

# manutención &almacenaje

496  
Marzo  
2014

LOGÍSTICA • DISTRIBUCIÓN • TRANSPORTE



## PROTAGONISTA

Enrique Lacalle. Presidente del Salón Internacional de la Logística y la Manutención. "Somos la logística es el lema de 2014, con un enfoque especial en el Transporte."

## INFORME

Palés y contenedores. En cadenas de suministro sencillas o complejas, cercanas o lejanas.

@myaLogistica



Pág. 6

## Actualidad

La controvertida formación en el transporte. Algo más que subvenciones millonarias.

Pág. 13

## Actualidad

Trace Logistics crece un 30% en los dos últimos años.

Pág. 19

## Actualidad

Corpfin Capital compra FCC Logística. Ahora es Logiters.

Pág. 26

## Empresa

Jungheinrich anticipa sus nuevas contrapesadas térmicas en su fábrica de Degernpoint.

Pág. 62

## Informe

Prevención+Formación bajan la mortalidad. Las tasas de siniestralidad han bajado en los centros logísticos, pero queda camino por recorrer.

**alfaland** **UTILEV**  
LA CARRETILLA SENCILLA

► **Sencilla, Fiable y Fácil de Manejar**  
► **Coste de Propiedad Asequible**  
► **Solución Ideal** para operaciones no intensivas, aplicable al 80% de las industrias.

**Sencilla y Fiable™**

Tel: 607405952  
info@alfaland.es

[www.alfaland.es](http://www.alfaland.es) [www.utilev.es](http://www.utilev.es)



- ▶ **Sencilla, Fiable y Fácil** de Manejar
- ▶ **Coste de Propiedad** Asequible
- ▶ **Solución Ideal** para operaciones no intensivas, aplicable al 80% de las industrias.

**Sencilla y Fiable**<sup>™</sup>

Tel: 607405952, [info@alfaland.es](mailto:info@alfaland.es)



## Escáner

Logística bajo cero en el centro de Mydibel

56



La empresa procesadora de derivados de la patata en múltiples surtidos decidió trasladar las operaciones de cinco almacenes a un centro logístico totalmente automatizado. SSI Schaefer ha realizado un proyecto integral para la automatización de un almacén de canal en el que todas las operaciones se realizan bajo cero. Los objetivos de la empresa se han cumplido.

## Escáner



48

Almacén automático bajo cero en Cargill Meat. Solución de viastore systems para la industria cárnica.

## Empresas



26

Jungheinrich anticipa a CeMAT sus nuevas contrapesadas térmicas en su fábrica de Degernpont.



### Acuerdo entre Alfaland y Utilev: optimización calidad/precio

Para operaciones de manipulación de cargas de media y baja intensidad, el Grupo Alfaland propone al mercado español las carretillas diésel y eléctricas Utilev, con un completo paquete de soluciones a precio asequible. La nueva marca viene avalada por Nacco Materials Handling, propietaria también de marcas de prestigio como Hyster. Otro aspecto importante es que contará con la experiencia de Alfaland como distribuidor y su extensa red de servicio técnico. Los repuestos y el mantenimiento de las carretillas Utilev están asegurados.

Grupo Alfaland  
Tel: 607405952  
info@alfaland.es  
www.alfaland.es  
www.utilev.es

## 6 ACTUALIDAD

La controvertida formación en el transporte

10 El tráfico portuario aumenta un 5% en enero. TEUs a la baja, Ro-Ro al alza. Cambio de tendencia en el sector industrial y logístico español. Se recuperan los precios en el transporte. Francia prepara su e-logística para el mercado on-line europeo. Trace Logistics crece un 30% en los dos últimos años. Protagonismo de Nissan España en 2014. Norbert Dentressangle crece un 3,9% en 2013. Ditec Entrematic inaugura centro logístico en España. GLT: 15 años enlazando Europa y Marruecos. Ceva cierra 2013 con un -8,3% de facturación, si bien baja deuda y hace frente a los contratos de bajo rendimiento. Eroski y DHL SC: "0 accidentes" en 2013. Las zonas francas de Barcelona y Tánger estrechan relaciones. Tras su venta a Corpfm Capital, FCC Logística es Logiters. Pantos Logística certificada OEA en España. Ribawood se reinventa y prepara nuevos mercados. Aza Logistics y TLSI colaboran en la logística de automoción. Rakuten firma un acuerdo con Rajapack. Servicios pooling de CHEP para Ibertissue. LTR Logística compra Leuter.

## 52 ESCÁNER

Una pequeña gran solución integral en Arla Foods con Jungheinrich.

## Además

### PROTAGONISTA

22. Enrique Lacalle. Presidente del Salón Internacional de la Logística y la Manutención. "Somos la logística es el lema de 2014, con un enfoque especial en el Transporte"

### 38. SOLUCIONES

Future Fibres agiliza sus procesos con 10 polipastos eléctricos de Abus Grúas. Shore Connection de Schneider Electric para Puertos y buques. Archivo de datos único para Leroy Merlin multicanal con la gestión de datos maestros MDM de Stibo.

# 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](http://www.silbcn.com)



Información y reservas:

Tel: +34 93 263 81 50 • E-mail: [comercialsil@el-consorci.com](mailto:comercialsil@el-consorci.com)

Revista fundada en 1965.

Primera revista en España dedicada a la logística a partir de las especialidades de manutención, almacenamiento, producción, distribución física y transporte.

**Director General Editorial**

Francisco Moreno

**Editor**

Francisco Moreno

fmoreno@tecnipublicaciones.com

**Directora**

Carmina Lafuente

**Colaboradores**

Manuel Arenas

Enrique Armendáriz

Marco Bozzer

Nuria Calle

Jaime Mira

Laura Tremosa

**Documentación**

documentación@tecnipublicaciones.com

**Diseño y fotografía**

Departamentos propios

**Maquetación**

Minés Casimiro

**Director General Comercial**

Ramón Segón

**Ejecutivos de cuentas**

fmarquez@tecnipublicaciones.com

victor.badenas@tecnipublicaciones.com

**Coordinadora de publicidad**

Ana Peinado

**Suscripciones**

Teléfono de atención al cliente 902 999 829

Horario: 08:00 - 14:00 h.

**OFICINAS**

Avda. Cuarta, Bloque 1 - 2ª Planta

28022 Ciudad Pegaso - Madrid

Avda. Josep Tarradellas, 8 entr. 4ª - 08029 Barcelona

Tel.: 93 243 10 40

Fax: 93 243 40 50

**Edita**

GRUPO TECNIPUBLICACIONES, S.L.

www.grupotecnipublicaciones.com



**Impresión:** GamaColor

**Depósito legal:** M-3855-2014

**ISSN:** 0025-2646

Copyright: Grupo Tecnipublicaciones, S.L.

Se prohíbe cualquier adaptación o reproducción total o parcial de los artículos publicados en este número.

Grupo Tecnipublicaciones pertenece a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar, escanear o hacer copias digitales de algún fragmento de esta obra debe dirigirse a [www.cedro.org](http://www.cedro.org)

Las opiniones y conceptos vertidos en los artículos firmados lo son exclusivamente de sus autores, sin que la revista los comparta necesariamente.



Fuente: Volvo Trucks

## La tarea del equilibrista

■ El titular también podría haber sido “La ardua tarea del transportista equilibrista”. Y es que si la logística es un juego de equilibrios entre costes y servicios para cualquier sector industrial con sus sencillas o complejas cadenas de aprovisionamiento y distribución, en el kilómetro cero o a miles de kilómetros, al sector del transporte se le pide, además, que actúe sin red. Cuando en abril de 2012, reflejamos la preocupación del sector del transporte por céntimo sanitario “Un céntimo que pesa demasiado” (Editorial, m&a 477), realmente no sabíamos su peso. Ese céntimo verde suponía “un grave riesgo para un sector fuertemente golpeado por la crisis”, como bien advertía la Confederación Española del Transporte de Mercancías, CETM. Y es que casi todas las Comunidades Autónomas se habían apuntado a cobrar un impuesto sobre los carburantes para “financiar la sanidad”.

Si se tiene en cuenta “que el 37% de los costes de explotación de una empresa de transporte corresponden al combustible, resultan una carga muy pesada”, decíamos. Ahora sabemos que el impuesto “contrario a la directiva europea sobre impuestos especiales”, según el Tribunal de Justicia de la UE, que diferentes Comunidades Autónomas cobraron entre 2002 y 2013 era realmente una carga pesada: 13.000 M€ en general y alrededor de 2.300 M€ para el sector del transporte, según el cálculo realizado por Fenadismer. El Estado Español está obligado a su devolución sin limitación temporal, debido a su actuación deliberada en contra del Derecho Comunitario. Y aunque su devolución puede presentar algunos problemas, la guinda la ha puesto el Ministro Montoro cuando después de anunciar un modelo de reclamación en la Agencia Tributaria y la llegada de “numerosas solicitudes”, amenazaba con sanciones tributarias a quien aporte datos indebidos.

Pero con serlo y mucho, el céntimo que ha estado pesando en el sector del transporte no es el único punto de desequilibrio en el sector del transporte. Desde asociaciones como Fenadismer, señalan otros como el incumplimiento de la Ley de morosidad, a pesar de las anunciadas sanciones y de la reforma de la LOTT, que permitía la acción directa en el cargador inicial si no se le abonaban sus servicios. En una jornada, organizada por UNO y el Instituto Logístico Tajamar, el Presidente de UNO, Gonzalo Sanz, aseguraba: “pocos transportistas se atreverán a ir en contra de quién le da de comer”. Y es que el transporte es la actividad logística más subcontratada como ha puesto de manifiesto el V Barómetro Círculo Logístico del SIL.

Ante puntos de desequilibrio como las 44 TN, el coste de los retornos de los palés blancos, etc, se hace necesario una cierta racionalización para que los costes no recaigan siempre del lado del transporte.■



13

Trace Logistics crece un 30% en los dos últimos años.

14

Protagonismo de Nissan España en 2014.

17

GLT: 15 años enlazando Europa y Marruecos.

20

Tras su venta Corpfin Capital, FCC Logística es Logiters.

22

Ribawood se reinventa y prepara nuevos mercados.

**Algo más que subvenciones millonarias**

## La controvertida formación en el transporte

**Las subvenciones que de forma continua, y durante más de 20 años, ha venido concediendo el Ministerio de Fomento para mejorar la formación de los profesionales del sector del transporte –considerado, por cierto, uno de los graves problemas que aqueja al sector- ha sido siempre una de las cuestiones más controvertidas. El hecho de que su concesión dependa de la representatividad que las asociaciones tengan en el comité Nacional de Transporte por Carretera, sólo ha servido para introducir más “susplicacia”, sobre todo entre las asociaciones que logran menos subvenciones..**

**E**l pasado 30 de enero Gonzalo Sanz, presidente en ese momento de UNO, actualmente en funciones se convirtió –no es la primer vez-, en la fuente de una intensa polémica en el sector (ver recuadro 1) por incidir en la necesidad de clarificar de una vez por todas la cuantía y la forma en la que reparten las subvenciones que en materia de formación reciben las asociaciones empresariales y es que no estamos de una cantidad baladí, de hecho son cientos de millones de euros. Y es que la formación de los conductores profesionales –por cierto, considerada tradicionalmente como uno de los graves problemas del conjunto del sector y causa de que no se desarrollara adecuadamente, ha dejado de ser un problema para ser un “interesante negocio”. Mucha culpa de todo ello, por no decir toda, la ha tenido la legislación europea que obliga a los conductores profesionales a disponer del CAP, primero para poder operar y, posteriormente, a los diferentes cursos de renovación que exige la legislación.

Por ponerlo en cifras, en el año 2012, según el último Observatorio Social del Ministerio de Fomento, los centros autorizados para impartir CAP mercancías sumaban 2.733, lo que implica un incremento de más de un 15% en ambos casos. Además, durante ese mismo año se homologaron para CAP inicial 1.688 cursos en mercancías,

lo que ha traído como consecuencia la expedición de 47.638 tarjetas en mercancías, más del doble que en 2011.

### Presupuesto en ayudas y cursos

La necesidad de formar a todos los profesionales del sector, miles, a medio plazo se convirtió en un problema económico tanto para las empresas que tienen trabajadores contratados, como para los autónomos. Es decir, se necesitaba, se solicitó, y, finalmente, Fomento concedió una línea de subvenciones. Al mismo tiempo las asociaciones profesionales se convertían en los grandes formadores –especialistas-, del sector. Las subvenciones se canalizarían a través de ellas. Faltaba decidir, la cantidad que correspondería a cada Asociación, la solución vendría a través de la representatividad del CNTC, a mayor representatividad, más dinero. En ese mismo momento, y no ahora, tras las palabras de Gonzalo Sanz, comenzarían los problemas, las dudas, las sospechas y las justificaciones. Sin que hasta el momento nadie haya podido demostrar que las

**"El dinero que concede en materia de formación el Ministerio de Fomento supera los tres millones de euros."**



mencionadas subvenciones no se usen exactamente para lo que están habilitadas. Todo lo demás, pasa al terreno de la “pura especulación” y el enfrentamiento.

Lo que sí es verdad es que se trata de una cantidad de dinero muy importante. Así, las ayudas que se otorgan con cargo a la aplicación presupuestaria “Programa de apoyo a instituciones y

entidades sin fines de lucro relacionadas con el transporte por carretera”, tuvo una cuantía en el 2013 de más de 3.800.000 euros. Más que suficiente para la realización de los cursos. Y, ¿quiénes fueron los beneficiarios? Pues sin sorpresas, si el dinero se reparte según la representatividad del Comité Nacional, CETM fue la más beneficiada, más de un millón de euros –un 30% del total

## El “sistema perverso” en los fondos de formación

■ El pasado 30 de enero Gonzalo Sanz, presidente de UNO, convocaba a la prensa especializada a un desayuno de trabajo con un único punto del día: anunciar su retirada, *por motivos personales* como presidente de la Asociación. Una decisión que sorprendía y ello, a pesar, de que aseguró en varias ocasiones que era un acto *meditado, consciente y en ninguna manera motivado por sus controversias*, en ocasiones, enfrentamientos, con los máximos responsables de otras patronales de transporte.

De su intervención destacó una declaración: La que ponía sobre la mesa la que a su juicio, *es el grave problema que supone la entrega de los fondos de formación, tal y como se conceden actualmente es un sistema perverso. El dinero de la formación, que pagan trabajadores y empresas, debería ir a ellos, y no es así. Un 30%, al menos, se queda en las manos de unos pocos. Además es un arma poderosa, la que tienen muchas asociaciones de financiarse, que en muchos casos es fraudulenta.*

Conseguir el dinero de la financiación, puntualizó Sanz, está llevando a algunas asociaciones a presentar datos falsos para conseguir mayor representatividad, *que se traduce en dinero. O sea, tener mayor presencia en el Comité no se busca para defender los intereses de los asociados, se quiere porque hay mucho dinero en juego.*



Gonzalo Sanz anunció su retirada de la presidencia de UNO, “por motivos personales”, haciendo hincapié en el “injusto” reparto de las subvenciones que ofrece Fomento

## Despropósito de declaraciones y contradecaraciones

■ Como era evidente, lo manifestado por Gonzalo Sanz obtuvo una rápida respuesta por parte de CETM, la patronal que más dinero recibe en forma de subvenciones en materia de formación. Así, la Confederación asegura que tanto ella en particular, y desde el seno de las organizaciones miembro del CNT, en general, se ha solicitado la potenciación de la inspección en todos los ámbitos del transporte, incluidas muy especialmente las acciones desarrolladas en el campo de la formación. Además, siempre hemos condenado los casos de fraude o mala praxis realizados en cualquier ámbito del sector, pero particularmente en todo lo referente a la ejecución de las labores de formación.



En un comunicado oficial, CETM afirma, asimismo, que destaca las actuaciones y esfuerzos que se están realizando actualmente desde la administración, inspeccionando casi la totalidad de los cursos que se ejecutan e incrementando la supervisión y control de los documentos y expedientes justificativos sujetos en cada caso a su revisión. Unos hechos, que llevan a no compartir las manifestaciones de Gonzalo Sanz, no las entendemos por su gravedad, realizadas, además, en representación de una organización con experiencia en la obtención y ejecución de ayudas en formación, por mucho que pueda justificarse en el hecho de que por primera vez UNO no ha obtenido financiación a la Formación para el Empleo, al no cumplir los requisitos mínimos establecidos en la convocatoria, entre otros, contar el solicitante con al menos dos trabajadores en plantilla, puntualizaba.

Y en este "despropósito" de declaraciones y "contradecaraciones", no podían faltar las remitidas de nuevo por Sanz, quien reafirmo que su intención era únicamente reivindicar un reparto de fondos más cercano a la realidad, es decir a los trabajadores que se representa y no a otros criterios de representatividad que están lejanos a esa realidad. Esto, en lugar de solucionarse, cada vez está más distorsionado y alejado, siendo, precisamente, la perversidad denunciada del sistema la que lo provoca, puntualizaba.

El comunicado matizaba, por otro lado, que cuando menciono la corrupción del sistema, me refiero al efecto que tiene la intermediación, que en algunos casos puede llegar al 30% de los ingresos de las asociaciones y, más concretamente, los que se obtienen por esta vía, que siendo, por supuesto, lícitos, se destinan a otros propósitos y no sólo a gestionar la formación. Esto es, precisamente, lo que supone un bloqueo a cualquier posibilidad de cambio en los criterios sobre los que luego se basan los repartos de los fondos, y, de aquí, la calificación, posiblemente poco acertada o afortunada, de financiación ilegal o corrupta. Confirmó, que UNO se siente descontenta con lo sucedido en el último reparto, pero no por ello elevamos la voz ahora, sino porque creemos que es el momento de cambiar las cosas: nuestras empresas y nuestros trabajadores no pueden verse impactados negativamente por esos criterios perversos y obsoletos. Por último, Sanz, en el cargo hasta el 27 de marzo, aseguró que es su obligación, y así lo entiendo, reclamar / denunciar hasta el último minuto de mi mandato lo que considero injusto y pernicioso para UNO y el sector y no considero admisible el silencio por muy cerca que se esté del final del mandato de nadie. En ningún caso he hablado de ilegalidades y no tiene que quedar la más mínima duda de que, si ése hubiera sido el caso, habría sido el primero en ponerlo en conocimiento de las autoridades pertinentes. No admito lecciones de ética de nadie en este tema, apostilló.

de las subvenciones-, seguida por Fenadismer a la que se le concedieron 240.450 euros. En tercer lugar, ASTIC, con un poco más de 200.000 euros. En cuanto al tipo de curso más ofrecido, y más demandado, es precisamente el de CAP al que las diferentes asociaciones destinan más del 50% del dinero que reciben. También se realizan cursos de mercancías peligrosas, el más numeroso después del CAP, seguido de otro tipo de cursos, muy variados, como marketing, conducción por simulador, gestión de datos de tacógrafo digital, logístico y transporte combinado, carretillas elevadoras, formador de formadores cap y normativa social, entre otros. Destacar, que CETM también recibe una "importante cantidad", más

de 50.000 euros, para financiar el máster que ofrece en dirección y gestión de empresas de transporte.

Pero como hemos dicho, aunque son las más importantes el pasado año otras asociaciones también consiguieron dinero para financiar cursos. Entre ellas, la Federación Valenciana de Empresarios de Transporte (Fvet), las organizaciones sindicales UGT y CC.OO (en ambos

**"CETM es la Asociación más beneficiada con las subvenciones concedidas por el Ministerio".**





casos se les concedieron más de 90.000 euros) ; Fetransa; Feteia; Transforma ;AEM; Aecaf; Antid; Aeutransmer; Lógica; Ilcil; Aecoc; Fundación Fco. Corell; Uniatramc; Escala SSS; Citet; SPC-Spain; UNO, Aeci y AET 10.800 euros. En definitiva, prácticamente la totalidad de asociaciones con representatividad del país.

### **Poniendo un poco de orden**

Que las posibles irregularidades en las subvenciones que se conceden para formación no son un "descubrimiento de UNO", lo demuestra el hecho de que el Ministerio de Fomento introdujo un cambio sustancial en una de sus órdenes legislativas, modificación que intentaba simplemente eso: poner un poco de orden. Así, el pasado 18 de diciembre introducía en el Ordenamiento una Orden Ministerial, que modificaba una anterior, que intentaba dar solución a un supuesto concreto y que recoge el BOE. Concretamente, el hecho de que el *otorgamiento de las ayudas a la formación en el transporte por carretera se han planteado supuestos en los que el beneficiario de estas ayudas no ha procedido a su cobro por haber renunciado o por no haber aportado el aval o la documentación exigidos por la Orden FOM/3591/2008, de 27 de noviembre*. Por ello, puntualizaba la orden, *se estima conveniente* penalizar esta conducta de manera que los beneficiarios que incumplan totalmente las obligaciones que les vienen impuestas para el cobro de las ayudas no puedan acceder nuevamente a las mismas en las tres siguientes convocatorias. Además, Fomento introducía un apartado 3 al artículo 4 de la Orden FOM/3591/2008, de 27 de noviembre, según el cual *no podrán otorgarse*

*estas ayudas a aquéllos que, habiendo sido beneficiarios de las mismas en alguno de los tres ejercicios anteriores, no las hubieran percibido, ni siquiera parcialmente, por haber renunciado íntegramente a ellas o por no haber aportado la documentación necesaria para su cobro.*

O sea, algo sucedía y Fomento quiere ponerle solución. Quiere tener claro que el dinero concedido para el presente año, que supera de nuevo los 3.800.000 euros, como establece en un resolución del pasado 22 de enero de 2014, publicada por la Secretaría de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda en el BOE de este viernes 31 de enero, y en la cual se establece el procedimiento a seguir para obtener las subvenciones destinadas a la formación, en relación con el transporte por carretera.

En esa orden, se especifica que la Administración valorará en primer lugar, que el beneficiario sea miembro del Comité Nacional del Transporte por Carretera, destinándose a estas entidades la mayor parte de las cantidades disponibles. Asimismo, reserva un 10% a las entidades que cumplan los requisitos y no pertenezcan al Comité. Finalmente, establece la misma orden, dentro de cada uno de los dos grupos indicados, se ponderarán criterios de valoración como la adecuación de los temas de estudio al interés público del sector, el grado de representatividad o vinculación de la entidad, así como, el volumen de las acciones formativas en ejercicios anteriores y la correcta ejecución de las mismas.

Edi Cobas

## TEUs a la baja, Ro-ro al alza

**El tráfico portuario aumenta un 5% en enero**

**2014 ha arrancado fuerte con un incremento del 5%, ya que según los datos de Puertos del Estado, con 37.796.189 TN de mercancías movidas por los 46 puertos de interés general convierten a enero de 2014 en el tercer mejor registro histórico del sistema portuario español.**

■ Para encontrar, un registro tan bueno como el de este primer mes de 2014, según Puertos del Estado, nos tenemos que remontar a 2008 con 40,5 MTN y 2012, cuando se registraron 37,9 TN de mercancías. En este incremento, han tenido un importante peso los graneles líquidos con un 8% de incremento y los graneles sólidos con un 18% de subida, aunque también la mercancía general ha moderado su caída con un -0,7% y perdiendo únicamente 114.000 TN. También han tenido un comportamiento positivo las mercancías en tránsito, que fueron las causantes en gran medida del descenso del tráfico marítimo en 2013, y que ahora, con un crecimiento del 0,3%, han logrado recuperar terreno y superar las 8,8 MTN. Asimismo, el tráfico de contenedores que también cerró en negativo 2013 (-1,3%) ha registrado un pequeño incremento del 0,4%, superando el millón de TEUs. Si bien, según fuentes de Puertos del Estado, el tráfico de mercancía contenedorizada en



tránsito sigue descendiendo un -5,7%, con especial incidencia en puertos como el de Barcelona (-38,6%), Valencia (-21,8%) y Las Palmas (-19,6%).

Una noticia positiva para las autopistas del mar y el short sea shipping es el continuo crecimiento del tráfico ro-ro que pone de relieve la competitividad y complementariedad del transporte marítimo terrestre. Si

2013 se cerró con un incremento del 3,87% y 44 MTN, el comienzo del año ha registrado una subida del 7% y 3,5 MTN, respecto a enero del pasado ejercicio. Otros tráficos, como el de pasajeros se han incrementado un 9,6%, propiciado principalmente por los cruceristas que superaron el 41%. Así de los 1,6 millones de pasajeros contabilizados, 454.000 llegaron en cruceros.

m&amp;a

**Llegada de fondos y menor riesgo país****Cambio de tendencia en el sector industrial y logístico español**

**Ausencia de operaciones significativas de compraventa, debido a la falta de financiación define el mercado industrial y logístico español en 2013, si bien en su informe anual JLL advierte que la llegada de fondos institucionales en 2014 plantea un cambio en el panorama.**



■ El segundo semestre de 2013 ha marcado un punto de inflexión en el mercado de inversión logística en España, según el informe anual de JLL, debido a un cambio en el flujo global de capitales y el menor riesgo país. El ejercicio se cerró con un volumen de inversión de alrededor de 100 M€ y prevé que en 2014 esta cifra pueda incluso llegar a triplicarse. En el mercado de industrial y suelo de Madrid, en 2013 la demanda de las Pyme fue escasa debido a problemas de liquidez y

financiación, mientras que las empresas con capacidad de compra encontraron verdaderas oportunidades. La oferta se distinguió por un continuo y constante descenso de precios, aunque cada vez menor; así como por la entrada de activos procedentes de concursos de acreedores con precios interesantes. En el segmento de logística, la demanda no termina de recuperarse ya que las empresas siguen ajustando sus

necesidades con reducción de espacios para ahorrar costes. En Barcelona, en 2013 del lado de la demanda en Industrial y suelo no hubo prácticamente operaciones significati-

vas y sigue existiendo una demanda intensa de parcelas de gran tamaño y falta de oferta en las cercanías. En la oferta, se registró una bolsa importante de suelo en zona prime en régimen de concesión, pero que en términos generales, salvo excepciones, no es la deseada por la demanda. El precio de suelo logístico de ha mantenido estable en los últimos trimestres, con mínimos de 150€/m<sup>2</sup> y máximos de 400€/m<sup>2</sup>. La demanda de naves industriales continua siendo escasa, y las rentas durante el primer semestre del año se han mantenido estables, excepto en zona prime, donde las rentas industriales se sitúan entre los 3,50€/m<sup>2</sup>/mes y los 5,25€/m<sup>2</sup>/mes.

m&amp;a

**Parques de alta calidad en zonas Prime**

**En las transacciones, se sigue observando un buen comportamiento de los parques cerrados de alta calidad, ubicados en zonas prime, donde la demanda está en torno a los 2.000-3.000 m<sup>2</sup> y que cuentan con todo tipo de servicios disponibles. La absorción de espacio logístico en Madrid en todo el 2013 se situó en 355.190 m<sup>2</sup>. Las transacciones de finales de 2013, dejan con una disponibilidad de naves muy escasa, por lo que se prevé que en 2014 la carencia de espacios logísticos sea significativa.**



## Un poco de respiro al sector

# Se recuperan los precios del transporte

En el 4T de 2013, los precios del transporte aumentaron un 1,2% (índice 101.2), respecto al 3T (índice 100.0), y si se compara con el cuarto trimestre de 2012 (índice 98.2), el índice de precios del transporte es un 3,1% más alto.

■ Según revela la 18 edición del Transport Market Monitor (TMM), la publicación trimestral que analiza la dinámica del transporte de Transporeon y Capgemini Consulting, otro aspecto destacado en el 4T de 2013 es que el índice de precio del diesel descendió a un índice de 103.5, lo que significa un -2,3%, en comparación con el 3T de 2013. Otro factor de alto impacto en los precios de transporte es el índice de capacidad, que ha descendido en un 3.1% en el 4T 2013 (índice 83.6), en comparación con el 3T (índice 86.2). La ligera tendencia alcista del índice de precios es un signo de la leve recuperación de los precios del transporte. El Consultor de Capgemini Erik van Dort califica los datos como buenas noticias para el sector del transporte. Los precios del transporte se mantuvieron estables mientras los precios del diesel en 2013 bajaban más del 4% en relación al 2012. Esto da un poco

de respiro al asfixiado sector del transporte. Por su parte, Peter Förster, Director general de Transporeon, añadía: Los precios se han mantenido en un nivel bastante estable en los últimos cuatro años entre el 2T y 4T. Sólo en el 1T ha habido siempre una fuerte bajada de precios.

