los palets de intercambio son un punto de fricción importante a nivel social con los conductores.

social en relación con la gestión de los palets, algo que muchos conductores consideran un cierto menoscabo de sus condiciones de trabajo, en un colectivo profesional envejecido, cada vez más escaso y con una mala imagen social.

Finalmente, *el 'Brexit'* implicará la aplicación de las normativas comunitarias de medidas sanitarias para impedir que la madera que entre o salga del territorio de la Unión esté contaminada con bacterias, plagas o insectos, algo que dificultaría el tránsito de palets con el Reino Unido, tanto desde un punto de vista operativo, por los controles, como económico, por los costes del tratamiento.

Ante esta situación, el estudio aboga por sustituir el actual sistema de intercambio de palets por el *sistema de gestión de palets en régimen de pool gestionado por empresas especializadas* que solucionaría la mayor parte de los problemas que actualmente plantea esta práctica.

Según los responsables del análisis, el coste que supondrá el manejo, higienización, almacenamiento y distribución de los palets, cobrado mediante un alquiler *compensará con creces* por la eliminación de todos los perjuicios que causa el actual sistema, al tiempo que generará beneficios que ahora no se perciben. ●

La logística farmacéutica ante la vacuna de la COVID-19

PREPARANDO LA MAYOR CAMPAÑA DE VACUNACIÓN DE LA HISTORIA

Centenares de equipos científicos apuran el tiempo para disponer de vacunas para la covid-19 en el menor tiempo posible. Mientras tanto, operadores, empresas farmacéuticas y Gobiernos engrasan una cadena de suministro que tendrá que funcionar como la precisión y la rapidez de un tiro.

Las esperanzas de todo el planeta están puestas en los trabajos que desarrollan varios grupos de científicos de todo el mundo para encontrar **una vacuna que permita erradicar la covid-19** de la faz de la tierra.

El tiempo apremia y, aunque son muchos los problemas de índole científico que dificultan el avance en la investigación, los avances se siguen produciendo, aunque **forzando plazos** en una carrera contra reloj por salvar vidas.

Sin embargo, la tensión se traslada fuera de los laboratorios donde trabajan los expertos, alcanza a los fabricantes y **llega a los despachos de todos aquellos que habrán de gestionar la logística** de los que ya se considera la mayor campaña de vacunación de la historia.

Una vez que el medicamento se haya demostrado como seguro y con el visto bueno de las autoridades médicas se pondrá en marcha un **complicado mecanismo** destinado a llevar los miles de millones de dosis que se habrán de producir en tiempo récord a cualquier punto de planeta donde se requiera en el menor plazo posible.

Así pues, la gestión logística implicará el **movimiento de un producto muy perecedero que requiere de unas condiciones muy especiales** desde puntos de producción muy distantes a destinos distribuidos de manera desigual por todo el mundo.

La vacuna requerirá de instalaciones y medios preparados para mantener **una cadena de frío que es más crítica que nunca** y que deberá ser manejada por personal experto, toda vez que algunos de los compuestos médicos requieren de infraestructura adicional como congeladores a -80°C o tanques de nitrógeno líquido para almacenar materiales a temperaturas extremas.

Múltiples empresas de todo el planeta preparan sus sistemas de almacenamiento y ultiman acuerdos para garantizar una **cobertura**

global, sabiendo que la experiencia es un grado.

El papel crucial que jugará la carga aérea

En este marco, la carga aérea está llamada a jugar un papel destacado para garantizar la **máxima rapidez** en los envíos.

Para ello, el sector se beneficiará sin duda del exceso de oferta que ha generado la práctica paralización de los vuelos de pasajeros en todo el planeta, circunstancia que ha provocado que muchas aeronaves se hayan **recondicionado para poder transportar mercancía** en bodegas y habitáculos.

Así mismo, esta abundancia de aviones ha servido también para contener los precios de los servicios internacionales de carga aérea tras la prueba de estrés que supusieron los duros meses de marzo y abril, con una alarmante escasez de material sanitario y una **saturación de oferta** en el ámbito del transporte aéreo de mercancías.

Un reciente estudio de DHL y Mc Kinsey estima que, para conseguir una cobertura global de este producto, serán necesarios **hasta 200.000 envíos paletizados y más de 15 millones de entregas en contenedores refrigerados**, así como unos 15.000 vuelos.

