



OVIDIO DE LA ROZA

Sector y bienestar

PÁG. 2/El presidente de CETM pone en valor al Transporte.



LUIS IZQUIERDO

Furgonetas en MAN

PÁG. 3/Es el director de la nueva división de MAN.



WOLFGANG BERNHARD

Medio millón

PÁG. 5/Daimler Trucks supera los 500.000 camiones.



JAVIER SÁNCHEZ

DAF crece en Europa

PÁG. 5/El fabricante holandés se posiciona en el Continente.



MARTIN LUNDSTEDT

Reforma en Volvo

PÁG. 8/El Grupo concede más peso a las marcas de camiones.

500 millones reclamados a la Seguridad Social

El Sector considera injustificado el incremento de la cotización para conductores profesionales

Fenadismmer ha acordado solicitar al nuevo Gobierno que se constituya la inmediata revocación de la subida aplicada por la Seguridad Social, «por resultar además absolutamente discriminatoria frente a los restantes sectores económicos».



Esta solicitud es la respuesta ante la «brutal e injustificada subida de las cotizaciones sociales de los conductores profesionales de vehículos de transporte pesado, aprobada el pasado mes de octubre en el Parlamento a iniciativa del anterior Gobierno, y que ha supuesto un incremento de más de un 80% en las cuotas que tienen que abonar». Panorama / Pág. 10

Peugeot pone en valor su gama de comerciales

Peugeot propone al cliente poder conocer cada modelo de su gama de vehículos comerciales de primera mano y probar su capacidad en los 'Cuatro Días Peugeot Professional', donde, además, podrán disfrutar de precios especiales. Del 17 al 20 de febrero, la gama de vehículos comerciales Peugeot será la gran protagonista en la red de concesionarios. Los modelos Bipper, Partner, Expert y Boxer serán el centro de esta propuesta de la marca, que impulsa su gama justo cuando han comenzado el año al alza. Panorama / Pág. 10

Novedades



125 años Scania

El fabricante sueco está de mercado cumpleaños. / Pág. 13-14



Ligero: NP300

/ Pág. 15

Remolque: Lamberet

/ Pág. 17

INDUSTRIA AUXILIAR

/ Pág. 16

Nexotrans.com

Más información sobre el boletín electrónico y la suscripción gratuita en www.nexotrans.com.



Gran optimismo a corto plazo

«Todos los indicadores son favorables para que el Sector alcance, mucho antes de lo que pensamos, su dimensión habitual, que estaría entre 25.000 y 30.000 camiones», indica Antonio García Patiño, director de Camiones de Mercedes-Benz en España. Entrevista / Pág. 6

La contratación de suelo se acerca al millón de metros

Cataluña aglutina más de la mitad del negocio logístico

Según las cifras de la consultoría CBRE, la contratación de espacios logísticos ha aumentado en España durante el año 2015, alcanzando casi el millón de metros cuadrados. Más de la mitad de esta superficie, concretamente 532.000 metros cuadrados, fueron ocupados en Barcelona, que ha crecido un 56% más en comparación con 2014, lo que suman nuevos proyectos abiertos en Madrid. Logística / Pág. 21

Esta Semana

Nissan continúa con su apuesta eléctrica

Dos e-NV200 para la Fundación Seur y Calidad Pascual. / Pág. 22
Opinión / Editorial / Tribuna 2-3
De Frente: 'Ministerio propio' 4
Panorama / Actualidad 5-12
Logística 21-24
Innovación: 'Firestone' 27
Coyuntura 30



Información actualizada a diario y nuevas secciones con más contenido

Date de alta en **Nexotrans.com**
Diario online del Transporte

...y recíbelo cada mañana en tu email

Tribuna del Transporte



El transporte como valedor de sociedad del bienestar

Ovidio de la Roza

EN PRIMER LUGAR, quiero dar mi más sincera enhorabuena al periódico NEXOTRANS por haber conseguido llegar al número 450, tan solo el aperitivo de los números que estoy seguro que todavía nos quedan por compartir.

Orientada totalmente al transportista, con gran profundidad y rigor en sus publicaciones, con el elemento diferenciador que incorporan sus dibujos y caricaturas, y con la impronta y personalidad que le han sabido imprimir Carlos Ortiz (su editor) y Daniel Gallego (su subdirector), NEXOTRANS representa para mí una herramienta de gran utilidad, que me permite estar puntualmente informado de todo los asuntos que acontecen en el Sector del transporte y la logística.

La publicación de este número 450, inseparablemente unido a sus casi 15 años de historia, representan una ocasión privilegiada para celebrar su salud editorial, al tiempo que recapitulamos sobre lo sucedido y nos posicionamos frente al futuro.

En estos años todos hemos pasado muchas dificultades que han dejado al Sector del transporte tocado, pero nunca hundido. Han nacido muchas empresas y otras, lamentablemente, no han sobrevivido, pero de todo se aprende. Por eso, quiero aprovechar estas líneas para agradecer el trabajo de los muchísimos transportistas que nos han acompañado durante el camino que hemos recorrido las organizaciones empresariales, y que no hubiese sido posible sin su esfuerzo y dedicación.