### Dinámica del mercado del transporte

El Transport Market Monitor que realizan Transporeon y Capgemini Consulting es una publicación trimestral que pretende evaluar la dinámica del mercado de transporte. Su objetivo es proporcionar conocimientos en el desarrollo de los precios y otras dinámicas del mercado del transporte a ejecutivos de logística y grupos de interés.



Transporeon fue reconocido por Saint Gobain Glass Logística como mejor proveedor de servicios en 2013.

La plataforma logística Transporeon conecta cargadores de la industria y el comercio con transportistas, conductores y consignatarios a través soluciones web-based SaaS (Software-as-a-Service). Con este servicio se optimizan los flujos y se reducen los costes de envío y transporte, así como los tiempos de espera durante la carga y descarga.

m&a

## SOLUCIONES LOGÍSTICAS PARA TODO TIPO DE ALMACENES



Sidac Iberia, Grupo Metallsistem, líder europeo en su sector, produce, distribuye e instala estanterías comerciales y de almacenaje en todo el territorio nacional

- Estantería ligera
- Estantería portapalet
  - Altillos
  - Drive-in
- Bases móviles
  - Cantilever
- Autoportantes
- Estantería a gravedad

### SIDAC IBERIA, S.A.

C/Narcís Monturiol, 4 – nave 14 – Pol. Ind. Can Tapioles - 08110 Montcada i Reixac Tel. 93 565 18 00.  
sidac-iberia@sidac-iberia.com – www.sidaciberia.com

### Fábrica: METALLSISTEM, S.p.A.

Viale dell'Industria, 2 – 38068 Rovereto (TN) – Italia  
info@metallsistem.com – www.metallsistem.com





## Un consumidor preocupado

## Francia prepara su e-logística para el mercado on-line europeo

**En respuesta a las iniciativas de Ecommerce Europe y a las recomendaciones del Libro verde de la UE, Fevad, la federación francesa del e-comercio y venta a distancia ha puesto en marcha una Comisión de Transporte y Logística. Se trata de generar confianza al consumidor del primer mercado on-line del mundo.**

La Federación del e-comercio y venta a distancia, Fevad, asociación francesa que agrupa a más de 370 empresas y más de 600 sites de internet, ha anunciado la puesta en marcha de una Comisión de Transporte y Logística, presidida por el director de operaciones del Grupo FNAC, Olivier Theulle y en la que también habrá representantes de conocidos sites como *Vente-privee.com*. El objetivo de la comisión es favorecer el intercambio de información y las buenas prácticas de todos los actores ligados a la logística del e-comercio, en aspectos clave como la trazabilidad; calidad de servicio; indicadores de rendimiento (key performance drivers); el último kilómetro; las devoluciones, etc. Los actores del comercio on-line franceses responden así a la publicación en 2012 del Libro Verde de la UE, sobre entrega de paquetes en el marco del comercio electrónico transfronterizo y se anticipa a la creación antes del próximo verano de una comisión de e-comercio en el seno de Ecommerce Europe. En este sentido, también el Parlamento Europeo ha realizado una serie de recomendaciones para mejorar el reparto de paquetes en la UE y fomentar así la confianza en las compras on-line y el mercado transfronterizo on-line europeo. El español Pablo Arias Echeverría ha redactado una resolución no legislativa al respecto en la que afirma que *es muy importante lograr un mercado on-line que permita compras seguras y fiables a los consumidores, así como darles a elegir entre una gama más amplia de productos y opciones de envío.*

### Mayor transparencia en un gran mercado

Según la Comisión del Mercado Interior de la UE, de la que Arias es miembro por parte de España, la mitad de los consumidores del mercado on-line europeo han expresado su preocupación de no recibir sus pedidos; recibir los bienes dañados y la incertidumbre por las devoluciones. Es por ello que es importante una mayor transparencia e información acerca de las opciones de entrega, precios y condiciones para aumentar la confianza de los consumidores. La Comisión del mercado interior MEP insta a la CE a



adoptar directivas comunitarias acerca de unas normas mínimas para los sitios web. No se debe olvidar que según E-commerce Europe nos encontramos ante el primer mercado on-line del mundo con un potencial de 500 millones de consumidores y una cifra de negocio de 300 millardos de euros y en los que está por realizar economías de escala. En

2012, las compras on-line aumentaron más de un 20% hasta alrededor de 250MM€ y las estimaciones es que siga creciendo en dos dígitos. Según Arias, *se espera que las ventas transfronterizas en la UE se cuadruplicuen por lo que E-commerce Europe cree que debe funcionar bien el sector de paquetería para una comprar on-line europea exitosa.* m&a

### BREVES

■ La empresa licenciataria de Adidas en productos de padel, *All for padel*, ha firmado un acuerdo con *One2One* para realizar su logística integral en la plataforma que el operador tiene en Azuqueca de Henares (Guadalajara). *One2One* prestarán a *All for Padel* diferentes servicios que abarcan desde la recepción del producto procedente de las diferentes fábricas, a la gestión de pedidos, cobertura a todas las promociones, entrega de material publicitario, así como servicio de transporte en diferentes canales de la gran distribución hasta el e-commerce.

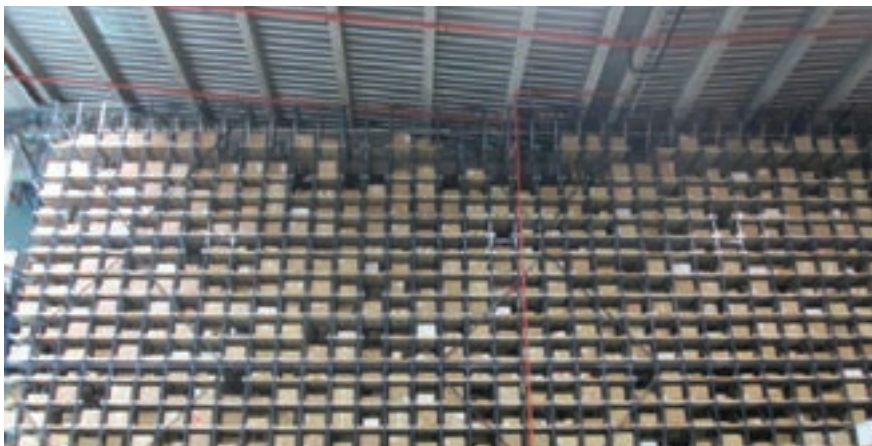
■ Las compañías *Siemens* y *Russian Machine Corporation* han creado una joint venture en la que invertirán un total de 160 M€ y darán empleo a unas 800 personas, destinados a la modernización de la industria ferroviaria de Moscú. *Siemens* y *Russian Machines* desean establecer sus operaciones de producción en esta región por el valor añadido que este proyecto ferroviario puede aportar a la ciudad de Moscú. De este modo, la planta podría albergar hasta un 80% de la fabricación de trenes a partir de 2017 con el apoyo de la fábrica que Siemens tiene en Viena (Austria).

■ Días antes de la celebración del Foro Nacional de Transporte de Aecoc el 26 de marzo, Aecoc y el Comité Nacional del Transporte por Carretera, CNTC, se han reunido para tratar la forma en la que se puede compensar a los transportistas por los costes de retorno de los palés blancos, que quedan fuera de la gestión de los pooling. Se trata en este, como en otros puntos de interés para cargadores y transportistas, de encontrar un equilibrio para que las pérdidas no se decanten excesivamente hacia un lado. Aunque la iniciativa no es nueva, sí que ambas asociaciones coinciden en la necesidad de fijar unas pautas de actuación que permitan, por una parte, una buena gestión y control de los palés blancos y, por otra, que los costes sean compartidos.

## Un operador integral

# Trace Logistics crece un 30% en los dos últimos años

**Trace Logistics, el operador logístico perteneciente al Grupo Fluidra, ha cerrado el ejercicio 2013 con una facturación de 17 M€, gracias principalmente a la incorporación de nuevos clientes. Esta expansión de su negocio hace que sus previsiones sean de abrir en breve su cuarto centro logístico en España.**



Xavier Rovira  
Director de operaciones

■ La consolidación en 2013 de clientes importantes como el especialista en equipamiento del canal Horeca, *Pujadas*, fabricante de baterías de cocina y utensilios de hostelería, que ha apostado por la externalización de su proceso logístico a *Trace Logistics*, así como la entrada de nuevos clientes del canal del e-commerce, son la base de este crecimiento. En la actualidad, *Trace Logistics* cuenta con 78.000 m<sup>2</sup> en tres centros logísticos, 150 empleados y realiza operaciones en 50 países

Según afirma el Director de operaciones Xavier Rovira, *las soluciones logísticas que adaptamos, a través de nuestro software de gestión del almacén, WMS y nuestro gestor de transporte, TMS; permiten a nuestros clientes optimizar todos los flujos de su cadena logística. Sin embargo, uno de los aspectos que más valoran nuestros clientes, aparte claro está del ahorro de costes, la flexibilidad y el nivel de servicio; es el acceso en tiempo real vía web de toda la información ordenada del estado de los pedidos; la visibilidad de entradas; el crossdock en curso y el stock disponible.*

Asimismo, los clientes aprecian la obtención diaria y directamente de la web los KPIs de servicio de eficiencia, incidencias y disponibilidad de stock; el plazo de transporte, según la agencia, así como los costes logísticos y de transporte de pedido.

### Soluciones de valor añadido

*Trace Logistics* fue creado en 2002 para aportar soluciones de valor añadido a la cadena de suministro de sus clientes,

con servicios integrales personalizados para optimizar los stocks, aumentar la eficiencia de procesos y optimizar los transportes. En almacenaje, realizan gestión del stock en diferentes rotaciones Fífo, Lifo, Fefo, etc.; control permanente de inventarios; tipos diferentes de almacenamiento en cantiléver, miniload, gran cubicaje, etc., para alimentación, textil, etc., tanto en soluciones convencionales como automatizadas, así como especiales tipo ADR, peligrosos, etc. Asimismo, destacan sus operaciones de preparación de pedidos con pick&pack, kitting, especial para e-commerce, etc., con 100% de la trazabilidad del picking y grabación en vídeo de las cargas de hasta seis meses.

En el transporte, *Trace Logistics* su operativa incluye cargas completas nacional e internacional; multimodal, milk rounds, planificación de rutas. De cara a los clientes, tienen un alto nivel de servicio al cliente con reportes diarios, seguimiento de cargas y del transporte, etc. Mediante el análisis de rotación de los productos y la tipología de los pedidos, adoptamos la solución más óptima de almacenaje que garantice la eficiencia en costes y eficacia de preparación, ya sean convencionales o especiales. *La reducción de incidencias la logramos con soluciones tecnológicas de control, trazabilidad y poka-yokes anti error, con análisis PDCA de las incidencias y kpis de servicio de control diarios, concluye Rovira.*

m&a





**Nissan impulsa la producción europea**

## Protagonismo de Nissan España en 2014

**Con 14 nuevos modelos y una inversión industrial de más de 2.000 M€, Nissan quiere impulsar su producción europea a niveles récord en 2014. En 2013, se fabricaron en sus plantas europeas 675.077 vehículos y tiene previsto aumentar esta cifra en sus fábricas del Reino Unido, Rusia y España, a las que ya tiene adjudicados los modelos a producir.**



lanzamiento de cuatro nuevos vehículos en 2014 y 2015. Así, mientras en la planta de Ávila en España, acaba de iniciarse la producción del nuevo camión ligero NT500 y el Cabstar (ahora, NT400); las inversiones en la planta de mecanizados de Cantabria han permitido aumentar su contribución a los modelos europeos de Nissan con la fabricación de discos de frenos y barras de dirección para el Qashqai, Note o LEAF. En cuanto a la planta de Barcelona, iniciará muy pronto la fabricación de un coche compacto del segmento C junto a la del e-NV200 y un nuevo pick-up de una tonelada de carga útil, que la acercará al máximo de capacidad con la producción de 200.000 vehículos anuales. Barcelona fabrica

La creciente demanda de productos de Nissan y la llegada de una oleada de nuevos modelos ha llevado a la planta de Reino Unido a trabajar 24 h/día y a las de España y Rusia a prepararse para cubrir esta demanda. En el Salón de Ginebra, el 4 de marzo Andy Palmer, Vicepresidente y jefe de planificación de Nissan presentó los últimos desarrollos de la marca en Europa con una afirmación contundente: *Producimos más vehículos que nunca, diseñados, desarrollados y fabricados en y para Europa. Nissan da empleo a 50.000 y en 2013 fabricó 675.077 vehículos en Europa, una cifra que prevé superar en 2014 para conseguir convertirnos en la marca asiática número uno en Europa.* Si en 2013, la planta de Sunderland fue la gran protagonista al iniciar la fabricación en Europa del Nissan LEAF, justo antes del lanzamiento de los nuevos Nissan Note y Qashqai, y donde también fabrica baterías eléctricas; en 2014, el protagonismo será de las plantas de Nissan en España, donde está ultimando la producción del vehículo comercial e-NV200, su segundo modelo 100% eléctrico, y Rusia donde fabrica dos nuevos modelos de Datsun, junto a la ampliación de la producción del Nissan Almera en Togliatti, una factoría de la alianza con Avtovaz. Para los próximos años, la marca quiere triplicar sus ventas en Rusia hasta alcanzar un 10% de la cuota de mercado. En 2013, más del 80% de los vehículos

Nissan vendidos en Europa se fabricaron en este continente en el que la marca ha producido más de 10 millones de unidades en los 30 años desde su implantación. Y, según Palmer, *habrá más.*

### **Inversión de 430 M€ en las tres plantas españolas**

En las tres plantas de Nissan en España, ha invertido 430 M€ y ya están listas para el

también los NV200, Pathfinder y Navara así como las furgonetas Nissan Primastar, también vendida como Renault Trafic y Opel Vivaro.

También en España, Nissan tiene un centro de I+D para motores y desarrollo de vehículos industriales ligeros, así como centros de recambios y de distribución. En total, 4.700 personas trabajan en Nissan España y en 2013 se produjeron 131.900 vehículos.

m&a

### **Gran diversidad de modelos**

Los modelos que Nissan expuso en Ginebra, abarcan desde vehículos cero emisiones hasta el GT-R Nismo, o la segunda generación del Nissan LEAF fabricado en Sunderland, que es el coche eléctrico más vendido del mundo con más de 100.000 unidades a nivel global. También expuso el e-NV200 (fabricación en España), basado en la furgoneta ligera NV200, que está lista para revolucionar los negocios del reparto urbano y el taxi, con su variante de pasajeros Evalia.

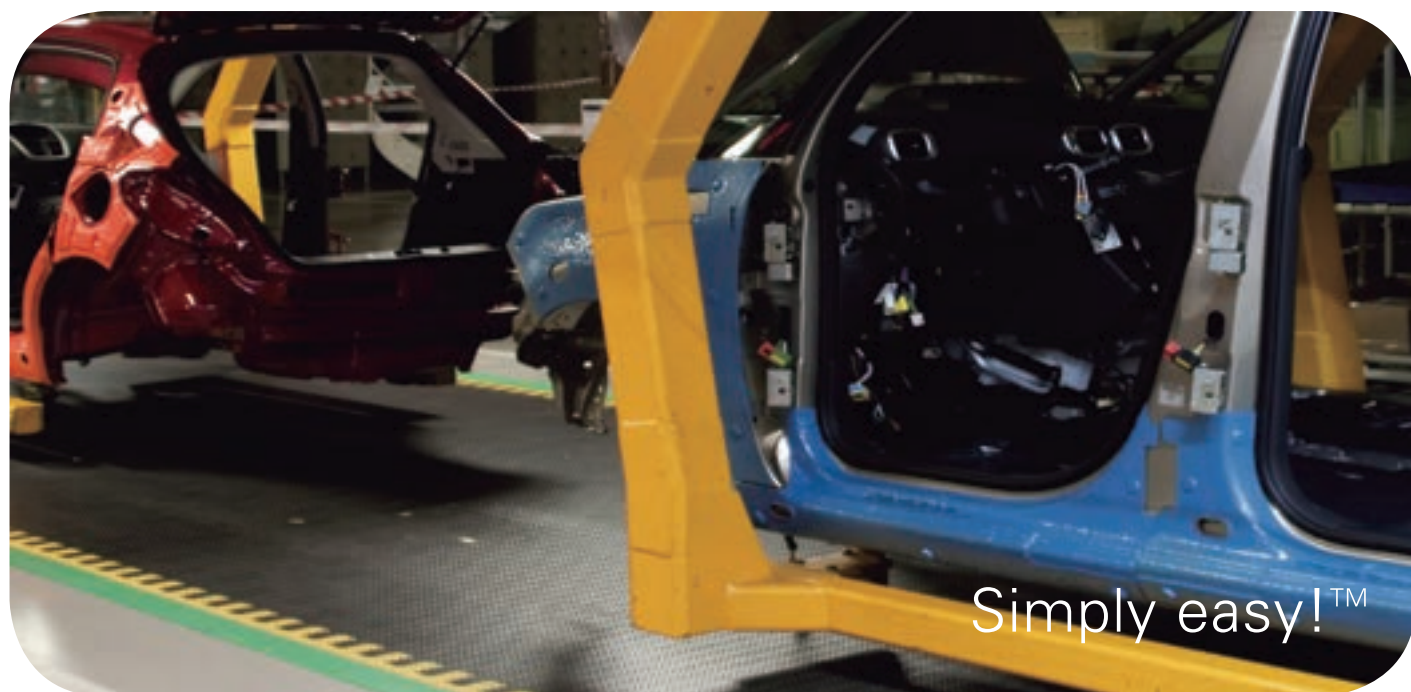
Con la vista puesta en el futuro, la marca presentó su coche de conducción autónoma, así como su último modelo ZEOD (Zero-Emissions On Demand), un coche que competirá en las 24 Horas de Le Mans. Colin Lawther, Vicepresidente Senior de Producción explica: *El éxito de los modelos fabricados en el Reino Unido, en España y en Rusia demuestra que la mezcla de emoción e innovación junto a la gran calidad y el sorprendente diseño de nuestros coches es justo lo que pide el mercado.*



*El éxito de los modelos fabricados en el Reino Unido, en España y en Rusia demuestra que la mezcla de emoción e innovación junto a la gran calidad y el sorprendente diseño de nuestros coches es justo lo que pide el mercado.*



# ¿Necesita un sensor inductivo allí donde solía utilizar un interruptor de posición?



Los nuevos sensores inductivos en formato cúbico y rectangular **OsiSense™ XS**, desarrollados para utilizarse en entornos donde tradicionalmente se utilizaban interruptores de posición, proporcionan una mayor fiabilidad y adaptación a sus máquinas.

Con un diseño flexible, un mayor alcance de detección y un montaje sencillo como aspectos fundamentales, se incluyen además otras características innovadoras:

- > Concepto de montaje en un clic
- > Cabezal de torreta con 5 posiciones
- > LED's visibles desde cualquier dirección
- > Alcance de detección hasta 40 mm
- > Salidas digitales y analógicas
- > Certificación SIL2



Gracias a su gran robustez para soportar los entornos más exigentes, los nuevos sensores cúbicos **OsiSense™ XS** pueden ser instalados fácil y rápidamente en cualquier máquina o proceso.

Descubra más...

<http://www.tesensors.com/es>  
Telf.: 934 843 100



**Telemecanique**  
Sensors

## Crecimiento internacional

## Norbert Dentressangle crece un 3,9% en 2013

**El operador cerró 2013 con un crecimiento del 3,9% apoyado por los negocios de Logística y Freight Forwarding y a pesar del ligero retroceso de Transporte. El operador hace gala de una situación financiera sólida, con una disminución de la deuda financiera neta y unos ratios de balance controlados.**

■ En 2013, el volumen de negocios de *Norbert Dentressangle* creció un 3,9% y se sitúa en 4.032 M€, apoyado en el fuerte impulso de la actividad de Logística, un ligero retroceso en Transporte y un ligero crecimiento del Freight Forwarding. En el caso de Logística, ha aumentado su volumen de negocios un 9,4% en 2013, hasta los 1.950 M€; mientras que Transporte ha sufrido una ligera caída del -1,2% según datos publicados y del -0,6% en términos orgánicos respecto a 2012. Por lo que hace a Freight Forwarding con un volumen de 145 M€, ha crecido un 1,3%, respecto al ejercicio anterior. La cifra incluye desde el 1 de octubre de 2013 las actividades de freight forwarding del grupo *Daher* en Francia y en Rusia.

El resultado de explotación EBITA se sitúa en 142 M€, prácticamente comparable al EBITA de 2012 (recalculado según los criterios de la norma IAS19R) y conforme



con las previsiones. La deuda financiera neta del Grupo a 31/12/2013 se sitúa en 456 M€, frente a los 489 M€ a 31/12/2012, lo que supone una disminución de 33 M€. La

internacionalización de *Norbert Dentressangle* siguió haciéndose más acusada, y la actividad realizada fuera de Francia representó un 60% del total.

m&amp;a

### Danone, Fiege y Daher según lo previsto

Otro aspecto destacable en 2013, es el lanzamiento, según lo previsto y con un aumento gradual de la actividad, de la empresa conjunta con *Danone* en Rusia en logística de productos frescos. Asimismo, *Norbert Dentressangle* ha completado la integración de las actividades logísticas del grupo *Fiege* en Italia y la Península Ibérica, así como de las de Freight Forwarding de *Daher* en Francia y Rusia.

## Reorganiza su negocio

### Ditec Entrematic inaugura un centro logístico en España

**La empresa de soluciones de cerramiento de edificios, Ditec Entrematic, ha inaugurado un nuevo centro desde el que quiere cubrir el mercado español, con una reorganización del negocio. La unificación de sus dos centros logísticos en uno le permite mejorar servicios y reducir costes**



■ La compañía *Ditec Entrematic*, empresa fabricante y distribuidora de automatismos, puertas automáticas rápidas y seccionales, ha inaugurado su nueva sede en Mataró (Barcelona). La marca refuerza, así, su presencia en el sector comercial, residencial e industrial, donde opera desde 1988, y quiere seguir ampliando su modelo de negocio, basado en la venta indirecta a través de distribuidores e instaladores en España y

cubrir de manera efectiva las necesidades del sector.

En la actualidad, *Ditec Entrematic* es una de las empresas con una gama de productos más amplia del mercado y se encuentra presente en 11 países, entre los que se encuentran, Alemania, Francia, Portugal, Estados Unidos y China. Para la compañía, esta nueva apertura ha supuesto la reorganización tanto del negocio como del personal

en la medida en que se ha creado un nuevo departamento de ventas para impulsar la actividad comercial y aumentar la orientación al cliente, al mismo tiempo que se ha contratado a personal cualificado en la red de ventas de la empresa.

Al mismo tiempo, *Ditec Entrematic* ha unificado sus dos centros logísticos ubicados en Cataluña y el centro de ensamblaje de Portugal en una misma plataforma logística en la localidad catalana de Llerona, desde donde distribuyen a toda la Península Ibérica las distintas líneas de producto, ensamblan artículos y prestan servicios de recambio. Con esta unificación, la empresa ha reducido costes económicos y ha mejorado los servicios logísticos garantizando tiempos de espera más reducidos. Para este año, la compañía tiene previsto lanzar al mercado nuevos productos para cada una de sus líneas de negocio en el ámbito comercial, residencial e industrial.

m&amp;a

**Prevé crecer un 10% en 2014**

## GLT: 15 años enlazando Europa y Marruecos

**Diariamente, 120 tractoras de GLT circulan entre Europa y Marruecos con mercancía de sectores como el automóvil, textil o electrodomésticos. En sus 15 años, la empresa ha logrado consolidarse por su fiabilidad, flexibilidad, seguridad y rapidez. Cuenta con el certificado OEA.**

La compañía especializada en transporte por carretera de mercancía seca no perecedera entre Europa y Marruecos, *GLT*, ha celebrado su 15 aniversario. Desde su fundación por Cristina y Mikel Orbea en Oyarzun en 1998, la empresa ha experimentado un crecimiento sostenido de entre un 10 y un 15% anual. Actualmente, es la número uno en el transporte entre Europa y Marruecos con 11.000 travesías en 2013, afirma Cristina Orbea. En 2013, su facturación ascendió a 30M€ y es esperada incrementar la cifra en torno a un 10% para 2014. Desde 2011, el Grupo Inversor SES Iberia apoya a *GLT* en su proyecto de crecimiento. La empresa cuenta con filiales en Andalucía, Portugal y Marruecos.

Los buenos resultados de *GLT* se fundamentan en cuatro bases principales: fiabilidad, flexibilidad, rapidez y seguridad. Su fiabilidad se ve reconocida por grandes compañías multinacionales, el certificado europeo OEA y un expediente inmaculado sin ningún incidente en la aduana. Es, además, flexible en cuanto a su adaptación al horario de los clientes, 24/7/365 y rápida, ya que dispone de doble conductor en todas las líneas y agilidad aduanera, debido a sus oficinas en Tánger y Algeciras. En cuanto a su seguridad, se ve avalada por una flota de 260 remolques blindados, adaptados al tráfico por el estrecho y controlados por un GPS



### BREVES

La empresa *Correos* está colaborando con tres operadores postales, miembros de IPC (International Postal Corporation) en la elaboración de la norma Regla de Categoría de Producto (Product Category Rule), para que pueda servir como referencia en la evaluación del impacto medioambiental de los envíos postales y normalizar las prácticas de sostenibilidad de las empresas de logística y transporte. Tras ser identificada en IPC, la necesidad de un referente normativo que permitiese a sus socios definir, medir y comparar el impacto ambiental de los productos, se consolidó un grupo de trabajo, integrado por CTT Correios (Portugal), Postnord (Suecia+Dinamarca), USPS (Estados Unidos) y Correos (España).

específico. Diariamente, 120 tractoras de *GLT* circulan entre Marruecos y Europa.

### Una actividad compleja y exigente

El 15 Aniversario de *GLT* representa un gran logro, no sólo por lo que significa operar en un sector tan complejo y exigente como es el mercado de transportes entre Europa y Marruecos, principalmente por el paso del Estrecho de Gibraltar; sino por la dimensión que ha adquirido la Compañía al haber sido capaz de detectar las necesidades de sus clientes.

*GLT* transporta tanto materia prima

como producto acabado entre Europa y Marruecos para sectores como automoción, textil y electrodomésticos. La amplia experiencia adquirida a lo largo de los años nos capacita para transportar cualquier mercancía seca, afirma Mikel Orbea. En el corto plazo, su estrategia es seguir creciendo y poder acompañar a las empresas europeas que operan o tienen cierta actividad en África ayudándoles a transportar con total seguridad sus productos a través de la puerta de África situada en Marruecos, concluye Mikel Orbea. **m&a**



## Baja deuda y hace frente a los contratos de bajo rendimiento

# Ceva cierra 2013 con un -8,3% de facturación

A pesar de que Ceva ha cerrado el año con una bajada en la facturación del -8,3%, el cambio de tendencia en el cuarto trimestre de 2013, hace que el operador mire con esperanza el futuro.



Ceva, afirma: *Los pasos dados en 2013 han posicionado a Ceva mirando a un futuro en el que podemos invertir y hacer crecer el negocio para servir mejor a nuestro clientes. Según Urbain, los resultados muestran los esfuerzos del equipo para hacer frente a los contratos de bajo rendimiento en la División Contract Logistics, así como mejora en el negocio Freight Management.*

Los resultados del cuarto trimestre de 2013 muestran una recuperación en el negocio de Ceva con un incremento del EBITDA ajustado del 57%, hasta 77 M\$, en comparación con el mismo periodo de 2012. Asimismo, el flujo de caja del 4T de 2013 refleja la tendencia a la mejora del rendimiento del capital circulante. Ceva finalizó el año con más de 750 M\$ en efectivo y líneas de crédito comprometidas. Xavier Urbain, que asumió en enero el cargo de CEO de

Sin embargo, a fecha 31 de diciembre, la facturación de Ceva en 2013 mostraba una bajada del -8,3% (8.517 M\$), debido a los débiles volúmenes de Freight Management,

segmento en el que la facturación disminuyó un -12%, debido en gran medida a la reducción en la carga aérea en Asia y las alteraciones del periodo de recapitalización del primer semestre. Las acciones, previamente anunciadas, redujeron los ingresos de Contract Logistics un -2,6% (ajustado por desinversiones), si bien según Urbain se vieron compensados por el buen comportamiento del sector de automoción en EEUU y Gran Consumo en Europa, como resultado de nuestro enfoque de hacer frente a los contratos de bajo rendimiento. **m&a**

### Baja la deuda neta

El éxito de la recapitalización de su balance en el primer semestre del año ha dado como resultado una reducción de 1.551 M\$ de la deuda neta, en comparación con los 3.301 M\$ de 2012, con unos costes anuales de intereses por efectivo de aproximadamente la mitad que el año anterior. El efectivo generado por las operaciones aumentó un 59,6%, alcanzando 292 M\$ y el capital circulante mejoró un 112,5%.