Un esfuerzo conjunto público-privado

Este esfuerzo logístico necesitará de una **plena colaboración entre las empresas privadas y las instituciones públicas**, con la finalidad de establecer una serie de estrategias para abordar una operación crítica, con seguridad y estabilidad, así como con las debidas infraestructuras físicas y una adecuada transparencia de los sistemas de información.

En estos preparativos están grandes empresas farmacéuticas como Pfizer, que está ajustando sus instalaciones logísticas en los Estados Unidos con la vista puesta en poder distribuir en todo el planeta **100 millones de dosis de esta**



vacuna este mismo año, si finalmente se logra culminar las investigaciones, además de 1.300 millones de dosis el año próximo.

De igual modo, operadores logísticos especializados en carga, como Emirates SkyCargo también ponen a punto sus instalaciones centrales de Dubai para convertirlas en un hub central de distribución de la vacuna, con capacidad para cubrir las necesidades de tres cuartas partes de toda la población del planeta con **vuelos de suministro de menos de ocho horas** de duración.

En idéntica coyuntura está Maersk, naviera que ha suscrito un acuerdo con la norteamericana Covaxx, que tiene previsto fabricar **100 millones de dosis del producto a principios de 2021** y mil millones de dosis para finales del año que viene.

De igual modo, en toda esta operativa también se están estableciendo destacados **planes de protección y seguridad** destinados a preservar la integridad de unas cadenas de suministro que son críticas para el conjunto de la población del planeta y que encuentran sus puntos flacos en las paradas que puedan hacer los vehículos de reparto, en el almacenamiento, así como en las entregas en instalaciones médicas con pocas medidas de seguridad. ●

El esfuerzo logístico para distribuir la vacuna requerirá de una fuerte colaboración entre instituciones públicas y empresas privadas.

PORQUE SABEMOS QUE NO HAY NADA MÁS IMPORTANTE QUE LA SALUD

En TIPSA te ofrecemos servicios de temperatura controlada perfectamente adaptados a las exigencias del sector farma-laboratorios.

TEMPERATURA CONTROLADA

La adaptación de nuestra Red nos permite alcanzar los máximos estándares de calidad y garantizar el control de la temperatura durante todo el proceso logístico.

TOTAL CAPILARIDAD

Llegamos en tiempo récord a cualquier rincón de nuestra geografía gracias a que contamos con una óptima combinación de rutas rápidas, secundarias y red local.

CALIDAD CERTIFICADA

Partimos de la máxima calidad, siendo la primera compañía del sector en obtener las certificaciones GDP y renovar el permiso OEA.

TECNOLOGÍA PIONERA

Nuestra alianza con la empresa especializada COOL CHAIN LOGISTICS nos da acceso, en exclusiva, a su innovador contenedor refrigerador COOL CHAIN ORCA.

FARMA DOMICILIARIO

Fruto de adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes, contamos con soluciones específicas para la entrega domiciliaria a enfermos crónicos.

TIPSA

Nos gustan tus envíos



TIPSA FARMA
Temp. controlada <25°

www.tip-sa.com

902 10 10 47

De la mano del crecimiento del e-commerce

LAS ENTREGAS DE PRODUCTOS DE ALIMENTACIÓN A PUNTO DE EBULLICIÓN

Los operadores han tenido que gestionar un fuerte incremento de la demanda de pedidos de alimentación, algo que han logrado resolver, demostrando la fortaleza de las cadenas de suministro del sector alimentario.

La evolución del mercado está llevando en los últimos años a un **fuerte crecimiento del canal on-line de alimentación**. Esta situación, que se ha visto especialmente intensificada a raíz del confinamiento por el Covid-19.

La cadena agroalimentaria debe, por tanto, adaptarse a estos cambios en la demanda, con **servicios eficientes, ágiles y sostenibles** que permitan dar respuesta a las necesidades de los clientes finales.

En este sentido, resulta primordial apostar por una regulación homogénea en el acceso a las ciudades, la gestión de las zonas de carga y descarga, el establecimiento de carriles multiuso, la creación de **plataformas de consolidación para las entregas de última milla** o la logística nocturna.

Tal y como recoge un informe reciente de Aecoc, el peso de la **distribución de mercancías** sobre el total de la circulación en el centro de Madrid fue del 38% en 2019, aunque se calcula que en 2025 este porcentaje ya será del 47%.

