

Transporte urgente

Palletways obtiene la acreditación paneuropea Investors In People

Palletways, el mayor proveedor en Europa de servicios de distribución express de mercancía paletizada, ha obtenido la acreditación Investors In People (IIP) a nivel europeo.



Es la más amplia acreditación en IIP concedida a una empresa de distribución de pallets, dando continuidad al reconocimiento ya conseguido por Palletways en el Reino Unido.

La acreditación IIP se concede a organizaciones que demuestran las mejores prácticas en la formación y desarrollo de los empleados, habilidades de liderazgo y mejora continua. Está diseñada para ayudar a transformar el funcionamiento del negocio a través de las personas y de su forma de trabajar en torno a la consecución de sus principales objetivos.

James Wilson, CEO del Grupo Palletways, indica: *"Estamos encantados de haber conseguido este reconocimiento de Investors In People que demuestra nuestra fortaleza y consistencia a nivel paneuropeo. Uno de nuestros Valores Fundamentales para asegurar el éxito de nuestro negocio, es atraer, desarrollar y conservar a la gente con talento, motivando al mismo tiempo el desarrollo de nuestros empleados junto con el crecimiento de Palletways. Esta acreditación es otro paso más en nuestra intención de crear un entorno de trabajo excepcional para todos nuestros empleados."*

Luis Zubialde, Consejero Delegado de Palletways Iberia, comenta: *"Nuestra apuesta por las personas, el equipo, y su desarrollo personal y profesional son reconocidos. Esta acreditación supone otro impulso más para conseguir la Excelencia en el Servicio realizado por las magníficas personas y equipos que constituyen Palletways Iberia."* ■

Transporte y logística

Norbert Dentressangle finaliza la adquisición de la actividad de freight forwarding del grupo Daher

Tras anunciar, el 16 de julio de 2013, la firma de un protocolo de adquisición de la actividad de freight forwarding del grupo Daher, Norbert Dentressangle obtuvo el 26 de septiembre el visto bueno de las autoridades francesas en materia de control de la competencia. La operación de adquisición ha sido completada.



En resumen, la estructura de las actividades de freight forwarding adquiridas al grupo Daher comprende 11 oficinas (8 en Francia y 3 en Rusia), 287 empleados en total y un volumen de negocios de 80 millones de euros en 2012.

Se alcanza un tamaño crítico en el mercado del freight forwarding y una posición reforzada en Francia

Esta adquisición forma parte de la estrategia de desarrollo de la división de Freight Forwarding de Norbert Dentressangle, creada de cero en 2010. Con esta operación, Norbert Dentressangle amplía su oferta global de transporte internacional, alcanzando el primer nivel de consolidación con un volumen de negocios anual cercano a los 220 M€, lo cual contribuirá inmediatamente a la mejora de la rentabilidad de toda la división de freight forwarding. Esta división cuenta actualmente con 800 empleados, repartidos en 56 oficinas, con presencia en 14 países y 3 continentes.

Norbert Dentressangle alcanza una significativa presencia en Francia con una red de 8 oficinas de freight forwarding (Roissy, Le Havre, Estrasburgo, Marsella, Lyon, Lille, Nantes, Toulouse) consiguiendo un tamaño crítico importante en este mercado.

Sumario

Nº 27 - Semana del 30 de Septiembre al 4 de Octubre

Logística y transporte

- 1 Palletways obtiene una acreditación paneuropea
- 1 Norbert Dentressangle finaliza la adquisición del grupo Daher
- 2 GEFCO recibe el premio DELPHI "Above & Beyond"
- 4 Foro ICIL Colaboración y Cooperación entre empresas
- 6 ID Logistics premiada por el Presidente francés
- 6 Miebach Consulting colabora con el Congreso AECOC
- 7 Rhenus Midi Data adquiere Lupprians UK
- 8 EROSKI implanta una solución de ToolsGroup
- 9 Acuerdo entre Tipsa y Palibex
- 9 SEUR recibe el certificado PEFC
- 10 El Grupo Moldtrans inaugura una nueva delegación en Bilbao
- 11 ASTIC critica la fragmentación del mercado del transporte
- 12 ASTIC lanza su IX Programa de Formación
- 12 Curso on line sobre transporte de materias peligrosas
- 13 Curso de gestión del transporte
- 13 Conferencias del Salón ENCAJA
- 14 DSV ha adquirido SBS Worldwide
- 14 Presupuestos de 2014 de Fomento

Marítimo y aéreo

- 16 Autopista del Mar Vigo-Nantes
- 16 Westwing se instala en la Zal de Barcelona
- 17 Enlace logístico del puerto de Bilbao con Polonia
- 18 El Puerto de la Bahía de Cádiz en Conxemar
- 18 El Puerto de Barcelona en la Sino Conference

Motor

- 19 Las matriculaciones de vehículos comerciales crecen un 30%
- 19 DAF lanza los LF y CF Euro 6 Construction
- 21 Iveco en el Salón de Ocio de París
- 22 Tacógrafo digital DTCO 2.1 de VDO
- 22 Scania Ibérica en la competición de servicios de Scania

Manutención y almacenaje

- 23 Jungheinrich abre un nuevo centro de recambios
- 24 Linde posee las carretillas elevadoras diésel más limpias
- 25 Intermec presenta su primer ordenador móvil
- 26 Ulma renueva su certificación ISO 9001
- 26 Domino mostrará en Empack su gama de soluciones
- 27 Nombramiento

Una cartera de clientes de prestigio, con fuerte dominio en el sector de la industria y los artículos de lujo

Con la asunción de las actividades de freight forwarding de Daher, Norbert Dentressangle incorpora un saber-hacer reconocido y valorado que le permite estrechar sus vínculos con clientes de prestigio, grandes nombres de la industria aeroespacial, automovilística, química y de los artículos de lujo, todos muy exigentes con la calidad de las operaciones de transporte para los productos técnicos, delicados y complejos.

Una fuerte presencia en Rusia

Al adquirir la actividad y experiencia de una empresa de referencia en la gestión de aduanas y el transporte por carretera desde y hacia Rusia, con 103 personas repartidas entre Moscú, Ekaterimburgo y San Petersburgo y un volumen de negocios de más de 15 M€, Norbert Dentressangle adquiere una excelente y sólida posición en Rusia, con una trayectoria de más de 20 años de experiencia. ■

Logística / premios

GEFCO recibe el premio DELPHI "Above & Beyond"

Líder en logística del automóvil y referente en logística industrial, el Grupo GEFCO ha recibido el premio DELPHI "Above & Beyond 2012", un prestigioso galardón de la familia de los premios Pinnacle. GEFCO recogió el premio el pasado 16 de septiembre, durante la Conferencia Mundial de Proveedores de Delphi, organizada paralelamente al 65º Salón Internacional del Automóvil de Fráncfort 2013.



Emmanuel Arnaud, Director de Ventas de Grandes Cuentas del Grupo GEFCO, tuvo el honor de recibir el premio: "GEFCO tiene el orgullo de ser nuevamente reconocido como socio fiable y comprometido. Este premio refleja nuestra capacidad de desarrollar soluciones innovadoras en los servicios de transporte y logística que ofrecemos a Delphi y de sobrepasar sus expectativas en términos de servicio, entrega, calidad y competitividad."

Semanario

In news Logística Novo Logística

LinkedIn



Blogger

Edita: Ediciones In News, S.L.

Redacción, Administración y Publicidad:

José María de Castro, 1 - 2º - 4ª 28020 Madrid

Coordinación Semanario de logística: Cañero, 3 - 41007 Sevilla

Tels./ 95 467 63 12 - 91 458 57 95

e-mail: novologisticablog@gmail.com

COMPARTE CON NOSOTROS EN LAS REDES SOCIALES:

novologisticablog.blogspot.es - @novologistica

**LA MAYOR RED
DE DISTRIBUCIÓN EXPRESS
DE MERCANCÍA PALETIZADA**



- Más de 300 miembros en 11 países
- Cobertura total en Península e Islas

Máxima Fiabilidad y Seguridad

> 98,5 % de entregas a tiempo, completas y en perfectas condiciones.

Máxima Transparencia

Confirmación inmediata de entrega vía móvil con albarán original del cliente disponible en la web.

Máxima Garantía

Certificaciones: ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 y Sello UNO (Excelencia Empresarial de Logística y Transporte).

Servicio de Distribución y Logística Inversa en 24 horas desde/hacia cualquier punto de la Península Ibérica.



902 88 24 24
www.palletways.com

Este galardón, que ya cumple siete años, es un reconocimiento a los ganadores por la prestación de unos servicios excepcionales que han sobrepasado el marco de sus obligaciones contractuales en el transcurso del año anterior.

"Los proveedores contribuyen al desarrollo y al éxito de Delphi en muchos sentidos, particularmente a través de los esfuerzos de colaboración para eliminar los residuos, los proyectos de cooperación que apuntan a mejorar la productividad y también gracias a métodos innovadores que permiten acelerar la velocidad de comercialización," declaró Sidney Johnson, Vice-presidente de Gestión de Abastecimiento Global, quien finalmente expresó, "Enhorabuena al equipo de GEFCO."

Delphi reconoció con su premio "Above & Beyond 2012" a 19 proveedores de 11 países.

Delphi Automotive es un proveedor líder a nivel mundial de electrónica y tecnologías para la automoción, vehículos comerciales y otros segmentos del mercado. Operando en los principales centros técnicos, fábricas y oficinas de atención al cliente en 32 países, Delphi ofrece soluciones innovadoras para el mundo real, haciendo de los productos más inteligentes y seguros, así como más potentes y eficientes.■

Foros

Foro ICIL Colaboración y Cooperación entre empresas

El jueves 26 de septiembre la Fundación ICIL organizó en su sede de Barcelona una nueva edición del "Foro ICIL de Colaboración y Cooperación entre empresas", que reunió a distintos profesionales de empresas fabricantes, grandes superficies, proveedores de tecnologías y operadores logísticos para analizar y debatir sobre cómo se pueden definir y establecer estrategias de colaboración y cooperación entre clientes, proveedores y competidores.

En el Foro ICIL de Colaboración y Cooperación entre empresas celebrado en Barcelona el 26 de septiembre participaron: Francisco Navarro, Director General de Navarro Logística; Daniel Lancho, Director de Operaciones de KH Lloreda; Pol Lligoña, Director de Supply Chain de Caprabo-Eroski; Sergi Gallardo, Logistic Execution Manager Spain de Gallina Blanca; Enric Parera, Director General de Tools Group; e Isaac Huerta, S&OP Manager de Panrico Donuts. La sesión estuvo moderada por Josep Segura, del Comité de Expertos de la Fundación ICIL.

En una primera ronda de intervenciones, los participantes en el foro explicaron cómo en sus organizaciones entienden la colaboración y los distintos proyectos que en este ámbito han diseñado e implementado con mayor o menor éxito.

El primero en intervenir fue Pol Lligoña, Director de Supply Chain de Caprabo-Eroski, que habló sobre los distintos tipos de colaboración que pueden desarrollarse en una organización y que clasificó en cinco ámbitos.

En primer lugar, la colaboración interna, es decir, entre los distintos departamentos de la empresa que, además de estar bien comunicados, deben tener bien definidos sus ámbitos de actuación y sus responsabilidades.



A continuación habló de la colaboración con proveedores, señalando que en Caprabo *"hemos dado un paso adelante con los proveedores a nivel logístico"* dado que la interlocución con los operadores que antes llevaba el departamento comercial *"ahora la llevamos desde el departamento de logística"*.

El tercer ámbito de colaboración sería el que puede definirse con las Administraciones, ámbito en el que según Pol Lligoña *"queda mucho por hacer, más que nada por un tema de alineamiento de intereses. En Caprabo hemos intentado hacer algo, pero poca cosa hemos conseguido"*, y añadió que *"foros como éste podrían contribuir a avanzar en este campo y llegar a poder negociar con las Administraciones"*.

El cuarto tipo de colaboración al que se refirió Pol Lligoña fue la referida a la que puede establecerse con los clientes y, como ejemplo, habló del proyecto que Caprabo ha puesto en marcha para el diseño de los envases de e-commerce, que ha sido trabajado junto a los clientes para definir qué tipo de envase, plástico, cartón, etc., es el mejor.

El quinto ámbito de colaboración es el que puede desarrollarse con los competidores. En este sentido Pol Lligoña puso de manifiesto que *"la mayor parte de los problemas que tenemos son comunes y, a nivel logístico, podemos buscar sinergias con nuestros competidores"*. Asimismo, explicó que en Caprabo *"estamos trabajando con competidores en el análisis de ciertas rutas que no son rentables para algunos de nosotros"*.