## En el centro logístico de Agurain

# Eroski y DHL SC: "0 accidentes" en 2013

La labor conjunta de la filial española de DHL Supply Chain, el proveedor de logística global, y Eroski, una de las principales empresas de distribución de España, ha logrado alcanzar el ratio "0 accidentes" en el centro logístico de Agurain (Álava).

La labor conjunta de la filial española de DHL Supply Chain, el proveedor de logística global, y Eroski, una de las principales empresas de distribución de España, ha logrado alcanzar el ratio "0 accidentes" en el centro logístico que ambas compañías tienen operativo en la Agurain (Álava). Con una superficie de más de 45.000 m<sup>2</sup>, en el centro logístico de Agurain en Álava, trabajan 110 personas que realizan las operaciones de Bazar y Textil de Eroski con la gestión de 4,5 millones de cajas al año; 150.000 palés y más de 5.000 camiones de transporte y entrega de mercancías. Ernesto Orueta, responsable de operaciones no alimentarias de Eroski, afirma: *este magnífico resultado de DHL es fruto de una dinámica de colaboración entre ambas compañías en ámbitos como la seguridad, el orden y la limpieza. Esta política se integra perfectamente en la línea interna dentro de las operaciones logísticas de Eroski.*

La iniciativa ha incluido el despliegue de diversas vías de comunicación proactiva con los empleados (sesiones informativas, comunicados de riesgos, inspecciones, etc.).



### Prevención y Formación

En el capítulo de la prevención, se han adoptado medidas en origen de la mercancía de los proveedores. También, se están llevando a cabo otras acciones como el reciclaje formativo. Tanto Eroski como DHL colaboran para inculcar una cultura preventiva a los trabajadores del centro.

Otras acciones preventivas se refieren al uso de pintura antideslizante en los muelles

para evitar que las transpaletas patinen en los días de lluvia; equilibrio de la planimetría de la solera exterior de los centros para que las cajas de los camiones estén alineadas con los muelles de carga; la instalación de espejos de tránsito en los locales y de techos panorámicos en las carretillas retráctiles para facilitar la visibilidad; o la instalación de dispositivos luminosos que facilitan la visión de las máquinas en los cruces. **m&a**

## Las Zonas Francas de Barcelona y Tánger estrechan relaciones

**El Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB) y la Tánger Free Zone (TFZ) se reunieron en Tánger en una Jornada sobre el sector de la automoción y participaron en el III Encuentro Empresarial Hispano-Marroquí de Logística y Transporte, con alrededor de 60 empresas.**



■ Con el objetivo de fomentar la cooperación entre las Pymes de España y Marruecos, los representantes del *Consorci de la Zona Franca* de Barcelona y la *Tanger Free Zone*, han participado en diferentes eventos con un enfoque en ámbitos estratégicos para ambos países como la industria de la automoción y la Logística y Transporte. Las buenas relaciones entre las zonas francas de Barcelona y Tánger se concretaron el año pasado al suscribir un acuerdo de colaboración a través de una visita al Consorci del director de Tánger FZ, Medhi Tazi.

El Delegado especial del Estado en el CZFB, Jordi Cornet, ha destacado la importancia de la automoción como sector motor de las economías de ambos países, ya que la industria del automóvil y sus componentes equivale al 3% del PIB de España y al 2% del PIB de Marruecos. Por otra parte, el mercado marroquí es importante para España, ya que ocupa el onceavo puesto como destino de la industria de componentes española, que suministra al clúster de *Renault-Nissan* en Tánger. Asimismo, Cornet, como Presidente de Barcelona Centre Logístic, también participó en el III Encuentro Empresarial Hispano-Marroquí de Transporte y Logística, que organiza la Cámara Española de Comercio en Tánger-ICEX.

Marruecos es el primer destino inversor y exportador de las empresas españolas en África y actualmente más de 700 empresas, muchas de ellas Pymes, cuentan con inversiones en el reino alauita. En el encuentro, se pusieron de relieve las expectativas de futuro que abre la construcción del Corredor Ferroviario Mediterráneo que se está construyendo en España así como infraestructuras logísticas como el desarrollo de Tánger Med, las zonas francas Industriales; la autopista Tánger-Casablanca o el desarrollo del tren de alta velocidad marroquí.

m&a

# ALCANZANDO CADA DESAFÍO



**Más tiempo de actividad. Menos contratiempos.** Es en lo que se apoya cada proyecto exitoso. Y es lo que la familia de equipos de elevación de JLG quiere ofrecer. Desde manipuladores telescópicos altamente eficientes hasta plataformas con brazos de alto alcance, JLG le ayuda a aumentar su rendimiento y su productividad. Lleve su trabajo a un nivel superior con la familia de equipos de elevación de JLG.

**JLG. Le ayudamos a alcanzar su máximo potencial.**

**JLG**  
reaching out.

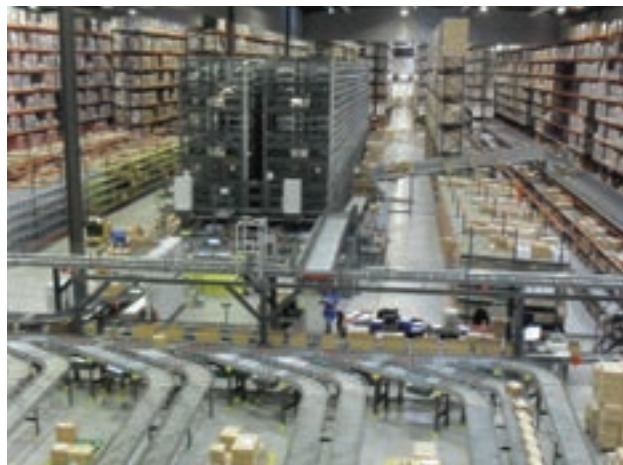
JLG Ibérica, SL | Trapadella 2; Pol. Ind. Castellbisbal Sur  
08755 Castellbisbal (Barcelona) | Tel: +34 93 772 4700

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

## Entre las acciones de FCC para reducir deuda

# Tras su venta a Corpfin Capital, FCC Logística es Logiters

La venta de FCC Logística a Corpfin Capital por parte de FCC, se enmarca en su plan estratégico de reducción de su deuda junto a la venta de Proactiva a Veolia, o sus participaciones otros negocios. Logiters es ahora la marca bajo la que operará el reconocido operador logístico con una alta especialización en sectores verticales.



**E**n el mes de febrero, FCC llegó a un acuerdo con Corpfin Capital para la venta de su división de Logística por un precio de 32 M€, una operación que según fuentes de la compañía supondrá una reducción de la deuda financiera del Grupo de Servicios Ciudadanos por valor de 27 M€. FCC Logística pasa a formar parte de la cartera de los fondos gestionados por Corpfin Capital y tiene previsto que sea la primera inversión que la firma de capital riesgo complete desde su nuevo fondo, Corpfin Capital Fund IV. Esta operación está sujeta a las correspondientes aprobaciones por parte de la Comisión Nacional de Mercados y Competencias (CNMC).

Con más de 30 años de experiencia, FCC Logística ha logrado posicionarse entre las tres primeras empresas del sector en España con un alto grado de especialización en los sectores de automoción, consumo, farmacia y tecnología, entre otros. Con operaciones también en Portugal, que aportan el 10% de su facturación, la empresa tiene un plantilla de 3.300 trabajadores, gestiona una red de almacenaje superior a los 800.000 m<sup>2</sup> y dispone de más de 500 vehículos. Los ingresos de FCC Logística durante el pasado año superaron los 250 M€.

Tras la entrada de Corpfin Capital, el operador pasa a denominarse Logiters y recibirá todo el apoyo de un grupo financiero de referencia en el sector de private equity en España. Para Alvaro Olivares, socio de Corpfin Capital responsable de la opera-

*ción: El excelente equipo directivo y humano de FCC Logística, su sólida cartera de clientes, y su agilidad y especialización en servicios logísticos de alto valor añadido constituyen una plataforma única para acometer un proyecto de crecimiento y consolidación de la posición de liderazgo de la Compañía.*

### Plan Estratégico de FCC para reducir 2.200 M€ de deuda

Para FCC, la venta de esta participación se enmarca dentro de las desinversiones anunciadas por el grupo en su Plan Estratégico, que deben conducir a una reducción de su deuda en 2.200 M€; a una concentración en negocios y zonas geográficas rentables y al ajuste de los costes de estructura. En la operación, ha participado Banco Sabadell como entidad asesora del Grupo de Servicios Ciudadanos.

Desde la puesta en marcha del Plan Estratégico, presentado por el Vicepresidente y consejero delegado del Grupo, Juan

Béjar, en marzo de 2013, FCC ha llegado a un acuerdo para la venta del 50% de su participación en Proactiva a sus socios de Veolia por 150 M€; se ha desprendido de sus participaciones del 49% de su filial de agua en la República Checa, SmVak, por 97 M€ y del 39% en el accionariado del Hospital de Einniskillen (Irlanda del Norte) por 23 M€. Antes del cierre de 2013, FCC había acordado también la venta del 51% de la sociedad que integra sus activos de energías renovables a Plenium Partners, lo que supuso una reducción de la deuda neta del Grupo en 763 M€.

Otras desinversiones llevadas a cabo en este periodo son las realizadas en el Hotel Vela de Barcelona, en el que FCC tenía una participación del 25%, y la Autopista del Valle en Costa Rica, por valor de 13 M€, además de otros activos inmobiliarios.

m&a

### Sobre Corpfin Capital

La gestora de fondos de capital riesgo, fundada en 1990 y liderada por Carlos Lavilla y Patrick Gandarias, cuenta en la actualidad con 11 empresas en cartera y alrededor de 350 M€ bajo gestión. Tras el éxito de sus fondos anteriores Corpfin Capital completará próximamente el primer cierre de su nuevo fondo, Corpfin Capital Fund IV, con un importe objetivo total de 200 M€. Para ello, cuenta con compromisos de inversión de inversores institucionales internacionales y españoles, principalmente fondos de pensiones, fondos de fondos, compañías de seguros y Fond-ICO.

Entre las inversiones más destacadas de su último fondo, figuran el grupo de centros deportivos Ingesport; la cadena de tiendas para mascotas Kiwoko o el proveedor de soluciones TIC Acuntia. Corpfin Capital tiene previsto que FCC Logística sea la primera inversión completada desde su nuevo fondo.



## Mayor agilidad en sus operaciones

# Pantos Logistics certificada OEA en España

La compañía de origen coreano que opera en todo el mundo con una amplia cartera de servicios de transporte y logística, Pantos Logistics, ha obtenido en España el certificado OEA que ya posee en los principales mercados. De esta forma, agilizará sus procesos en la aduana.

■ *Pantos Logistics*, proveedor de servicios logísticos completos que realiza operaciones en más de 180 redes logísticas en todo el mundo, ha conseguido el certificado Operador Económico Autorizado, OEA, en España. La compañía coreana ofrece una amplia gama de servicios que incluye transporte aéreo, marítimo, carretera y ferrocarril, servicios de almacenaje y distribución, así como envío exprés y consultoría logística. El certificado OEA (Authorized Economic Operator, AEO en inglés), es un estándar internacional de la World Customs Organization (WCO), otorgado a las compañías de exportación, importación y logística que cumplen ciertas calificaciones de compatibilidad, sistema de control interno, gestión de seguridad, solvencia financiera, etc.

### Un paso más ágil por la aduana

Una vez conseguido el certificado, *Pantos Logistics* cuenta en sus operaciones con las ventajas de un proceso administrativo aduanero más ágil y sencillo, ya que debe enviar menos documentos para el permiso aduanero. Además, tiene menor número de inspecciones agilizando las operaciones, y cuenta con los beneficios de seguridad y fiabilidad en su logística. Otra importante ventaja, es la aplicación universal del permiso aduanero en los países miembros que cuentan con el AEO Mutual Recognition Arrangement (MRA), además de reducir la cantidad de tiempo y coste invertido para los permisos.

*Pantos Logistics* ha conseguido los certificados AEO en importantes países, como Esta-

dos Unidos, Europa, China y Corea. Su rama española se convierte en la última en unirse a la recepción de los certificados en países como Alemania, Francia, Polonia, Benelux (rama completa para Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo), lo que demuestra la competitividad mundial de la compañía dentro del mercado logístico avanzado de Europa.

m&a

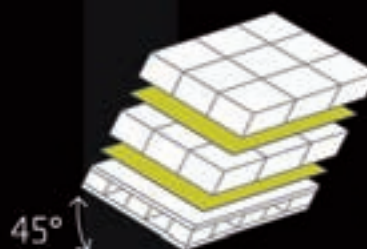


# SAFE PALLET®

INTERCALADORES ANTIDESLIZANTES

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

- ✓ Ahorra en consumible para embalaje
- ✓ Protege de la humedad
- ✓ Evita devolución y reposición de la mercancía
- ✓ Optimiza los procesos logísticos
- ✓ Palets sin deformaciones ni roturas hasta destino
- ✓ Reutilizable y 100% reciclable
- ✓ Estabiliza los productos paletizados
- ✓ Ahorra en unidades de palets
- ✓ Aumenta el estándar de calidad
- ✓ Refuerza la imagen de marca



**Solución  
logística  
definitiva**



Sin Safepallet



Con Safepallet

## Finaliza su joint venture con IPS

**Ribawood se reinventa y prepara nuevos mercados**

**Un mes después de firmar el acuerdo oficial de finalización de la Joint Venture con IPS, Ribawood, la empresa con sede en Zaragoza, emprende de nuevo su trayectoria en solitario. Sus perspectivas son de crecer sin cerrar las puertas a colaboraciones.**

**L**a empresa fabricante de palés, cajas y contenedores de plástico, *Ribawood*, es pionera desde 1975 en la técnica de inyección de plástico en España y cuenta con una nutrida lista de importantes clientes. *Ribawood* es una de las empresas más fuertes del sector gracias sobre todo a su esfuerzo por la innovación y la eficiencia, que le lleva a continuar preparando nuevas propuestas y afianzándose en nuevos mercados. En este sentido, Carlos Rivera, propietario y Director general de *Ribawood* afirma: *en el momento en el que nos encontramos, no podemos conformarnos con lo que ya hemos conseguido; debemos seguir creciendo y, por lo tanto, es muy importante aumentar nuestra capacidad para atender a la demanda.* *Ribawood* cerró 2013 con unas inversiones de 910.000 € y unas ventas de alrededor de 12,5 M€, de los que aproximadamente 2,5 M€ fueron ventas en el extranjero.

**Mayores inversiones en 2014**

Para el año actual, está llevando a cabo acciones para aumentar las exportaciones, por ello continua manteniendo su mente abierta a posibles colaboraciones y sinergias ya que actualmente es un punto de mejora para implantarse en nuevos mercados, así como desarrollando nuevos productos y novedades que se irán presentando durante el año 2014 y que completarán aun más su amplia gama. De hecho como explica



Carlos Rivera, *nuestra estrategia empresarial consiste en evolucionar y reinventarnos, como se demuestra desde los comienzos, cuando en 1975 empezamos con la tecnología de extrusión basada en láminas de Woodstock, evolucionando posteriormente a la fabricación de láminas bicapa y tricapa.*

Una vez estabilizado en el sector de la automoción, la empresa decidió diversificarse hacia el sector del embalaje, con la implantación de tecnologías como el termo-conformado de lámina, para posteriormente, comenzar con la tecnología de inyección, donde actualmente continua innovando.

En 2014, tiene previstas mayores inversiones en moldes, lo que permitirá aumentar aún más su actividad, consiguiendo nuevos proyectos y continuando con la expansión a nuevos mercados. Por ejemplo, una novedad es el Pallot Agrícola con el que contará en los próximos meses. Además, mantiene activa la línea de automoción, parada durante unos años, pero que actualmente se encuentra en pleno rendimiento, lo que supone un aumento de la mano de obra, así como de los ingresos de la empresa.

m&amp;a

**BREVES**

■ Casi un 50% de los consumidores online compró a través de redes sociales en 2013, según se recoge en el informe *Hacia un modelo 'Total Retail'*, elaborado por *PwC*, que analiza las expectativas y hábitos de consumo del comprador online, a partir de 15.000 entrevistas a compradores digitales de todo el mundo, y las implicaciones para las compañías del sector de distribución y consumo en los próximos años. La respuesta de las compañías en este escenario debería avanzar, según el estudio, hacia el modelo *Total Retail* que les permita asegurar su rentabilidad en todos los niveles. Esto implica a una estructura organizativa centrada en el consumidor y no tanto en el canal. De hecho, en la Encuesta Global de CEOs, realizada por *PwC*, el 53% del sector de distribución afirman que tienen previsto hacer cambios para centrar su foco en el cliente. También implica utilizar la información de los consumidores con el *Big Data* para configurar experiencias personalizadas.

■ Tras la buena acogida de las jornadas celebradas en Valencia y Bilbao, las empresas que lideran las soluciones de automatización: *Harting*, *Lenze*, *Leuze electronic*, *Proface* y *Vahle*, convocan el 27 de marzo en Zaragoza los *Integra Automation Days* con el fin de presentar un amplio abanico de propuestas complementarias y tecnológicamente punteras. Se trata de una interesante iniciativa por cuanto los visitantes pueden conocer de primera mano los últimos desarrollos y novedades en elementos claves para cualquier instalación industrial de la mano de los especialistas de cada una de las empresas participantes. En *Integra Automation Days*, algunas áreas de exposición son: Tecnología de interconexión para control, señal y potencia con *Harting*. Soluciones para el control de movimiento y automatización industrial con *Lenze*. Las últimas propuestas en tecnología de equipos optoelectrónicos con *Leuze electronic*. Dispositivos HMI para visualización y control de *Proface*. Y también se podrán conocer los sistemas de electrificación y transmisión de datos para equipos móviles de *Vahle*.



**Parque de proveedores de la  
factoría de Ford**

## **Aza Logistics y TLSI colaboran en logística de automoción**

**En el Parque de Almussafes, Aza Logistics y Técnicas Logísticas Sistemas e Ingeniería, TLSI, sumarán conocimientos y soluciones en logística de automoción, para dar servicios de calidad y valor añadido, principalmente, a los proveedores de la factoría de Ford.**



Las compañías *Aza Logistics del Grupo Aza y Técnicas Logísticas Sistemas e Ingeniería (TLSI)*, ambas ubicadas en el Parque Empresarial Juan Carlos I de Almussafes, han firmado un acuerdo de colaboración por el que compartirán su "know how" y experiencia para dar servicios a los proveedores de la factoría *Ford*, cercana a las instalaciones de *Aza Logistics*. Con el acuerdo suscrito, los diferentes clientes pueden acceder a las mejores soluciones de *Aza Logistics* en aspectos como sistemas de secuenciación para líneas de producción consiguiendo, con la inclusión de sistemas antierror, los más altos estándares de calidad de servicio, con niveles próximos al 100% de entregas correctas. Por su parte, *TLSI* añade una dilatada y probada experiencia en Ingeniería de Procesos y desarrollo de soluciones software para la cadena de suministro dentro del sector del automóvil, siendo pionero en sistemas como kanban autocall desde el parque de proveedores o sistemas de picking por voz. Para Germán Monedero, Director Gerente de *Aza Logistics*, el objetivo es que la alianza suscrita con *TLSI* nos permita liderar la oferta de servicios logísticos de calidad y valor añadido para el sector de la automoción con especial focalización en el grupo de proveedores de la factoría *Ford* de Almussafes. Esta apuesta por el sector de la automoción es decidida y complementaria a nuestra posición en otros sectores como los del gran consumo o las ventas por internet.

*Aza Logistics*, realiza desde 2005 servicios logísticos para empresas de varios sectores productivos así como a compañías de transporte y mensajería. En el Polígono Industrial de Almussafes cuenta con un centro de 17.000 m<sup>2</sup> cubiertos otros 3.500 m<sup>2</sup> al descubierto. Su almacén cuenta con más de 16.000 ubicaciones de sistemas de almacenamiento del tipo cantiléver, compacta y tradicional.

m&a

■■■■■■■■■■ THE POWER OF DELIVERY



## **Soluciones Intralogísticas Food: viastore**

En la industria alimentaria, sirven únicamente los máximos estándares de calidad.

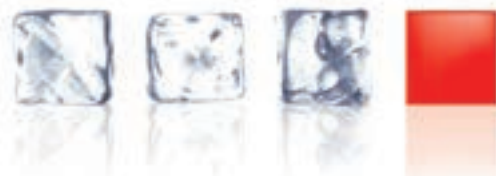
Le ofrecemos como interlocutor único la solución intralogística óptima para sus necesidades concretas: un conocimiento específico de su sector, un análisis y diagnóstico detallado de su negocio en particular, así como una gama de productos estándar de la máxima calidad.

viastore systems es uno de los proveedores líderes europeos en el ámbito internacional especialista en soluciones globales para la logística interna.

viastore systems: su partner intralogístico.

Contacte con nosotros. [www.viastore.com](http://www.viastore.com)

Almacenes frigoríficos hasta -42°C



**viastore.**  
systems



## Nuevo servicio a los negocios del centro comercial on-line

# Rakuten firma un acuerdo con Rajapack

**Rakuten España ha firmado un acuerdo con Rajapack para ofrecer a los más de 500 comercios que forman parte de la plataforma Rakuten.es la posibilidad de obtener soluciones de embalaje personalizadas y adaptadas a sus necesidades, con unas condiciones muy ventajosas.**

■ El objetivo del acuerdo de *Rakuten España*, el centro comercial on-line, propiedad del gigante japonés de e-commerce y servicios de internet, con Rajapack, uno de los principales fabricantes europeos de soluciones de embalaje es muy claro, afirma Marc Vicente, CEO de Rakuten España: *queremos apoyar a nuestros comercios, independientemente de su tamaño y facturación. Por esta razón seguimos mejorando nuestros propios servicios y buscando los proveedores idóneos para contribuir a nuestra misión.*

### Soporte Omotenashi

El modelo de *Rakuten* sigue una forma de dar soporte a los comercios a través de lo

se denomina Omotenashi, la mentalidad japonesa de ofrecer un servicio inmejorable, y que ayuda a los comercios a crear relaciones duraderas a lo largo de toda la cadena de procesos del e-commerce. *Y por supuesto, en todo ese proceso, el embalaje es un factor importante y estamos convencidos que nuestra cooperación con Rajapack tendrá efectos muy positivos para nuestros merchants,* afirma Marc Vicente.

Con este acuerdo, los comercios se benefician de un 10% de descuento a la hora de adquirir cualquier tipo de embalaje, ya sean bolsas, papel de regalo, sobres o cajas de cualquier tipo. *Rajapack* ofrece en su catálogo más de 3.500 productos de embalaje,

que permiten a cada negocio personalizar su packaging de la forma más adecuada a su estilo. Además, ofrece la posibilidad de incluir la marca o logotipo de cada comercio, cuenta con un stock permanente para poder dar servicio inmediato cuando los vendedores lo necesiten, y entregas en 24/48 horas en toda la Península.

m&a



## Servicios pooling de CHEP para Ibertissue

**CHEP, proveedor mundial referente en soluciones pooling de palés y contenedores, ha firmado recientemente en España un contrato de tres años con Ibertissue, uno de los principales fabricantes del mercado español de papel higiénico y productos para el hogar.**

■ En su centro de operaciones en Buñuel (Navarra), *Ibertissue* elabora diferentes tipos de productos destinados al sector del Gran Consumo, así como papel en bobinas para empresas de transformación. *Ibertissue* se formó en 2004, un año especialmente relevante para su expansión del Grupo multinacional italiano *Sofidel*, al que pertenece.

En sus plantas, *Sofidel* opera un ciclo integrado que va desde la producción de bobinas de papel tisú a su transformación en productos acabados.

Respecto al acuerdo pooling que han firmado con *CHEP* en España, Javier Calleja, Responsable de Logística y Transporte de *Ibertissue*, afirma: *hemos apostado por*



*CHEP gracias a su política de excelencia en servicio al cliente, a precios competitivos, que nos facilita eficiencias logísticas y mejoras operacionales. Uno de los puntos clave para que hayamos cerrado este contrato con CHEP ha sido su interés y el seguimiento de nuestra*



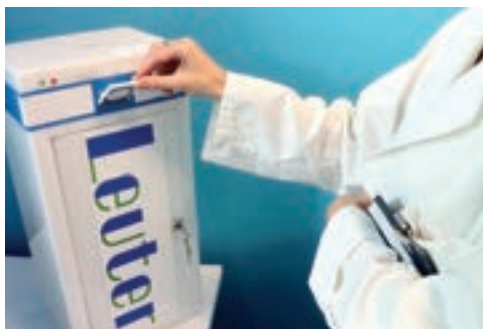
*actividad durante los dos últimos años. Sus servicios nos permiten gestionar con seguridad nuestros productos y compartimos un compromiso por el respeto al medioambiente.* Por su parte, David Cuenca, Vicepresidente y Director General de *CHEP Iberia*, concluye: *La combinación de nuestra cobertura geográfica junto con las relaciones que ya mantenemos con el Grupo Sofitel en Italia, han supuesto un apoyo importante para el cierre de este acuerdo..*

m&a

## El inversor mexicano da un nuevo impulso LTR logística compra Leuter

La compra de la empresa española Leuter de soluciones de logística basadas en el SGA Adaia por parte del inversor mexicano Almacén Neuronal LTR, da un nuevo impulso a Leuter, tanto en Europa donde pasará a denominarse LTR Logística; como en América donde seguirá operando como Leuter.

El inversor mexicano, Almacén Neuronal LTR, ha anunciado la compra de los activos de Leuter, entre los que se encuentran Adaia (marca y producto); Leuter (marca); la base instalada de clientes; sus recursos productivos y los contratos con los distribuidores de Leuter en Norte, Centro y Sur de América. Leuter es una compañía española de implantación internacional que está dedicada al desarrollo de soluciones integrales para la logística y el entorno de almacén, basadas en su multi plataforma de software WMS para gestión de almacenes, Adaia. Con esta compra, se garantiza el soporte de la aplicación Adaia y se aprovecha el esfuerzo realizado a lo largo de 21 años hasta ser uno de los WMS más instalados en lengua española. Adaia es un WMS, creado por Leuter en 1993, que ha ido evolucionando en los últimos 20 años y gestiona todo tipo



de almacenes en 17 países, con más de 300 implantaciones en seis idiomas.

### Garantía de continuidad

La compra garantiza el mantenimiento de los puestos de trabajo y la continuidad de los servicios de soporte sin interrupciones por el cambio. Almacén Neuronal LTR operará en España bajo la marca LTR Logística y el inver-

sor mexicano ha reiterado su confianza en el equipo humano de Leuter para gestionar la empresa en España.

Sin embargo, en el continente americano, donde ya se encuentra instalado el software Adaia en 10 países, seguirá operando bajo la marca Leuter.

La compra cumple con todos los requisitos legales y ya ha sido autorizada por los organismos correspondientes.

m&a



## LA CALIDAD DE SU PRODUCTO SE LO MERECE

CADENA DE FRÍO CERTIFICADA - TRAZABILIDAD - CONTROL DE TEMPERATURA - ALMACENES CON REGISTRO SANITARIO\*

EN FRÍO	e-commerce@	Internacional
EL TRANSPORTE DE ALIMENTACIÓN EN LAS MEJORES CONDICIONES	LOS ALIMENTOS DE LA VIDA A SU DESTINO: LA ENTREGA DINAMIZADA EN FRÍO	TRANSPORTE A EUROPA DE PALETS A TEMPERATURA CONTROLADA ENTRE 0°C Y 5°C
		
<b>FRÍO PAQ</b> <b>FRÍO GOURMET</b>		

\* De conformidad al REAL DECRETO 181/2011, de 18 de febrero, sobre Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos

integra2@integra2.es  
www.integra2.es

**Integra2**

Grupo Logista





Aspecto de la nueva fábrica de Degernpoint

**Apuesta por soluciones intralogísticas completas**

# Jungheinrich: nuevas contrapesadas térmicas

**Como anticipo a CeMAT 2014, Jungheinrich convocó a la prensa internacional en su fábrica de Degernpoint para mostrar sus nuevos modelos de carretillas contrapesadas térmicas y tracción hidrostática, tanto en versión diesel como gas. Además, apuesta por incrementar su negocio de sistemas, consolidando su oferta como un proveedor único de soluciones completas intralogísticas.**

**L**os tres aspectos básicos en los que fundamentan el desarrollo del negocio para proporcionar el máximo beneficio a sus clientes: innovación, prestaciones y profesionalidad, fue la apertura de Hans Georg Frey, Director General de Jungheinrich, en la presentación ante la prensa internacional en su fábrica de Degernpoint (Alemania), de las novedades con las que el fabricante se presenta en CeMAT 2014 en Munich (Alemania) del 19 al 23 de mayo.