Teniendo en cuenta que en el periodo 2013-2018 el comercio electrónico creció un 10% y se espera que en los próximos años lo haga hasta un 20%, es evidente que ahora es el momento de apostar por **alternativas más sostenibles a nivel económico, ambiental y social**.

De hecho, solamente el 25% de las provincias españolas permiten la logística nocturna, cuya aplicación supone una mejora en la eficiencia de los procesos de entrega, una disminución de emisiones y una reducción de los kilómetros recorridos.

Nuevas soluciones

Las empresas del sector del transporte están tratando de adaptar sus servicios a la logística

Resulta primordial apostar por una regulación homogénea en el acceso a las ciudades.

del futuro, utilizando **nuevas tecnologías de refrigeración** y vehículos más sostenibles con los que acceder a las grandes urbes.

Además, algunas de ellas están invirtiendo en la puesta en marcha de **plataformas logísticas cada vez más cercanas** a la ciudad, con el objetivo de facilitar la entrega de los productos de alimentación en el menor tiempo posible y lograr que lleguen en condiciones óptimas al cliente final.

38%

es el peso de la distribución urbana de mercancías sobre el total de la circulación en el centro de Madrid.



Conviene destacar los efectos que ha tenido la pandemia en el ámbito de la distribución de estas mercancías, pues en muy poco tiempo los operadores han tenido que gestionar **un fuerte incremento de la demanda** de pedidos de alimentación, algo que han logrado resolver, demostrando la fortaleza de las cadenas de suministro del sector de la alimentación.

Los operadores se reinventan

Por ejemplo, la empresa Transportes Frigoríficos Naval, especializada en la **distribución y logística a temperatura controlada**, ha lanzado un nuevo proyecto de entrega a domicilio a nivel nacional, que está disponible en las localidades de más de 50.000 habitantes.

El servicio de entrega, con **plazos garantizados de entrega 24 y 48 horas**, es apto tanto para productos congelados como refrigerados.

De este modo, pretende atender las crecientes demandas en el mercado de entrega a domicilio, conservando la temperatura en todo el proceso, pues son muchas las empresas que están adaptando su modelo productivo para **servir a clientes domésticos** y se exige el mismo nivel de calidad que se presta en un servicio para el sector de la hostelería y la restauración.

“Con el confinamiento, los operadores han tenido que gestionar un fuerte incremento de la demanda de pedidos de alimentación”.

Algunas marcas incluso han habilitado ofertas comerciales y han creado **webs de venta al por menor** para adaptarse a este nuevo tipo de demanda.

Por otro lado, poco antes de que estallara la crisis, Primafrío se decidió a abrir una nueva vía de negocio e introducir nuevos servicios relacionados con el **reparto urbano de perecederos** e incluso productos congelados.

Para ello, ha llegado a un acuerdo con Intelligent Delivery, que le permitirá desarrollar **soluciones de transporte que minimicen el impacto ambiental**.

Esta empresa, con sede en Ermua, está avanzando en el desarrollo de un **nuevo modelo de logística de última milla** apropiado a través de una red de consignas.

Precisamente en los últimos tiempos ha llegado al mercado el Cleveron 501, un **robot de**



paquetería destinado a la recogida de productos de alimentación frescos.

Para muchas cadenas de alimentación, esto permite llegar a determinadas zonas donde no cuentan con espacios físicos, con una estrategia adaptada a las circunstancias actuales, pues pueden ubicarse en lugares poco accesibles, ofreciendo un servicio de 'Click & Collect'.

Ofrece una temperatura interna ajustable de entre 2°C y 25°C, a lo que se añade una zona de congelación opcional.

La combinación del transporte frigorífico con este tipo de opciones permite a las empresas estar cada vez más cerca de sus clientes.

En el caso de DHL, que cuenta con instalaciones de temperatura controlada y capacidad para la carga y descarga de alimentos perecederos, destaca el uso de soluciones de embalaje con temperatura controlada, tales como placas eutécticas, hielo seco o mantas térmicas.

Asimismo, ofrece diferentes servicios 'end-to-end' para productos alimenticios delicados, perecederos, congelados y ultracongelados, gracias a sus soluciones logísticas especializadas.

Start-ups de última milla

Además, cada vez son más las cadenas de alimentación que optan por asociarse con start-ups dedicadas a la última milla para completar sus entregas al cliente final. Es el caso de Alcampo, que ha confiado en Revoolt para poder atender pedidos en la ciudad con medios sostenibles, como ciclomotores, furgonetas eléctricas, triciclos o incluso entregas a pie.