A continuación intervino Daniel Lancho, Director de Operaciones de KH Lloreda, que explicó que la filosofía de la empresa se basa precisamente en *"resolver los problemas sentándonos a la mesa"*, siendo la finalidad *"encontrar*

una solución que permita ganar a ambas partes". Para Lancho es necesario desarrollar "una logística colaborativa y no impositiva, y así lo hacemos tanto con clientes como con proveedores". Ejemplo de ello es la colaboración que KH Lloreda ha desarrollado con el fabricante de botellas, "con el que conjuntamente hemos diseñado un sistema automatizado en sus instalaciones que ayuda a optimizar el proceso de envase, embalaje y transporte de los pallets y gracias al cual hemos conseguido eficiencias". KH Lloreda también ha implementado la colaboración con su proveedor de pistolas pulverizadoras, proceso que según Lancho "nos ha permitido recortar nuestra cadena de suministro de tres meses a tan sólo dos semanas, a pesar de que el material viene de China".

El tercero en explicar sus experiencias fue Sergi Gallardo, Logistic Execution Manager Spain de Gallina Blanca, que dio a conocer los proyectos de colaboración interna puestos en marcha en la compañía, como por ejemplo el hecho de "compartir volúmenes para después comprar servicios logísticos, ya que los operadores son nuestros partners". Para Sergi Gallardo "este tipo de colaboración funciona porque el operador logístico da respuesta a tus necesidades, ya que les estás aportando mucho volumen".

El responsable de Gallina Blanca también habló de los acuerdos de colaboración que como Grupo tienen con los clientes del sector gran consumo, señalando que "aunque no todos entienden lo mismo por colaboración o cooperación, sí que existe sintonía para solventar deficiencias" y puso como ejemplo la renovación de los acuerdos de colaboración alcanzados con tres empresas del sector gran consumo que han permitido "generar eficiencias".

Isaac Huerta, S&OP Manager de Panrico Donuts, también explicó diversas experiencias de colaboración que esta compañía ha intentado llevar a cabo, como por ejemplo con Danone y con Pepsico para "encontrar sinergias en la distribución capilar conjunta de nuestros respectivos productos". Con Danone "hemos estudiado la posibilidad de compartir rutas para ir a los supermercados" y con Pepsico también se analizaron posibilidades de colaboración en los puntos de almacenaje con la finalidad de "poder abaratar la operativa compartiendo la distribución a los bares, ya que no disponemos del suficiente volumen para que este tipo de distribución sea rentable".

A continuación fue Francisco Navarro, Director General de Navarro Logística, quien aportó la visión del operador logístico en los procesos de colaboración, empezando por explicar que Navarro Logística forma parte de Astre, una asociación de empresas de transporte que "son pymes con un tamaño similar al nuestro. Nos hemos dado cuenta que si colaboras con tu competencia, llegas a pactos internos, lo cual te permite disponer de una serie de flujos de transporte, además de poder ofrecer a tus clientes una gama de servicios que solo no podrías ofrecer, como por ejemplo una red de almacenes en toda Europa". Francisco Navarro también se refirió a que este tipo de cooperación te da la posibilidad de "trabajar con el cliente en igualdad de condiciones porque, gracias a la colaboración dentro de Astre, ya no eres una pequeña empresa de logística". Asimismo,

esta colaboración también supone ventajas en las compras ya que "si hablamos de camiones, no compramos unidades individualmente, sino que adquirimos grandes partidas de un mismo vehículo para todo el grupo Astre".

Finalmente Enric Parera, Director General de Tools Group habló de cómo también es posible colaborar en el ámbito tecnológico, y puso de manifiesto que en Tools Group la colaboración se entiende y se extiende en tres ámbitos: "con los clientes, en la formación y en el I+D". Para Enric Parera los procesos de colaboración "deben aplicarse a la planificación integral, y tanto a nivel interno de la cadena de suministro, como a nivel externo con los proveedores, alineando la compra a proveedores con la distribución y el suministro a clientes". Y en este sentido, las herramientas tecnológicas que existen son indispensables para que pueda establecerse esa colaboración entre el punto de venta y el suministrador. Para Enric Parera "hay que saber aplicar la tecnología para ganar en calidad y llevar a cabo las operaciones y la actividad con éxito; y la tecnología ayuda a ser competitivo".

Ligado a las tecnologías, el responsable de Tools Group habló también del talento, un elemento o factor que "es necesario y hay que saberlo aprovechar para planificar". La dificultad radica, según Parera en que "falta talento y formación, lo cual implica no poder desarrollar iniciativas en los negocios, por ejemplo, en materia de colaboración. Es por ello que es indispensable poner en marcha formación transversal en toda la compañía".

La segunda parte del Foro ICIL dio paso a un coloquio con los asistentes, surgiendo diferentes aportaciones y opiniones de los participantes.

Sergi Gallardo, de Gallina Blanca, dejó constancia que "en otros países europeos la cultura de la colaboración está más presente y afianzada". Y Daniel Lancho, de KH Lloreda, apuntó a que la colaboración funciona quizás mejor en un entorno global o internacional más que en el ámbito local, añadiendo que "la lucha está en los lineales y en la calidad del producto, no en la logística ni en la distribución o el aprovisionamiento".

Para Pol Lligoña, de Caprabo-Eroski, "colaborar implica renunciar a alguna cosa y en este país partimos de una base egoísta" que acaba impidiendo la colaboración real. En esta línea Francisco Navarro, de Navarro Logística, dejó claro que en su caso "para colaborar no ha sido necesario renunciar a nada", al contrario "hemos mejorado a través de la colaboración y hemos aprendido a hacer las cosas que otros hacen bien".

Por otro lado también se habló sobre el papel del operador logístico en los procesos de colaboración y se apuntó que esta figura es quizás la que puede impulsar más la colaboración en supply chain, ya que se encuentra en medio, entre fabricantes y distribuidores. El hecho de conocer a los dos extremos de la cadena hace que el operador logístico pueda poner en común a clientes y proveedores y tener un rol más activo y proactivo.

Finalmente se apuntaron otras necesidades en el ámbito

de la colaboración y la cooperación entre empresas, como por ejemplo que disponer de información es vital para poder planificar bien la cadena logística o de aprovisionamiento y que sólo con colaborar en compartir información pueden obtener mejoras y reducirse costes. También se puso de manifiesto que hay que vencer el miedo al cambio y que para que los proyectos de mejora y optimización tengan futuro es necesario que alguien los lidere. Colaborar y cooperar entre empresas significa dejar a un lado las individualidades y apostar por el pragmatismo que es el que puede dar beneficios a todas las partes implicadas. ■

Logística / premios

ID Logistics premiada por el Presidente francés François Hollande

El Presidente de la República francesa, François Hollande, ha concedido el pasado 27 de Septiembre el Premio a la Audacia Creativa a Eric Hémar, Presidente y CEO del Grupo ID Logistics, en una ceremonia celebrada en el Palacio del Elíseo.



Fundado en 1995 por Marc Ladreit de Lacharrière, Presidente de Fimalac, el "Premio a la Audacia Creativa" es otorgado cada año a una empresa francesa que simultáneamente haya logrado aumentar sus resultados, su rentabilidad y el número de empleados en Francia. El jurado de este certamen, compuesto por anteriores premiados e importantes empresarios y directivos franceses, y presidido por su fundador, ha decidido otorgar el premio a ID Logistics para reconocer su dinamismo y el desarrollo del Grupo, así como por su positiva contribución al tejido económico de Francia.

Para Eric Hémar, Presidente y CEO del Grupo ID Logistics, "es un tremendo honor para nosotros recibir el Premio de Audacia Creativa de manos del Presidente de la República francesa".

"En primer lugar me gustaría dar las gracias por la confianza depositada en nuestra Compañía a los clientes que

apostaron por nosotros en los inicios de nuestra actividad, así como aquellos que se han unido posteriormente. Socios en el largo plazo, son ellos los que han hecho posible el desarrollo de nuestro Grupo. Este premio es un premio para ellos y su "Creativa Confianza" en nosotros, que es tanto como el premio a la "Audacia Creativa".

Este premio es también un homenaje a una historia humana y empresarial iniciada hace 12 años. Es la historia de hombres y mujeres que están comprometidos, convencidos de que su conocimiento y experiencia logística sobrepasaría las fronteras del mercado interno, acompañando a los grandes fabricantes y distribuidores en su expansión internacional. Espero firmemente que los fuertes valores empresariales nos permitan a todos los colaboradores de la Compañía mantener el espíritu de "Audacia Creativa" y mantener el compromiso de innovación en nuestro negocio.

En una economía donde el servicio es cada vez más un elemento diferenciador fundamental, la logística jugará un papel cada vez más importante en la estrategia de nuestros clientes. ID Logistics cree firmemente que la logística tiene por delante un futuro brillante – es precisamente porque ofrecemos a cada uno de nuestros clientes servicios de valor añadido, impulsando su competitividad que desarrollan en sus mercados'.

Fundada en Cavaillon en 2001 con dos plataformas logísticas y una plantilla inicial de 200 colaboradores, ID Logistics cuenta actualmente con más de 12 000 colaboradores (4.500 en Francia) en 168 instalaciones en 14 países. ■

Congresos

Miebach Consulting colabora con el Congreso de Supply Chain de AECOC

Los profesionales de la logística y la cadena de suministro de las compañías españolas de gran consumo tienen una cita en Madrid el próximo 17 de octubre: el congreso de "Supply Chain" organizado por AECOC, cuyo objetivo es unir a fabricantes y distribuidores para poner en común nuevas vías de desarrollo que benefician tanto a las empresas como al consumidor final.

La edición de este año, titulada "Logística: el pilar clave de la competitividad", explorará las oportunidades en la cadena de suministro como herramienta para generar competitividad en las compañías. Para ello, el programa engloba una serie de conferencias y casos prácticos de la mano de profesionales de primera línea de la Supply Chain nacional e internacional.

Miebach Consulting participa en el congreso en el marco de colaboración suscrito con AECOC el año pasado, con-

cretamente diseñando el cuestionario del "Test Manager" y analizando sus resultados posteriores. El Test Manager es un sistema de votación interactivo que recoge de primera mano las opiniones de los asistentes en torno a temas tratados en las conferencias.

Juan Carlos Arce, director de Supply Chain Southern Europe de Campofrío Food Group será el responsable de abrir el congreso con la conferencia titulada "Las operaciones al servicio de las ventas". Le seguirá Antonio Casal, Director de Operaciones y RRHH en Toys"r"us, quien hablará de "Multicanal y flexibilidad: la diferenciación necesaria". A continuación, Julián Villena, director de SC del Grupo Dia, centrará su intervención en la gestión de tiendas 3.0 y Luís Marceñido, director general de FCC Logística junto con Javier Puyuelo, director de SC de Puig, presentarán el proyecto "Enlaza", surgido de la voluntad de toda la cadena de suministro de buscar la eficiencia en el diseño de las operaciones logísticas.

Tras el almuerzo, Javier Martín Ocaña, CEO y Director General del Grupo Indas, ofrecerá la ponencia "Transformación de los modelos tradicionales para mejorar la eficiencia en los acuerdos de colaboración". Rob Bullen, Director Customer Supply & Center of Excellence de Mondelez Internacional, cerrará el congreso AECOC con la conferencia "Cadena de suministro: planes de negocio conjuntos con Tesco". ■

Logística

Rhenus Midi Data adquiere la compañía británica Lupprians UK

Rhenus Midi Data, compañía especializada en logística para el sector de la alta tecnología y filial del grupo internacional Rhenus en el que también está integrada la compañía española Rhenus Logistics, ha tomado el control de la compañía británica Lupprians UK, proveedor líder de servicios de instalaciones y distribuciones técnicas. Esta operación le permite a Rhenus Midi Data expandir sus servicios europeos en Gran Bretaña.

Según explica el director gerente de Rhenus Midi Data, Michael Boos, "Gran Bretaña es uno de los mercados clave en Europa tanto para nuestros clientes como para nosotros. Estamos muy satisfechos de haber podido reforzar nuestra actividad de negocio europea a través de la adquisición de Lupprians UK y ello nos permitirá ofrecer a nuestros clientes aún más servicios".

Lupprians UK realiza sus operativas desde cuatro localizaciones en Londres, Milton Keynes, Manchester y Glasgow desde las que cubre todo el mercado británico. Este proveedor de servicios logísticos para el sector tecnológico

SIL2014

BARCELONA

Somos la Logística



Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

12º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte

3ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte

Del 3 al 5 Junio de 2014

Recinto Montjuic-Plaza España, Fira de Barcelona
Barcelona-España



Síguenos:



www.silbcn.com



Información y reservas:

Tel: +34 93 263 81 50

E-mail: comercialsil@el-consorci.com

cuenta con una moderna flota de vehículos y forma parte de la red europea TecDis, fundada por Rhenus el pasado mes de junio para ofrecer servicios de distribución técnicos.