La empresa se fundó hace 60 años, pero su espíritu sigue siendo el inicial: el de una empresa familiar. Esta configuración accionarial le permite una gran autonomía, pudiendo apostar por el largo plazo y desarrollar una política de bajo endeudamiento; unos rasgos comunes a muchas exitosas empresas medianas alemanas (mittelstadt). La cifra de ventas alcanzada durante el 2012 fue de 2.229 M€, lo que sitúa a Jungheinrich en la tercera compañía del mundo en ventas

de su sector y la segunda en Europa. Una de las características diferenciales frente a sus principales competidores es que, como organización, apuesta por una sola marca en el mercado. A nivel de fabricación de carretillas, recientemente se sobrepasaron el millón de unidades anuales. Sus mercados principales son Europa (31%), Norte América (20%), Asia (40%) y el resto del mundo (9%). Hay que destacar que en China se concentra el 25% de las ventas y, según Frey, presenta un potencial de crecimiento apreciable. También se vislumbran buenas oportunidades de crecimiento en Rusia y Europa del Este.

## Las carretillas de combustión interna siguen vigentes

Hace varios años que muchos analistas pronostican el declive de las máquinas impulsadas a motor diésel o LPG, pero debido a distintos factores, no aciertan, y este descenso no se produce. De hecho, para Jungheinrich este segmento de mercado sigue

constituyendo una parte importante de sus fabricados, un 46% de las carretillas contrapesadas incluyen motor de combustión interna; frente a un 16% de eléctricas y un 38% de máquinas de interior. Según Hans Georg Frey, estas máquinas siguen muy vigentes ya que en muchos de los mercados emergentes no existe una infraestructura desarrollada en cuanto a centrales de carga de baterías. No obstante, Frey pronostica que a largo plazo irán decreciendo, frente al lógico aumento de cuota de mercado para los vehículos con batería y otras alternativas energéticas.

En otro orden de cosas, el Director también afirmó que parte de la estrategia de Jungheinrich en Europa pasa por optimizar sus productos y procesos, ya que sigue siendo un mercado en el que la firma alemana tiene una posición muy afianzada, con la determinación de prestar más atención hacia Rusia y los países del Este. En Asia, se prevé que la expansión prosiga intensamente en China,



**Hans Georg Frey, Director General de Jungheinrich, en un momento de su intervención.**

reforzando su fábrica y servicios, así como el centro de Singapur (hub para Asia) y cimentando la línea de negocio en India.

### Más prestaciones y menos consumo

En CeMAT, mayo de 2014, *Jungheinrich* lanzará la Serie 3 (DFG/TFG 316-320) de 1,6t-2,0t y la Serie 4 (DFG/TFG 425-435) de 2,5-3,5t, con las que pretende cubrir un amplio mercado de aplicaciones, con capacidad para mover cargas de hasta 3.500 kg a una altura de hasta 7,5 m. Un aspecto relevante de estas carretillas, que se fabrican en la planta de Moosburg (Baviera), es que están equipadas con un único motor para toda la gama, que ha demostrado ser muy resistente frente a condiciones ambientales extremas, tanto para los modelos propulsados por diesel como para los de gas. Se trata de un motor *Kubota* de 2,5 litros y 2.200 rpm, con un alto par a bajas revoluciones, y con potencia de 30 kw para los que equipan a la Serie

3 y de 36 kw para los de la Serie 4.

Es importante señalar que el eje de transmisión es de nuevo diseño y está integrado en el contrapeso, con todas las ventajas que esto representa para este tipo de vehículo; el centro de gravedad es muy bajo y queda posicionado entre ejes, de forma que se consigue tal estabilidad, que hace de los estabilizadores eléctricos unos dispositivos redundantes. También se han integrado unos discos de frenos secos y sellados, de forma que los costes de servicio quedan prácticamente eliminados. Además, las nuevas carretillas disponen de un práctico freno eléctrico para el estacionamiento, de forma que el carretillero tan sólo tiene que pulsar un botón para que la carretilla quede completamente bloqueada. Pero lo que hace muy interesante a este tipo de freno, es que con esta solución se elimina la palanca asociada de cabina, facilitando enormemente la accesibilidad al habitáculo.

Otro aspecto destacable es la

sensible reducción del consumo de energía en esta gama. Concretamente, para las que equipan un impulsor de 36 kW se consigue disminuir hasta un 9% respecto al modelo predecesor (en una prueba VDI de 60 ciclos y la misma productividad asociada).

### Mayor visibilidad y ergonomía

El mástil también ha sido rediseñado, de forma que es posible conseguir hasta un 85% más de visibilidad respecto a modelos anteriores. Esto ha sido posible gracias al diseño de nuevos perfiles más embebidos, de forma que la columna retráctil queda más compacta en sus líneas. La accesibilidad al compartimiento del motor es muy buena y rápida; simplemente bastan unos segundos para levantar la tapa y retirar el panel lateral, lo que facilita el mantenimiento.

Asimismo, la ergonomía pasa a primer plano en esta nueva generación de modelos. La columna de dirección es reclinable, la silla tiene opción

## Fabricar el motor y su controlador: un valor añadido

■ Al fabricar tanto el motor eléctrico como su electrónica de control, los vehículos de *Jungheinrich* se encuentran entre los más eficientes del mercado, consiguiendo un servicio de 16 horas sin interrupción; no tienen que detenerse para cambiar o cargar la batería (dos turnos). El ahorro es muy sensible tanto en tiempo, como en consumo y horas de trabajo, frente a otras carretillas convencionales, simplemente teniendo en cuenta que se evita la operación de cambio de batería unas 250 veces al año. Además, el conjunto incluye sistemas de recuperación de energía durante el frenado y en el descenso de las cargas.

Otra ventaja es que el conjunto motor eléctrico y controlador, junto con el de otros componentes, es extremadamente compacto y cada vez más simple. Por ejemplo, en los modelos actuales se utiliza el bus de comunicaciones CAN, para el intercambio de información entre los distintos dispositivos, lo que requiere tan sólo la instalación de unos 2 km de cable por carretilla, frente a los 7 km de modelos precedentes que no disponían de conectividad CAN.







Nueva carretilla diesel DFG 316-320, para mover cargas de hasta 2000 kg



Carretilla con combustible de gas Serie 4 TFG 420-435, con capacidad de carga de hasta 3500 kg

de calefacción eléctrica y la cabina queda casi libre de obstáculos.

En el caso del nuevo diseño de la cabina se ha utilizado una estrategia holística, pero desarrollando un concepto de operación orientado al conductor. Si comenzamos por el controlador de movimiento de la carretilla, con la introducción de Duo Pilot, la oferta se amplía a tres tipos de sistemas distintos. El Duo Pilot está basado en un par de mandos joystick que se complementan con un conmutador ergonómico de selección de marcha adelante/atrás. Para la ergonomía del conjunto, resulta clave el apoyabrazos del asiento, totalmente ajustable en altura, ángulo y recorrido transversal, con un sistema rápido y simple de ajuste. Esto se suma a un asiento ajustable, tanto para conductores de variadas morfologías, como para acomodarse a las necesidades de evolución vital del conductor con el transcurso de los años.

#### Una cabina bien pensada

Junto a este juego de mandos Duo Pilot se han ubicado seis teclas

funcionales programables, que, por el momento, se configuran cuando se efectúa el pedido, según las preferencias del cliente; pero que más adelante podrán ser programadas por el servicio técnico. Mediante las teclas, es posible activar directamente operaciones de ayuda al conductor, tanto a nivel de hardware como de software (control de inclinación automático, etc.).

También se tiene la posibilidad de instalar una pantalla gráfica de color, que muestra al conductor únicamente la información relevante para cada situación y contexto. Además, se ha previsto un práctico compartimento debajo del apoyabrazos para guardar, por ejemplo, dispositivos de comunicación y móviles.

Todas estas novedades se incorporan, tanto a las carretillas con motor de combustión interna hidrostáticas, como a las eléctricas EFG Series 4 y 5. En definitiva, se ha conseguido una ergonomía máxima, gracias a la distribución, simplificación y reducción de los componentes en la cabina, entre otras actuaciones.

#### Apuesta decidida por sistemas logísticos completos

Una de las claves para el futuro de la compañía pasa por expandir su línea de negocio como proveedor de sistemas completos dentro de la logística. Su cartera de productos para integrar es amplia; va desde los vehículos de manipulación y movimiento de cargas hasta los racks, estanterías y aplicativos de software, además de los componentes complementarios de automatización y la propia ingeniería del proyecto.

Según Richard Brandstetter, Director de Sistemas Logísticos, *para este servicio hay buenas posibilidades de crecimiento en Europa y muy buenas en Asia. Sistemas Logísticos constituye la unificación de los distintos negocios del grupo relacionados con esta actividad, para integrarlos en una sola unidad. Actualmente, se dispone de una plantilla de 600 personas, repartidas por todo el mundo, y este área de negocio contribuyó a generar unas ventas de 286 M€ en 2012.*

La sede para desarrollar el software de control y gestión de almacenes está localizada en Graz (Austria), con una plantilla de cien personas, además de Degernpoint, dónde también se producen los sistemas automáticos y manuales VNA, para operar en transferencia de palés por pasillos estrechos. Además, la firma dispone de una solución para almacenamiento de palés, basada en racks tipo B, que la produce ORM en su factoría de Bélgica.

Logistics Systems está aumentando de protagonismo en Jungheinrich, ya que para los nuevos negocios supone el 25% de las ventas. El objetivo es que para el año 2020 se doble la actual cifra de ventas y se triplique el número de proyectos que se lleven a cabo.

Un ejemplo de proyecto llevado a



Área de pintura de acabado manual. El 85% de las operaciones son automáticas

## Mayor inversión en I+D y menores emisiones de CO<sub>2</sub>

■ Las principales líneas básicas para intralogística en las que está trabajando la compañía alemana son: *disminución de costes, reducción del consumo de energía, aumento de las soluciones automatizadas y oferta de soluciones muy específicas para los mercados emergentes.*

Para dar respuesta a estos retos, según Klaus-Dieter Rosenbach, responsable de gestión e ingeniería, *Jungheinrich innova más intensamente que nunca. En este sentido, el gasto en I+D no para de crecer y ya sobrepasa los 40M€ al año, frente a los 34 M€ invertidos en el periodo anterior de la crisis. También el número de empleados en I+D se sigue incrementado sensiblemente, superando las 400 personas frente a las 300 que empleaban antes de la crisis.*

Otro área de desarrollo se encuentra en la mejora del impacto ecológico, en cuanto a las emisiones de CO<sub>2</sub>, tanto en las etapas de producción y operación. En el año 2010, ya se consiguió una reducción del 23% y para el 2020 se ha establecido el objetivo del 20%. Según Rosenbach, *la empresa Jungheinrich es el único fabricante del sector con una certificación del TÜV en cuanto a producto.*

Otras claves de futuro se encuentran en la producción a mayor escala explorando aplicaciones fuera del ámbito logístico o en las baterías compactas y los trenes de ruta. En este sentido, un aspecto a destacar es el éxito obtenido con las baterías de ion-litio que actualmente produce la firma, como el que equipa la transpaleta EJE 112i. Tiene dimensiones extremadamente reducidas y aumenta la eficiencia del vehículo en hasta en un 10%. Klaus-Dieter Rosenbach aseguró que *habrá más novedades en el CeMAT para esta línea de producto, como nuevas baterías con inteligencia integrada.*



cabo recientemente es el movimiento de tanques automático en una planta de alimentación, utilizando carretillas autoguiadas sin conductor, equipadas con un sofisticado sistema de navegación por laser y transponders. Cada carretilla es capaz de recoger un depósito en una zona y ubicarlo físicamente bajo la válvula de descarga asignada en otra zona, conectarlo y esperar a que se llene de producto con la cantidad prefijada; a continuación lo desconecta de la válvula y lo transporta a otra zona de la planta para continuar con el proceso productivo

### Visita a una fábrica altamente automatizada

En el proyecto de la fábrica de Degerpoint, se han invertido 40 M€, dispone de una superficie de 23.000 m<sup>2</sup> y 300 empleados que trabajan en esta localidad cercana a Munich. Estas son las cifras, pero la fachada de la fábrica situada en una zona donde se concentran industrias de alta tecnología como *BMW, Audi, etc.*, esconde muchas otras novedades hace que puedan encontrarse con dificultades a la hora de encontrar técnicos de primer orden. La solución la da el reputado sistema de aprendices germano, que atenúa esta circunstancia, por ejemplo, actualmente en la fábrica de Degerpoint hay 17 personas contratadas en este régimen, con un ciclo de formación de 2 a 5 años en distintas competencias.

Con estos datos, empezamos nuestro recorrido de la fábrica donde *Jungheinrich* produce principalmente

las carretillas avanzadas de pasillo estrecho, con una capacidad productiva de hasta 3.000 vehículos al año.

El diseño de la planta ha sido concebido para conseguir un flujo de trabajo optimizado a través de cinco áreas perfectamente diferenciadas. La primera es el área de logística, donde se reciben, almacenan y gestionan los componentes; le sigue el área de fabricación, donde podemos ver en una de las zonas principales, el proceso de manufactura del mástil. Aquí, encontramos los robots de corte y soldadura y las máquinas de corte por plasma y láser, en este último caso, con precisiones de hasta un mm. Los perfiles y otras partes de la carretilla se obtienen gracias a unas sofisticadas prensas hidráulicas.

A continuación, pasamos al automatizada área de pintura, que está activa las 24 horas y dispone de una cadena de transporte elevada que va llevando las piezas por las distintas fases del proceso hasta que alcanzan el acabado deseado. Al inicio de la cadena, el sistema identifica automáticamente el tipo de pieza, la limpia y le aplica pintura con un proceso de secado a 180°C. El 85% de los componentes hacen todo el proceso de pintura de forma automática y solo el 15% requiere una operación de ajuste manual, ya sea por la geometría o tamaño especial de la pieza o bien porque alguna zona del componente estuviera proyectada en la sombra frente al robot de pintura.

La siguiente área de nuestra visita es la de ensamblaje, que dispone de cinco líneas de montaje, basadas en

un chasis que se desplaza automáticamente con el componente, el chasis de la carretilla o su cabina, por las distintas secuencias del proceso. El sistema permite inclinar o voltear el componente, de forma que el operario siempre puede ejecutar la tarea sin esfuerzo físico.

Se ha destinado una línea de montaje para las cabinas del conductor y cuatro líneas a los chasis de los modelos de 48 V y 80 V. La sección final de estas líneas está reservada para aquellos vehículos que requieren una personalización del cliente, algo que supone entre un 10 y un 15% de todas las unidades producidas (por ejemplo, si se quieren sensores de detección por láser, etc.). Además, se cuenta con una fase de verificación automática en la que se comprueban los frenos, velocidad o estabilidad del vehículo en condiciones límite de trabajo.

Ya en el final de nuestra visita, encontramos el área de expedición de mercancías, que es donde todo el proceso de construcción cobra vida. En Europa, es posible transportar vehículos con un mástil de hasta 4 m, pero para otros destinos o para modelos con alturas superiores, es necesario desmontar y embalar los componentes de la carretilla para poderlos expedir a su destino.

Toda la vida de los diferentes pasos en la construcción de una carretilla, sin olvidar la formación, bulle detrás de las paredes de la fábrica de Degerpoint.

Xavier Alcober





## Enrique Lacalle

Presidente del Salón Internacional de la Logística y la Manutención

# “Somos la logística es el lema de 2014, con un enfoque especial en un sector vital: el transporte”

**L**a organización de la próxima edición del Salón Internacional de la Logística (SIL 2014) ya está en su punto álgido. En su XVI edición, este salón de referencia del sector en el Sur de Europa tendrá lugar los próximos 3, 4 y 5 de junio de 2014 en el recinto de Montjuic, en Barcelona. Los profesionales del sector tienen una nueva oportunidad en España para acercarse a otras empresas; organizar sus agendas con encuentros interesantes para sus negocios y participar en los actos que les permiten conocer las nuevas estrategias y las líneas por las que se mueven las diferentes caras de la logística en los Foros, Congresos y Jornadas que se celebran en el Salón. En esta ocasión, la edición 2014 tendrá como protagonista el mundo del transporte y se anuncian sorpresas. Hay razones para un cierto optimismo

en esta edición de 2014 y están basadas en datos concretos. Enrique Lacalle, Presidente del Salón, así lo justifica: *Es el primer año, desde el estallido de la crisis, en el que estamos observando cómo los vientos están cambiando de dirección y nos llevan hacia la recuperación económica. Se trata, por el momento, de señales de leve mejoría pero muy significativas porque se han registrado en todos los sectores y subsectores de la logística.* Según las palabras de Lacalle, se nota más interés y mayor participación de las empresas, aunque falte todavía tiempo para cerrar las contrataciones y hacer comparaciones con el SIL2013. *Todo invita a pensar que los profesionales de la logística están ya hartos de deprimirse y han vuelto a la carga, con ganas de acabar con este sinsfín de malas noticias.*

### **Mejorar la edición de 2013 será un verdadero reto**

Las cifras de la pasada edición

nos dejan ver que, aunque nos encontrábamos en uno de los peores momentos de recesión, el SIL tiene siempre su razón de ser: *Somos el único salón internacional de la logística en España, entre los primeros cuatro en Europa, junto a Munich, Hanover y París,* afirma orgulloso Lacalle, ya que esta posición es fruto de años de esfuerzo por parte de los organizadores y porque, a pesar de todo, el sector sigue reconociendo la importancia de contar con un gran salón en España. *En 2013, hemos congregado 500 empresas, el 45% extranjeras, más de 100 novedades presentadas en exclusiva mundial, 3.600 asistentes a los congresos que escucharon a casi 300 prestigiosos ponentes... y podría seguir.* Seguimos nosotros: 800 directores de logística, 243 periodistas acreditados y la visita de numerosas delegaciones comerciales procedentes de Egipto, Palestina, Marruecos... Datos indiscutibles que se esperan mejorar en 2014.

espacio denominado Transport que acogerá todas aquellas empresas del sector del transporte deseosas de hacerse un hueco en este sector vital de la logística. *Todos sabemos la importancia vital del transporte para la logística*, nos dice el Presidente del SIL, *para ello este año hemos querido homenajear y hacer más fácil la vida de las empresas de este sector, que el año pasado recalaron en masa en el salón (más de 2.500 empresas).*

El espacio SIL Competitividad y Formación será otra novedad del SIL 2014. Aquí se encontrarán expositores y visitantes para dar a conocer oferta y demanda en lo que se refiere a formación y empleo. Por su parte, *SIL Competitividad y Futuro será el punto de encuentro para conocer la oferta de asociaciones, universidades o escuelas de negocios.* Un esfuerzo del SIL para promover el trabajo que tendrá su colofón el cinco de junio, el día del coaching, donde tendrán lugar sesiones de coaching orientadas a mejorar las habilidades directivas de un logístico. *Todas estas iniciativas, concluye Enrique Lacalle, juntamente con la promoción de la actividad de networking donde las empresas que necesitan personal podrán encontrar candidatos, significan que el SIL siempre mira hacia el futuro. Un futuro que será, sin lugar a duda, mejor que el presente y el pasado reciente.*

### Transporte y futuro

El eslogan del SIL 2014 será "Somos la logística", que resalta su carácter de auténtico "meeting point" del sector a nivel nacional e internacional. Este año, la organización está trabajando para que Colombia sea el país invitado y el salón presentará un

## SIL Competitividad y Futuro

**En este espacio dedicado a la formación y al empleo, la competitividad y búsqueda de talento se darán la mano para garantizar el éxito profesional de las personas que quieran mejorar su futuro. De esta manera, el SIL se convertirá en la primera feria del sector logístico que pone a disposición de expositores y visitantes un espacio dedicado a la oferta y la demanda en materia de formación y empleo. Enrique Lacalle, Presidente del SIL, ha explicado que "SIL Competitividad y Futuro" será el punto de encuentro para asociaciones, universidades, escuelas de negocio y empresas y portales de RRHH que quieran promocionar su oferta formativa y laboral en un ambiente 100 % profesional, y en el lugar de encuentro del sector por excelencia. Lacalle ha remarcado que un Salón tan profesional como el SIL es un vivero para los negocios, la formación y el empleo.**

"SIL Competitividad y Futuro" está proyectado como una ventaja competitiva de relación entre oferta y demanda basado en el Marketing de la Experiencia: el contacto directo con los profesionales logísticos que buscan formación y empleo. Con un pequeño esfuerzo, universidades, escuelas de negocio, asociaciones, colegios e institutos profesionales, empresas y consultoras de Recursos Humanos, empresas de outsourcing y selección... podrán exponer durante los tres días del SIL su oferta. Al mismo tiempo, el jueves 5 de junio el SIL 2014 celebrará el Día del Coaching y la búsqueda de empleo, con una sesión por la mañana de coaching dirigida a cómo mejorar las habilidades directivas de un logístico, y otra sesión de tarde donde se habilitará un espacio exclusivo de Networking para que las empresas con ofertas de empleo puedan recibir a los candidatos.

### Ramón Barrutia



Ramón Barrutia Urreta ha entrado a formar parte, como nuevo Director de Gestión y Ejecución de Proyectos, de la empresa *AR Racking*. Su formación como arquitecto y MBA y experiencia laboral, desarrollada en gran parte en el mundo de las estructuras, afirman desde la empresa, *hace de*

*él una pieza importante para nuestro equipo, por sus amplios conocimientos en el ámbito de la construcción y la ingeniería.*

La incorporación de Barrutia durante el pasado mes de febrero, se produce tras un año 2013 en el que la compañía *AR Racking* ha vivido un significativo incremento de nuevos proyectos. La preparación en el campo de la construcción por parte de Ramón Barrutia, será la clave que aportará el know-how necesario para la gestión de nuevos proyectos, además de establecer nuevos lazos de negocio con nuestros futuros clientes. Ramón Barrutia ha señalado que se siente muy satisfecho ante el reto que supone esta recién estrenada etapa profesional: *siempre es ilusionante iniciar un nuevo proyecto en el que poder aportar los conocimientos adquiridos en anteriores organizaciones.* Barrutia ya se encuentra desarrollando su labor en la compañía, en línea con la estrategia de futuro que marca su crecimiento en el mercado de los sistemas de almacenamiento industrial.

### Gregorio Hernando



*Palletways*, compañía líder en Europa en distribución exprés de mercancía paletizada, anuncia el nombramiento de Gregorio Hernando como nuevo Director General en Iberia tras la incorporación de Luis Zubialde como máximo responsable de todas las actividades de *Palletways* en el Reino

Unido.

Licenciado en Ciencias Empresariales por CUNEF y MBA por el IESE, así como titulado por la *Wharton Business School*, Hernando cuenta con más de 20 años de experiencia en el ámbito comercial y de gerencia en empresas de distribución y transporte nacionales y Grupos internacionales como *DHL* y *CAT*, entre otras. A propósito del nombramiento de Gregorio Hernando, Luis Zubialde comenta: *Gregorio ha liderado con gran éxito el desarrollo comercial y negocio de los miembros y de la red de Palletways en España y Portugal y cuenta por ello con la experiencia y el máximo apoyo del Grupo para continuar haciendo de Palletways Iberia una empresa de referencia y líder en el sector de la distribución exprés de mercancía paletizada, tanto en el mercado nacional como en Europa. Su nombramiento confirma el mantenimiento de la estrategia de excelencia en el servicio de toda la red, así como la continuidad del equipo de gestión y garantiza el impulso en el desarrollo comercial y de las ventas de todos los miembros de la red.*



## Luis Zubialde



*Palletways* ha anunciado el nombramiento de Luis Zubialde como nuevo Director General de *Palletways UK*. El dinámico crecimiento de *Palletways* en los últimos años en el Reino Unido ha convertido a este mercado en un importante negocio de la red. Por otro lado, el

mercado británico es maduro y complejo por lo que requiere el enfoque de un ejecutivo con experiencia para desarrollar una estrategia coordinada de *Palletways* para el futuro. Es por ello que James Wilson, Consejero Delegado del Grupo, afirma respecto al nombramiento de Luis Zubialde: *ha liderado con gran éxito el desarrollo de Palletways Iberia en los últimos siete años y aportará su gran experiencia para ayudar a Palletways a desarrollar e impulsar el negocio del Reino Unido en los próximos años*. El nombramiento de Luis Zubialde subraya el compromiso de *Palletways* de reforzar su posición como la principal Red en la distribución de mercancía paletizada en Europa, utilizando la experiencia de sus directivos a nivel internacional en todos sus negocios. James Wilson añadió *este es otro ejemplo del compromiso de Palletways con nuestra Misión y Valores Fundamentales, proporcionando un crecimiento a largo plazo en valor para nuestros accionistas y en el crecimiento continuo del negocio, junto con el desarrollo de oportunidades para nuestras personas a nivel internacional*.

## Jordi Badia



Venca, la compañía de moda online dirigida a la mujer, con más de dos millones de visitas mensuales, ha nombrado a Jordi Badia nuevo Director de TIC. Badia cuenta con una dilatada experiencia en las áreas de tecnologías de la información, desarrollando su carrera profesional

en empresas como ABB, donde participó en proyectos internacionales de desarrollo de procesos; en Emagister, com donde ocupó el puesto de Director de Operaciones y CTO o en BBVA donde trabajó de Director de IT en el proyecto de Tugestionline.com.

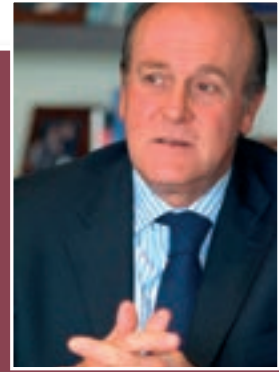
Badia tiene como principal cometido *consolidar el cambio en el que la compañía está inmersa con tal de seguir desarrollando el negocio de la venta online*. "Para mejorar nuestra presencia en Internet y aprovecharnos de las tecnologías Cloud, Mobile, Tablets así como acompañar a las áreas de Marketing y Business Intelligence en la implementación de tecnologías 2.0 también son parte de nuestro foco", destaca.

Badia también incide en la necesidad de facilitar el desarrollo de negocio orientado a aumentar las ventas en el exterior y, por otro lado, aprovechar y desarrollar los sistemas de telefonía en la Nube y CRM con el fin de otorgar una buena experiencia a los clientes a través del Call Center de la compañía. Al mismo tiempo, desde su departamento se seguirá trabajando para mejorar los procesos y sistemas de información que la compañía utiliza para la generación de colecciones, importación y exportación, pasando por flexibilizar y mejorar la eficacia de las operaciones en la gestión de almacenes y logística mediante Software adecuado para cada finalidad.

## PERFIL

**Enrique Lacalle Coll es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona y Diplomado en Alta Dirección de Empresas por el IESE de la Universidad de Navarra. Su formación se completa, entre otros, con estudios en la Escuela de Altos estudios mercantiles y en la Facultad de Ciencias Económicas, Políticas y Comerciales de la Universidad de Barcelona.**

**Aunque su bagaje personal y profesional es bien conocido en diferentes ámbitos de la política, la cultura, la comunicación o el deporte; en este breve curriculum queremos resaltar su esfuerzo en mejorar la logística en España con la creación del Salón Internacional de la Logística y la Manutención, hace ya 15 años. Junto a un equipo entregado, una vez al año, tanto si las circunstancias económicas son buenas o difíciles, como en los últimos cinco años, diseñan un espacio de valor para los profesionales y las empresas españolas y de diferentes países, que les permiten mostrar, ver y ser vistos, conocer y conocerse para generar conocimiento y negocio.**



## Competitividad y Futuro será el punto de encuentro para conocer la oferta de asociaciones, universidades o escuelas de negocios.