La automatización llega a la recogida de los productos de alimentación.

De este modo, se evitará la emisión de 7,1 toneladas de CO₂ cada año. En su caso, Mercadona acaba de seleccionar a esta start-up para su nuevo programa de aceleración de empresas, lo que pone de manifiesto su apuesta por este tipo de iniciativas para la entrega de pedidos de forma inteligente y sostenible.

Otras compañías, tales como Gas2Move, apuestan por el gas para las entregas de última milla, con vehículos que pueden acceder sin problemas a los centros urbanos de las grandes ciudades. De hecho, ya cuenta con unos 200 vehículos con etiqueta ECO de la DGT y 155 rutas de reparto.

“Cada vez son más las cadenas de alimentación que optan por asociarse con start-ups dedicadas a la última milla para completar sus entregas”

Algunas de estas empresas especializadas en la última milla ofrecen ya soluciones especialmente dedicadas para los productos que necesitan ser transportados a temperatura controlada. Es el caso de Paack y su servicio Paack Thermo, que ofrece a los clientes la posibilidad de comprobar el estado de sus pedidos y evita el elevado coste de gestionar una flota propia para este tipo de entregas.

El objetivo es aportar a los operadores soluciones que mantengan la cadena de frío y cumplan con todas las normas de seguridad alimentaria, garantizando el correcto mantenimiento de sus productos en el camino hacia su destino final.

La Logística del Frío desde una perspectiva Covid

Muchas son las formas y maneras de contemplar estos momentos de la historia que nos ha tocado vivir, y de afrontar una pandemia mundial, siendo uno de los países más implicados en la misma no es sencillo.

Si además, lo hacemos desde la perspectiva de la Logística del Frío y, concretamente, de la que tiene que ver con el almacenamiento de productos perecederos y, más concretamente, desde el punto de vista de los frigoríficos de servicio público que dan servicios de frío a todas las empresas que necesitan conservar sus productos, podemos enfocar mucho más el punto de vista.

El sector de transporte y almacenaje frigorífico, representado por ALDEFE, ha demostrado ser una actividad vital en el período de pandemia por el Covid-19, al haber garantizado en todo momento la calidad y el abastecimiento de los productos de alimentación gracias al funcionamiento de almacenes y vehículos, desde que se produjera el confinamiento.

Son millones de toneladas de alimentos y productos perecederos, como productos farmacéuticos, flores y plantas, cosméticos y aeronáutica, que se mueven y se almacenan cada día y una cantidad muy significativa de ellos se ha mantenido en los almacenes de servicio público.

Según nuestras estimaciones, no menos de 887.000 palets de mercancías se almacenan diariamente en las instalaciones de los asociados, que en una primera estimación, puede equivaler a unas 687.714 toneladas. Un volumen ciertamente abrumador. Todo ello sin detener en ningún momento nuestra actividad ya que desde el primer momento se nos declaró sector esencial.

Las empresas de ALDEFE han tenido que hacer frente a las demandas de sus clientes sin parar ni un momento e incluso con picos importantes que podían haber llegado a producir roturas de stock. Algo que no se ha dado gra-

cias a la adaptabilidad, concienciación y mejora continua de empresas y de trabajadores.

Y esto ha sido posible gracias a la incorporación sistemática de protocolos Covid-19, manteniendo distancias de seguridad, grupos burbuja, higienización masiva y dificultades para obtener insumos sanitarios. Todo un reto que ha tenido como primera consecuencia, una clara mejora de la eficacia y eficiencia de los almacenes frigoríficos. Claramente se ha hecho más con menos y en menos tiempo. Esa sí es una consecuencia directa de la aplicación del estado de alarma en todo el territorio nacional. Un punto positivo entre tanta noticia que nos puede llevar al desaliento. Se puede, se debe y se ha hecho. El almacenamiento frigorífico lo ha logrado.

Y no sólo logísticamente, nuestro sector ha superado las dificultades de servir a las cadenas de distribución y supermercados, sino también, a nivel financiero ha aguantado y continúa aguantando las dificultades de no pocos clientes que trabajan en el sector Horeca.