Esta compañía, ya integrada en el Grupo Rhenus, está especializada en servicios logísticos en sectores como el sanitario, IT/Almacenamiento de datos, telecomunicaciones, equipamiento para laboratorios, banca/comercio e infraestructuras. Por ejemplo, Lupprians UK ha gestionado proyectos para estaciones de ferrocarril y aeropuertos para la instalación de unidades de ventilación y aires acondicionados, máquinas expendedoras de billetes y sistemas de control de accesos.

Stephan Peters, miembro del consejo de administración de Rhenus, también ha indicado que *“Rhenus Midi Data y Lupprians UK se complementan de la mejor manera posible. Ambas son líderes en sus mercados nacionales y persiguen el mismo fin, es decir, ofrecer soluciones a nuestros clientes. Con la integración en nuestra red de Lupprians UK podemos ofrecer una gama más amplia de servicios e integramos en Rhenus más de 185 especialistas en servicios de alta tecnología”*.

Lupprians UK mantendrá su propia marca y el experimentado equipo directivo continuará en la misma. Para John Fletcher, director gerente de Lupprians UK, *“al ser parte del Grupo Rhenus podemos seguir adelante con la expansión de nuestro negocio internacional y ofrecer a nuestros clientes soluciones mejoradas. Pero también fortalecemos nuestra posición en el mercado británico de la logística para alta tecnología”*. ■

Logística

EROSKI implanta la solución de Planificación Avanzada de ToolsGroup

EROSKI, cooperativa de distribución española, ha seleccionado a ToolsGroup para implantar la solución de planificación avanzada que les va a permitir realizar el reaprovisionamiento automático de sus categorías de Alimentación, Higiene Personal y Productos del Hogar. Así, EROSKI podrá dar respuesta a las exigencias de su mercado ofreciendo un nivel de servicio elevado con el mínimo coste global en inventario, consiguiendo además una cadena de suministro eficiente, estable y fiable.



“Tras barajar diferentes opciones, apostamos por ToolsGroup porque nos aporta madurez tecnológica y nos ofrece una solución ajustada a nuestras necesidades. Su software nos permite obtener un reaprovisionamiento automático para invertir ese tiempo en otras tareas. Estamos inmersos en un proceso de mejora de la eficiencia interna, tal y como recoge nuestro Plan Estratégico 2013-16, que afecta a todas las etapas de la cadena de valor de nuestra actividad, con especial incidencia en los procesos logísticos y de suministro. Su mejora se fundamenta en focalizar nuestra actuación en garantizar y asentar los flujos que nos permitan asegurar que todos los productos lleguen a su destino en el ciclo más corto y cumpliendo en todo momento con las condiciones de calidad y seguridad. Ello nos permite abaratar costes en los procesos; un beneficio que procuramos trasladar a los consumidores a través de una bajada de los precios y una mejora de la experiencia de compra”, señala Alberto Madariaga, Director de Operaciones de EROSKI.

“Es una oportunidad importante para nosotros poder trabajar con EROSKI, una de las compañías de distribución españolas líderes, que está dando pasos destacados en la eficiencia interna de su cadena de suministro. Les hemos proporcionado una solución tecnológica robusta y fiable que les ayudará a conseguir sus objetivos: dar un nivel de servicio excelente al mercado, al tiempo que se optimizan

**Envíenos sus noticias,
comunicados de prensa**

o convocatorias

novologisticablog@gmail.com

los costes globales de inventario”, afirma Nicolás Perelló, Director de Grandes Cuentas de ToolsGroup.

Para dar respuesta a este desafío, la decisión de EROSKI pasa por implantar un nuevo software de planificación de la demanda y del inventario, así como un reaprovisionamiento automático que reduzca las intervenciones manuales. EROSKI elige Service Optimizer 99+ (SO99+) de ToolsGroup, que permite hacer una planificación logística multinivel e integral con una optimización global. El objetivo es alinear las reglas y políticas de planificación a todos los niveles, desde los estratégicos a los operativos. ■

Transporte paletizado

Acuerdo entre Tipsa y Palibex

El pasado 18 de septiembre se rubricó, de manera oficial, el acuerdo de colaboración estratégica alcanzado entre TIPSA y Palibex, empresa especializada en la distribución exprés de mercancía paletizada.



Este acuerdo, del que ya se adelantaron los primeros datos el pasado mes de junio, viene a cubrir una línea de negocio más que podrán ofrecer las delegaciones de la red TIPSA a sus clientes, algunos de los cuales han mostrado verdadero interés por el acuerdo, durante las últimas fechas. Las delegaciones TIPSA ubicadas en territorio español podrán a partir de ahora proporcionar un completo servicio de paletería exprés.

En la firma del acuerdo, celebrada en las instalaciones centrales de TIPSA ubicadas en la localidad madrileña de Torrejón de Ardoz, estuvieron presentes varios directivos de las dos compañías, y fueron los máximos representantes de ambas, Marisa Camacho, consejera delegada de TIPSA y Jaime Colsa, consejero delegado de Palibex, los que formalizaron el acuerdo plasmando sus firmas en los contratos de colaboración.

Lo más destacado de lo que se escuchó durante el acto, en las conversaciones entre los representantes de las dos compañías, quizá fuera el común convencimiento de que las dos empresas comparten una similar filosofía de nego-

cio y que se asemejan en tener un modelo de actuación innovador y en valorar la atención al cliente como punto básico de su estrategia de crecimiento empresarial. ■

Transporte urgente

SEUR, primera compañía del sector de transporte en recibir el certificado PEFC

SEUR, compañía referente del transporte urgente y la logística en España y Portugal, ha participado en el encuentro profesional organizado por PEFC España (Programa de reconocimiento de Sistemas de Certificación Forestal) en el que, representantes de diferentes entidades, han reflexionado sobre los beneficios de la certificación de los productos forestales; tales como el crecimiento de la economía basada en el monte y su cadena de valor, la creación de empleo y la mejora de la imagen de las empresas gracias a su compromiso con la sostenibilidad y el cuidado de los bosques.



Durante ese foro medioambiental, SEUR ha recibido el certificado PEFC que acredita su integración en la Red de Entidades Responsables con la sostenibilidad de los bosques, un reconocimiento que otorga PEFC a las empresas comprometidas en esta materia, y que la convierte en la primera compañía del sector en formar parte de este equipo de trabajo, formado por solo 38 empresas.

Además, SEUR ha participado en la mesa redonda en la que May López, responsable de RSC de SEUR, ha presentado las iniciativas que se han desarrollado en SEUR en este aspecto, tales como el establecimiento de un Cuadro de mando que incluye indicadores como el consumo de papel y el porcentaje de papel responsable, el desarrollo de iniciativas que establecen un consumo responsable de papel, como la facturación electrónica, y por último el lanzamiento de los nuevos eco-embalajes, que contienen material certificado y/o reciclado.

En el encuentro han participado también Ana Belén Noriega, secretaria general de PEFC España, quien ha señalado que *“la certificación permite a los empleados, a los clientes y a los proveedores tener conciencia y consciencia de que forman parte de un proyecto que nos hace ciudadanos responsables, ya que nos permite elegir hacia dónde va nuestra sociedad”*. Elisa Barahona, directora general de Sostenibilidad del Ayuntamiento de Madrid destacó que *“en la actualidad, 56 empresas del proyecto madrileño utilizan hasta un 35% de material certificado y, de estos productos, un 85% llevan impreso el sello de los dos árboles PEFC.”*

Durante el encuentro se resaltó, además, la necesidad de incrementar la visibilidad y el reconocimiento del sello de certificación, que permite a los ciudadanos reconocer y elegir los productos que cumplen con sus expectativas en términos medioambientales.

Esta iniciativa se suma al compromiso con la Sostenibilidad que SEUR desarrolla a través de su política de RSC, mediante el desarrollo de iniciativas cuyo objetivo es la reducción del consumo de recursos naturales, la utilización de sistemas más eficientes y de productos más respetuosos con el medio ambiente. ■

Transporte

El Grupo Moldtrans inaugura una nueva delegación en Bilbao

Fuente: Blog Moldtrans

Permitirá mejorar la atención a los clientes en la zona norte y se suma a las recientes aperturas en Las Palmas y Sevilla

El Grupo Moldtrans continúa su decidida expansión en el mercado de la Península Ibérica con la apertura de una nueva delegación en Bilbao. Esta nueva delegación hará posible ofrecer una atención más cercana a los clientes situados en la provincia de Vizcaya y la zona norte de España, donde se concentra una parte importante del tejido industrial autóctono, con empresas punteras enfocadas al mercado internacional. Asimismo, Bilbao también es una pieza clave dentro de las redes europeas de transporte intermodal.

La puesta en marcha de esta oficina se suma a otras aperturas recientes de delegaciones del Grupo Moldtrans en Las Palmas de Gran Canaria (mayo de 2013) y Sevilla (octubre de 2012). Con esta expansión, la compañía pretende incrementar su implantación territorial con el objetivo de responder a la demanda creciente de los clientes en varias zonas de España.

La nueva delegación del Grupo Moldtrans en Bilbao ofrece servicios de transporte aéreo, transporte marítimo y transporte terrestre, además de gestión de aduanas, servicios de logística y distribución, y servicios feriales. Para ello colaborará estrechamente con la delegación que el Grupo Moldtrans ya tiene operativa desde hace años en Irún, con el propósito de atender de forma cercana y eficiente a los clientes de la zona norte. El perfil de clientes a los que se dirigen ambas delegaciones son sobre todo empresas del sector industrial y de servicios que realizan (o inician) una actividad de exportación y/o importación.



En este sentido, el País Vasco genera más del 10% del PIB industrial de España y es la sede de importantes empresas del ámbito de la automoción, aeronáutica, siderurgia, herramientas, informática y comunicaciones con fuerte vocación internacional, que requieren un socio de confianza para dar respuesta a sus necesidades de transporte y logística global.

La ciudad cuenta además con importantes infraestructuras de transporte marítimo y aéreo. Por un lado está el Puerto de Bilbao, uno de los cinco más importantes de España, que registró un tráfico de 38 millones de toneladas y de 179.582 pasajeros en 2012. Esta instalación portuaria es también el eje del futuro corredor intermodal Ibuk, una “Autopista del Mar” impulsada por la Unión Europea que conectará la Península Ibérica con el Reino Unido mediante tren y barco. Por su parte, el aeropuerto de Bilbao es el más importante de la cornisa cantábrica en lo que respecta al número de viajeros e impacto económico: gestiona más de 2.200 toneladas de carga al año y recibe a cerca de cuatro millones de pasajeros.

Al frente de la delegación en Bilbao del Grupo Moldtrans está Rafael Vaquero, que cuenta con una larga trayectoria en el sector logístico. Ha sido Director Nacional del Departamento de Ferias y Exhibiciones de Transcoma Global Logistics, Director Comercial de la Zona Norte para la misma compañía y tiene además un Máster en Dirección Comercial y de Marketing. El equipo inicial de la delegación lo completan Mar Pérez e Inma Villalba, que suman más de 40 años de experiencia en el sector y un profundo conocimiento del mercado de esta región.

Rafael Vaquero explica los objetivos que se ha fijado la nueva delegación del Grupo Moldtrans: *“Queremos apro-*

vechar la experiencia y la capacidad de trato personalizado que acredita nuestro cualificado equipo para ampliar la cartera de clientes del Grupo en el norte de España, sobre todo en los ámbitos del transporte aéreo, marítimo, aduanas y servicios feriales. Nuestra meta a medio y largo plazo pasa por convertirnos en una de las principales empresas transitarías del norte de España, diferenciándonos por la amplitud, calidad y competitividad de los servicios que prestamos; esas son las claves del éxito de acuerdo con nuestra experiencia. Tenemos un trabajo muy duro por delante, pero lo afrontamos con enorme ilusión porque creemos al 100% en el potencial de futuro de esta nueva delegación.” ■

El sector en cifras

ASTIC critica la fragmentación del mercado del transporte en España

ASTIC, Asociación del Transporte Internacional por Carretera, lamenta la fragmentación que sufre el mercado del transporte en España impulsada por la descoordinación existente entre las diferentes autonomías, lo que se traduce en trabas y frenos al desarrollo de la actividad del transporte por carretera que tan solo responden a intereses locales.