### Especial para la red del transporte

En la anterior edición, el SIL ya experimentó un aumento significativo de empresas del sector del transporte con la participación de empresas como *Barloworld Logistics, Dupessey Ibérica, Pantoja Grupo Logístico, Frimercat Logistics, Schnellecke Logistics, Grupo Sesé, Calsina Carré, Landtrans, Transparets-TP Logísticos, GV Sea Freight, Ewals Cargo Care, Cotransa, DHL Supply Chain, Barsan Logistics (Turquía) o Groupe SNTR de Argelia*, entre otros.

Por ello, en el SIL 2014 tienen en Transport, un área dedicada con una zona de exposición con stands de nueve metros cuadrados. Según sus organizadores, *"este espacio nace fruto del análisis de las necesidades actuales con el objetivo de poner a su disposición un punto de encuentro del transporte por carretera, transitarios y operadores logísticos*. Transport está proyectado como un espacio de relación entre oferta y demanda, basado

en el marketing de la experiencia: el contacto con cargadores, exportadores, importadores y productores, que se encuentran posicionados como líderes de sus segmentos.

El Presidente del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención, Enrique Lacalle, quiere de nuevo remarcar que *el sector del transporte siempre ha estado muy presente en nuestro salón porque es uno de los pilares fundamentales de la logística*. Este año queremos apostar por el sector con una oferta que estamos convencidos encaja perfectamente con las características de estas empresas, ofreciéndoles un formato de participación económico y que les permitirá realizar muchos y muy buenos contactos.

Por otra parte, todas las empresas de Transport, igual que el resto de expositores del SIL, tendrán la oportunidad de participar en los Speed Dating y Lunch Networking del Círculo Logístico, donde en la pasada edición participaron de forma activa más de 300 cargadores de las principales empresas de los sectores Alimentario, Farmacéutico, Químico, Automoción, Maquinaria, Electrónica, Gran Consumo, etc. En el Círculo Logístico se realizaron más de 800 reuniones directas (one to one) entre cargadores y empresas participantes en el SIL.

**Marco Bozzer**

# SOLUCIONES DE ACCESO

## INDUSTRIAL, PEATONAL Y DE GRANDES DIMENSIONES

Crawford 370



Contamos con el mejor servicio posventa

[www.assabloyentrance.com](http://www.assabloyentrance.com)  
[www.besam.es](http://www.besam.es)  
[www.crawfordolutions.es](http://www.crawfordolutions.es)  
[www.megadoor.com/es](http://www.megadoor.com/es)  
[www.albanydoors.com/es](http://www.albanydoors.com/es)

902 111 342

**ASSA ABLOY**  
 The global leader in door opening solutions

## ASSA ABLOY Entrance Systems

### SOLUCIONES INDUSTRIALES

Crawford  
 ASSA ABLOY  
 MEGADOOR  
 ASSA ABLOY  
 ALBANY  
 ASSA ABLOY

Puertas rápidas, seccionales y muelles de carga.

Puertas de grandes dimensiones.

Puertas rápidas de alto rendimiento.

### SOLUCIONES PEATONALES

besam  
 ASSA ABLOY

Puertas automáticas correderas, batientes y giratorias.  
 Cortinas de aire.



**Óptima relación calidad/precio**

## Alfaland propone carretillas Utilev para aplicaciones ligeras

**Para operaciones de manipulación de cargas de media y baja intensidad, Alfaland propone las carretillas diésel y eléctricas Utilev, con un completo paquete de soluciones a precio asequible. La nueva marca viene avalada por Nacco Materials Handling, propietaria también de marcas de prestigio como Hyster.**

**L**as nueva marca de carretillas elevadoras, *Utilev*, que *Alfaland* ha introducido en el mercado español es una solución de manutención para usuarios con aplicaciones ligeras, que no necesitan de determinadas sofisticaciones, encarecedoras del producto. Como suministradores de soluciones globales para la logística desde hace más de 30 años, *Alfaland* se ha asociado con el fabricante de carretillas elevadoras *Utilev*, perteneciente a *Nacco Materials Handling*, propietaria también de marcas tan prestigiosas como *Hyster*. En esta ocasión, *Alfaland*, llena un vacío existente en el mercado con una buena opción de manipulación de cargas a precio asequible. La gama está compuesta por carretillas diésel de 1.500 a 3.500 Kg con una capacidad de elevación de hasta 5.000 mm, que dan cobertura

a cualquier aplicación media del sector logístico, apoyadas por una eficiente serie de opciones. Para completarla, cuenta también con modelos eléctricos de CA, de 1.300 a 2.000 Kg y elevación hasta 6 m; que incluyen baterías de hasta 750 h, con doble motorización delantera y configuración de triciclo, para una buena maniobrabilidad y productividad en espacios reducidos.



### **Bajo coste, pero grandes ventajas**

Si la primera ventaja es su bajo coste de adquisición, la segunda y más

evidente son sus características. En la gama de diésel, incorporan, entre otras, frenos de motor autoajustables; asientos de suspensión total; motor diésel Yanmar de 2,6 l; mástiles de alta visibilidad y un completo tablero de instrumentos con un volante de pequeño diámetro. Además, incluyen transmisión automática Powershift y un radiador suficientemente dimensionado para obtener una excelente refrigeración del motor. Y si vamos a la gama de carretillas eléctricas con motores CA, cuentan con frenos bañados en aceite; frenado regenerati-



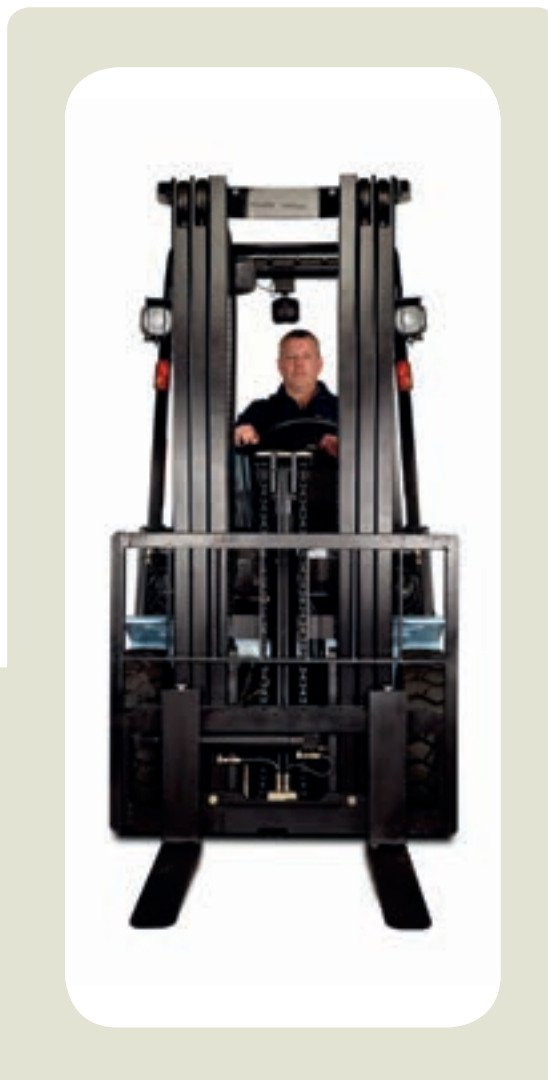
vo; un diseño compacto y robusto que posibilita altos niveles de maniobrabilidad; un sistema de retención en rampas y la posibilidad de ajuste del rendimiento de hasta 30 modos diferentes.

### En el servicio integral de Alfaland

Otro aspecto importante de la nueva marca es que contará con la experiencia de *Alfaland* como distribuidor de equipos para la manipulación de cargas, así como a su extensa red de servicio, *con más de 18 puntos de asistencia técnica distribuidos por toda la geografía, española y portuguesa, podemos asegurar un servicio global de repuestos y mantenimiento para las carretillas Utilev, que permiten una*

*respuesta rápida y máxima disponibilidad, afirman desde Alfaland.*

Asimismo, en *Alfaland*, disponen de un servicio integral de asistencia que incluye un equipo de técnicos altamente cualificados y formación continua; apoyados por los más modernos elementos de diagnóstico para la reparación de averías. A esto se le añade una amplia flota de coches taller perfectamente equipados, que garantizan una atención de servicio en las instalaciones de los clientes. Igualmente, un programa de contratos de mantenimiento personalizado a medida, asegura un alto valor residual de la máquina; ahorro de tiempo y dinero; reducción de costes de explotación y evita la aparición de averías inesperadas. **m&a**



## Siete razones para utilizar Utilev

1. Máquinas sencillas de usar y mantener.
2. Diseñadas por Nacco MH, grupo propietario de Hyster.
3. Incluyen motores Yanmar.
4. Alto nivel ergonómico, con una gran confortabilidad.
5. Garantía del servicio postventa de Alfaland.
6. Alta disponibilidad de repuestos.
7. Mantenimiento al alcance de cualquier punto de asistencia. No es necesario software específico, ordenador personal ni herramientas de diagnóstico especializadas.

## Seguridad en la descarga de camiones de Safework

■ La empresa de soluciones integrales de seguridad, *Safework*, propone un efectivo equipamiento para aumentar la seguridad en los muelles de carga tanto en la plataformas elevadoras como en el camión cuando realiza las maniobras en el muelle. En el caso de las plataformas elevadoras, la cinta sensible TVS2 permite la prevención del aplastamiento o cizallamiento de los pies de los operarios en el tramo final de elevación de las plataformas elevadoras de descarga de vehículos.

Otro equipamiento de seguridad son las alfombras sensibles LMI, que aplicadas en el muelle de descarga de los camiones, detectan las ruedas del camión cuando este se encuentra en la posición correcta para su descarga. El conductor es avisado mediante señales luminosas y/o acústicas o activando una señal segura.

La cinta sensible TVS2 para prevenir riesgos de accidentes en las plataformas elevadores de vehículos y las alfombras sensibles LMI para detectar las ruedas del camión, son los efectivos equipos de seguridad en los muelles de Safework. **m&a**





## Para optimizar la logística

# Palé Nortpalet heavy duty de alta resistencia y valor

**Para empresas de sectores como bebidas, agroalimentario, automoción, químico, etc., Nortpalet ha desarrollado el nuevo modelo de palé heavy duty que soporta los valores de carga más exigentes con remontado de hasta cuatro palés de altura.**

■ La empresa fabricante de palés de plástico *Nortpalet* ha desarrollado el palé HeavyDuty de 1.200 x 1.000 mm y seis patines que supone un soporte logístico con grandes ventajas para numerosos sectores industriales. La optimización del flujo de mercancías con este palé es posible gracias a sus múltiples ventajas como mayor sostenibilidad y ciclo de vida; inalterable en peso y forma ante el agua o la humedad; es una opción higiénica que no precisa tratamiento antibacteriano y su peso es más ligero que un palé convencional equivalente. Fabricado en plástico reciclado, sigue la línea de respeto al medio ambiente de *Nortpalet* con el diseño y fabricación de productos sostenibles y de valor añadido. Al final de su vida útil tiene un alto valor residual ya que permite volver a ser procesado y convertido en materia prima de nuevos productos.

Este modelo se fabrica en plástico reciclado y con un peso 23 Kg, su diseño le permite soportar los valores de carga más exigentes: carga estática de 5.000 Kg, dinámica de 2.000 Kg y rack de 1.200 Kg. Gracias a sus patines "Full perimeter", el HeavyDuty puede soportar el remontado de hasta cuatro palés de altura. Para asegurar la estabilidad de la carga, normalmente cajas reutilizables de transporte, el palé está equipado con una serie de gomas antideslizantes, tanto en el tablero como en los patines que evitan deslizamientos en el transporte y en la manipulación del mismo. Asimismo, cuenta con unos topes perimetrales que pueden ser personalizados por el cliente en función de sus necesidades concretas para una mayor estabilidad de la carga. Y entre otras de sus particularidades encontramos las bandas impresas en los tacos que permiten tener una mejor visualización del palet en su manipulación.

### Especialización en el palé de plástico

Dentro de las fortalezas de *Nortpalet*, destaca su fuerte especialización en el sector del palé de plástico dentro de los elementos reutilizables de transporte, así como su alta competencia en soluciones a medida para empresas. Para ello, se apoya en su propio departamento propio de I+D+i que cuenta con las últimas tecnologías aplicadas estudio, desarrollo y fabricación de nuevos productos y con la estructura suficiente como para afrontar grandes fabricaciones y proyectos de envergadura.

En 2013, la inversión en moldes y maquinaria alcanzó 1,5 M€, cifra que la dirección de la compañía tiene previsto destinar a nuevas inversiones por segundo año consecutivo a lo largo del año 2014 con el objetivo de consolidar su expansión tanto a nivel nacional como internacional. En la actualidad, *Nortpalet* ya comercializa sus productos en más de media docena de países de la Unión Europea. ■ m&a



## OsiSense XS de Telemecanique para aplicaciones de manutención

**Los nuevos sensores de proximidad OsiSense™ XS incluyen el primer sensor inductivo cúbico con certificación SIL2 que reduce el riesgo de fallos y minimizan las probabilidades de que transportadores y máquinas sufran daños.**

■ La empresa *Telemecanique Sensors* presenta la nueva gama de sensores inductivos en formato cúbico y rectangular OsiSense para todas las aplicaciones de manutención. Con un montaje único en un solo clic y un cabezal de detección giratorio, el nuevo sensor cúbico OsiSense™ XS puede ser instalado rápida y fácilmente en cualquier máquina o equipo. El mantenimiento se simplifica gracias a su rápido montaje/desmontaje y a los indicadores LED de estado del sensor, claramente visibles a distancia y desde cualquier dirección. Los nuevos sensores de proximidad OsiSense XS, disponibles en versiones cúbica y rectangular, disponen de un cabezal de torreta de 5 posiciones que permite una detección precisa en cualquier dirección. La orientación del cabezal puede ajustarse manualmente en unos instantes sin necesidad de herramientas especiales.

La gama OsiSense XS incluye el primer sensor inductivo cúbico con certificación SIL2 que reduce considerablemente el riesgo de fallos, minimizando las probabilidades de que sus transportadores y máquinas sufran daños. Además, los sensores OsiSense XS disponen de protección IP 69K y han sido autorizados para su uso en entornos industriales difíciles. ■

m&a



## Ahorra combustible y es silenciosa

# JLG: la primera plataforma híbrida del mercado

**JLG Industries, propiedad de Oshkosh Corporation, uno de los principales fabricantes de plataformas de trabajo aéreas y manipuladores telescópicos acaba de presentar la primera plataforma híbrida de tracción eléctrica en las cuatro ruedas del mundo, la H340AJ.**

■ JLG Industries, propiedad de Oshkosh Corporation, uno de los principales fabricantes de plataformas de trabajo aéreas y manipuladores telescópicos acaba de presentar la primera plataforma híbrida de tracción eléctrica en las cuatro ruedas del mundo, la H340AJ.

En comparación con una máquina totalmente diesel, la H340AJ permite ahorros importantes en combustible, es más silenciosa (menos de 69 decibelios) y produce menos emisiones de carbono.

Jeff Ford, Director Mundial de Productos, división de plataformas de trabajo aéreas de *JLG Industries*, explica: *La H340AJ de JLG dispone de cuatro motores eléctricos independientes que proporcionan un rendimiento sin precedentes en todo tipo de*

*terrenos, e incorpora un generador diesel de nivel 4, respetuoso con el medio ambiente, para la recarga. La alimentación eléctrica se almacena en ocho baterías de 6 V, que requieren un menor tiempo de carga que las baterías clásicas de ácido de plomo. La máquina puede funcionar únicamente con alimentación eléctrica, por lo que utiliza menos combustible diesel que una máquina totalmente diesel, reduciendo de este modo los costes operativos globales.*

### También en entornos difíciles

Se trata de una plataforma híbrida de gran durabilidad con cubierta de acero, capaz de trabajar en entornos verdaderamente difíciles tanto con tracción en dos ruedas (de serie), como opcional en las cuatro ruedas. Además, requiere menos mantenimiento con sus motores AC sin escobillas, silenciosos y de suave conducción. La tracción eléctrica directa de AC reduce el número de tubos hidráulicos y empalmes, así como el potencial de fugas. El funcionamiento con batería únicamente permite utilizar la H340AJ en interiores o exteriores así como en otras zonas libres de emisiones. En términos de acceso, la plataforma híbrida incorpora una altura de la plataforma de un poco más de 10 m, un alcance global de 5,20 m y una capacidad de la plataforma de 230 kg. **m&a**



## Facilidad de integración con ERP

# Thor VM2, terminal embarcado de Honeywell

**Para la gestión de almacenes, puertos y campas, Honeywell ha extendido su gama de ordenadores para carretillas y vehículos con Thor VM2 con gran facilidad de comunicación.**

■ El equipo embarcado para carretillas elevadoras y otros vehículos de manipulación de materiales, Thor VM2, de *Honeywell* soporta los sistemas operativos Microsoft W7 Pro y Windows Embedded Standard 7, para facilitar el desarrollo de aplicaciones y la integración

con los sistemas de gestión empresarial. Peter Fehl, Vicepresidente de *Marketing de Honeywell Scanning&Mobility*: *nuestro soporte a sistemas operativos adicionales ofrece una migración muy sencilla tanto para clientes*



*nuevos, como los que cambian a un ordenador embarcado con grandes prestaciones.* El nuevo equipo dispone de una pantalla XGA de 9,7 pulgadas, teclas multifunción programables y es compatible tanto para redes WLAN y WMAN.

Otras características que permiten a Thor VM2 agilizar las operaciones son su puerto inteligente (smart dock), que permite separar fácilmente el ordenador de la fuente de alimentación, posibilitando a los usuarios cambiar el equipo de vehículo en hasta una sexta parte del tiempo medio empleado en estas operaciones. Tiene, además, un panel frontal reemplazable en caliente que permite realizar reparaciones de la pantalla, lo que reduce los costes de inactividad y de mantenimiento, relacionados con el deterioro del uso. Por otra parte, el sistema de gestión de energía elimina los gastos de mantenimiento y productividad, debidos a la descarga de la batería. Este sistema permite configurar el dispositivo para que pase automáticamente a modo de hibernación o espera, tras un tiempo sin ser utilizado. **m&a**



10 polipastos eléctricos con control remoto

# Future Fibres agiliza sus procesos con Abus Grúas



**Para la manipulación de piezas de grandes dimensiones como mástiles, Abus Grúas ha instalado en la planta de Future Fibres, la reconocida empresa de diseño de aparellaje para todo tipo de embarcaciones deportivas y megayates, 10 polipastos eléctricos con control remoto que le ha permitido agilizar sus operaciones y una mejor operativa.**

**T**ras su llegada a Valencia en 2004, para dar servicio a la America's Cup, *Future Fibres Rigging Systems* decidió instalarse en esta región y en 2010 ya ampliaba sus instalaciones. La costa mediterránea y, en particular, la de la ciudad de Valencia, es el escenario de numerosas competiciones deportivas navales como la America's Cup o el Trofeo de SM La Reina, donde participan las mejores embarcaciones. Además de ser un acontecimiento que arrastra a numeroso público, ya sea en directo o por televisión, resultan una prueba de la destreza y resistencia tanto de los participantes como de las embar-

caciones. En el mundo de los barcos de competición y de recreo como los megayates, la empresa de capital inglés, *Future Fibres*, es mundialmente reconocida por su diseño, fabricación de mástiles y accesorios de aparellaje para barcos como jarcias, anclajes, cuerdas, etc. Una de las razones del gran éxito de *Future Fibres* es su concepto de fabricación *Right Fibre for the Right Application* (RFRA), basado en la utilización de una mezcla de distintas fibras como PBO, carbono, Dyneema o Kevlar con el objetivo de ajustar el producto a las necesidades de cada cliente. Sus fibras especiales son también utilizadas por marcas de Fórmula 1 como *Ferrari, Redbull, etc.*, y

está estudiando introducir sus materiales en el sector aeroespacial.

## Una solución para mejorar la manipulación

En el proceso de fabricación, la manipulación de piezas como mástiles de grandes dimensiones, que se estaban realizando con polipastos manuales tenía importantes inconvenientes como la lentitud de las operaciones, ya que debían ser accionados por separado; así como por el numeroso personal dedicado a estos trabajos. Una mejora en el proceso de manipulación de los materiales se hacía necesaria por lo que *Future Fibres* contactó con *Abus Grúas*, la

## Control remoto y sincronización

El factor clave del proyecto de mejora del proceso de manipulación, recae en el control de los polipastos, que son accionados mediante un control remoto diseñado especialmente para este proyecto. Gracias al diseño del control remoto y a los 10 receptores instalados en los polipastos, es posible controlar todos los polipastos desde un mismo control remoto. El usuario puede escoger que polipastos quiere accionar a la vez, de modo que la versatilidad de la solución es más que destacable.





filial española de *Abus Kransysteme*, que trabajaron codo con codo para encontrar la mejor solución.

Tras estudiar el flujo de trabajo, se decidió la instalación de 10 polipastos eléctricos de cadena, tipo GM6, con una capacidad de carga nominal por unidad de 2.000 Kg; carro eléctrico de traslación y cuatro metros de recorrido de la cadena. La elección de estos polipastos permite trabajar con dos velocidades de precisión, por ejemplo, bien cuando se está empezando a elevar la carga se está depositando en la nueva ubicación, así como agilizar su movimiento cuando sea preciso.

La inversión en 10 polipastos eléctricos ha permitido a la empresa ahorros de tiempo y personal. En concreto, en el caso del ahorro del tiempo, el uso de estos polipastos eléctricos sincronizados respecto a los manuales es del 60% y en cuanto al personal ahora un único operario realiza un trabajo que requería 10 personas.

m&amp;a

## El Standard

SISTEMAS PARA GRÚAS



Conducción eléctrica de seguridad KBH apta para montajes en interiores y a la intemperie.

- Grado de protección IP 23
- Compacta
- Montaje rápido
- De 40 a 200 A, 100% ED
- 4 ó 5 polos

INNOVACIÓN

CALIDAD

Conducción eléctrica de seguridad KBH

AMPLIA GAMA DE PRODUCTO

SEGURIDAD

**VAHLE**   
Sistemas de Electrificación y Transmisión de Datos para Equipos Móviles

ENERGÍA EN MOVIMIENTO

Vahle España, S.A.U.  
08210 Barberá del Vallés (Barcelona)  
Tel. (+34) 93 718 4773  
Fax (+34) 93 718 5216  
www.vahle.de - vahle@vahle.es



## Conexión a la red eléctrica en los amarres

# Shore Connection de Schneider Electric para buques



**La decisión de integrar una solución de conexión de buques a la red eléctrica de un puerto representa una inversión estratégica. Además de los beneficios medioambientales, proporciona oportunidades significativas de eficiencia y reducción de costes, y elimina molestias como ruido y vibraciones provenientes de los buques amarrados. Las soluciones de conexión portuaria de Schneider Electric ofrecen todo esto.**

**E**l tráfico marítimo crece año tras año, de hecho más del 90% del transporte global de bienes se hace hoy en día por vía marítima. Esto lleva a una alta

concentración de emisiones contaminantes en las zonas portuarias. Para reducir estas emisiones y sus riesgos para la salud pública, la Organización Marítima Internacional (IMO, en sus siglas en inglés) ha incluido el anexo

VI a la convención internacional MARPOL, ratificada por la mayoría de países del mundo que tienen línea costera. Este anexo se centra en los contaminantes más peligrosos para la salud, incluyendo los óxidos de azufre (SOx) que se generan al quemar el fuel pesado consumido por los buques. El nivel de SOx permitido en la emisión es hoy de 4,5%, pero bajará gradualmente hasta 0,5% en 2020.

La Unión Europea ha ido más lejos y ha marcado el límite en 0,1% ya desde el 1 de Enero de 2010 para los buques amarrados durante más de dos horas en un puerto europeo.

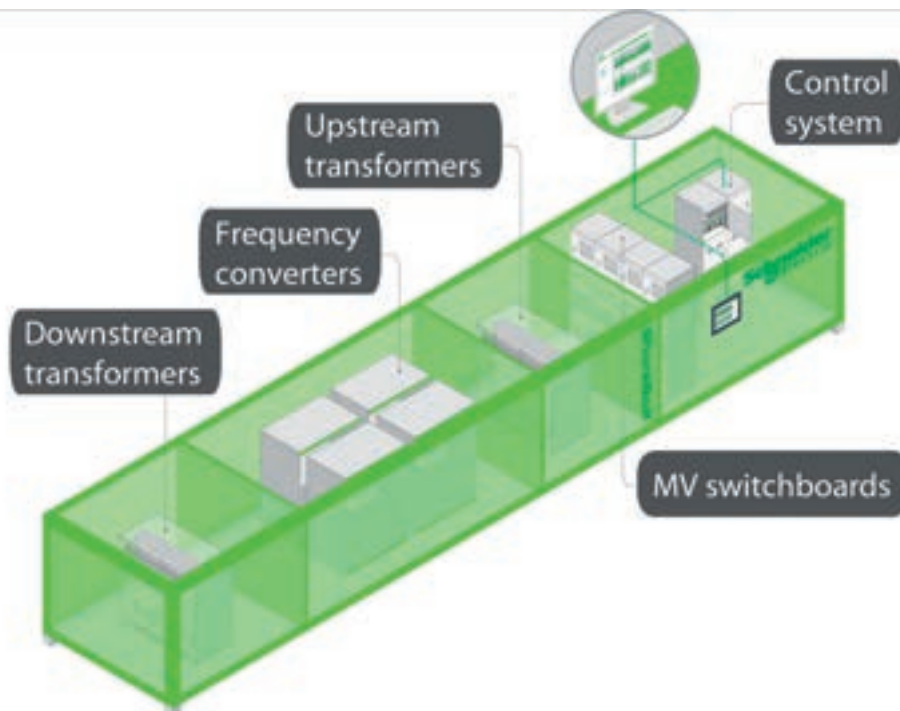
### Acerca de Schneider Electric

Como especialista global en gestión de la energía y con operaciones en más de 100 países, Schneider Electric ofrece soluciones integrales para diferentes segmentos de mercado, ocupando posiciones de liderazgo en infraestructuras y compañías eléctricas, industria y fabricantes de maquinaria, automatización y gestión de edificios, centros de proceso de datos y redes, así como en el sector residencial. A través de su compromiso de ayudar a las personas y a las organizaciones a maximizar el uso de la energía



### Eliminación de emisiones, ruido y vibraciones

Para cumplir con las normativas internacionales de reducción de emisiones contaminantes, se pueden utilizar diferentes tecnologías, como el uso de diesel ligero con niveles de azufre inferiores a los permitidos; el gas natural licuado para buques con motores adaptados y suficiente espacio de almacenamiento o insertar filtros en las chimeneas de los buques para procesar y limpiar los gases antes de emitirlos, lo cual



### El sistema llave en mano ShoreBoX™

La solución patentada de Schneider Electric, ShoreBoX™, está basada en una arquitectura modular integrada en un contenedor metálico estandarizado para maximizar la facilidad de instalación y puesta en marcha, y la escalabilidad. El tipo y el número de módulos dependen de la infraestructura del Puerto, y de los requisitos de potencia y conversión de frecuencia necesarios. La fiabilidad de cada componente y de la solución completa está garantizada gracias al proceso TVD (Testeado, Validado, Documentado) que *Schneider Electric* implementa en todas sus soluciones estándar. ShoreBoX es un sistema llave en mano 100% integrado y móvil, que queda instalado y operativo en menos de siete meses desde la fecha del pedido, y adaptado a todo tipo de puerto y todo tipo de buque. La ShoreBoX maximiza además las inversiones CAPEX y OPEX a la vez que asegura la calidad de servicio ofrecida a los clientes: la inversión correcta para el propósito correcto.

requiere tratamiento de residuos sólidos al llegar a puerto.

También en cualquier Puerto se puede utilizar la tecnología ShoreBoX™, que propone *Schneider Electric* para conectar los buques a la red eléctrica del Puerto mientras están amarrados. Se trata de la única solución que permite apagar los generadores de a bordo y eliminar totalmente todas las emisiones,

incluidas las de CO<sub>2</sub>, además de eliminar el ruido y las vibraciones. La reconocida experiencia de la compañía global *Schneider Electric* en sistemas de distribución eléctrica para infraestructuras tanto en tierra como a bordo queda demostrada con esta innovadora solución que ya se encuentra en Puertos como el de Riga (Letonia), Tánger y Casablanca (Marruecos) y Kalibaru (Djakarta,

Indonesia). Para que se pueda ver de cerca la solución, *Schneider Electric* tiene una instalación real en Grenoble (Francia) que permite realizar visitas ([www.schneider-electric.com/shore-connection](http://www.schneider-electric.com/shore-connection)).

m&a



Gestión de datos maestros MDM de Stibo

# Archivo de datos único para Leroy Merlin multicanal



La gestión de los grandes volúmenes de datos es estratégica para el minorista de productos de bricolaje y mobiliario, Leroy Merlin. Para la gestión multicanal de los datos de referencia de sus productos, ha elegido la plataforma STEP PIM/MDM de Stibo Systems, proveedor independiente de soluciones para la Gestión de la Información de Productos (PIM) y soluciones multi-dominio para la Gestión de Datos Maestros (MDM).