MARCOS BADENES
Secretario general de ALDEFE

“El sector de transporte y almacenaje frigorífico, representado por ALDEFE, ha demostrado ser una actividad vital en el período de pandemia por el Covid-19, al haber garantizado en todo momento la calidad y el abastecimiento de los productos de alimentación”.

Sus problemas, derivados del cierre completo de sus instalaciones o por la apertura limitada de los mismos, se han visto trasladados inmediatamente a los servicios de almacenamiento a temperatura controlada, obligando al sector, por un lado, a negociar con los clientes y por otro, a ajustar más aún su operativa para disminuir los costes fijos y mantener el servicio y los clientes, que, esperamos vuelvan a la actividad de una forma mayoritaria, tras el fin de este período excepcional.



A pesar de las dificultades

EL SECTOR DEL ALMACENAMIENTO FRIGORÍFICO RESISTE LA CRISIS SANITARIA

En el 88,46% de los casos, los almacenes no han tenido problemas para realizar su actividad durante el estado de alarma.

La Asociación de Explotaciones Frigoríficas, Logística y Distribución de España, Aldefe, ha confirmado una vez más la evolución del sector del frío, que transporta y almacena **millones de toneladas de alimentos y otros productos** perecederos cada año.

A pesar del Covid-19, el sector se ha mantenido fuerte y no ha tenido demasiados problemas para realizar su actividad. Hasta finales de marzo, mes en el que se declaró el estado de alarma en España, la **ocupación se situaba en torno al 78%**, por encima de los 77,7% del cuarto trimestre de 2019. Destacaban Asturias y Galicia, con el 88,4%, y la zona norte, con el 84,2%. Por el contrario, en el centro, la ocupación era del 59,6%.

Con datos extrapolados a 7.000.000 m³, la manipulación en el primer trimestre ha sido de **2.761.806 toneladas** y se han contabilizado 3.249 empleados, con lo que se ha logrado una facturación total de 62.601.332 euros.

Ya en el segundo trimestre, la ocupación se ha situado en el 78,7% de media, destacando el caso de Valencia con el 88,9%, Cataluña, con el 86,9%, y Asturias y Galicia, con un 86,2%. En el extremo contrario, se encuentra la zona centro, con un 65,8%.

En total, se han manipulado **2.493.890 toneladas**, con una plantilla de 3.205 trabajadores. En lo que se refiere a la facturación, se ha acercado a los 63 millones.

Según la Asociación, la **manipulación de mercancías ha aumentado un 31%** respecto al primer trimestre de 2019 y las plantillas han crecido un

Durante el estado de alarma, la ocupación media de los almacenes alcanzó el 85%.

30%, mientras que la facturación ha repuntado un 8,57%.

Crisis sanitaria

Conviene apuntar que durante el estado de alarma, la ocupación media alcanzó el 85%, una cifra que superaron zonas como **Madrid, Barcelona o Valencia**. Además, el 30,7% de las instalaciones alcanzaron el 100% de ocupación, manteniéndose el 23,07% alrededor del 90%.

Aldefe sigue exigiendo que el sector del almacenamiento frigorífico sea considerado como industria para poder recibir ayudas a la eficiencia energética".

Estos niveles de ocupación vienen dados por la **gran rotación de productos** y por la acumulación de mercancía del canal Horeca, que han tenido que almacenar aquellos productos que ya habían encargado antes de la entrada en vigor del estado de alarma y que ya estaban en camino, para su venta posterior.

En cuanto a **posibles trabas o dificultades genéricas**, en el 88,46% de los casos los almacenes no han tenido problemas para realizar su actividad. El 11,54% restante se explica por las inspecciones sanitarias realizadas para poder comprobar que se aplicaban protocolos

El sector ha tenido que realizar un gran esfuerzo en los últimos meses para mantener el mismo nivel de servicio.

específicos, pero que han podido superarse en todos los casos.

No obstante, en lo que se refiere a dificultades concretas para la actividad frigorífica, están relacionadas en el 31,8% de los casos a la obtención de EPIs, en el 18,18% a los aplazamientos y negociaciones para el cobro a clientes, y en el 15,9% a problemas específicos con instalaciones del canal Horeca, cerradas de forma repentina.

Especialmente significativa ha sido la dificultad de encontrar **elementos de protección para los empleados** de las instalaciones, ya que al no estar considerada como 'actividad esencial' la Administración se ha desentendido a la hora de suministrarlos.