Un claro ejemplo de esta situación son las diferencias en la aplicación de las tasas de expedición de una nueva tarjeta de transporte entre las diferentes comunidades autónomas. Esta diferencia hace que, en Murcia, sea casi un 300% más caro obtener dicha tarjeta que en Asturias.

No se trata de un caso aislado, la diferencia entre comunidades colindantes es también muy significativa, así un transportista o una empresa de transporte de La Rioja deberá pagar más del doble por realizar el mismo trámite que si lo hiciese en el País Vasco.

Pero no sólo las tasas suponen una actuación dispar por parte de los diferentes gobiernos autonómicos, la aplica-

PABELLÓN 12, FERIA DE MADRID

LOGISTICS 2013

13 Y 14 NOVIEMBRE

LA PLATAFORMA COMERCIAL DEL ALMACENAJE, MANUTENCIÓN Y LOGÍSTICA

DESCUBRA NUEVAS SOLUCIONES LOGÍSTICAS EN SOLO UNAS HORAS

Sistemas de manutención, almacenaje y automatización

- Contenedores • Forklifts y carretillas • IT+Software • Operadores logísticos • Puertas y sistemas de seguridad • e-Commerce • Celebrado con **EMPACK 2013**



Más de 150 expositores, zonas de demostración, workshops y seminarios especializados y gratuitos.



Envíenos sus noticias, comunicados de prensa o convocatorias

novologicablog@gmail.com

ción de la normativa que afecta al transporte por carretera también se ve afectada. De este modo, Cataluña ha prorrogado la aplicación del aumento hasta las 44 toneladas de masa máxima autorizada, demostrando una vez más las diferencias en materia legislativa entre las diferentes autonomías españolas.

Para Ramón Valdivia, director general de ASTIC, “es básico que exista un mercado único que permita desarrollar la actividad del transporte con la mayor eficacia posible, que ayude a que un sector básico para la economía española no se vea afectado por intereses regionales”. ■

Formación

ASTIC lanza su IX Programa de Formación para empresas de transporte

Con el objetivo de mejorar la eficacia y eficiencia de los transportistas se impartirán cursos enfocados a la mejora de la conducción, la seguridad, la gestión, ADR y PRL.

Los afiliados de ASTIC podrán acceder a cursos gratuitos de conducción, idiomas, certificados CAP, gestión de aduanas, transporte internacional o comercio exterior, entre otros.

ASTIC, Asociación del Transporte Internacional por Carretera, lanza su noveno programa de cursos de formación para el Curso 2013-2014. En esta edición, el objetivo permanente de mejorar el funcionamiento de las empresas de transporte se concentrará en eficiencia energética, seguridad activa y gestión de flotas.

Se trata de cursos específicos tanto para profesionales del transporte como para empresas en general, pero adaptados al sector, con formación teórica y práctica que permiten renovar acreditaciones, obtener permisos para transportar determinadas mercancías o conocer los nuevos requisitos y certificados técnicos. Además, algunos cursos admiten la modalidad a distancia además de la presencial.

Los afiliados de ASTIC podrán beneficiarse de descuentos y plazas gratuitas para determinados cursos como:

✓ Conducción: perfeccionamiento calidad mercancías (pesados).

✓ Conducción: perfeccionamiento en emergencia de mercancías (pesados).

✓ Curso de inglés profesional para el transporte por carretera.

✓ Curso para obtener el certificado de aptitud profesional CAP.

✓ Curso de conducción de carretillas elevadoras.

✓ Curso de Gestión de Aduanas.

✓ Curso de Transporte Internacional: novedades en comercio exterior y gestión aduanera.

✓ Curso sobre el Contrato de Transporte Nacional e Internacional de mercancías por carretera.

Con la organización de estos cursos ASTIC, pretende ofrecer una formación continua para el sector en áreas claves y mejorar los conocimientos y aptitudes de los transportistas.

Las personas interesadas pueden acceder al programa de cursos 2013-2014 y realizar la inscripción en la web de ASTIC: www.astic.net ■

Formación

Curso on line sobre transporte intermodal de materias peligrosas de ITENE

El curso on line sobre Transporte Intermodal de Mercancías Peligrosas tiene matrícula abierta todo el año. El mismo sigue la metodología del Webinar, con material grabado con explicaciones de los docentes. Este curso permite formar y actualizar conocimientos en transporte de mercancías peligrosas, sin necesidad de desplazamientos y ajustando las horas de formación a las disponibles por el alumno.

El transporte de mercancías peligrosas adquiere mayor importancia cuando se utilizan distintos modos de transporte. Si bien la intermodalidad puede suponer considerables ahorros de tiempo y dinero, también exige una adecuación de la mercancía a cada una de las normativas apli-

cables al transporte de mercancías peligrosas.

La creciente complejidad de las distintas normas nacionales y por modo de transporte hace imprescindible un conocimiento exhaustivo de las mismas, así como una formación específica del personal de las empresas.

El curso impartirá conocimientos sobre el transporte de mercancías peligrosas, los distintos modos y la combinación de los mismos de la forma más eficiente; obligaciones y responsabilidades; normativa vigente y casos prácticos.

Los contenidos se dividen en 6 bloques: Introducción al transporte de mercancías peligrosas, transporte de mercancías peligrosas por CARRETERA (ADR), VIA AREA (IATA), FERROCARRIL (RID), via MARITIMA (IMDG). La última parte tratará de la integración de los distintos modos de transporte. En cada bloque se plantean casos prácticos que los alumnos deben resolver y enviar a los coordinadores del curso.

La convocatoria se dirige a transportistas, transitarios, fabricantes, almacenistas, operadores logísticos y gestores de residuos de mercancías peligrosas. ■

Formación

La Escuela de Negocios de la CAI organiza un curso de gestión del transporte

Se trata de un curso de 24 horas de duración que se impartirá durante tres jueves, en semanas consecutivas, en el que se abordarán diferentes aspectos relacionados con la operativa de transporte de las empresas.

El próximo día 17 de octubre, se celebrará un nuevo curso sobre gestión del transporte y la distribución física, organizado por la escuela de Negocios de la CAI, e impartido por nuestra consultora: JPisla Logística, S.L. El curso se impartirá en las instalaciones de la CAI en Cuarte de Huerva, Zaragoza.

El curso pretende ofrecer a los participantes una visión amplia de la operativa del transporte de las empresas, desde el transporte internacional hasta el transporte nacional en sus diversas modalidades.

Se analizarán aspectos del transporte marítimo y su implicación con los Incoterms, el transporte aéreo, y el transporte por carretera, tanto desde el punto de vista del cargador como desde el punto de vista de los diferentes operadores de transporte que intervienen en la operativa logística.

El curso combina la exposición teórica de los temarios con la impartición práctica de diferentes casos con soporte de hojas de cálculo, además de la realización de casos opcio-

nales por parte de los alumnos fuera del horario lectivo.

Es un curso imprescindible para aquellas personas que desean mejorar su cualificación dentro del área logística de la empresa en general, y para todos aquellos que tienen responsabilidad directa o indirecta en las áreas de transporte de las compañías.

El curso está parcialmente subvencionado para aquellas personas que se encuentran en paro por la iniciativa de la Obra Social de la CAI. ■

Ferias

Expertos y técnicos en logística protagonistas de las conferencias del Salón ENCAJA

La segunda jornada de conferencias del certamen contó, entre otras, con la participación de las empresas Martínez Lorient y Coinfer. Además el COIICV y FERRMED han expuesto sus soluciones a la situación ferroviaria de Valencia



ENCAJA, Feria del Almacén, la Distribución y el Punto de Venta, cierra su programa de conferencias en Feria Valencia. Dos días donde los profesionales han podido conocer de primera mano los modelos de gestión logística de empresas líderes de la Comunitat Valenciana, además de ver en la exposición comercial, las últimas novedades en el campo de la logística que presentaban los 70 expositores.

Dos claros ejemplos de éxito logístico han protagonizado la primera conferencia de la jornada: Martínez Lorient y Coinfer. José Grau, director del departamento de Ingeniería de Martínez Lorient, y Roque Grau, director de Logística y Almacén de Coinfer, han expuesto su gestión de picking en sus respectivas empresas. Martínez Lorient mueve un

total de 240 referencias y Coinfer 25.000 de diferentes tipologías. Ambas empresas necesitan un control continuo y exhaustivo de sus pedidos y conocer el número exacto de piezas que tienen en su almacén, por lo que necesitan un buen modelo de gestión de picking.

Otra de las conferencias que han suscitado mayor interés ha sido la impartida por Francisco García Calvo del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de la Comunidad Valenciana, en la que ha presentado como solución al problema ferroviario de Valencia, un túnel pasante por las grandes vías de la ciudad, “la opción más económica, 300 M€, más rápida y más adecuada para el medio ambiente”, según ha comentado.

Seguidamente Joan Amorós, secretario general de FERRMED, ha defendido el corredor mediterráneo como motor fundamental para la economía española y también europea, “tenemos una única oportunidad para que la parte meridional de la República Francesa y el arco mediterráneo español, se conviertan en la gran plataforma logística del sur de Europa” según Amorós.

Además ha comentado que hay muchos retos a corto, medio y largo plazo en el que “hay que hacer todos un gran esfuerzo para que sea una realidad”. Este proyecto, además, tiene “muchas ventajas tanto medioambientales como económicas, sobre todo para los puertos del mediterráneo, que incrementarían su tráfico en un 100%”. ■

Logística y transporte

DSV ha adquirido SBS Worldwide

DSV, compañía que ofrece servicios globales de transporte y soluciones logísticas integrales, ha adquirido SBS Worldwide. Las negociaciones, de las que no ha trascendido el precio de compra, dieron sus frutos la pasada semana.

“SBS Worldwide es el complemento perfecto para DSV. Es una empresa bien gestionada, con buenas relaciones con los clientes y un alto nivel de servicio. Los EE UU y el Reino Unido ya son mercados importantes para el DSV y la adquisición de SBS nos fortalecerá aún más”, asegura Jens Bjorn Andersen, CEO de DSV.

SBS Worldwide es reconocida por su posicionamiento destacado en el comercio entre el Reino Unido y EE UU, y viceversa, tanto para carga aérea como flete, controlando volúmenes significativos desde y hacia el Reino Unido / EE UU y el Lejano Oriente, por lo que, tras el acuerdo, se afianza la presencia de DSV en estos mercados. El hasta ahora propietario y director general de SBS Worldwide, Steve Walker, seguirá desarrollando su labor profesional en la nueva organización y tendrá un papel activo en la gestión ejecutiva del Reino Unido de DSV Air & Sea.



“SBS – señala Iban Mas, managing director DSV Air & Sea Spain & Portugal- se ha caracterizado por mantener unos altos estándares de servicio, creando un nombre muy respetado dentro de nuestro sector, lo que beneficiará, sin duda, a nuestra división”. ■

Infraestructuras

Fomento destaca la inversión destinada en los presupuestos de 2014 para la mejora de las infraestructuras del transporte

El secretario de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda, Rafael Catalá, ha presentado en la Comisión de Fomento del Congreso los presupuestos del Grupo Fomento para 2014, que ascienden a 17.310 millones de euros.

Catalá ha destacado que estamos ante unos presupuestos responsables porque “siguen siendo coherentes con el esfuerzo iniciado en 2012 para sanear cuentas y lograr el objetivo de déficit público marcado para el año 2014”, y adecuados, ya que “priman la inversión destinada a completar y mejorar la calidad y competitividad de nuestras infraestructuras del transporte”.

En este sentido, ha señalado que se trata de inversiones que van a generar el mayor retorno social y productivo en términos de creación de empleo, crecimiento económico del tejido productivo y calidad de las infraestructuras.

Además, el secretario de Estado ha indicado que el objetivo continúa siendo el impulso decidido a la vertebración territorial de España y la movilidad de los ciudadanos. Ferrocarriles

En su comparecencia, Catalá ha detallado la inversión por modos de transporte. Así, en ferrocarriles, ha indicado que se mantiene la apuesta por este sistema de transporte en

Pincha para suscribirte a Semanario de Novologística

sus principales vertientes, viajeros en Alta Velocidad; viajeros y mercancías por la Red Convencional; y Cercanías, como lo demuestra el 51% de la inversión del Grupo Fomento, con 4.573 millones de euros.

La inversión en alta velocidad (3.194 millones de euros) permitirá seguir completando y poniendo en valor grandes proyectos que ya tienen un grado de ejecución considerable. Los principales Corredores a los que se destinará esta inversión son el Corredor Noroeste de Alta Velocidad; el Corredor Mediterráneo; el Corredor Norte de Alta Velocidad; el Corredor Sur; así como otras actuaciones como la LAV Madrid-Extremadura-Frontera Portuguesa y la LAV Castejón- Pamplona-Y Vasca.