**C**on casi 100 años de existencia, la multinacional francesa *Leroy Merlin* del Grupo *AEDO* es actualmente una de las principales marcas en el mercado mundial del bricolaje y mobiliario. En España, cuenta con 8.000 empleados y una red de distribución de 55 tiendas físicas a las que se añade su canal on-line, que en total atendieron en 2012 a más de 44 millones de clien-

tes. A pesar de la crisis, en las cifras de ese año alcanzó una facturación de 1.454 M€ con casi un 68% de cuota de mercado. En 2012, *Leroy Merlin* invirtió en España 160 M€ en la apertura de siete nuevos establecimientos, lo que permitió la creación de 800 nuevos puestos de trabajo.

#### Apuesta por los proveedores españoles

Por otra parte, la cadena efectuó el

76 % de la compras en España a proveedores nacionales, con los que firmó contratos valorados en unos 639 M€ en 2012. De esta manera la compañía expresa su reconocimiento y compromiso con el tejido empresarial nacional y apuesta firmemente por los proveedores locales, asegura *Leroy Merlin* España, que cuenta con 1.754 proveedores, de los que el 81 % son españoles. Otras enseñas internacionales del grupo *AEDO*, al

## Información estratégica con Stibo Systems

Stibo Systems es una de las principales compañías en soluciones de Gestión de Datos Maestros (MDM) multidominio, que permiten vincular la información de clientes, productos, proveedores y otros datos de la organización. Esto permite a las empresas tomar decisiones más eficientes, aumentar las ventas y aportar valor. Durante los últimos 30 años, Stibo Systems ha ayudado a grandes empresas a desarrollar una fuente fiable de información estratégica. Stibo Systems es una filial de la compañía privada Stibo A/S Group, fundada en el año 1794, y que tiene su sede en Aarhus, Dinamarca.



que pertenece *Leroy Merlin*, hicieron compras a más de 300 proveedores españoles por importe de 278 M€ durante el pasado ejercicio. *En España se fabrica con muy buena relación calidad/precio, y con unas muy buenas tasas de servicio logístico, aunque en ciertos casos nos falta confianza para internacionalizarnos*, afirma el Director General de *Leroy Merlin* España, Ignacio Sánchez Villares.

#### La gestión de grandes volúmenes de datos es clave

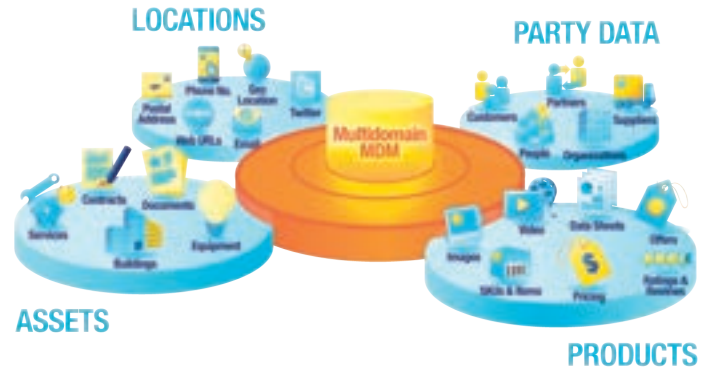
De media, las tiendas de *Leroy Merlin* en España ofrecen 35.000 productos sin contar las 50.000 referencias disponibles bajo pedido. Luis Herrero, Director de TI de *Leroy Merlin*, señala: *Con más de 1.000 proveedores y un número creciente de canales de distribución e información, la gestión de estos grandes volúmenes de datos sobre productos es un factor esencial para mantener el control y la eficiencia de las operaciones, además de garantizar la satisfacción y la experiencia del cliente.*

Como parte de un proyecto puesto en marcha a nivel internacional por

el *Grupo ADEO*, *Leroy Merlin* deseaba adoptar una solución de software para gestionar la información de productos y hacerla accesible a través de los diferentes canales de la marca. Esto incluye su red de tiendas físicas y varios canales digitales (página web, página web para móviles y aplicaciones para teléfonos inteligentes y tabletas), así como los otros canales que la marca pueda poner en marcha próximamente.

#### Repositorio fiable centralizado y accesible

La primera fase del despliegue se centrará en la recopilación y estandarización de los datos de las aplicaciones existentes. A continuación, los datos se enriquecerán a través de un proceso de colaboración empleando un portal de proveedores dedicado y se gestionarán mediante un flujo de trabajo. Estas dos funciones forman parte del núcleo de la plataforma STEP.



*La tecnología de Stibo Systems nos permite poner en marcha un repositorio de datos fiable, que está centralizado, es accesible por parte de toda la empresa y fomenta una colaboración estructurada y uniforme*, destaca Luis Herrero. *Stibo Systems nos ayudará a beneficiarnos de un sistema de gestión de la información compartido por toda la empresa, incluidos nuestros socios, y que se integrará con mucha más eficacia con cualquier nuevo canal de distribución o información que adoptemos en los próximos años.*

m&a

Mayor fabricante de palets de plástico del sur de Europa

EXPERIENCIA contrastada, TECNOLOGÍA avanzada



**RIBAWOOD**

**RIBAWOOD**

P. I. San Miguel, Sector, 4  
C/ Albert Einstein, 2  
50830 Villanueva de Gállego  
Zaragoza  
TEL: 976 185 825 • 976 443 300  
oficina@ribawood.com  
[www.ribawood.com](http://www.ribawood.com)



44

El sector Alimentario debe afrontar cambios

48

Almacén automático bajo cero en Cargill Meat. Solución de viastore systems para la industria cárnica

52

Eficiente almacén de proteínas lácteas de Arla Foods. Solución integral de Jungheinrich.

56

Logística bajo cero en el centro logístico de Mydibel con SSI Schaefer. Derivados de la patata listos para el consumo.

En un nuevo y complejo entorno

## El sector Alimentario debe afrontar cambios

**Xavier Farrés, consultor y responsable de desarrollo de negocio de Miebach Consulting España, reflexiona en este artículo sobre los cambios que deben afrontar las cadenas de suministro de las empresas de alimentación y bebidas a causa de la situación actual, sugiriendo algunas acciones para mejorarlas y exponiendo tres casos prácticos desarrollados con la colaboración de Miebach Consulting.**

**L**a industria de alimentación y bebidas está en plena transformación como consecuencia de los nuevos retos a los que tiene que hacer frente. Para las empresas de este sector, el cambio de comportamiento de un consumidor cada vez más exigente y sensible al precio se está traduciendo en una gran presión hacia la reducción de márgenes; un incremento hasta el momento nunca visto de la volatilidad de la demanda y una necesidad de internacionalización para la búsqueda de nuevos mercados. Todos estos factores generan una importante necesidad de cambio de las cadenas de suministro de estas compañías.

De acuerdo con la experiencia de *Miebach Consulting*, y, teniendo en cuenta el entorno actual, hay cuatro tipos de acciones que pueden aportar grandes beneficios para las empresas de alimentación y bebidas: optimización de las redes logísticas; automatización de flujos de materiales y mejora de las operaciones; segmentación de la cadena de suministro y colaboración entre compañías, y, por fin, mejora de los sistemas informáticos.

### **Optimización de las redes logísticas.**

En los últimos años, las circunstancias operativas de las compañías han ido cambiando constantemente. Los orígenes de los suministros se han ido incrementando, así como el número de referencias que se comercializan en cada mercado. En los países del Sur de Europa, el canal Horeca ha ido perdiendo fuerza, mientras que la distribución organizada ha

conseguido defender mejor su posición como canal y desde hace un tiempo hay un renacer hacia las tiendas de conveniencia en todo el continente europeo.

Estas circunstancias hacen que las redes logísticas diseñadas en el pasado no funcionen de forma óptima en la actualidad, lo que ofrece una serie de oportunidades que pueden aprovecharse mediante la utilización de la última vanguardia de herramientas de modelización, ya sea tanto de optimización como de simulación de operaciones logísticas. Las nuevas técnicas permiten encontrar las ubicaciones óptimas para los centros de producción, para los stocks y para los centros de consolidación de flujos de aprovisionamiento, así como optimizar los inventarios o determinar cuál es la relación más adecuada entre stocks de seguridad y lotes de producción. Su aplicación en estos momentos se está convirtiendo en una fuente de generación de eficiencias y mejoras operativas.

Adicionalmente, los condicionantes para determinar si es más conveniente externalizar o internalizar las operaciones también han cambiado, así como la oferta de servicios disponibles en el mercado. Esto brinda a las empresas una oportunidad de reevaluación de las decisiones tomadas en el pasado en este ámbito, para determinar cuál es el mix óptimo de internalización/ externalización de procesos en términos de alineación con las estrategias de las compañías, el nivel de servicio y sus costes.





Planta de la cervecería SCC Portugal

### **Automatización de flujos de materiales y mejora de las operaciones.**

Las mejoras tecnológicas a nivel de equipos de almacenaje y manutención han aumentado a un nivel exponencial. El abanico de soluciones disponibles no deja de crecer y su sofisticación tecnológica ofrece muchas oportunidades para realizar mejoras operativas, ya sea para reducir costes, aumentar niveles de servicio y capacidad de respuesta o ambas cosas a la vez.

La otra cara de esta situación de variedad y riqueza de soluciones tecnológicas es que también es más fácil cometer errores en el momento de seleccionar una solución: puede que la opción seleccionada no sea la más adecuada para alcanzar los objetivos pretendidos.

La selección óptima de equipos muchas veces se beneficia del criterio de un profesional especializado y del conocimiento adquirido a través de la experiencia en la ejecución de este tipo de proyectos. La implantación de soluciones automatizadas es un proceso complejo en el que intervienen muchos aspectos además de los puramente tecnológicos: contractuales, de construcción de obra civil, relacionados con los sistemas informáticos para gobernar el nuevo proceso o con el nivel de formación del personal involucrado en el momento del arranque, etc. Normalmente la experiencia de las empresas en este tipo de situaciones es bastante limitada, ya que ejecutar proyectos de esta índole no es muy frecuente. En estas circunstancias, el papel de un experto que continuamente está realizando este tipo de proyectos puede aportar mucho valor adicional tanto en el diseño como en la implantación

**"Las redes logísticas diseñadas en el pasado no funcionan de forma óptima en la actualidad, lo que ofrece una serie de oportunidades"**

de la solución más adecuada para cada empresa y permite aprovechar mejor las oportunidades que ofrecen los últimos desarrollos disponibles en este campo.

### **Segmentación de la cadena de suministro y colaboración entre compañías.**

En un entorno turbulento y cambiante como el actual, es muy importante poder ofrecer diferentes modelos de cadena de suministro, soportados por una infraestructura física y de sistemas común, que sea capaz de dar soluciones a requerimientos dispares. Solo entendiendo correctamente los comportamientos de compra existentes en el mercado y agrupándolos en segmentos lo suficientemente homogéneos es posible ofrecer unas soluciones para la cadena de suministro alineadas a las necesidades reales identificadas en el mercado.

Sin embargo, las estrategias y las soluciones logísticas no son los únicos aspectos importantes para asegurar la capacidad de respuesta que espera el mercado: la cultura y el estilo de liderazgo de las organizaciones también juegan un papel fundamental. Consecuentemente, alcanzar la máxima comprensión de este tipo de factores es esencial para asegurar la mejora de las operaciones de la cadena de suministro dentro de las compañías o entre ellas, en entornos colaborativos. Las organizaciones que están siendo capaces de entender el funcionamiento de este tipo de mecanismos, estrechamente relacionados con los valores de los equipos de trabajo y el perfil de las personas que se embarcan en procesos de colaboración, disponen de un nuevo horizonte de ventajas competitivas.

### **Mejora de sistemas informáticos.**

El incremento sostenido de la capacidad de computación y el nivel de sofisticación de la tecnología actual están permitiendo una



mejora exponencial de las soluciones disponibles en el ámbito de los sistemas de la información para las operaciones de la cadena de suministro.

En este sentido, existen dos niveles de actuación donde es posible capturar oportunidades de mejora. En primer lugar, en la solución de planificación de la cadena de suministro, permitiendo una mayor funcionalidad, la confección de escenarios de previsión y fabricación y la utilización de un número mayor de datos que permiten afinar mucho más en las previsiones de suministro. En segundo lugar, la funcionalidad de las soluciones de ejecución en la gestión de almacenes (SGAs) y de transporte (TMS) también se ha visto fuertemente incrementada por las nuevas tecnologías existentes, constituyendo una gran oportunidad de mejora. Es muy recomendable realizar una revisión de las nuevas tecnologías disponibles en el mercado, pues permiten la implantación de soluciones para la cadena de suministro más funcionales y más adecuadas a las exigencias actuales.

Dado que *Miebach Consulting* cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo de proyectos para el sector de alimentación y bebidas, tanto a nivel nacional como internacional, ayudando a los clientes a adaptar sus cadenas de suministro a los entornos cambiantes de los mercados en los que operan. Como ejemplo, quiero señalar tres casos prácticos en los que hemos llevado a cabo diferentes intervenciones en concordancia con los objetivos de la empresa.

#### **SCC Portugal: optimización de la red de distribución del canal Horeca**

La compañía portuguesa *SCC* (*Sociedade Central de Cervejas e Bebidas*), integrada en el grupo *Heineken*, está dedicada a la producción y comercialización de malta, cerveza y otras bebidas para el mercado portugués (des-

taçando las marcas *Sagres*, *Heineken* y *Águas do Luso*), además de exportar a muchos países. A finales de 2012, *SCC* adquirió *Sodicel*, una de las mayores empresas de distribución de bebidas para el canal Horeca de Portugal, dando lugar a *Novadis* – “*Só Grandes Marcas*”.

Así, *Novadis* se dedica a la comercialización y distribución de una amplia gama de productos (además de las marcas de *SCC*): vinos (*Piriquita*, *Esporão*, etc.), café (*Sanzé*, etc.), aperitivos (*León*, *Trident*, etc.) y licores (*Martini*, *Bacardi*, etc.), por lo que esta operación permite a *SCC* potenciar la ampliación de su “*Route to Market*”, tanto en términos de oferta de cartera de productos como de incidencia geográfica.

Esta nueva situación obligó a *SCC* a revisar la “*Route To Market*” del canal Horeca; a optimizar la red de distribución y a plantearse la opción de una subcontratación total o parcial de la misma. Para ello, *SCC* contrató a *Miebach Consulting*, compañía que se encargó del proceso de revisión de las operaciones logísticas con el fin de determinar qué opción era más conveniente: subcontratar los servicios o asumirlos directamente. El proyecto de optimización llevado a cabo por *SCC* con la colaboración de *Miebach Consulting* permitirá a la compañía afrontar sus retos de futuro con una mayor competitividad y un alto nivel de servicio de su cadena de suministros.

#### **Equatorial Coca-Cola Bottling Company (ECCBC): identificación de mejoras**

Otro ejemplo de actuación se llevó a cabo en Argelia en la empresa *Equatorial Coca-Cola Bottling Company ECCBC*, una de las tres unidades de negocio de *Grupo Cobega*, que opera en 13 países africanos. El inicio de un plan de expansión le llevó a contar con el apoyo de *Miebach Consulting* en el proceso de optimización de su almacén de Argel.



## Acerca de Miebach Consulting

Fundado en 1973, el Grupo Miebach Consulting cuenta actualmente con 265 empleados en 20 oficinas repartidas por 16 países de todo el mundo. Una facturación de 30 millones de euros (2013) y una larga y fructífera trayectoria hacen del Grupo Miebach Consulting una de las compañías líderes en consultoría e ingeniería de la cadena de suministros a nivel in Miebach Consulting es una firma de consultoría e ingeniería global especializada en la cadena de suministro. La compañía se sirve de las últimas tecnologías y metodologías para ayudar a sus clientes, entre los que figura un gran número de empresas del sector de alimentación y bebidas, a maximizar su nivel de rendimiento en términos de servicio y a conseguir sus objetivos de reducción o variabilidad de costes en este nuevo y más complejo entorno.



Con sede en Barcelona, *ECCBC* fue fundada en 1997 como una joint venture entre *Cobega* y *The Coca-Cola Export Company*. Actualmente, cuenta con 15 plantas embotelladoras y 44 líneas de producción y opera en 13 países de África: Marruecos, Argelia (zona centro), Mauritania, Cabo Verde, Gambia, Guinea Conakry, Guinea Bissau, Sierra Leona, Liberia, Ghana, Guinea Ecuatorial, Guinea y Santo Tomé y Príncipe. Esencialmente, produce y vende productos de *Coca-Cola*, aunque también dispone, en menor medida, de otras marcas bajo licencia, y es líder en el segmento de bebidas refrescantes en todos sus territorios.

Concretamente en Marruecos y Argelia, donde se consume el 70% de la producción de *ECCBC*, la compañía dispone de una planta de 51.000 m<sup>2</sup> cerca de Argel en la que produce unas 80 referencias en diferentes formatos, alcanzando aproximadamente los 60 millones de cajas UC/ año.

Con el fin de optimizar los procesos técnicos y organizativos de dicho almacén y poder incrementar la capacidad de preparación de pedidos, *ECCBC* contactó con *Miebach Consulting*. Más concretamente, la propuesta de *Miebach* consistió en la identificación de cuellos de botella en el conjunto de procesos, desde la recepción de los pedidos a preparar hasta la salida de los vehículos con el contenido del pedido, proponiendo mejoras organizativas u operacionales. También realizó una redistribución de la planta teniendo en cuenta los nuevos procesos y posibles mejoras tecnológicas para incrementar la productividad del centro y propuso un plan de racionalización de los flujos internos de los camiones.

### Frit Ravich: automatización y preparación de pedidos

Otro ejemplo es el de *Frit Ravich*, una empresa familiar fundada en el año 1963 que fabrica, comercializa y distribuye alrededor de 2.000

referencias de productos como patatas chips, snacks, frutos secos, conservas, pastas y otros productos de alimentación, alcanzando una producción de 72.100 Kg diarios. Su sede central se encuentra situada en Maçanet de la Selva (Girona), ocupando una superficie aproximada de 20.000 m<sup>2</sup> construidos, un 40% de los cuales se utilizan para actividades productivas y el resto (60%) para actividades logísticas. La fábrica cuenta con un laboratorio propio de análisis y control de calidad donde se realizan proyectos de I+D para desarrollar nuevos productos y se lleva a cabo la supervisión total, desde la materia prima a los productos acabados, según las Normas de Seguridad Alimentaria IFS y BRC.

El almacén está totalmente informatizado, tiene capacidad para más de 18.000 palés y una actividad media de 4.000 pedidos al día, un 85% de los cuales se entrega en 24 horas y el resto, en 48 horas, con una cifra total de 150 rutas de reparto al día. El proyecto de automatización y preparación de pedidos, desarrollado con la colaboración con *Miebach Consulting*, contempló la construcción de un edificio anexo dedicado íntegramente a la recepción y almacenaje de producto terminado y a la preparación de pedidos para su posterior expedición, permitiendo liberar las instalaciones existentes y dar respuesta al constante crecimiento del volumen de actividad de *Frit Ravich*. Esta nueva plataforma logística cuenta con 18.000 m<sup>2</sup> de superficie y una capacidad punta de preparación de 85.000 líneas de pedido por día, sobre un total de más de 3.000 referencias.

El proceso permitirá a la compañía mejorar su servicio de distribución, ahorrar tiempo y reducir costes operativos.

Xavier Farrés. Consultor y responsable de desarrollo de negocio de Miebach Consulting España

44

El sector Alimentario debe afrontar cambios

48

Almacén automático bajo cero en Cargill Meat. Solución de viastore systems para la industria cárnica

52

Eficiente almacén de proteínas lácteas de Arla Foods. Solución integral de Jungheinrich.

56

Logística bajo cero en el centro logístico de Mydibel con SSI Schaefer. Derivados de la patata listos para el consumo.

Solución de Viastore Systems para la industria cárnica

## Almacén automático bajo cero para Cargill Meat

**En las últimas décadas ha aumentado la producción y consumo de carne en algunas zonas del mundo. Si en España la industria cárnica se encuentra entre las más importantes y es una de las más altas de Europa, con el 2% del PIB, en EEUU, la zona de mayor consumo mundial, representa el 6% del PIB. En el centro logístico de Cargill Meat Solutions en EE UU, viastore ha implementado una solución de almacén automático para cajas de cartón a temperatura bajo cero.**

La producción y consumo mundial de carne han aumentado rápidamente en las últimas décadas, según una investigación realizada por *Worldwatch Institute's Nourishing the Planet* para el *Institute for Vital Signs Online*. Según el informe, la producción de carne en todo el mundo se ha triplicado en las cuatro últimas décadas y en tan sólo los últimos 10 años, el aumento de la producción ha sido del 20%. Si bien, la situación no es la misma en todas las partes del mundo. Así, en una tendencia creciente, los países industrializados consumen casi el doble de carne que los países en desarrollo. En el caso de España, la industria cárnica se encuentra entre las más importantes tan solo después de los sectores de la automoción, petrolífero y eléctrico. Según la Asociación Nacional de Industrias de la Carne de España, ANICE, la industria cárnica española supone el 2% del PIB, mientras que en EEUU, el mayor consumidor mundial de carne supone el 6% del PIB. De hecho, según ANICE, de los 67.634 M€ que alcanzó el gasto alimentario de los hogares en España en 2012, un 22,7% correspondió a carnes y derivados. Una relación muy por encima de otros productos de la cesta de la compra como la pesca (13,1%), leche y derivados (12,2%) y hortalizas frescas y transformadas (16,9%). Una idea de la evolución de la estructura industrial del sector en España puede obtener-

se comparando los nueve mataderos frigoríficos y las 615 fábricas de embutidos que había en España en 1954 con las alrededor de 700 instalaciones de sacrificio; 2.400 salas de despiece, y algo más de 5.000 establecimientos de transformación, con un número medio de 11 empleados por empresa. Sin embargo, es preciso señalar que se sigue registrando año a año un descenso en el número de instalaciones autorizadas, tanto mataderos de porcino, vacuno y ovino como establecimientos de transformación, que según el registro de la AESAN (Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición), a comienzos de 2013 son alrededor de un 3% menos que el año anterior, mientras que el número de salas de despiece se mantiene más estabilizado.

### La trazabilidad es crítica

Con todos estos datos, si nos fijamos en la logística cárnica, la trazabilidad y el control de la temperatura tanto interna en los procesos de la intralogística como en la externa son aspectos críticos. En el largo proceso productivo del sector cárnico, el uso de tecnologías para preservar productos que deben conservar sus valores nutricionales de una forma segura para la salud humana es cada vez más importante. Si el transporte es un punto de atención máxima en la carga y descarga para no romper la cadena del frío, los almacenes de materia prima o producto acabado son también objeto de atención por parte de la in-



industria. Como ejemplo, *Viastore Systems* nos ha facilitado la implantación de una solución de automatización a temperatura controlada, realizada en el centro logístico de *Cargill Meat Solutions*, la empresa de EEUU que es uno de los principales productores y procesadores de carne, propiedad de *Cargill*.

### Solución llave en mano para Cargill en Schuyler

*Cargill* es uno de los principales productores y comercializadores de alimentos, productos y servicios financieros e industriales para el sector agrícola. Fundada en 1865, la compañía emplea actualmente a 142.000 personas y se encuentra presente en 67 países. Entre sus plataformas de alimentación, se encuentra su negocio de procesamiento y distribución de carne, con más de una docena de grandes marcas estadounidenses que se venden en los canales al por menor y servicios de alimentación. La rapidez y la fiabilidad en la preparación de pedidos en este negocio es una máxima.

Entre sus negocios, la empresa *Cargill Meat Solutions*, ubicada en Wichita, Kansas

(EEUU), se encarga de procesar más de mil cabezas de ganado al día siendo uno de los mayores productores de carne. Para suministrar los pedidos de sus clientes de una forma altamente eficiente y fiable, la compañía de Texas eligió la solución de *viastore systems* en su centro logístico de *Cargill Schuyler* (Nebraska). La compañía *viastore systems* le diseñó y proporcionó una solución llave en mano con el equipamiento para un almacén automático con una capacidad de alrededor de 78.400 ubicaciones para cajas de cartón a temperaturas bajo cero.

El almacenaje y extracción de las cajas de cartón se basa en la operativa de 20 transelevadores *viaspeed*. Una de las particularidades de esta instalación es que cada transelevador incluye dos unidades de manipulación que permiten el manejo de dos cajas de cartón al mismo tiempo. De esta forma, se puede responder de forma ágil y efectiva a las necesidades de capacidad dinámica que se especificó en la fase de diseño.

Además, *viastore* se encargó también de los sistemas de transporte continuo y clasificación de cajas de cartón..

### La línea de frío de *viastore*

■ Para *viastore systems* llevar a cabo la planificación e implantación de una instalación de temperatura controlada significa simplemente tener en cuenta un conjunto de condicionantes con los que estamos acostumbrados a trabajar.

El trabajo centralizado en *viastore* a nivel mundial desde la fase de análisis y concepción de la solución hasta la implantación del mismo, garantiza las soluciones más idóneas tanto para el sistema de almacenaje y preparación de pedidos como para el resto de equipos periféricos requeridos en éstos almacenes: sistema contra incendios, refrigeradores, evaporadores, aislamientos, etc. Los sistemas de almacenaje para frío son en *viastore* una línea de producto estándar, con lo que garantizan una alta disponibilidad del sistema y los plazos de entrega acordados inicialmente. En cuanto a la puesta en funcionamiento del sistema conjunto, la empresa cuenta con profesionales experimentados que trabajan desde el primer planteamiento del proyecto supervisando cada uno de los puntos que requiera ser considerado y con experiencia contrastada en éste tipo de sistemas.



### El sistema en cifras

- Almacén automático de cajas de cartón
- 20 transelevadores viaspeed, cada uno con dos dispositivos de manipulación de cajas de cartón
- 15,2 m de altura
- 33,5 m de longitud
- 78.400 ubicaciones de almacenamiento para cajas de cartón
- Peso máximo del bulto de cartón: 52 kg de peso máximo de la caja de cartón

### Del final de línea de procesado al almacén a -2,2°C

Una vez procesada la materia prima, las piezas resultantes del loncheado o despiece son envasadas al vacío en bolsas de plástico y depositadas en cajas de cartón corrugado, que se etiquetan con un código de barras. Las cajas son transportadas de forma automática desde los finales de la línea de producción hasta el nuevo centro de almacenaje y distribución en unas operaciones que se realizan a una temperatura de -2,2°C.

El sistema de control de flujos determina el destino de cada caja de cartón, que pueden tomar dos posibles destinos: o son dirigidas directamente a la zona de expediciones, o bien son ubicadas en el almacén automático mediante los transelevadores viaspeed. Cada pasillo del almacén, tiene capacidad para almacenar 3.920 cajas de cartón de 52 kg, cada una. Tanto los dispositivos de manipulación de cajas cartón de los transelevadores, como los transportadores de entrada y salida y las estanterías están adaptados para tres medidas distintas de caja de cartón.

Así, el nuevo sistema permite a *Cargill* establecer la conexión de los finales de línea para almacenar, clasificar y enviar las cajas de cartón a sus correspondientes destinos pudiendo hacer el seguimiento de cada envío en tiempo real. En conclusión, el éxito del sistema estuvo basado en una excelente cooperación con el cliente. Gracias a la implantación del nuevo software que dialoga directamente con el control del translevador, es posible mantener con precisión el seguimiento del inventario

### Acerca de los almacenes automáticos a temperatura controlada

La planificación de un almacén automático de temperatura controlada, en general, no es distinta a la de un almacén automático de temperatura ambiente. *De cualquier forma,*

*afirman desde viastore, es necesario evaluar con rigor ciertas variables como las necesidades actuales y las previstas; el orden de la inversión que se quiere abordar; la operativa que va a ser llevada a cabo por el almacén y cómo podría afectar a los sistemas anexos (producción, manipulación de la mercancía, etc.). También se deben evaluar los costes operativos y el retorno de la inversión.*

En cuanto a las necesidades actuales y futuras, es preciso determinar la capacidad tanto estática (posiciones de almacenaje de stock), como dinámica (unidades de carga que se deben introducir y extraer del sistema por unidad de tiempo). *En un sector como es el de la alimentación, mantener la cadena de frío es una máxima y ésta debe ser permanentemente observada en todas los momentos de la planificación y realización del proyecto,* remarcan desde *viastore Systems*.