Las incidencias relativas a **problemas de índole laboral y de transporte** acumulan el 11,36%, incluyéndose asuntos relativos a cambios de turno, bajas no relacionadas con coronavirus y problemas de gestión internos, así como dificultades en la exportación, problemas para encontrar retornos y esperas en las dársenas de descarga.

Por su parte, el 6,8% corresponde a distintos tipos de dificultades variadas según la **actividad, localización y funcionamiento** de los frigoríficos.

Demandas del sector

Resulta evidente que el **buen funcionamiento de la cadena de temperatura controlada** es esencial para seguir trasladando los alimentos a los puntos de venta.



Es por ello que durante la crisis sanitaria, la Asociación Europea de Almacenaje Frigorífico y Logística, ECSLA, a la que pertenece Aldefe, ha reclamado a las autoridades que toman medidas en favor del almacenamiento y transporte frigorífico para asegurar el abastecimiento.

Así, solicitaron que se reconociera como servicio crítico, con el fin de conseguir el **paso rápido en las fronteras** de los camiones refrigerados y permitir la circulación por los carreteras verdes destinados a servicios esenciales en caso de ser necesario.

Desde ECSLA, también insistieron en la **suspensión temporal de las horas de conducción y descanso** de los conductores de camiones refrigerados y las restricciones en las horas de entrega, así como en el levantamiento de las prohibiciones que podían im-



La acumulación de mercancía del canal Horeca ha elevado los niveles de ocupación durante la pandemia.

pedir el suministro continuo de alimentos esenciales.

En lo que respecta únicamente a España, tras el verano de 2020, Aldefe ha celebrado su tradicional Asamblea General. En ella, su presidente, Julián Corriá, ha valorado la situación y el gran esfuerzo realizado por el sector en los últimos meses.

También ha exigido una vez más que sea considerado como industria, recalando que está excluido por CNAE de las ayudas a la bonificación del Impuesto Eléctrico, a pesar de que sus costes energéticos suponen el 40% de su cuenta de resultados. ●

Marcos Badenes, Secretario general de Aldefe

LA TECNOLOGÍA ES CRÍTICA PARA MANTENER LA COMPETITIVIDAD EN EL ALMACENAMIENTO FRIGORÍFICO

Cadena de Suministro: ¿Cómo se ha vivido en el área de la logística frigorífica la crisis sanitaria?

Marcos Badenes: Las empresas que se dedican a la distribución han tenido una actividad frenética, con un aumento del almacenaje y los movimientos de mercancía, y gran flexibilidad para dar servicio al cliente. En cambio, las dedicadas al canal Horeca se han visto afectadas por el cierre durante el confinamiento y por la disminución del volumen de empresas abiertas, así como por el descenso del consumo. Han podido sobrelevar la situación porque normalmente simultanean ambas actividades.

CdS: ¿Cuáles han sido los aspectos más complicados de gestionar?

MB: En el caso del almacenaje para distribución alimentaria, las dificultades propias de la logística tensionada, la falta de huecos de

almacenaje, la carga y descarga, los turnos de trabajo, la alta rotación y las nuevas normas de higiene. En los servicios Horeca, el ajuste de planta, la reducción de movimientos y el ajuste de costes fijos.

Además, las instalaciones han tenido dificultades para conseguir suministros sanitarios para los trabajadores, sumado a la tardanza cuando se conseguían y su altísimo coste. También ha habido problemas para el cobro, tanto si se ha producido un aumento de los servicios como una disminución.

CdS: Desde Aldefe, se sigue denunciando la elevada factura energética del sector por no ser considerado 'industria'. ¿Qué pasos se están dando para solucionarlo?

MB: Pese a la insistencia ante las autoridades, no ha habido ninguna receptividad para modificar esa clasificación ligada a nuestro CNAE que

nos impide acceder a la categoría industrial y ser incorporados a las líneas de ayuda para la optimización y mejora de la eficiencia energética.

Sectores mucho menos dependientes de la energía se ven beneficiados mientras el nuestro se ve privado de esta posibilidad por decisión administrativa, pudiendo aportar al país una mejora muy importante en la eficiencia energética. Continuaremos insistiendo ante los departamentos ministeriales correspondientes con ayuda de CEOE.

CdS: ¿Cómo ha evolucionado la iniciativa lanzada para gestionar la compra de energía para los asociados?