En la red convencional, la inversión prevista, 373 millones de euros, estará fundamentalmente dirigida a la modernización de la red.

En cuanto a Cercanías (121 millones de euros) se trabajará, por un lado, con el objetivo de optimizar la prestación de los servicios y conseguir la captación de viajeros y, por otro, para la mejora de la red con el criterio de sostenibilidad y eficiencia económica.

Carreteras

En lo que respecta a carreteras, la inversión total es de 2.153 millones de euros que se distribuyen del siguiente modo: construcción de nueva infraestructura (1.148 millones de euros); conservación (818 millones de euros); y convenios con otras Administraciones (187 millones de euros).

En construcción, destacan las actuaciones en marcha en la

autovía A-8 en Galicia, Asturias y Cantabria; la autovía A-66 Ruta de la Plata entre Benavente y Zamora; la A-7 del Mediterráneo en Granada; la A-15 en Soria; la A-12 del Camino de Santiago y la circunvalación LO-20 en La Rioja; la A-23 en Huesca; la A-32 en Jaén; la A-33 en Valencia y Murcia; la duplicación de la N-II en Girona; o el tramo de la A-62 entre Fuentes de Oñoro y Portugal.

En cuanto a conservación, el Ministerio de Fomento seguirá actuando sobre los más de 26.000 km de Red en servicio y, en 2014, se continuará con la implantación del nuevo modelo de conservación integral, además de retomar la licitación de obras de rehabilitación de firmes.

Aviación civil

El presupuesto global de la Dirección General de Aviación Civil asciende a 351 millones de euros, que se destinan fundamentalmente a la subvención en el precio del billete aéreo en servicios regulares para los residentes en Canarias, Baleares, Ceuta y Melilla.

En AENA, la inversión total prevista para el próximo año es de 550,3 millones de euros (468,9 millones de euros a AENA Aeropuertos y 81,4 millones de euros a Navegación Aérea).

Transporte marítimo y puertos

En materia de transporte marítimo, el secretario de Estado ha indicado que se destinarán más de seis millones de euros a la subvención de las Autopistas del Mar entre España y Francia.

En puertos, la inversión presupuestada para 2014 asciende a 776M€, con un incremento del 5,8% sobre 2013. Entre los proyectos de inversión más relevantes previstos para 2013 se encuentran las nuevas instalaciones portuarias en Punta Langosteira del Puerto de A Coruña; la terminal de contenedores en el Puerto de Cádiz; la mejora de viales y redes y ampliación Sur en el Puerto de Barcelona; la mejora del acceso marítimo-fluvial al puerto de Sevilla; las obras de abrigo en el Puerto de Granadilla en Tenerife, (42,8 M€); y la nueva dársena de La Esfinge en el Puerto de Las Palmas.

Vivienda

Catalá ha indicado que el presupuesto de 2014 cuenta con 788 millones de euros para apoyar el cambio de modelo en la política de vivienda, urbanismo, suelo y edificación, cuyo

objetivo es apoyar el alquiler y fomentar la rehabilitación, regeneración y renovación urbanas.

Para la financiación del nuevo Plan de Vivienda, se ha previsto una partida presupuestaria de 613 millones de euros y 139 millones de euros que se destinarán a pagar ayudas previstas en planes anteriores y de Renta básica de Emancipación.

También se ha establecido una dotación de 15 millones de euros para determinados convenios específicos en la materia.

En el ámbito de la Rehabilitación Arquitectónica, se destinará una cantidad de 21,4 M€, para proseguir con 12 actuaciones dirigidas a la conservación, restauración y rehabilitación de edificios de especial valor arquitectónico. ■

Marítimo

Francia y España se reúnen para la puesta en marcha de la Autopista del Mar Vigo-Nantes

La ministra de Fomento, Ana Pastor, se ha reunido esta semana en Vigo con el ministro francés de Transportes, del Mar y de la Pesca, Frederic Cuvillier, para abordar la situación del proyecto de la Autopista del Mar Vigo-Nantes y consolidar el apoyo institucional de ambos Gobiernos para su puesta en marcha.



El objetivo de la reunión ha sido la puesta en común del desarrollo del proyecto por parte de todos los agentes implicados en el mismo, con el fin de intercambiar información y posiciones en relación con la demanda potencial y comercialización de la Autopista del Mar. Además, se han coordinado las acciones en marcha y futuras para que esta Autopista del Mar sea una realidad en 2014, particularmente en lo que respecta a la tramitación de la autorización de la Comisión Europea de compatibilidad de las ayudas de Estado.

A la reunión han sido convocados representantes tanto de la empresa GEFCO, operador logístico del Grupo PSA, como su actual operador marítimo, la empresa naviera Suardiaz.

En su intervención, la titular de Fomento ha revisado la situación del proyecto, recordando que se debe culminar el proceso de actualización del convenio firmado para permitir que la empresa naviera Suardiaz se haga cargo como socio mayoritario de la sociedad explotadora, y cuente además con el respaldo institucional suficiente que asegure la puesta en marcha del servicio en el menor plazo posible.

Por otro lado, Pastor ha indicado que en esta fase se están tramitando ante la Unión Europea las condiciones que se imponen para el otorgamiento de ayudas estatales, con el total apoyo de ambos Gobiernos. En este sentido, la Comisión Intergubernamental España-Francia ha presentado el proyecto ante la Comisión Europea, señalando ésta que debía presentarse al Programa Marco Polo para su tramitación. El proyecto fue presentado el pasado mes de agosto al Programa Marco Polo, y está pendiente del proceso de evaluación y aprobación, con lo que actualmente se está a la espera de las noticias de la Agencia encargada de la evaluación de los proyectos.

En los próximos meses, se espera que la Agencia evaluadora de los proyectos del Programa Europeo Marco Polo, se pronuncie acerca de este proyecto, tras lo cual podrá culminarse la autorización de los dos Estados para la puesta en marcha de la Autopista del Mar.

Está previsto que en 2014 se pueda hacer efectivo el convenio con la naviera Suardiaz, y que se inicie el servicio de la Autopista del Mar, inicialmente con un buque adicional entre los puertos de Vigo y de Nantes. ■

Zonas logísticas

Westwing instala su nuevo centro logístico a la ZAL del Puerto de Barcelona

El nuevo almacén mejora la conectividad marítima, aérea y terrestre de la empresa y será un centro de distribución para la Península Ibérica, la mediterránea y el sur de Europa.

La implantación de Westwing refuerza a la ZAL como centro logístico de referencia para las empresas de e-commerce.

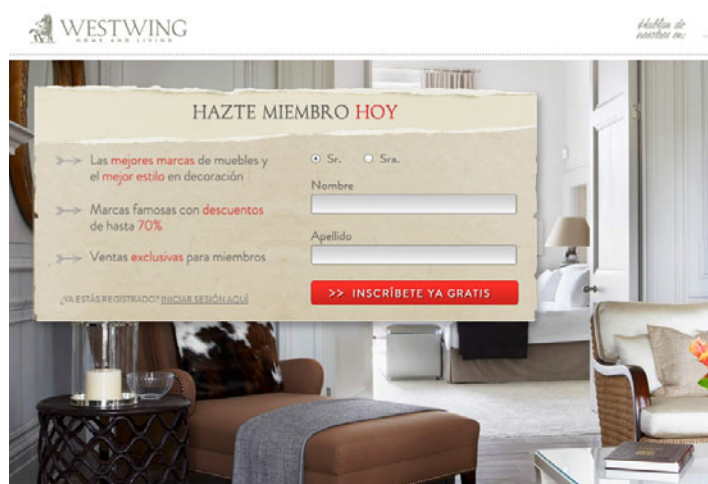
La empresa de comercio electrónico especializada en decoración Westwing ha abierto un nuevo centro logístico a la ZAL del Puerto de Barcelona. El almacén, de 2.000 m², mejorará la eficiencia operativa de la compañía, permitirá

Espacio reservado para su publicidad

91 458 57 95
publicidaddpto@yahoo.es

reducir los tiempos de entrega de los productos y ofrecer mejores servicios a sus clientes.

Westwing, operativa en el estado Español desde 2012, es pionera en el sector de la venta de decoración on line. La empresa ha consolidado su posición de liderazgo en 9 países en todo el mundo. Westwing.es está experimentando un rápido crecimiento, llegando hoy a los 700.000 socios registrados.



La compañía, que ha recibido asesoramiento por parte de la consultora inmobiliaria Estrada & Partners a la hora de seleccionar su nueva implantación, ha valorado especialmente la ubicación y conectividad de la ZAL. El nuevo centro logístico de Westwing, situado a la ZAL-Prat, cuenta con excelentes comunicaciones marítimas a través del Puerto de Barcelona con los mercados del sudeste asiático y el extremo oriente, y es un centro de distribución privilegiado para proveer los mercados de la península Ibérica, la ribera Mediterránea y el sur de Europa. La proximidad con el aeropuerto, las conexiones directas en la red viaria y la oferta de servicios ferroviarios permiten una distribución eficaz, tanto en Barcelona como al conjunto del Estado Español y a la región Euromediterránea.

Víctor García de Santiago, cofundador y managing director de Westwing.es, afirma que “la ZAL del Puerto de Barcelona ofrece soluciones flexibles, ideales para las compañías de un sector como el e-commerce, de rápido crecimiento. En este sentido, nos brinda la posibilidad de adecuar la superficie a nuestra propia evolución, realizando una operación de alquiler de 2.000 m² de una nave logística y garantizando al mismo tiempo nuestras necesidades de crecimiento a medio plazo”.

La implantación de Westwing a la ZAL se suma a la otros compañeras de comercio electrónico con presencia internacional, reforzándola como emplazamiento logístico de referencia para las empresas de e-commerce, que encuentran en esta instalación la ubicación, conexiones y servicios tecnológicos y de calidad idóneos por su crecimiento al sur de Europa.

Westwing y la ZAL

A principios del año 2012 nace en España Westwing.es, el primero shopping club que ofrece productos de decoración de marcas de prestigio con grandes descuentos. Esta plataforma on line de diseño interior, es presente en la actualidad en nueve países (el Estado Español, Alemania, Italia, Francia, Holanda, Polonia, Rusia, Suiza y Brasil), de forma que las campañas de productos tienen un alcance internacional. ■

Puertos

La comunidad portuaria promociona el puerto de Bilbao como enlace logístico con Polonia

Polonia, un mercado estratégico para el puerto de Bilbao, será visitado, del 6 al 9 de octubre, por una delegación de la comunidad portuaria, coordinada por UniportBilbao.

El año pasado, 126.000 toneladas de mercancías se declararon en el puerto de Bilbao con origen o destino Polonia. Un volumen equivalente a 6.300 camiones, pero con amplio potencial de crecimiento al tener como referencia el importante comercio por carretera entre España y Polonia. De ahí, que la delegación vasca se fije como objetivo dar a conocer a los cargadores que, para volúmenes equivalentes a un camión, los contenedores 45 pies “high cube” aportan la misma capacidad de carga que un trailer de carretera o que es posible embarcar un trailer evitando circular el fin de semana. A ello hay que añadir que los servicios intermodales vía Bilbao, ofrecen precios competitivos respecto a la carretera, precios sin variaciones estacionales, fiabilidad en la cadena de suministro, servicio “puerta a

puerta” con precio cerrado, tiempos de tránsito competitivos y distribución desde puerto en un máximo de 24 horas servicio origen / destino y bajo el control de un responsable. Además, existe una ventaja añadida para el barco: puede evitar las restricciones a la circulación los fines de semana y la próxima aplicación de la ecotasa francesa.

Además, en los servicios en convencional, para grandes volúmenes o cargas de grandes dimensiones, Bilbao ofrece la posibilidad de embarcar / desembarcar cualquier tipo de mercancía al disponer de equipamiento para toda clase de productos.

El tráfico con Polonia se centra principalmente en los puertos de Gdynia, Gdansk y Szczecin, y entre las mercancías que utilizan los servicios marítimos destacan los productos químicos, maquinaria, piensos, chatarra y un sin número de productos de todo tipo, desde conservas a frutas pasando por vinos, muestra de que es posible utilizar logística vía marítima por Bilbao para todo tipo de mercancías con un servicio “puerta a puerta”.