El principio de mercancía a hombre, que permite hacer el picking en zonas de frío positivo donde la temperatura no es tan extrema, mejora las condiciones de trabajo de los operarios, reduce notablemente los costes operativos (hasta un 50%) y la ergonomía y, por tanto, aumenta sensiblemente su productividad. Adicionalmente, un beneficio muy importante de los almacenes automáticos de temperatura controlada es el ahorro de energía puesto que el volumen de aire a enfriar es mucho menor que en un almacén con estanterías de paletización convencional, debido al alto grado de compactación y al ratio de Kg almacenados por metro cuadrado de superficie.

m&a

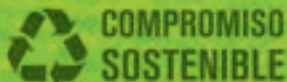
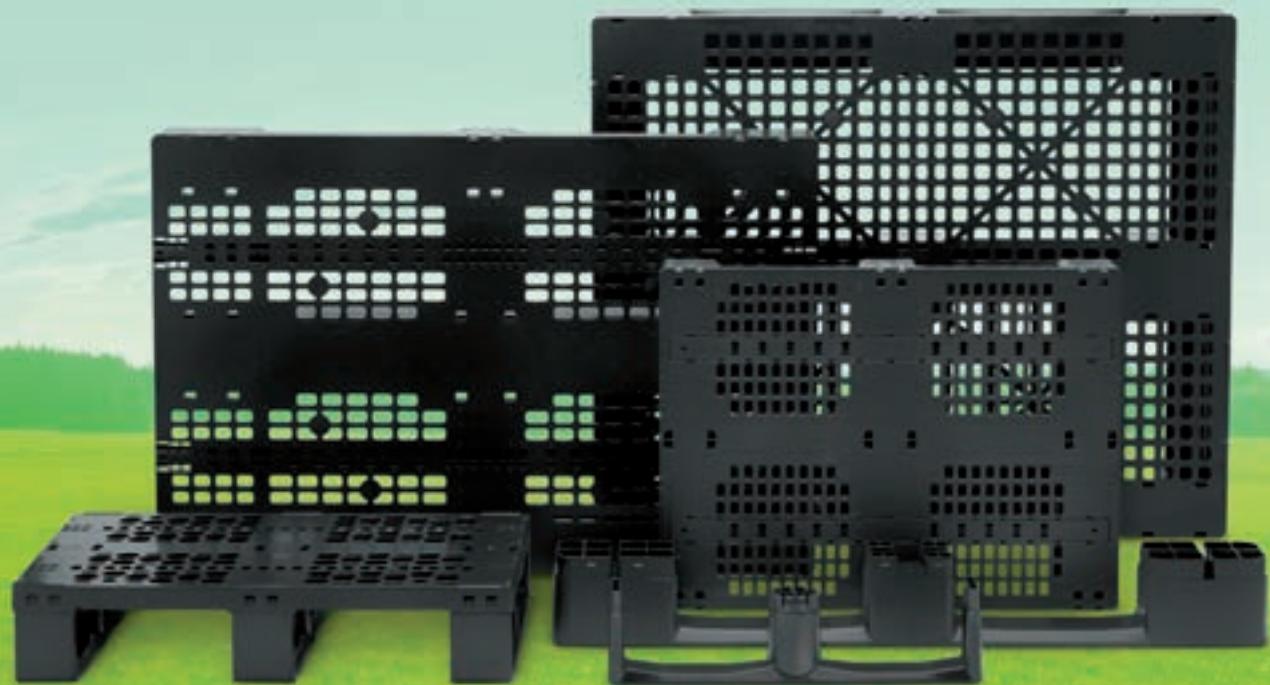




**nortpalet**

# DESCUBRE CON NOSOTROS LAS VENTAJAS DEL PLÁSTICO

Líderes en soluciones de I+D+i y fabricación a medida de elementos reutilizables de transporte, con la máxima calidad desde la concepción hasta el reciclaje del producto.



**COMPROMISO  
SOSTENIBLE**



Consulta nuestro catálogo y  
compra directamente de fábrica en  
[www.nortpaletonline.com](http://www.nortpaletonline.com)

☎ 902 01 33 08    ✉ [info@nortpalet.com](mailto:info@nortpalet.com)    🌐 [www.nortpalet.com](http://www.nortpalet.com)

Nortpalet Fábrica S.L. Polígono Industrial La Florida, Parcela 45. 33950.Sotrandio (Asturias)

Solución integral de Jungheinrich

## Eficiente centro de proteínas lácteas de Arla Foods

La eficiencia es el objetivo para optimizar los procesos en el almacén de Arla Foods, el grupo lácteo con innovación constante en productos y procesos. Un sistema de almacenaje compacto con shuttles, ideado por Jungheinrich, permite aprovechar de forma efectiva el espacio disponible en el almacén de proteínas lácteas en polvo, en Hostelbro (Dinamarca).

44

El sector Alimentario debe afrontar cambios

48

Almacén automático bajo cero en Cargill Meat. Solución de viastore systems para la industria cárnica

52

Eficiente almacén de proteínas lácteas de Arla Foods. Solución integral de Jungheinrich.

56

Logística bajo cero en el centro logístico de Mydibel con SSI Schaefer. Derivados de la patata listos para el consumo.

**A**rla Foods es una compañía dedicada al procesamiento de productos lácteos, fundada en régimen de cooperativa por granjeros daneses que extendieron su concepto de empresa a otros países. Tras la fusión en octubre de 2012 de Arla Foods con las productoras alemana Milch Union Hocheifer y británica Milk Link, añadieron 2.750 nuevos propietarios al grupo. Para el periodo de 2013 a 2015, Arla Foods se conforma con 3.354 propietarios de Dinamarca; 3.661 de

Suecia; 3.657 de Alemania, Luxemburgo y Bélgica y 1.584 del Reino Unido, que siguen una estructura democrática para la toma de decisiones. En 2013, Arla sumaba 12.300 productores procedentes de seis países que funcionan con un sentido de la colaboración que se encuentra en el ADN de Arla como la principal base de nuestro negocio. La compañía sigue las líneas de una democracia representativa y cada miembro tiene un voto, afirman desde Arla Foods. No parece fácil pero la buena marcha de la organiza-



### Una historia de Elo Kristensen

Cuando Elo Kristensen se subió por primera vez a una carretilla elevadora, no tenía ni idea de cómo conducirla. No es de extrañar, ya que Elo tenía por entonces diez años, y no sabía ni por asomo a qué se dedicaría profesionalmente. Actualmente, Elo tiene 47 años y conduce una carretilla contrapesada eléctrica de Jungheinrich con mano firme a través del almacén de Arla, en la ciudad danesa

de Hostelbro. ¡Los palés deben salir ya!, exclama desde el asiento del conductor, mientras se dirige relajado a atender una visita en la zona de expediciones.

Sí, uno se siente cómodo en una de estas carretillas de Jungheinrich, explica Elo Kristensen, una vez el pedido ha sido ejecutado. El ergonómico puesto de trabajo del conductor, según se especifica en la hoja técnica de la EFG 218 y después de haber visto a Kristensen conducir a lo largo de la nave, garantiza un trabajo relajado y sin fatiga. No se trata de una trivialidad, subraya Jens Korbo, Responsable del almacén de Arla en Hostelbro: Cuando nuestros conductores se sienten seguros en las carretillas y además se encuentran cómodos y a gusto, esto se ve reflejado en la eficiencia de todos los procesos.





ción demuestra que es posible y efectivo. En la actualidad, *Arla Foods* cuenta con instalaciones de producción en 12 países y oficinas de venta en alrededor de 30, con más de 18.000 empleados. Sus productos se venden bajo conocidas marcas como Arla, Lurpak o Castello en más de 100 países, entre los que se encuentra España, y con sus principales mercados en Dinamarca, Suecia, Reino Unido, Finlandia y Alemania.

### **Mercados con fuerte competencia**

En 2013, las ventas del grupo crecieron un 16,6% hasta alcanzar 73,6 billones de coronas danesas (DKK); aumentó su volumen de 12,676% y añadieron 1.300 nuevos productos. El crecimiento internacional, también ha sido importante en 2013 con un 12% global si bien ha sido más que notable en zonas como Rusia con un 35% de crecimiento; Oriente Medio y África con un 10% y China con un 61% incluidos los TPM (Third Party Manufacturer).

En cuanto a los mercados, la empresa advierte *una desaceleración en del crecimiento en los mercados clave de Europa con una competencia feroz*. Este panorama hace decisivo lograr la eficiencia en la producción y también en la cadena de suministro, por lo que está realizando inversiones y poniendo en marcha programas de eficiencia. *Debido a nuestras altas tasas de crecimiento, afirmamos, debemos encontrar nuevas formas de trabajar y desarrollar nuestra capacidad para identificar y aprovechar las sinergias y economías de escala para reducir costes unitarios*.

Otro aspecto de la eficiencia se encuentra también en sus centros logísticos y es lo que buscaron cuando contactaron con *Jungheinrich* para reorganizar el almacén de *Hostelbro*, donde con lo que definen *una pequeña pero gran actuación integral* han logrado un aumento patente de su eficiencia.

### **Buscando la eficiencia en el almacén de proteínas lácteas**

En los casi 10.000 m<sup>2</sup> del almacén de *Arla Foods* en *Hostelbro*, situado a casi 300 km al noroeste de Copenhague, se almacenan exclusivamente proteínas lácteas en polvo. La producción tiene lugar en una lechería ubicada a pocos kilómetros. *Distribuimos proteínas lácteas en polvo a casi todos los rincones del planeta*, asegura Jens Korbo, Responsable del almacén de Arla en *Hostelbro* con orgullo, *con la excepción de Australia, Nueva Zelanda y el continente africano*. Las proteínas de leche en polvo, que están empaquetadas en sacos grandes y pequeños, se almacenaban hasta mediados de 2012 en bloque o en estanterías drive-in drive-through. Los sacos grandes, de unos 500 kg de peso, ocupan casi el 35% de todo el almacén. Desde entonces, estas mercancías se almacenan en un sistema de almacenaje compacto. *Queríamos incrementar la eficiencia del almacén, aprovechando el espacio disponible del mejor modo posible*, prosigue Korbo. Se trataba de sacar el máximo rendimiento al espacio disponible, por lo que el integrador logístico de Hamburgo propuso a *Arla* dotar al almacén con un sistema de almacenaje compacto por canales, y con los correspondientes shuttles. *El potencial de optimización de un almacén compacto clásico, es decir, el ahorro de espacio mediante la supresión de los pasillos de trabajo, se multiplica con el uso de sistemas shuttle*, explica Lars Baltzer Eriksen, técnico de sistemas logísticos de *Jungheinrich* y responsable del proyecto de *Arla* en *Hostelbro*. *Pueden generarse fácilmente potenciales de optimización adicionales, por ejemplo, a nivel de rendimiento o en lo referente al grado de aprovechamiento del espacio*.

El sistema de almacenaje compacto de *Arla Foods* se construyó de modo que cada canal pudiera dar cabida a 13 palés. *Con dos*



### Innovación, LEAN&OPEX y TCO en Arla Foods

Una estructura sólida permite a *Arla* centrar una buena parte de sus esfuerzos en la innovación de productos lácteos en su *Arla Strategic Innovation Centre* (ASIC), que cuenta con diferentes plantas y laboratorios a lo largo de Europa del Norte. La innovación se enfoca en cinco principales áreas: la Microbiología, consiguiendo avances con el uso innovador de cultivos y enzimas para la seguridad y vida útil de los productos; la potenciación del valor nutricional de la leche en la salud humana; eficiencia en la producción a través de la ingeniería, control de procesos y optimización con LEAN para lograr alta calidad de productos a precios razonables; desarrollar nuevos formatos de productos y lograr la sostenibilidad con la utilización de packaging biodegradable y reducción del uso de energía y agua en la producción.

Asimismo, colaboran en proyectos de investigación de nutrición que se llevan a cabo en Universidades y centros de I+D+i.

Asimismo, para reducir costes y lograr mayor eficiencia en producción y optimización de procesos con una ambición estratégica que se concreta en lograr unas ganancias de 2,5 billones de coronas danesas al cerrar 2015. Para mejorar la velocidad y agilidad de la organización, *Arla* quiere encontrar ahorros en las siguientes áreas:

- **Lean and Operational Excellence (OPEX)**, acerca del intercambio de conocimientos que se cruzan en *Arla*. Se trata de crear un banco de conocimientos para el intercambio y la aplicación de las mejores prácticas en determinados procesos de la cadena de suministros. LEAN es una condición básica para OPEX, ya que se centra en la estructura individual y usa el conocimiento y la eficiencia para desarrollar las herramientas de mejora de la eficiencia, OPEX mira todas las producciones.

- **Total Cost of Ownership (TCO)**, se trata sobre todo de estandarizar las compras y el trabajo con los proveedores, mientras que el Design to Value (DTV) trata acerca del rediseño de productos y packaging, así como una mayor competitividad y distribución de mayor calidad, sin perder de vista la experiencia del consumidor. Asimismo, *Arla* realiza esfuerzos en racionalizar su estructura y fortalecer su producción para hacerla más competitiva y eficiente.



canales, uno sobre otro, el sistema corresponde exactamente a la carga de un camión, afirma Elo Kristensen, la persona encargada de operar con la carretilla. Con respecto a los shuttle, en *Arla Foods* se decantaron por

un sistema de shuttles UPC (Under Pallet Carrier). El motivo: Permiten trabajar de forma especialmente efectiva en procesos de almacenaje y desalmacenaje repetitivos en el mismo canal de palés, comenta Eriksen





Jens Korbo, Responsable del almacén.

### Shuttle + carretilla, una buena combinación de almacenaje compacto

El sistema de almacenaje compacto de Jungheinrich implantado en Arla Foods consiste en un sistema shuttle (UPC), la carretilla portante (EFG 218) y la estantería de canales. Para el almacenaje, la carretilla toma con sus horquillas al UPC y lo deposita en el canal de la estantería, que de forma autónoma a la carretilla recoge la mercancía a transportar en su plataforma. Una vez el UPC se ha alejado del carril de la estantería de canales y se ha presionado el botón de inicio en el terminal de la carretilla, el shuttle se ocupa de guiar todos los movimientos de almacenaje y desalmacenaje de forma autónoma.

Los sensores reconocen la posición de los palés almacenados, de modo que se evitan colisiones con los siguientes palés a almacenar/desalmacenar. Mientras el shuttle se desplaza por el canal de la estantería, el conductor de la carretilla portante puede recoger un palé adicional y dejarlo en la entrada del canal. El siguiente proceso de almacenaje empieza justo entonces. El desalmacenaje de los palés se produce del mismo modo.

Hablando del resultado, Elo Kristensen, el operario de la carretilla se muestra de acuerdo con Jens Korbo, Responsable del almacén: *desde que utilizamos el UPC de Jungheinrich, el trabajo es palpablemente mucho más eficiente*. Por su parte Korbo añade: *además, el sistema nos proporciona una mayor flexibilidad. Es importante remarcar que Jungheinrich ha implementado aquí una pequeña pero acertada y afinada solución integral*.

### Las carretillas cumplen una importante misión

En la solución implementada en el almacén de proteínas lácteas de Arla Foods, las carre-

tillas elevadoras son una parte importante. Junto a la EFG 218, que funciona como carretilla portante para el Under Pallet Carrier y transporta las mercancías desde el almacén compacto hasta la zona de expediciones, se encuentran otros vehículos como las transpaletas eléctricas con barra timón de tipo ERE 225, que se encargan de la carga y descarga del camión, así como del transporte de las mercancías hasta el almacén compacto. *Estas carretillas juegan con una baza a su favor: su fuerza*, afirma Lars Baltzer Eriksen, técnico de sistemas logísticos de Jungheinrich. De hecho, la ERE 225 de Jungheinrich dispone de plataforma de conductor, y gracias a ella alcanza velocidades de más de 12 km/h. Todo ello hace que permita transportar las mercancías de forma rentable.

Y precisamente la rentabilidad es también el dogma de la EFG 218, que está equipada con la tecnología trifásica de última generación de Jungheinrich. *Mediante un grado de rendimiento óptimo y la recuperación de energía en frenado y descenso, el consumo energético es especialmente bajo*, explica Lars Baltzer Eriksen. Y Elo Kristensen asiente: *Es indiferente cuánto conduzcamos; las carretillas sólo necesitan dos días de carga*.

El alcance de las carretillas eléctricas de Jungheinrich no sólo contribuye a incrementar la efectividad en el almacén de Arla en Hostelbro. También explica porqué en estas instalaciones sólo se necesita un técnico de servicio, que se ocupa del mantenimiento tanto de las carretillas como de los sistemas shuttle. *En resumen, podemos decir que la colaboración entre ambas empresas se ha desarrollado sin incidencias y Jungheinrich y Arla han logrado un cambio muy positivo en la operativa de las instalaciones de Hostelbro*, concluye Elo Kristensen.

26

El sector Alimentario debe afrontar cambios

48

Almacén automático bajo cero en Cargill Meat. Solución de viastore systems para la industria cárnica

52

Eficiente almacén de proteínas lácteas de Arla Foods. Solución integral de Jungheinrich

56

Logística bajo cero en el centro logístico de Mydibel con SSI Schaefer. Derivados de la patata listos para el consumo.

Derivados de la patata listos para el consumo

## Logística bajo cero en el centro logístico de Mydibel

**La empresa procesadora de derivados de la patata en múltiples surtidos decidió trasladar las operaciones de cinco almacenes a un solo centro logístico totalmente automatizado. SSI Schaefer ha firmado un proyecto integral para la automatización de un almacén de canal en el que todas las operaciones se realizan bajo cero. Los objetivos de la empresa se han cumplido.**

**E**l negocio de la empresa familiar *Mydibel* gira, desde su fundación en 1988, en torno de los productos obtenidos por el procesamiento de la patata. Cada día, transporta 2.000 TN del tubérculo más popular del planeta a sus centros de producción para ser procesados y convertidos en un producto final listo para el consumo. *Mydibel* comenzó fabricando en su sede central de Mouscron productos derivados de la patata, cortados, ultracongelados y precocinados, como las patatas fritas de diferentes grosores, en rodajas, gajos o dados. La trayectoria de la empresa ha estado marcada por su apuesta por la tecnología necesaria para mejorar sus procesos productivos y logísticos, tanto desde el punto de vista de optimización de sus flujos como del respeto al medioambiente.

A grandes rasgos, en 2002, la gran demanda de copos y granulados de patata le lleva a establecer la planta de producción

de Gramybel, donde dispone de una línea totalmente automática para los granulados que se utilizan para producir patatas fritas, pasta, puré e incluso potenciador del pan. En 2004, inaugura un nuevo modelo de cámara frigorífica para 14.000 palés, equipado con plataformas móviles y seis muelles de carga refrigerados. En 2005-2006, apuesta por un proyecto energético a gran escala por el que hoy ostenta la etiqueta de Green Factory.

Y en 2012, *Mydibel* pone la pieza final de su plan estratégico por el que decide concentrar el almacenaje y operaciones logísticas de sus productos que realizaba en cinco almacenes convencionales en un centro logístico moderno con 6.000 m<sup>2</sup> de superficie por 32 m de altura de una cámara frigorífica totalmente automatizada. La empresa de soluciones de intralogística, *SSI Schaefer*, fue el socio elegido por *Mydibel* para el diseño e implantación de un innovador almacén de canal totalmente automatizado, bajo el control del Software de Gestión de Almacenes

### Mydibel: Intralogística perfecta para congelados

Objetivos del proyecto:

- Almacenaje centralizado, de cinco a una localización
- Actividad más eficiente del personal
- Automatización y optimización del almacenaje y de los procesos de distribución
- Incremento de la eficiencia y de la capacidad de almacenaje para satisfacer la creciente demanda
- Garantizar el mantenimiento de la temperatura de los productos congelados gracias a un picking rápido y a una reducción de los transportes entre almacenes
- Mejorar rendimiento y calidad de servicio



## Alcance del proyecto de automatización

Como contratista general SSI Schaefer se hizo cargo de:

- Simulación y plan de diseño.
- Planificación de la logística y la construcción en la fase de diseño.
- Concepto de protección contra incendios: Oxy-Reduct y cámaras cerradas de aire en vez de sistemas de aspersión.
- Almacenaje automático de canal con lanzadera (shuttle).
- Máquinas de almacenaje y recuperación con las lanzaderas Orbiter®.
- Visualización.
- Sistema de control para la gestión del almacén y del flujo de materiales.
- Sistema de transporte de palés.

nes Wamas; lanzaderas Orbiter y un flujo de materiales inteligente.

Por otra parte, la construcción de este gran almacén para productos congelados fue también concebida para soportar el crecimiento de *Mydibel* a largo plazo. Por ello, se ha tenido en cuenta tanto el incremento de la producción experimentado en los últimos años como la previsión de expansión.

### Intralogística para congelados

Actualmente, la empresa *Mydibel* envía unos 1.100 productos congelados derivados de la patata a la industria alimentaria, a las cadenas de distribución y a compañías de catering de más de 75 países. *En un entorno de congelación, el picking se tiene que realizar en menos de 30 minutos y a una temperatura máxima de -5°C. Dadas las dificultades y los riesgos que entraña trabajar en un ambiente gélido, la tendencia es a implantar sistemas logísticos completamente automatizados para productos de altísima rotación, nos explican desde SSI Schaefer, buen conocedor del sector.*

Precisamente, en la industria alimentaria, los productos congelados han ido ganando terreno hasta suponer entre un 15% y un 20% del total de productos alimentarios. Con conceptos inteligentes para procesos automatizados, las compañías pueden incrementar notablemente su capacidad de almacenaje,

eficiencia y rendimiento, mientras reducen simultáneamente sus costes fijos. Este es el caso del que ahora nos ocupamos.

Con la perspectiva que da casi dos años de funcionamiento, *Mydibel* ha conseguido sus objetivos bien marcados desde el inicio del proyecto de centralizar sus cinco almacenes en uno; lograr un trabajo más eficiente del personal; automatización y optimización del almacenaje y los procesos de distribución e incrementar la eficiencia y la capacidad de almacenaje para satisfacer la creciente demanda. Asimismo, se marcó como de la máxima prioridad garantizar el mantenimiento de la temperatura de los productos congelados gracias a un picking rápido y a una reducción de los transportes entre almacenes; así como mejorar el rendimiento y calidad de servicio. Todo ello se ha cumplido.

### Cámara frigorífica totalmente automatizada: la pieza final del plan maestro

*Desde que se centralizó la capacidad de almacenaje en las nuevas instalaciones y almacén en la sede central, los operarios de carretillas elevadoras pertenecen al pasado, afirman. Desde mayo de 2012, la instalación se encuentra plenamente operativa. Todo el proyecto, incluida la planificación e instalación del software, se realizó en menos de 18 meses.*



### Green Factory: el bucle de la energía verde

La naturaleza es su mejor proveedor por lo que un valor importante para Mydibel es su proyecto Green Factory, que arranca en 2005 con el tratamiento del agua para mejorar su calidad y optimizar la separación de residuos ricos en energía. En 2006, se pone en marcha el primer motor de biogás para producir a partir de los residuos electricidad y calor para las fábricas de producción. A día de hoy, el conjunto de la explotación es de gestión propia y es la base para la instalación de un segundo digester en 2013, que será el mayor construido en el procesamiento de la patata. La totalidad de los residuos de tres plantas de producción que se eliminaba con camiones sobre los pastos, se transforma directamente en las instalaciones de Mydibel en energía eléctrica y térmica 100% ecológica. A día de hoy la planta de biogás proporciona un tercio de la electricidad necesario. El objetivo persigue alcanzar el 75% y más allá el 100% de energía verde. Este supone una importante reducción de las emisiones de CO<sub>2</sub>, es decir 56.000 toneladas de desechos y 2.000 camiones ahorrados al año. La capacidad de digestión prevista para tres fábricas suplementarias multiplicará por tres la producción de electricidad verde. Con ello, la compra de energía por kg de producto envasado se reducirá en un 40% con respecto al año de referencia, 2002. Como explican desde la empresa con esta inversión en sus propias materias primas, provenientes de los campos de patatas, únicamente devuelve a la tierra un volumen de residuos mínimo. Las materias primas son a la vez la base del producto acabado y de una gran parte de la energía necesaria para su fabricación. Es el bucle contra el cambio climático.



En los cinco pasillos de 93 metros cada uno del almacén de canal de gran altura, cinco transelevadores alimentan 57 canales por nivel. En estos canales, la mercancía se almacena a una profundidad de 11 ubicaciones. En total, el almacén de congelados ofrece 3.000 ubicaciones para los europalés (1.200 x 800 mm), a las que se suman aproximadamente 25.600 ubicaciones para los palés industriales (1.200 x 1.000 mm). Los canales se pueden gestionar (excepto los dos canales exteriores) desde dos pasillos gracias al sistema de lanzadera Schaefer Orbiter System. *De esta forma podemos abastecer los canales desde dos lados con lotes diferentes, según las necesidades del momento, o almacenar según el principio FIFO (First-In-First-Out) desde un lado del canal y desalmacenar por el otro*, explica Dires Seynaeve, Director de Logística de Mydibel.

Tras aceptar los palés, los transelevadores los llevan al canal indicado. Ambos flujos de materiales están parcialmente separados

y controlados por el Software de Gestión de Almacenes, Wamas. Esto significa, que Mydibel puede almacenar o desalmacenar, o usar ambas funciones simultáneamente. Así, el sistema de manutención para transportar palés está diseñado para que puedan mover los materiales procedentes de ambos flujos. Desde la recepción de la mercancía, los palés recibidos se transfieren al sistema de rodillos; a continuación una estación de recolocación automática pone los palés en la zona de recepción, desde la que se trasladan al almacén de gran altura. Por su parte, el sistema de rodillos sirve a dos secciones de almacenaje que están una encima de la otra: el almacenaje se hace en el nivel inferior y el desalmacenaje en el nivel superior.

A su vez, los productos desalmacenados pueden ir a dos zonas, bien a la de suministro de materias primas y semielaborados, o bien a la de preparación de pedidos. En ambas zonas, hay un sistema de elevación que deposita los palés en la zona de preparación





de envíos que tiene una capacidad de para casi 100 palés que permiten la carga de tres camiones.