MB: En 2013, Aldefe puso en marcha su propia comercializadora de energía, para que las empresas asociadas pudieran obtenerla ajustando al máximo los costes. Desde entonces, la iniciativa ha evolucionado hasta llegar a los 55 GWh del año pasado, que suponen un volumen importante. La intención es ir incorporando a nuevos asociados.

nado hasta llegar a los 55 GWh del año pasado, que suponen un volumen importante. La intención es ir incorporando a nuevos asociados.

CdS: ¿En qué medida está afectando al sector el intrusismo por parte de almacenes sin las licencias, la calidad y las garantías necesarias?

MB: El intrusismo afecta directamente al mercado e implica una competencia desleal, aumentando significativamente los metros cúbicos disponibles y reduciéndose la justa remuneración de los servicios. Además, pone en riesgo el mantenimiento de la cadena de frío y la salvaguardia de los productos almacenados.

La situación es complicada de combatir, pero igual que la Administración nos obliga a mantener nuestras instalaciones al 100% de seguridad e higiene, ha de perseguir y sancionar a las que brindan servicios sin los mismos estándares de calidad.

CdS: ¿Qué avances tecnológicos pueden ser determinantes en el futuro para la operativa?

MB: En un entorno cambiante como el del almacenamiento frigorífico, la tecnología es crítica para mantener la competitividad. Entre las que poco a poco se abren paso, la estrella es la automatización y la robotización, pues el trabajo humano



luego, porque el mercado, por una razón de costes, ha elegido refrigerantes naturales como el amoniaco. Si le sumamos la recuperación de desechos de los embalajes, gracias a grandes compactadoras de residuos, y la mejora de los aislantes y equipos de producción de frío, podemos decir que el sector es de los más conscientes en la materia.

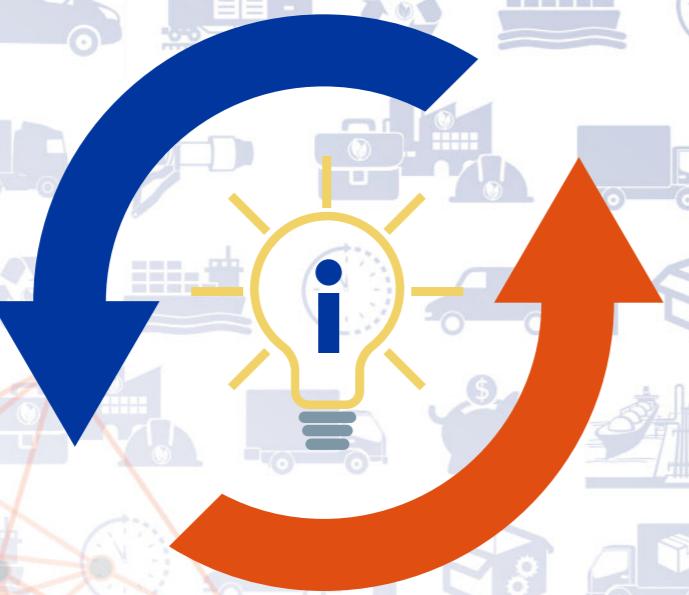
CdS: ¿Qué expectativas tiene el sector tras haber tenido que incrementar su capacidad para asumir la demanda por la peste porcina en China?

MB: El Covid-19 ha trastocado la actividad económica en España y sin duda, nos va a afectar a corto y medio plazo. No obstante, el aumento del consumo de productos congelados y refrigerados que se ha confirmado en la cuarentena, así como el incremento de las exportaciones de productos hortofrutícolas y de carne de cerdo, por la demanda del mercado asiático y la detección de peste porcina africana en Alemania, permiten tener expectativas de mantenimiento de la actividad.

Otra cosa será el mantenimiento de la rentabilidad media y los excedentes que puedan ensombrecer el mercado, con una competencia de precios que en nada beneficia al sector ni al cliente. No es una mala expectativa, pero podría haber sido excelente en circunstancias normales.



cadena de suministro



Somos la mejor **ALTERNATIVA**
para estar **INFORMADO**
con los tres boletines **DIARIOS**
para estar **A LA ÚLTIMA**
de la actualidad **LOGÍSTICA**
del **TRANSPORTE por CARRETERA**
y del sector **MARÍTIMO PORTUARIO**

• 13.600 seguidores en twitter
más de 800.000 usuarios únicos
en los últimos 12 meses en la web

www.cadenadesuministro.es
info@cadenadesuministro.es