La delegación del puerto de Bilbao que visita Polonia está formada por representantes de UniportBilbao, así como de A. Pérez y Cía, Autoridad Portuaria de Bilbao, Agemasa, Agencia Marítima Artiach Zuazaga, Consignaciones Toro y Betolaza, Erhardt Proyectos, MacAndrews, Marítima Transoceánica (Matransa), Sparber Group y Vasco Catalana Group, que como empresas ofrecen la amplia gama de servicios señalada con especial relevancia en el mercado polaco. ■

Puertos

El Puerto de la Bahía de Cádiz se promociona como referente del sector pesquero en la feria de pesca de Vigo

Acude como ‘Gades-Port’, la Asociación para la Promoción del Puerto de la Bahía de Cádiz, y comparte stand con las Autoridades Portuarias de la Bahía de Algeciras, Huelva y Sevilla

‘Gades-Port’, la Asociación para la Promoción del Puerto de la Bahía de Cádiz, participa este año, por décima edición consecutiva, en la XV Feria Internacional de Productos del Mar Congelados ‘Conxemar’, que se celebra en Vigo del 1 al 3 de octubre.

Como en otras ediciones anteriores, la asociación aprovechará este foro internacional para realizar contactos comerciales y mostrar a los visitantes los servicios e infraestructuras de los que dispone la comunidad portuaria de la Bahía gaditana en materia de pesca fresca y conge-

lada a través de su stand, que comparte con las Autoridades Portuarias de la Bahía de Algeciras, Huelva y Sevilla.

Como se sabe, esta feria está dirigida a mayoristas, importadores, exportadores, transformadores, fabricantes, distribuidores, fabricantes de frigoríficos y maquinaria, industria auxiliar (frío, embalajes, plásticos, etc.) y acuicultura, entre otros. ■

Puertos

El Puerto de Barcelona promociona sus servicios a la Sino Conference, ante más de 1.000 transitarios

La convención, celebrada en la ciudad china de Xiamen, reunió a empresas de todo el mundo, especialmente asiáticas, americanas y europeas

El Puerto de Barcelona asistió en la 10ª Edición Sino-International Freight Forwarders Conference, el principal encuentro mundial de transitarios que organiza anualmente la China International Freight Forwarders Association (CIFA), con la colaboración de la WCA Family of Logistic Networks (WCAF).



Esta conferencia internacional, que se celebró en la ciudad china de *Xiamen por segundo año consecutivo, reunió a los principales transitarios y directores de logística de Asia, con una fuerte presencia de empresas chinas y de la India, y también a representantes de las principales empresas transitarias del resto del mundo, especialmente americanas y europeas.

La cabeza de Promoción de la Comunidad Portuaria de Barcelona, Manuel Galán, participó en la Primera sesión, donde hizo una presentación del Puerto de Barcelona ante un auditorio de 1.000 personas. En la Primera sesión también intervinieron, entre otros, el vicealcalde de Xiamen, Kang ao; el vicepresidente de la CIFA, Liu Xue; y el presidente de la WCAF, David Yokeum.

El Puerto de Barcelona, que patrocina desde el 2009 la Sino-International Freight Forwarders Conference, es el único puerto del mundo que asiste a estos grandes encuentros internacionales de transitarios durante los últimos años. Barcelona acogió, por segunda vez, el acontecimiento europeo que organiza la CIFA, la Sino-European Conference 2013, que se celebró entre el 20 y el 23 del pasado mes de junio. La capital catalana, que volverá a ser la sede de la conferencia el 2015 y el 2018, se ha consolidado como el eje continental de este acontecimiento y uno de los puntos de encuentro de la red mundial de transitarios. ■

El sector en cifras

Las matriculaciones de vehículos comerciales crecen un 30% en el mes de Septiembre

Septiembre suma el sexto mes de incremento en las matriculaciones de vehículos comerciales.

El PIMA Aire es uno de los principales protagonistas en la recuperación de este tipo de vehículos. El mes de Septiembre ha tenido un aumento en el mercado de vehículos comerciales del 30% con un volumen de 6.445 unidades. El periodo acumulado Enero- Septiembre también muestra registros positivos con un incremento del 4,2% y 61.053 unidades matriculadas.

El Plan PIMA Aire no solo, ha conseguido amortiguar la caída de las matriculaciones de vehículos comerciales en lo que llevamos de año, si no que además ha permitido recuperar el mercado.

Dada a la situación económica hay que destacar, que este tipo de Planes está siendo muy importante para que las pequeñas y medianas empresas y autónomos renueven sus flotas.

Como muestran los últimos datos de ACEA (Asociación de Constructores Europeos) el mercado español de vehículos comerciales tiene un comportamiento distinto de la UE. Mientras el europeo cae un 5% el mercado español ya crece a un ritmo del 4%.

Ventas por canales

En el mes de Septiembre todos los canales muestran datos positivos. El canal de empresa crece en el mes de septiembre un 11,8% con 2.749 unidades y en el acumulado del año desciende un 4,2% con un total de 26.437 unidades. El canal de autónomos registró un aumento del 12,2% en Septiembre con 1.925 matriculaciones, totalizando el

periodo Enero- Septiembre un ascenso del 11,4% y 15.939 unidades. Siguiendo la tendencia de los anteriores, el canal de Rentacar en Septiembre crece un 25,9% y 530 unidades. En el acumulado del año asciende un 4,6% y un total de 12.233 matriculaciones. ■

Vehículos industriales

DAF lanza los LF y CF Euro 6 Construction

DAF lanza la nueva serie CF Euro 6 Construction, desarrollada específicamente para las aplicaciones del sector de la construcción en las que es necesario circular frecuentemente fuera de carretera. El CF Construction cuenta con un mayor ángulo de aproximación y una mayor distancia al suelo para ofrecer unas óptimas condiciones de conducción fuera de carretera, así como numerosas características avanzadas para disfrutar de la máxima disponibilidad, bajos costes de operación y una facilidad de uso de primera clase. El diseño robusto de los elementos de estilo del CF Construction también proporciona al LF Construction un aspecto único.



Lo primero que llama la atención de los nuevos modelos CF Construction es su característico diseño. El conjunto demuestra solidez gracias a la exclusiva parrilla negra con grandes elementos horizontales y el renovado diseño del parachoques, fabricado de acero galvanizado para ofrecer la máxima resistencia. Por el mismo motivo, las cubiertas de los atractivos faros que monta el camión son de Lexan irrompible y, debajo del parachoques, hay una placa de acero de 3 mm de grosor que protege el radiador. Esta placa de protección puede soportar cargas de hasta 4 toneladas, y la parte inferior se despliega para proporcionar un estribo amplio y práctico.

El parachoques del nuevo DAF CF Construction está disponible con luces antiniebla y luces angulares integradas, y consta de tres piezas distintas que se pueden sustituir por separado para minimizar los costes de operación. El robusto parachoques se monta en una posición elevada para

crear un gran ángulo de aproximación de 25°. Contando además con una distancia al suelo de 40 cm, que se debe en parte a la utilización de ejes delanteros "rectos", el resultado es una excelente conducción en carreteras sin pavimentar.

Comodidad óptima

Un alto nivel de confort para el conductor y la máxima facilidad de uso también fueron objetivos de diseño de DAF durante el desarrollo del nuevo CF Construction.

Para el lateral de la cabina, hay un estribo disponible de forma opcional para facilitar al conductor la inspección de la carga, con un asa de sujeción en el techo que proporciona un agarre adicional. Los amplios peldaños proporcionan un acceso fácil y seguro a la cabina. Los modelos con el motor PACCAR MX-13 de 12,9 litros cuentan con tres peldaños, mientras que los modelos con el motor PACCAR MX-11 de 10,8 litros motor vienen con dos de serie. Para estos modelos, hay disponible un peldaño adicional inferior de forma opcional. Es un peldaño de material flexible que reduce la probabilidad de daños.

El CF Construction cuenta, lógicamente, con los mismos confortables asientos que los demás modelos de la versátil serie CF, así como el elegante tablero de instrumentos con el sistema Driver Performance Assistant integrado y los nuevos interruptores ubicados de forma ergonómica. El agradable diseño del volante con controles integrados también viene de serie en los vehículos Construction.

Tándem de doble tracción

El nuevo DAF CF Construction se entrega como rígido 6x4 de tres ejes con un eje delantero de 8 o 9 toneladas y un tándem de 19, 21 o 26 toneladas, que lo convierte en el vehículo ideal para el uso en el sector de la construcción y la industria maderera. Como tractor 6x4 de tres ejes, el CF Construction se adapta perfectamente a las aplicaciones de transporte especial y al transporte de árboles o pilares

El rígido 8x4 rígido es la base ideal para un volquete o una hormigonera. Con ejes delanteros dobles dirigidos de 7,5, 8 o 9 toneladas y un tándem de 19, 21 o 26 toneladas, este rígido proporciona una alta MMA de 32 a 44 toneladas. Todos los modelos cuentan con el famoso tándem de doble tracción y ocho barras de DAF, que se caracteriza por su alta estabilidad antivuelco y gran articulación (270 mm) para la circulación fuera de carretera.

Motores PACCAR eficientes

El motor PACCAR MX-13 de 12,9 litros proporciona una potencia de entre 303 kW (410 CV) y 375 kW (510 CV), mientras que el nuevo motor PACCAR MX-11 de 10,8 litros proporciona una potencia de entre 210 kW (290 CV) y 320 kW (440 CV). El consumo promedio de combustible del motor PACCAR MX-11 es hasta un 3% inferior al del eficiente PACCAR MX-13 de 12,9 litros, y la reducción de peso de más de 180 kg permite aumentar aún más la carga útil.

La caja de cambios automatizada AS Tronic está disponi-

ble, de forma opcional, con una configuración específica para la circulación en carretera, con estrategias de cambio de marchas especialmente desarrolladas para este fin. Así se asegura un cambio de marchas y un funcionamiento del embrague más rápidos. Y además, para el CF Construction también hay disponible una gama de TDF. En las versiones con el motor PACCAR MX-11, además de la TDF del motor inclinada ligeramente a la derecha, hay disponible una versión ligera e inclinada ligeramente a la izquierda con un par de 250 Nm.

Nuevo chasis: ligero, resistente y preparado para superestructuras

El nuevo chasis de los modelos CF Construction se ha desarrollado para ofrecer la máxima rigidez y unas características de conducción excepcionales, y cuenta con un amplio espacio para instalar componentes, como una plataforma para grúa de carga. El chasis tiene un bastidor en Y en la parte delantera para poder albergar los nuevos motores Euro 6 y la gran unidad de refrigeración, que reduce el consumo de combustible.

Otra nueva característica es la preparación para el montaje de una placa DIN, que se puede utilizar, por ejemplo, para acoplar un quitanieves. Todos los modelos están disponibles con un tubo de escape vertical, que, en el chasis rígido 8x4, además integra la unidad SCR.

Se ha prestado especial atención para facilitar la fijación de las superestructuras. Un buen ejemplo es el método de fijación de las carrocerías (BAM), que se puede solicitar en el chasis FAD 8x4 y proporciona una completa preparación para el montaje de los volquetes más comunes. Este método implica instalar de fábrica varios soportes en el chasis y proporcionar una disposición específica de los orificios para el montaje.

El CF Construction se entrega de serie con una entrada de aire montada en el techo y, además, hay un filtro de aire ciclónico disponible opcionalmente para entornos polvorientos.

Novedad: LF Construction

DAF ha lanzado una versión Construction del popular LF. El diseño de este vehículo Construction de 19 toneladas comparte parecido con la serie CF Construction, de mayor tamaño, gracias a la parrilla negra con elementos horizontales más grandes y el exclusivo parachoques situado en una posición más elevada para proporcionar un ángulo de aproximación de más de 25°, así como una mayor distancia al suelo (32 cm). Al igual que el CF Construction, el LF Construction cuenta con unos peldaños exclusivos y una placa de 3 mm de grosor debajo del parachoques para proteger el radiador.

El LF Construction está disponible con el motor PACCAR PX-7 de 6,7 litros y una potencia de entre 164 kW (220 CV) y 231 kW (310 CV). Por supuesto, el nuevo LF Construction también cuenta con las numerosas y muy valoradas características exclusivas del LF. El DAF LF tiene el menor radio

de giro de su clase para ofrecer la máxima maniobrabilidad y un bajo peso en vacío para poder aumentar la carga útil al máximo.

DAF empezará a suministrar sus nuevos LF Construction y CF Construction a comienzos del próximo año. Para las aplicaciones en las que no es tan importante contar con un gran ángulo de aproximación y una gran distancia al suelo, DAF también ofrece los modelos CF 6x4 y 8x4 en una versión con el atractivo diseño exterior de los modelos CF de serie. ■

Vehículos industriales

Iveco en el Salón de Ocio de París

La marca cuenta con una amplia gama de bases para transformar en autocaravanas, absolutamente de vanguardia y con las últimas tendencias del sector

Ha creado un nuevo departamento dedicado específicamente al sector del tiempo libre, para ofrecer un producto específico y con las más altas prestaciones

Iveco participa en la 48 edición del Salón VDL (Salon de Véhicules de Loisir, Salón de los Vehículos de Ocio), la feria europea más importante dedicada al mundo de las caravanas y autocaravanas, que se celebra en el Parque de Exposiciones de París-Le Bourget hasta el próximo 6 de octubre. Este Salón supone una importante plataforma para Iveco, que siempre ha apostado con fuerza por este sector. En esta cita van a participar más de 300 expositores y se prevé que la visiten unas 100.000 personas.