En definitiva, como bien explica Dires Seynaeve, Director de Logística de Mybidel: *Con los procesos automatizados y la concepción logística de SSI Schaefer, podemos obtener el mismo rendimiento con un tercio de la plantilla en sólo 10 horas. Además, la planta aún tiene capacidad para crecer en el futuro. Desde la recepción de las mercancías al envío de los productos, disponemos de*

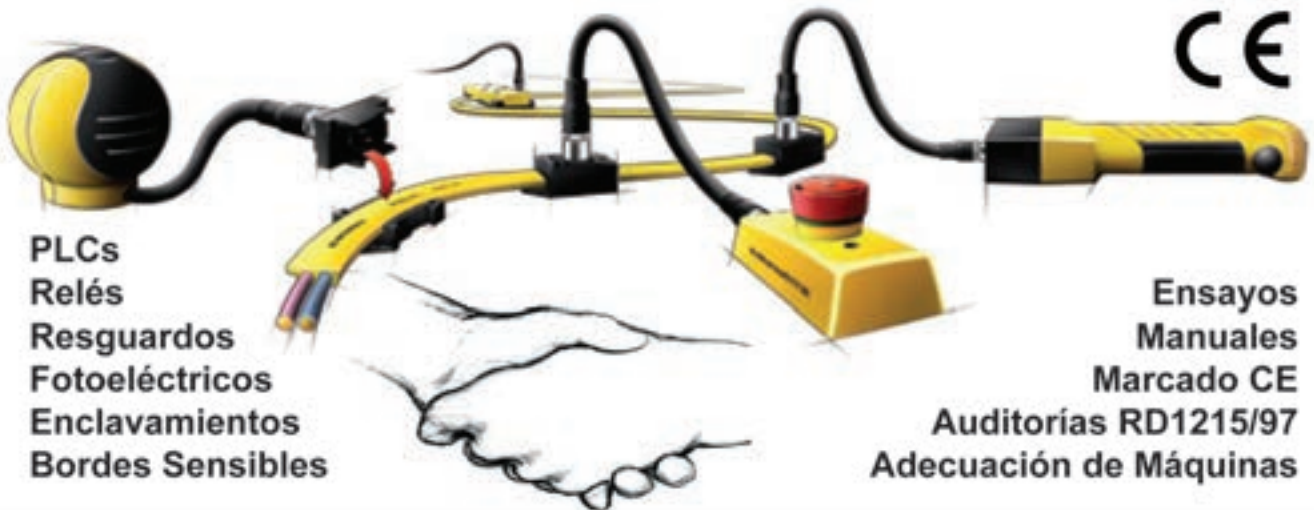
*un sistema de almacenaje y manipulación completamente automático de nuestros productos congelados en el menor tiempo posible para garantizar la cadena del frío. Con el diseño del nuevo centro logístico, gracias al flujo de mercancías, inteligente y optimizado con el control y la visibilidad que proporcional el SGA Wamas, hemos aumentado significativamente nuestra capacidad y nuestro rendimiento, mejorando además la calidad del servicio. Nuestro nuevo centro de distribución es simplemente perfecto.* m&a

## Seguridad en Máquinas

Dispositivos

Adecuación

Certificación



PLCs  
Relés  
Resguardos  
Fotoeléctricos  
Enclavamientos  
Bordes Sensibles

CE  
Ensayos  
Manuales  
Mercado CE  
Auditorías RD1215/97  
Adecuación de Máquinas

# SAFEWORK

Soluciones Integrales de Seguridad

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

De lo accesorio a lo crítico

# La cadena soportada por palés y contenedores

**En cadenas de suministro sencillas o complejas, cercanas o lejanas para todo tipo de sectores, tanto para los que mueven grandes volúmenes de productos como pequeñas cantidades, el soporte de sus mercancías es la base para dar eficiencia a sus operaciones logísticas. En el mercado, existe una amplia gama de palés y contenedores con el triple aspecto de la protección, el marketing y el medioambiente. Se trata de uno de los sectores que más recursos dedican a I+D.**

Lo que se ha dado en denominar la fábrica de la logística se refiere a centros de gran actividad donde además de las tareas de recepción, clasificación y expedición; encontramos muchas otras de valor añadido en las que no faltan la producción de determinados componentes, el mantenimiento, etc. y si todas son críticas, las relacionadas con los envases y embalajes no lo son menos, tanto en la recepción de las mercancías como en su expedición. En un mismo centro, pueden coincidir cadenas de suministro más o menos largas, tanto internas a los puestos de ensamblaje como externas a lo largo de toda la cadena en relación con proveedores y clientes cercanos o lejanos, que son soportadas sobre palés y contenedores de diferentes materiales. Los productos son almacenados, clasificados, preparados, empacados, flejados, pesados, controlados, marcados, etiquetados, expedidos, etc., en soluciones manuales o automáticas con el objetivo de que lleguen perfectamente a su destino. Desde los pequeños contenedores o bandejas a los contenedores bajo especificaciones de determinados sectores industriales como el automóvil; a los productos del Gran Consumo; a los termosensibles y perecederos o a los grandes contenedores del transporte marítimo, en la actualidad son pocos los productos que no son movidos sobre palés o contenedores, desde los pequeños suministros electrónicos a las grandes piezas que mueven los fabricantes de maquinaria o



el mercado del arte. Los soportes de la mercancía deben facilitar la agilidad de los flujos, incluidos los retornos, tanto por el cuidado al medioambiente, como por la necesidad de gestionar los flujos inversos de forma efectiva y eficiente.

Sin embargo, además de su papel en la logística, los envases y embalajes juegan otro importante en el marketing y la comunicación, que con frecuencia es uno de los aspectos diferenciadores entre las empresas. Su rol como soportes de comunicación de las empresas con sus clientes, está cobrando mayor importancia con el crecimiento del comercio electrónico donde ya entran dentro de lleno en "la experiencia de compra" de una tienda virtual en la que el contacto real con sus clientes se produce con la empresa de paquetería y el paquete que envuelve su pedido. Otro punto a considerar en los



## El proceso de producción en seis pasos



Análisis



Desarrollo de moldes



Control de calidad



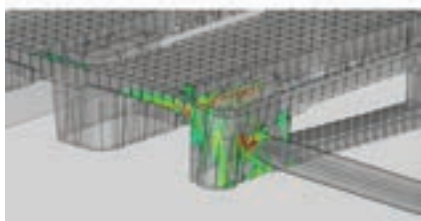
Diseño



Pruebas y validación del producto



Reparación



Simulación



Fabricación



Reciclaje

embalajes es el medioambiente, buscando el cumplimiento de las 3R (reducir, reciclar y reutilizar), que conduce desde hace años a una importante línea de investigación en las empresas que han dado grandes pasos para reducir material pero sin dejar de proteger a la mercancía o la adecuación del diseño de los envases primarios y secundarios a la unidad de carga en los intercambios comerciales. En este enfoque logístico de optimización de la carga de los envases terciarios como los palés, tienen también un papel preponderante las herramientas informáticas y las soluciones automáticas de paletización, que permiten los mejores cálculos para aprovechar al máximo el palé y la caja del medio de transporte. De hecho, el precio de servicio se calcula por palé

movido por lo que la optimización de la carga es una fuente de ahorros o pérdidas sobre todo en sectores que mueven millones de palés al año, como la Gran Distribución o la Industria Alimentaria.

En definitiva, los contenedores y palés han de ser diseñados para responder adecuadamente a sus aplicaciones y adaptarse a todo el proceso de la cadena de suministro: llenado, peso, manipulación, acondicionamiento, transporte, presentación, etc., respondiendo a criterios de durabilidad y calidad que garanticen su funcionalidad ante ataques externos, como agentes mecánicos, atmosféricos, químicos, etc., a los que pueden ser sometidos a lo largo de la cadena de distribución. Además, los costes logísticos asociados a los envases y embalajes tienen una doble cara, por un lado, los directos de su adquisición y, por otro, los indirectos de las operaciones de envasado y embalado y de la distribución física en la que un inadecuado soporte puede llevar a reclamaciones por roturas, daños, etc. No se pueden olvidar, sin embargo, las operaciones que se realizan sin palés mediante láminas y flejado de la carga, principalmente para evitar los costes de su recuperación.

### Las diferentes caras de la unidad logística por excelencia

Desde luego la unidad logística por excelencia es el palé, una respuesta universal a la necesidad de crear una plataforma plana de carga que permita el manejo de productos difíciles de manipular individualmente o materiales voluminosos, pesados, etc., que al sobrepasar la ergonomía humana necesitan de vehículos para su traslado, como carretillas elevadoras,

Fuente: Nortpalet



Fuente: Bito



Palés fabricados en Ribawood (ver Pág. 22)



Máquina de inyección de Ribawood.



Fuente: Ideas en Metal



Fuente: Contenur

transpaletas u otros tipos de mecanismos. En la actualidad, un palé es mucho más que una plataforma sencilla de carga y su efectividad en la logística de cualquier empresa depende de una serie de consideraciones como su diseño, elección de materiales, construcción y modelo de gestión. Los palés se pueden encarar desde el punto de vista de su estructura; de su rotación o si serán de adquisición propia o se confía su gestión a un sistema pooling.

### Estructura y rotación

Desde el punto de vista de su estructura, generalmente se construyen, teniendo en cuenta el paso de las horquillas de los vehículos, de nueve tacos, aunque también se pueden fabricar de cuatro o seis para formatos más pequeños o de 12 para los más grandes. La estructura más común es la de nueve tacos y cuatro entradas que permite su manipulación por cualquier vehículo del tipo de carretillas elevadoras, transpaletas, apiladores, etc. Sin embargo, en aras de lograr una mayor estabilidad en función de los productos que se quieren mover, se construyen también de cuatro entradas, el denominado palé enmarcado, que se compone de nueve tacos y va enmarcado en la parte inferior; así se logra gran estabilidad para ser remontado pero no se puede manipular con un apilador. Otros tipos de diseño, son los de dos entradas con tres travesaños, que pueden ser manipulados por cualquier equipo; los de dos entradas semireversible con buena estabilidad para su remonte o el de dos entradas reversible o de doble cara que solo puede ser manipulado por carretillas elevadoras y que también tienen gran estabilidad si se necesita que sea remontado.

Otro aspecto que marca el mercado de palés es su rotación, así se pueden encontrar los de primera rotación que proceden directamente del aserradero, en el caso de los de madera, o de otras tipos de fábrica en el caso

de los de metal, plásticos, madera prensada, papel, etc. También encontramos los de segunda mano, que pueden ser de buena calidad, provenientes de expediciones internacionales que por su coste no realizan el flujo de vuelta sin carga. Otros tipos de palés son los reacondicionados que han realizado algunas rotaciones y a los que se repara algún defecto como el reemplazo de algún elemento. Con todo ello, a la hora de su adquisición otros aspectos que se consideran entre las diferentes opciones de materiales, son principalmente el tipo de sectores y operaciones que soportarán (automatización, transporte internacional, automóvil, temperaturas extremas, etc.); si se utilizarán en múltiples ciclos o en un solo ciclo y si pueden ser intercambiables para ser sustituidos por otros de similares características, como sucede en los acuerdos con las empresas pooling.

Un paso importante en el sector de los palés se dio con la puesta en marcha de estrategias para lograr restar ineficiencias en la cadena de distribución, ya que los costes generados por la falta de acuerdos en las medidas y alturas de carga de los palés en el intercambio de grandes volúmenes de mercancías, implicaba costosas operaciones de roturas, reembalajes, etc. El desarrollo de estándares como ISO tienen una importante repercusión en el comercio internacional y en el caso de los palés fue el módulo normalizado 600 x 400 mm, que sirvió de base al Europalé (800 x 1.200 mm) y el Isopalé o palé americano (1.000 x 1.200 mm), tomando sus submúltiplos para las medidas de contenedores, cajas, cajas palé o palés expositores que van directamente al lineal. En este sentido, aunque está reconocido, es importante remarcar el papel de asociaciones como Itene o Aecoc que han puesto en marcha de proyectos y acuerdos sobre los envases con el fin de dar más eficiencia a las cadenas de distribución y no



## El europalé de madera EPAL 30 millones ya en el mercado

■ La Asociación Europea de Palés, EPAL, ha anunciado la producción del europalé 30 millones que sale al mercado con el logotipo EPAL en las cuatro esquinas. Desde el 1 de agosto de 2013, se fabrican los europalés en toda Europa bajo licencia exclusiva de EPAL. Robert Holliger, Presidente de EPAL, dio la noticia con ocasión del foro de clientes, celebrado en Freising, organizado por Euroblock Verpackungsholz. En 2013, los licenciarios fabricaron un total de 63,7 millones de palés EPAL y repararon 21,6 millones de plataformas de carga de madera.

*Los altos números de fabricación son una señal del éxito del palé EPAL/EPAL y muestran la gran aceptación por parte de los usuarios de las plataformas de carga One-Brand, afirma Martin Leibrandt, Director Ejecutivo de EPAL.*

Los palés EPAL/EPAL son intercambiables ilimitadamente en el "pool" existente y satisfacen las normas de calidad internacionales. *El número de licenciarios crece de manera estable en países donde EPAL había estado poco activa hasta hoy. Especialmente en Chechenia, Austria y Hungría es donde estamos registrando una fuerte demanda de nuestras licencias, explica Martin Leibrandt. En total, se han concedido 14 nuevas licencias en estos países desde el 1 de agosto de 2013, países que seguirán estando en el interés de EPAL. Este desarrollo hace crecer a EPAL. Queremos crecer más aún y ofrecer a los usuarios una red de máxima cobertura desde servicios de fabricación a reparación, dice Martin Leibrandt.*

La garantía de calidad de los palés EPAL, certificada por la empresa de control independiente, Bureau Veritas, es una de las características de estos palés. Desde el 1 de enero de 2013 la empresa lleva a cabo controles sin previo aviso a los licenciarios EPAL asegurando así el estándar de calidad de las plataformas de carga de madera. *Los altos estándares de calidad en la fabricación*



*y reparación, junto a estrictos controles, aseguran no solo la fiabilidad de los palés EPAL a largo plazo, sino que otorgan a nuestras plataformas de carga de madera, respetuosas con el medio ambiente y fabricadas con materias primas renovables, una larga duración, destaca Martin Leibrandt.*

Fundada en 1991, EPAL, Asociación Europea de Palés, agrupa a fabricantes y reparadores de europalés/EPAL y cajas de rejillas. Desde el 1 de agosto de 2013, EPAL concede licencias exclusivas para fabricar y reparar europalés con el sello "EPAL im Oval" sobre las cuatro esquinas. EPAL es responsable a escala mundial de la calidad estable de las plataformas de carga EPAL y se basa para ello en controles de calidad externos e independientes. EPAL está representada en 14 países a través de comités nacionales propios, los cuales se han comprometido a seguir a nivel nacional los objetivos de EPAL.

han dejado de investigar. De hecho, el primer documento de Recomendaciones Aecoc para la Logística, RAL, ya data de 1996 para lograr acuerdos entre proveedores y actores del Gran Consumo no sólo en cuanto a la adopción de las medidas EUR, sino también en el peso y altura de las cargas paletizadas, con el objetivo de restar ineficiencias en sus cadenas debido a la diversidad de unidades de intercambio que ponían en marcha.

### Una oferta bien definida

El espectro de materiales de fabricación de los envases y embalajes ha ido creciendo de acuerdo a las necesidades de las sencillas o complejas, cercanas o lejanas cadenas de distribución. Si bien la madera ha sido durante años el material más utilizado por ser económico y relativamente fácil de obtener, otros materiales como la fibra prensada, el cartón corrugado, los metales y sobre todo el plástico, aumentan las opciones que se toman en función de diferentes factores principalmente el producto, sus costes, si son a fondo perdido o volverán a entrar en el circuito; su reciclado, los vehículos para su manipulación, etc. En el caso de la utilización de la madera, generalmente de pino, presenta propiedades equilibradas de resistencia a la carga (1.500 Kg), la humedad, se puede reutilizar y es reciclable. Sin embargo, por su propia naturaleza se debe procurar que los palés o contenedores se encuentren bien secos ya que, en caso contrario, pueden dañar la mercancía, generar microorganismos, etc. En este tipo de material, podemos incluir la fibra que



Fuente: Nefab

se fabrica con viruta de madera obtenida de madera industrial residual y resina de amino, con capacidad hasta 1.250 Kg, con un precio algo más caro pero con otras ventajas como su menor peso, se pueden apilar, etc.

La otra gran vertiente en materiales para la fabricación de palés y contenedores es el plástico que ha ido ganando terreno a la madera, debido sobre todo a su mayor durabilidad, menor peso propio, mayor capacidad de carga (3.000 Kg), resistencia a la compresión, reutilización, reciclabilidad, facilidad de limpieza y no les afecta la humedad. Aunque su coste es en principio mayor y se utiliza sobre todo en circuitos cerrados, es el que cuenta con mejor comportamiento sobre todo en procesos automatizados, y su durabilidad hace que sea una buena opción en determinadas necesidades. Otro material que cada vez es más utilizado es el cartón ondulado por sus propiedades de peso reducido, fácil reciclado y con un precio igual o inferior a la madera. En cuanto al metal, es menos utilizado de

## La estrategia pooling

■ La gestión de palés y contenedores puede convertirse en un buen dolor de cabeza para cualquier departamento de logística, principalmente en sectores como la alimentación y la Distribución Gran Consumo estamos hablando de millones de unidades al año. Aunque también en empresas con menor volumen, cada vez más se está tendiendo a la externalización de la gestión de sus envases a empresas pooling, que se encargan de toda su gestión y de proporcionarles en el momento preciso palés y



contenedores de buena calidad para sus intercambios comerciales. La gestión pooling permite obtener sinergias y economías de escala que mejoran procesos y ahorran costes. Las principales ventajas para la cadena de suministro es gran agilidad en los tiempos de carga y descarga; disponibilidad de envases listos para su uso; externalización de preocupaciones como almacenamiento, reparaciones, mantenimiento, limpieza, etc. y un beneficio para el medio ambiente ya que la reutilización de los envases está en una de las bases del respeto. En función del movimiento de envases, las empresas pooling se instalan cerca del cliente, como es el caso de CHEP con CAPSA, o de Europool con Eroski. De cara a los fabricantes, este gran movimiento pooling ha llevado a los fabricantes a desarrollar productos para estos servicios como es el caso de SAS que desarrolló el Green Box para Ifco o los contenedores plegables para Euro Pool System.

## Operadores pooling en España

- BC3 Logist
- CHEP España
- CC Pool System
- Dupleix Ibérica
- Euro Pool Systems
- GEFECO
- Ifco Systems
- Logifruit
- Trading Cartonplast Ibérica



Fuente: Europool con Eroski

forma masiva debido a su precio, pero tiene un nicho de mercado bien definido por su gran resistencia a la carga, duración y capacidad de reutilización.

La oferta en soportes logísticos es rica y variada por lo que es posible encontrar el palé o el contenedor más idóneo desde todos los puntos de vista para las operaciones que se quieran realizar. De cualquier forma, a la hora de elegir estos soportes se deben seguir una serie de consideraciones que en primer lugar se refieren al producto y al rol del embalaje tanto en su papel de barrera para protegerle de daños en el transporte, almacenamiento y manipulación; como en el de facilitar su paso por los diferentes segmentos de la cadena. Los departamentos de logística en su elección deben considerar además de la propia idiosincrasia del producto (sensibilidad a la temperatura, humedad, si es valioso, perecedero, resistente, etc.); el tipo de cadena en el que será movido, etc., también las especificaciones del propio embalaje para facilitar su identificación que facilite la impresión de códigos de barras, marcados, etiquetas, control de la temperatura, etc. Asimismo, se deben considerar otros aspectos como el modo de transporte, ya que si, por ejemplo, se utilizan las vías marítima o aérea, se deben reducir los perfiles del embalaje dado que los envíos se estructuran en base al peso y medida, por lo que se puede reducir el coste del flete. Otro aspecto es si el destino se encuentra fuera de las fronteras, ya que si los productos deben ser inspeccionados en aduanas, el embalaje debe ser de fácil apertura. Otra importante consideración es la medioambiental, ya que los fabricantes son los responsables de los envases y embalajes que ponen en el mercado; teniendo en cuenta si es de un solo uso que sea fácil de reciclar como ocurre con materiales como la madera, los de almidón de maíz o de nido de abeja en papel. Por otra

parte, también encontramos en el mercado palés y contenedores realizados con plástico reciclado. Sin embargo, siempre que sea posible, lo más recomendable es crear circuitos de reutilización con programas de logística inversa entre diferentes socios de una cadena de suministro, entre los que cabe destacar las empresas que prestan servicios de pooling.

### El mercado RTP: envases reutilizables de plástico en tránsito

Desde hace unos años, uno de los sectores más dinámicos entre los fabricantes de envases y embalajes son los denominados *Returnable Transport Packaging*, RTP, que se utilizan para mover, almacenar y distribuir productos en una sola operación a lo largo de toda la cadena de suministro. De materia prima a productos terminados, los RTP mueven de forma segura y eficiente el material y el producto a lo largo de los diferentes puntos de la cadena de suministro y, en ocasiones, hasta su último destino. Se utilizan tanto en aplicaciones de bucle cerrado, como abierto con una logística inversa adecuada, en una oferta que se estructura en torno a I+D para el diseño del producto y su fabricación en máquinas de moldeo por inyección. El catálogo incluye grandes contenedores plegables; palés contenedores plegables, apilables y encajables; grandes contenedores rígidos y contenedores para piezas pequeñas; junto a contenedores por encargo, separadores, palés, bolsas, marcos y tapas, hojas divisorias, protecciones interiores, etc., que se caracterizan por un diseño duradero, con superficies contorneadas, facilidad de manipulación, altos niveles de reciclabilidad e idóneos para los sistemas automatizados. Según diferentes analistas de mercado como TechNavio, se espera que entre 2013 y 2018 el crecimiento de los RTP alcance una media anual del 6,25%, debido al ahorro de costes para los consumidores.





Fuente: Georg Utz

## Principales suministradores de palets y contenedores en España

Bito	Nefab
Cabka	NortPalet
Capsa	Olivo
Congost	Plastipol
Contenur	Polymer Logistics
Duro	Rajapack
Embamat	Recopal
Envaplas	Ribawood
Fromm	Schoeller Allibert
Georg Utz	SSI Schaefer
Hevac	Storopack
Ideas en Metal	Tatoma
Inka Palet	Tecnicartón
Kern Frío	Wanzl

Un ahorro que se concreta según un estudio realizado en cuatro fabricantes del automóvil con uso medio alto de envases reutilizables por la *Michigan State University*, en el que se afirma que una compañía ahorró 10,9 M\$ al año durante cuatro años después de invertir 16,3 M\$ en envases retornables, incluyendo la reducción del 35% en camiones.

### Ahorros e innovación

Un beneficio claro de los RTP es el ahorro de costes en la cadena de suministro, por lo que se ha ido a un cambio de los envases tradicionales a los RTP también por las expectativas de los clientes de que las empresas sean responsables con el medio ambiente. Según la CE, en Europa operan aproximadamente unas mil empresas de moldeo por inyección que fabrican sus productos bajo pedido de las empresas de diseño. En España, entre las principales empresas de inyección se encuentran *Grupo Plastimol*, *Congost*, *Contenur* o *Ribawood*, que acaba de anunciar el fin de su joint venture con *IPS* (ver Pág. 22 Actualidad). En cuanto a las empresas que ocupan los primeros puestos a nivel mundial en envases retornables de plástico se encuentran *IFCO Systems*, *SSI Schaefer System International* y *Schoeller Allibert Systems, SAS*, esta última fruto de las sucesivas fusiones de *Schoeller Wavin Sytems* con *Arca Systems*, que daba lugar a *Schoeller Arca Systems* y a la compra del negocio RTP de *Linpac*, dando así lugar al mayor fabricante de RTP. Otra fusión importante fue la de la empresa alemana *Cabka* con la belga *IPS Innova Packaging Systems*, que funciona bajo la marca *Cabka*. Otros operadores de este sector son *George Utz*, *Creative Techniques*, *Polymer Solutions International*, *RPP Containers* o *Smurfit Kappa Group*.



Centro de lavado de Polymer

Una característica de estas empresas es la innovación, con una gran cantidad de referencias en sus catálogos como es el caso *SSI Schaefer* que cuenta con más de 2.000 modelos diferentes, que produce en sus plantas de Europa, Asia y EEUU, en una gama que va desde contenedores bajo demanda para el sector del automóvil, materias peligrosas a especializados en temperatura controlada, para la manipulación manual o para ser utilizados en sistemas automáticos. En *SSI Schaefer*, podemos destacar, entre otros, su sistema de producción C&W por que pueden obtener medidas especiales a partir de contenedores estándar; la tecnología *Intercep*, patentada, que protege la mercancía contra la humedad y la corrosión. Otra empresa muy reconocida en el sector es *Bito Sistemas de Almacenaje*, que ofrece también una gran variedad de contenedores para su utilización en las diferentes operaciones de la logística para la preparación de pedidos, en almacenes automáticos, transporte, etc. Con una oferta de más de 500 referencias para la mantenimiento y el almacenaje, *Bito* añade los contenedores fabricados a medida o especiales para determinados sectores como los isotérmicos o los grandes contenedores, con fondos dobles, transparentes, etc., fabricados en su planta de Luterecken (Alemania).

Todo ello conforma un sector complejo con una industria fuertemente innovadora y especializada, que tanto del lado de los fabricantes de maquinaria como de envases y embalajes dedican importantes esfuerzos a I+D.

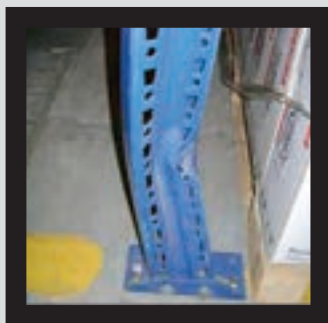
María Olalla Moreno

## Solución pick and place de Omron

● El robot Delta IP67 que propone *Omron*, principalmente para el sector alimenticio y farmacéutico, puede incluir tres o cuatro ejes para un movimiento XYZ, en el de tres; y una rotación más en el de cuatro ejes. Con un alcance de 1.100 mm de diámetro puede manejar cargas de hasta 3 Kg a una repetitividad de 0,2 mm en tres ejes y de 0.1° en el de eje de rotación. Esta solución de pick and place de *Omron* puede alcanzar más de 150 ciclos por minuto en función de la aplicación.

Con un único software, un único proyecto y una única conexión, se da la solución a toda la máquina, pudiéndose conectar hasta ocho robots en un mismo controlador. De esta forma, *Omron* ofrece una solución de final de línea que permite al cliente realizar todo tipo de operaciones con un retorno de inversión que puede ser inferior a seis meses. La empresa ofrece un estudio gratuito de su aplicación; soporte durante la etapa de diseño; formación en el manejo de equipos y ayuda de puesta en marcha.

m&a



### Fe de Erratas

El recuadro "Circulando entre Estanterías" del Informe Seguridad M&A 495 (página 54) estaba dedicado a la Eficiente solución de ROS SPAIN para la reparación de estanterías. En la denominación de la empresa aparecía un error.

La rentable propuesta de ROS SPAIN, permite reparar las estanterías en 30 minutos.



## Tres nuevos tipos de film para Airplus de Storopack

● *Storopack* ha ampliado la oferta de almohadillas de aire Airplus con tres nuevos tipos de film, que pueden reemplazar el film de almohadillas de aire listo para usar. Como sistema según demanda, Airplus reduce los costes de almacenaje y manejo y se puede instalar directamente en el puesto de embalaje. De manera alternativa, *Storopack* puede instalar una máquina en una ubicación central del Departamento de Embalaje que fabrique rollos de almohadillas de aire con el Airplus Coiler. Ahora Airplus Bubble está disponible en ancho estándar de 400 mm (Bubble 29b) y con un ancho mayor de 700 mm (Bubble 53b). Un solo trozo de film mide 160 mm, 100 mm menos que lo habitual del mercado, por lo que es apto para artículos pequeños con un consumo de material y formación de volumen del embalaje orientado al tamaño real del producto. Otra línea, son las almohadillas de aire Airplus Cushion que se completa con un film de 28 cámaras de aire por trozo perforado (Cushion 28p), con 675 mm de ancho para envolver objetos mayores. Esta solución de embalaje es idónea para envolver artículos individuales en un paquete como pueden ser los pedidos del canal on-line.

m&a

## Índice de anunciantes

Alfaland .....	Portada e Int. Portada
Assa Abloy Entrance Systems Spain .....	33
Eaz Equipos .....	21
Integra2 .....	25
JLG Europe .....	19
Jungheinrich de España .....	Int. contraportada
Meeting y Salones Unipersonal .....	4
NortPalet .....	51

Ribawood .....	43
Safework .....	59
Schneider España-Telemecanique .....	15
Sidac Iberia .....	11
Vahle España .....	39
Vamasa Tecnia .....	Contraportada
Viastore System .....	Pág.23

### En el próximo número

#### Protagonistas.

Vamasa Tecnial

#### Empresas

Toyota Material Handling

#### Escáner

Consultorías e Ingenierías



10 toneladas de mercancía.  
80 europalets. 5 servicios con  
carretilla diarios. 0 problemas.

Frank Miller, 47, propietario  
de una empresa de transporte



**Trust your Machine.**  
**Rely on Quality.**



Trabajar con tranquilidad es muy sencillo. Con la tecnología más novedosa, una larga experiencia y un trabajo de precisión made in Germany.

Todo esto es lo que ofrecen nuestras carretillas diésel y de gas. Desde 1958. [www.trustyourmachine.com](http://www.trustyourmachine.com)

**JUNGHEINRICH**  
Machines. Ideas. Solutions.



LLÁMANOS  
902 11 96 82

Confianza  
*a tu Alcance*


 **vamasa**  
TECNIAL

**ALQUILER Y VENTA  
DE PLATAFORMAS Y  
CARRETTILLAS ELEVADORAS.  
FORMACIÓN OPERARIOS**

**ALICANTE  
BARCELONA  
MADRID  
VALENCIA**

**vamasa-tecnial.com**  
vamasa@vamasatecnial.com



siguenos  **vamasatecnial**