El stand de Iveco en el Salón VDL ocupa 400 m2 y está ubicado en Hall 2, en un espacio compartido con Fiat Professional. El Daily, que se muestra en una versión 70C17L, es el verdadero protagonista de este espacio, un vehículo que se confirma cómo líder en el segmento de las autocaravanas de gama alta y el único ligero que puede llevar hasta 7 toneladas.

El modelo que se expone es un Daily, chasis cabina reducido, modificado estructuralmente para que pueda ofrecer una batalla alargada de 5,1 metros. Está equipado con un motor de 3 litros y 170 caballos con cambio Agile.

Iveco, una oferta de producto específica también para el tiempo libre

Iveco ofrece una amplia gama de bases para transformar en autocaravanas, absolutamente de vanguardia y con las últimas tendencias del sector, para responder a todas las necesidades de unas vacaciones al aire libre. En esta dirección, la empresa ha creado un nuevo Departamento interno dedicado específicamente al sector del tiempo libre,

para ofrecer un producto específico y con las más altas prestaciones.

Iveco es la marca de referencia en el segmento de gama alta para los campistas, gracias a la flexibilidad del chasis Daily, que garantiza unas amplias posibilidades de modificación de los vehículos con un peso superior a 3,5 toneladas. En concreto, la base de transformaciones de la Daily cubre el segmento de 5 a 7 toneladas, mientras la base del Eurocargo está disponible hasta 12 toneladas.



Daily Camper, abierto a todo tipo de preparaciones

Las cualidades y los valores inscritos en el ADN del Daily lo convierten en la base perfecta para una autocaravana que sea el mejor compañero de viaje. El Daily Camper es un vehículo de vanguardia desde el punto de vista de las prestaciones, el confort, la seguridad y el respeto por el medio ambiente, y su rendimiento está asegurado por la tecnología Iveco, que permite contar con los mejores motores de su segmento en potencia y elasticidad.

Gracias a su estructura de chasis con largueros de acero, que asegura una mayor rigidez, durabilidad y facilidad de carrozado, y a su piso plano, la plataforma del Daily permite el desarrollo de todos los tipos de autocaravanas. El chasis le dota de una base sólida para viajar y no implica sacrificar la carga útil. Sus características técnicas garantizan la máxima tracción, seguridad activa y pasiva y consiguen un excelente rendimiento en términos de consumo de combustible y emisiones. La tracción trasera y el bloqueo del diferencial proporcionan la máxima tracción y seguridad en firmes deslizantes, además del mejor comportamiento en carretera, características que son particularmente apreciadas en una autocaravana, que generalmente tienen el centro de gravedad más retrasado.

La oferta de Iveco es una de la más amplia del mercado, con versiones desde 3,5 hasta 7 toneladas, con rueda simple o doble, nueve motorizaciones y tres tipos de cambio diferentes. ■

Tecnología

Tacógrafo digital DTCO 2.1 de VDO

VDO ha presentado el tacógrafo digital DTCO 2.1 Active, con nuevos y diferentes niveles de servicio y funciones. Este nuevo modelo, disponible tanto para el aftermarket como para primer equipo, permite el registro de la posición del vehículo en la propia memoria del tacógrafo y su posterior descarga.



El tacógrafo DTCO 2.1 Active combinado con una antena GPS, VDO GeoLoc, registra las posiciones del vehículo y la posición del mismo en cada parada o inicio. En combinación con las herramientas de descarga de VDO las posiciones registradas pueden ser descargadas para su visualización en la solución de gestión de flotas TIS WEB. Sin apenas dedicar tiempo, el gestor de flotas puede reaccionar mucho mejor ya que dispone de más información detallada, a cualquier cambio o imprevisto de alteraciones en el tráfico.

El menú del DTCO 2.1 informa sobre el final del periodo de descanso además de ofrecer diferentes menús en función de la tarjeta introducida, mostrando sólo aquellos menús que se puedan utilizar. Por ejemplo, si no hay tarjeta de conductor 2 introducida no estará visible el menú para mostrar o imprimir los datos de dicho conductor. Esta función permite que los conductores hagan un uso más efectivo y completo de sus periodos de descanso. La simplificación de las entradas manuales obligatorias del país será parte del procedimiento de entrada manual y se pedirá antes de la confirmación de la misma, lo que reducirá el tiempo dedicado a esto antes y después de cada viaje.

Otro cambio afecta a la función VDO Counter, que por un lado ahora muestra los tiempos de conducción y descanso en forma de gráficos y por otro, gracias a la función Ferri/Tren se reconoce y considera los periodos de descanso regular diario interrumpidos por un ferri o tren, e informará también a los conductores de esto. ■

Vehículos industriales

Scania Ibérica competirá para ganar el premio de mejor equipo de servicios de Scania

Este fin de semana se celebrará en Koblenz (Alemania) la segunda final regional europea del Scania Top Team, una competición para los técnicos de servicio y expertos de recambios. Diez equipos de toda Europa competirán por dos plazas en la final mundial, que tendrá lugar en Södertälje, Suecia, en noviembre.



Durante los días 4 al 6 de octubre, más de 50 técnicos de servicio participarán en la competición Scania Top Team. Los equipos representan los talleres de Scania en los siguientes países: República Checa, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Italia, Letonia, España y Portugal (Scania Ibérica), Eslovenia, Suecia y Reino Unido.

Scania Top Team es una competición, basada en un programa de entrenamiento competitivo desarrollado para mejorar continuamente las habilidades, el conocimiento, la profesionalidad y el trabajo en equipo en los talleres Scania de todo el mundo. La competición también ayuda a atraer profesionales cualificados para la industria.

En las tres rondas regionales europeas competirán equipos de 29 países de toda Europa. Los dos mejores equipos de cada ronda regional pasarán a competir en la final mundial, que tendrá lugar en Södertälje, Suecia, durante los días 20 al 23 de noviembre.

"El objetivo final del trabajo realizado en los talleres Scania en todo el mundo es prestar servicios que apoyan el negocio de los clientes", dice Christian Levin, vicepresidente ejecutivo de Sales and Services de Scania. "Esto a su vez requiere personal de servicio muy competente. La competición Scania Top Team es una fantástica manera de potenciar el conocimiento, las habilidades técnicas y el trabajo en equipo que caracterizan los profesionales que trabajan en primera línea todos los días."

Fiel a la filosofía de la mejora continua de Scania, Scania Top Team ha pasado de ser un evento nacional hace 23 años a ser un programa de formación global en los días de hoy. Este año se celebra la octava edición del evento a nivel internacional, y la más grande de siempre. Cerca de 8.000 participantes procedentes de 60 países recibirán entrenamiento teórico y práctico en los talleres de Scania en todo el mundo. ■

Manutención y almacenaje

Jungheinrich abre un nuevo centro de recambios

El pasado 6 de septiembre de 2013, Jungheinrich inauguró un nuevo centro de recambios en Kaltenkirchen, ubicado al norte de Hamburgo. En calidad de contratista general para sistemas logísticos integrales, Jungheinrich ha diseñado y construido un almacén central, a partir de un nuevo concepto logístico centrado en la gestión optimizada de recambios. Este nuevo centro ha puesto los cimientos para responder a los futuros retos del mercado, incluyendo una distribución 24/7 y una logística global de recambios más ágil y eficiente.



Tras un período de construcción de 18 meses, el almacén central de recambios y el equipo directivo de recambios se trasladaron a mediados de agosto desde su anterior ubicación en Norderstedt al nuevo centro de recambios en Kaltenkirchen. La inversión realizada en este proyecto ha rondado los 35 millones de euros. A lo largo y ancho de unos 65.000 metros cuadrados, la nueva nave ofrece 20.000 metros cuadrados de espacio de almacenaje, incluyendo un almacén autoportante (silo) de 31 metros de altura y cerca de 65.000 artículos almacenados en 110.000 ubicaciones. El almacén genera unos resultados de hasta 1.000 posiciones por hora, permitiendo de este modo distribuir piezas de recambio a tres zonas horarias distintas – América, Europa Central y Asia. *“Esto significa que Jungheinrich está estableciendo un nuevo estándar en la logística de recambios, consolidando su ventaja competitiva en el negocio de recambios e incrementando su ratio de*

PABELLÓN 12, FERIA DE MADRID

EMPACK²⁰¹³

13 Y 14 NOVIEMBRE

EL FUTURO DEL PACKAGING:
TECNOLOGÍA, MATERIALES Y SERVICIOS

CIENTOS DE IDEAS EN EL SALÓN ANUAL QUE LO ENVUELVE TODO

- Celebrado con **LOGISTICS 2013**, conozca las novedades de 150 expositores de toda la cadena de valor
- Acuda a más de 70 conferencias especializadas

Regístrate gratis
www.easyFairs.com/EMPACKMAD
Código 62004

visit the future >

www.easyfairs.com/EMPACKMAD

disponibilidad hasta el 98 por ciento para sus clientes globalmente activos,” declara Dirk Schultz, Director del Servicio Post-venta del Grupo Jungheinrich.

El espacio dedicado a oficinas en el centro de Kaltenkirchen ocupa 3.800 metros cuadrados, y ha sido diseñado según el principio del “espacio abierto”. “La existencia de vías de comunicación transparentes y directas entre los miembros del equipo constituyen la clara ventaja de esta distribución del espacio,” explica Stefan Brehm, responsable de la gestión de recambios en el Grupo Jungheinrich, quien añade que “los pedidos entrantes pueden de este modo procesarse de un modo más eficiente, pudiendo hacer llegar a nuestros clientes los recambios solicitados más rápido incluso.” El nuevo centro de recambios proporciona empleo seguro y con perspectivas a cerca de 250 miembros del equipo que se trasladaron desde la antigua ubicación.

Este proyecto mayúsculo ha sido implementado por la división de Sistemas Logísticos de Jungheinrich. También han estado involucrados el área de recambios, la unidad de venta para la zona norte de Jungheinrich y el departamento de sistemas automáticos – responsable de planificar e implementar la vertiente automática del proyecto -. El sistema de gestión de almacenes (SGA) y la tecnología de control también han sido facilitadas por Jungheinrich. ■

Manutención y almacenaje

Linde posee las carretillas elevadoras diésel más limpias

Las carretillas elevadoras diésel de Linde Material Handling poseen el promedio más bajo de emisiones de escape en el segmento que abarca desde las 2,5 a 3,5 toneladas de capacidad nominal.

Como parte de su estrategia de sostenibilidad, Linde Material Handling utiliza evaluaciones de rendimiento en materia ambiental con el fin de analizar y documentar el impacto ambiental de sus productos a lo largo de su ciclo de vida útil. Como parte de este proceso, se han evaluado las emisiones de los gases de escape en las carretillas con motor de combustión de la marca y los resultados han sido sensacionales: en el segmento de mayor volumen de ventas, el de las carretillas con capacidades de carga comprendidas entre 2,5 y 3,5 toneladas, las máquinas diésel Linde son las más ecológicas. Asimismo, estas carretillas también consiguen las emisiones de gases de escape más bajas en los demás segmentos. Es decir en las capacidades de hasta 2,5 toneladas, como también en los que abarcan de 4 a 8 toneladas de capacidad de carga.

Con las carretillas diésel Linde H25 a H35 EVO, Linde Material Handling cumple con la estricta Fase 3B de las

directivas europeas sobre emisiones 97/68/EC y 2004/26/EC para vehículos, que es aplicable a partir de enero de 2013 a los motores con potencias comprendidas entre 37-55 kW.



Los modernos motores diésel common-rail o de conducto común que equipan de serie un filtro de partículas integrado en sus versiones de 44kW de potencia, no solo cumplen con los límites exigidos para emisiones nocivas, sino que, por el contrario, están muy por debajo. El valor de las emisiones de partículas es un 83% inferior al límite, los óxidos de nitrógeno (NOx) y hidro-carburos (HC), un 26% y la cifra de monóxido de carbono (CO), un gas que puede afectar gravemente al sistema respiratorio, se encuentran hasta un 99% por debajo de dicho límite.

Adicionalmente y gracias a la instalación de una bomba hidráulica de caudal variable para el sistema hidráulico de elevación, así como de un ventilador eléctrico, se ha aumentado de forma significativa la eficiencia en general de los nuevos modelos EVO. En la práctica, el diseño deliberadamente sobredimensionado y adaptativo de la bomba de caudal variable garantiza una reducción del régimen de revoluciones del motor de hasta 1200 rpm durante los procesos de elevación. Esto se traduce en un ahorro medio de combustible entorno al 20% comparado con los modelos anteriores, que ya eran eficientes desde el punto de vista energético.

La combinación de un innovador motor de combustión interna, un moderno sistema de transmisión hidrostática y una mayor eficiencia energética garantizan que solo una pequeña cantidad de los gases nocivos emitidos a la atmósfera procedan de los tubos de escape de las carretillas diésel de Linde. Según las cifras de consumo de combustible extraídas del ciclo de trabajo según la norma VDI, las emisiones producidas por una carretilla elevadora diésel Linde en la gama de capacidad de carga especificada muestran una reducción del 98% en partículas diésel y monóxido de carbono. Por ejemplo, en un periodo de 10.000 horas de funcionamiento, la cantidad de sustancias nocivas producidas por una carretilla H35 D EVO, en comparación con el modelo anterior, se reduce unos 285 kg., es decir, un 39 %. Esta reducción disminuye de forma considerable tanto el impacto sobre las personas que trabajan en el entorno de la máquina, como sobre el medio ambien-

te. "Sin comprometer el rendimiento de la carretilla, hemos conseguido una reducción de las emisiones de partículas de una carretilla diésel de 3,5 durante este periodo de funcionamiento de 30 kg. a tan solo 500 g., reduciendo simultáneamente las emisiones de monóxido de carbono de 159,4 kg. a solo 3,3 kg. Con este gran logro, Linde MH ha consolidado su posición como líder en la tecnología industrial en el sector manutención, ya que la marca consigue incrementar de forma constante el valor añadido de sus productos gracias a la innovación", explica Ralf Dingeldein, Vicepresidente de New Trucks en Linde MH. ■

Manutención y almacenaje

Intermec presenta su primer ordenador móvil

El nuevo CN51 proporciona el mayor rendimiento del mercado, una versatilidad sin precedentes y una superior experiencia de usuario.



Intermec, ahora parte de Honeywell Scanning and Mobility, acaba de anunciar el ordenador móvil CN51 –el primer producto de la compañía en ofrecer la opción de Android™ o Windows® como sistema operativo en un mismo dispositivo. Diseñado para soportar un amplio abanico de aplicaciones móviles profesionales, este equipo ofrece una versatilidad sin precedentes en actividades como autoventa, preventa, merchandising, transporte, logística y operaciones de servicio en campo.

"Con soporte tanto para Windows's Embedded Handheld 6.5 como para Android 4.1, el CN51 refuerza nuestro compromiso por la innovación y nuestra capacidad para afrontar las diferentes necesidades de los trabajadores móviles", ha comentado Peter Fehl, Vicepresidente de Marketing en Honeywell Scanning and Mobility.

Con el objetivo de proporcionar al usuario la mejor experiencia, el CN51 integra una gran pantalla, legible en exteriores de tipo "multi-touch", que ofrece un amplio espacio

para manejar aplicaciones, reduciendo el uso de las teclas de desplazamiento y aumentando su productividad. Esa gran pantalla es igualmente ideal para la captura de firmas. El CN51 integra asimismo la tecnología más avanzada en baterías inteligentes que dan autonomía al equipo durante un turno de 12 horas, e incluso más, sin necesidad de reemplazo o recarga. El CN51 es también la opción de migración perfecta para aquellos usuarios del CN50, ofreciéndoles un procesador mejorado y un lector de imagen con más rendimiento. Todo ello manteniendo una plena compatibilidad con los accesorios de las instalaciones del CN51.

Para añadir más flexibilidad al equipo, el CN51 está equipado con tecnología de voz Flexible Network™, que permite al mismo dispositivo operar tanto en redes CDMA ó UMTS en Norteamérica. Con la capacidad para cambiar de redes de forma automática, aquellas empresas con grandes redes, geográficamente dispersas, pueden confiar plenamente en el CN51 para resolver sus necesidades cambiantes en cuanto a cobertura y acceder en cualquier momento y lugar a la información crítica de su empresa.

El nuevo CN51 está disponible con los motores de lectura de imagen de Intermec EA30 ó EA31, que ofrecen el mayor rendimiento en lecturas de códigos de barras de una o dos dimensiones en todo tipo de condiciones de luz, incluidos entornos de baja iluminación. Con una tolerancia al movimiento sin igual y una gran rapidez, el CN51 no admite retrasos, especialmente en aplicaciones de lectura intensiva, mejorando el desempeño del usuario y su productividad. Su cámara de 5 mega píxel a color combinada con las tecnologías avanzadas de proceso de imagen de Intermec ofrece interesantes capacidades en la gestión de documentos. Las soluciones Mobile Document Imaging (MDI) y Remote Deposit Capture (RDC) proporcionan el camino más rápido y fiable para convertir documentos en papel en archivos electrónicos, que pueden ser transmitidos en tiempo real directamente desde el punto de captura a las oficinas centrales de la empresa.

De forma adicional, Intermec ofrece una serie de soluciones de servicio líderes como CloneNGo, que permite replicar con facilidad una configuración maestra en un número ilimitado de dispositivos en toda la organización, reduciendo los tiempos y los recursos en procesos de puesta en marcha. Por su parte, la consola de gestión SmartSystems™ puede monitorizar el estado de los equipos y de los elementos clave de los mismos como dispositivos de lectura o de comunicaciones, con el objetivo de prevenir incidencias que impacten en las operaciones de la empresa. Finalmente, los servicios de soporte avanzado como Medallion le ayudan a proteger su inversión reduciendo los impactos operacionales inesperados y minimizando los periodos de inactividad del equipo.

"Mientras que los dispositivos robustos son diseñados para funciones o aplicaciones más específicas que los teléfonos inteligentes, existe un creciente consenso de que estos dispositivos proporcionan una experiencia igual de envolvente y tienen similares capacidades que los teléfonos inteligentes más completos", ha comentado David Krebs, vicepresidente del área de movilidad en VDC. *"A medida que*

Android madura en los entornos empresariales representa una opción cada vez más viable para fabricantes de equipos robustos como Intermec a la hora de cubrir este vacío de funcionalidad y ofrecer las capacidades que sus partners y sus clientes están buscando”.

“Twisted Pair aplaude el nuevo ordenador robusto CN51. Los clientes aprecian que los fabricantes de equipos móviles ofrezcan múltiples plataformas, ya sea porque tienen inversiones en diferentes plataformas o porque han identificado una plataforma que desean que se estandarice en el futuro”, comentó Ryan Buma, vicepresidente de ventas y marketing de Twisted Pair Solutions. “Reconocemos también esta necesidad y es la razón por la que nuestro comunicador móvil WAVE para aplicaciones Push-to-Talk soporta el ordenador móvil robusto CN51.”

“Como parte del programa ISV PartnerNet de Intermec, hemos probado nuestro software CoPilot Professional GPS intensamente en el CN51”, ha afirmado Michael Kornhauser, vicepresidente de soluciones empresariales en ALK Technologies, Inc. “Durante esas pruebas nos ha impresionado su rendimiento general y creemos que es un importante complemento a nuestras ofertas tanto con Windows Embedded Handheld como con Android Enterprise”. ■

y mediana empresa situarse al nivel de las más grandes, equiparándose en eficiencia y compitiendo en igualdad de posibilidades en el agresivo mercado actual.

Certificado del Sistema de Gestión de la Calidad



ER-1449/2003

AENOR, Asociación Española de Normalización y Certificación, certifica que la organización
ULMA SERVICIOS DE MANUTENCION, S.COOP.

dispone de un sistema de gestión de la calidad conforme con la Norma UNE-EN ISO 9001:2008

para las actividades: Montaje y comercialización de equipos de manutención ruinosos, tanto de transporte horizontal como de elevación vertical, hasta una carga máxima de 15 tn.

que se realizan en: PO OBISPO OTADUY, 8, 20560 - GIJATI (GUIPUZCOA)
Delegación de Bizkaia: Pº UGALDEGUREN, 1 PARC 05, NAVE DE ALIOTO - ZAMUDIO (VIZCAYA)
Delegación de Madrid: Pº SAN FERNANDO II, AV CASTELLANA, 36, 28050 -

Certificar su Sistema de Gestión no es un fin en sí mismo, forma parte de los vértices sobre los que confluye su objetivo de continuar ofreciendo un excelente servicio al cliente y en la calidad de los productos que comercializan. Es por ello que la mejora continua y la excelencia en los procesos son un valor prioritario en ULMA Carretillas Elevadoras. ■

Manutención y almacenaje

Ulma renueva su certificación ISO 9001

ULMA Carretillas Elevadoras renueva con éxito su certificación en la ISO 9001

ULMA cierra el mes de septiembre superando nuevamente con éxito la auditoría de seguimiento realizada por AENOR en base a la Norma 9001:2008

Diferenciarse en el mercado, con una mayor eficiencia de gestión y ofrecer a sus clientes productos y servicios de calidad es parte de su compromiso empresarial, por ello ULMA Carretillas Elevadoras cuenta desde el año 2003 con el Certificado de Registro de Empresa acreditado por AENOR para su actividad de “Montaje y Comercialización de Carretillas Elevadoras”, que evidencia la conformidad de su Sistema de Calidad con la norma UNE-EN 9001:2008.

Gracias a la implantación de un Sistema de Gestión de la Calidad según la norma UNE-EN ISO 9001, ULMA Carretillas Elevadoras demuestra su capacidad para proporcionar de forma coherente productos o servicios que satisfacen los requisitos de sus clientes y los reglamentarios aplicables.

Además de ser una plataforma ideal desde la que avanzar hacia otras certificaciones, ISO 9001 permite a la pequeña

Manutención y almacenaje

Domino mostrará en Empack su gama de soluciones

Domino, compañía internacional especializada en soluciones globales de codificación y marcaje, participará en una nueva edición de Empack, que se celebrará en Madrid los días 13 y 14 de noviembre, donde se presentará el futuro del packaging.



Domino mostrará sus novedosas soluciones, servicios y tecnologías de codificación y marcaje en el stand E 12 del pabellón 12 de la feria de Madrid (IFEMA).

En esta ocasión los visitantes podrán ver en acción los equipos de Domino, especialmente diseñados para adaptarse a las líneas de producción más exigentes, y comprobarán su fiabilidad y robustez.

Entre los equipos que la compañía presentará en la feria de Empack se encuentra la nueva impresora inkjet A420i, que cuenta con uno de los Costes Totales de Propiedad (TCO) más bajos del mercado, gracias a su reducido consumo de tintas y aditivos, además de no necesitar mantenimiento preventivo, pudiendo ahorrar a los fabricantes entre un 27% y un 43% de sus costes de producción.



Otra de las tecnologías que Domino expondrá será su equipo láser de la Serie D, que está obteniendo un gran éxito debido a su flexibilidad y al reducido tamaño de su cabezal, que permite una mejor integración en los espacios más pequeños.

Los productos de Domino integran la tecnología i-Tech, aportándoles una máxima eficiencia al reducir los tiempos de intervención y servicio, aumentando su funcionalidad y adaptándose a cualquier necesidad de codificación.

EMPACK celebrará en 2013 su sexta edición, con importantes novedades tales como Packaging Trends Innovation Gallery, Networkink Area, además de incluir un programa completo de seminarios LearnShops gratuitos y altamente especializados.

Por otra parte al celebrarse junto con la tercera edición de LOGISTICS Madrid, la plataforma comercial del almacenaje, manutención y logística, los visitantes podrán encontrar ideas en todas las fases de la cadena de valor.

Pincha para suscribirte a

**Semanario de
Novológica**

Nombramientos

Daniel Camacho, nuevo responsable de ventas de camión de Goodyear-Dunlop Iberia

Daniel Camacho ocupa, desde septiembre, el cargo de responsable de ventas de camión de Goodyear-Dunlop Iberia, tras ser promocionado internamente.



Camacho se incorporó a la firma en 2002 en el área de marketing, como product de Consumer. Sin embargo, pronto ascendió hasta la posición de Brand Manager de la marca Dunlop.

Posteriormente pasó al área comercial, donde desempeñó las funciones de jefe regional de ventas de la zona centro, tanto en Camión como en Consumer para España. Antes de ocupar su nueva posición también ha sido OTR Manager de Iberia, con grandes resultados.

En su nuevo puesto, Camacho será responsable de ejecutar la estrategia en el área de Camión y reportará a Alberto Granadino, director de la PBU de Commercial para Iberia. ■