Ser la primera organización de

empresarios de transporte de mercancías por carretera no solo de España, sino de Europa, conlleva múltiples obligaciones, y la primera de ellas es poner en valor y defender a nuestro Sector de actividad. Nos hemos ganado con creces el derecho a que se nos respete como uno de los principales sectores estratégicos de la economía, siendo indispensables para el funcionamiento de la sociedad, el comercio y la industria. Somos negociadores incansables, que dialogamos hasta la extenuación y de forma racional con las Administraciones, los clientes, los sindicatos, etc. Pero también sabemos defender con firmeza y sin complejos nuestros legítimos intereses ante las presiones interesadas de quienes solo buscan su propio beneficio.

La sociedad española debe saber que el transporte de mercancías por carretera constituye una de las principales fuentes de empleo y riqueza de España. Generamos cerca de 600.000 empleos, lo que supone en torno al 3% del total de empleados en España; representamos el 2,75% del Valor Añadido Bruto (VAB); y más del 85% de los productos que se consumen cada día llegan hasta sus puntos de venta por carretera y dentro de un camión.

El transporte de mercancías por carretera es un Sector imprescindible, profesional, capacitado y que, en contra de la opinión generalizada, es sostenible y respetuoso con el medio ambiente. En definitiva, somos un aliado con el que se debe contar.



La ONU ha reclamado que se reconozca al transporte de mercancías por carretera como uno de los motores de la economía y garante del bienestar social.

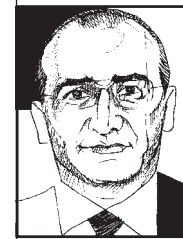
Por eso, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) ha reclamado recientemente que se reconozca al transporte de mercancías por carretera como uno de los motores de la economía y como un medio indispensable para garantizar la cooperación entre países, el bienestar de la sociedad y el mejor desarrollo económico de España y del resto de la UE.

Para conseguir estos objetivos, la Confederación Española de Transporte de Mercancías (CETM)

se esfuerza en defender a este Sector a diario y lo apoya con firmeza y tesón ante las instituciones españolas y europeas. Por último, quiero desearle a NEXOTRANS no sólo otros 450 números, sino otros 1.000 más, pues esto será sinónimo de futuro y de buena salud, tanto para esta publicación, a la que se lo deseo de corazón, como para todo el Sector del transporte de mercancías por carretera

Ovidio de la Roza es el presidente de la CETM.

Columna



Externalizar, una práctica en ascenso (II)

Eric Mass

LA REFLEXIÓN SOBRE cómo rentabilizar el negocio, prestar un servicio con mayor calidad y a menor coste para el cliente, se encuentra siempre tras la voluntad de externalizar. Ahora bien, antes de dar el paso hacia la externalización, debemos resolver primeramente las preguntas ¿qué externalizar y hasta dónde?, ¿por qué?, ¿cómo garantizar la calidad del proceso externalizado?, y paralelamente, darle la importancia que requiere el análisis exhaustivo de todo el proceso de externalización.

Contestando a la última pregunta, garantizar la calidad de los servicios externalizados es totalmente posible. Basta con que la empresa tenga identificados los indicadores claves que impactan en la calidad del servicio a prestar y por tanto en la satisfacción del cliente. Además, es imprescindible contar con el socio adecuado, que se implique en los objetivos del negocio, asegurándonos que cuenta con las capacidades necesarias para prestar el servicio con calidad y eficiencia. El socio, además de asumir la gestión del servicio, debe desarrollar la actividad con unos objetivos claros y cuantificables para que su desempeño genere valor a la empresa. En la relación cliente-proveedor han de ganar los dos.

Lo importante pues en la externalización es encontrar el equilibrio entre lo que vamos a seguir haciendo internamente y lo que queremos externalizar, y para alcanzarlo es fundamental seguir algunos pasos. En una primera fase, debe analizarse qué hace exactamente la persona o departamento a externalizar para que no queden tareas sin ejecutar. Una vez identificada cuál es la situación y definido el objetivo, el siguiente paso es saber cuánto nos va a costar, analizando la oferta del mercado y cuáles cubren nuestras expectativas. Debemos calcular la rentabilidad de la función a externalizar antes y después de hacerlo. En ocasiones, las empresas no saben cómo hacer este cálculo y recurren para ello a empresas consultoras especializadas. Lo importante es mejorar con la externalización el ratio de rentabilidad entre cuando lo hacemos en interno y cuando se externaliza la función.

Eric Mass es director del Departamento de Optimización de Compras de Lowendalmasai.

Lapidario

Lorenzo Amor



"Los gestores administrativos prestan un gran apoyo al colectivo autónomo"

El presidente de ATA evaluó positivamente el acuerdo alcanzado con el Colegio de Gestores Administrativos, colectivo que "presta un servicio fundamental a los intereses de muchos autónomos". Así mismo, Amor ha concluido que "es lógico que aquellos que mejor conocen a los autónomos trabajen juntos en la defensa de sus intereses".

Retrovisor



Editorial

¿Corre peligro Schengen?

POR SI LA INCERTIDUMBRE política que vivimos en España no fuera suficiente, desde Europa nos llegan vientos nada tranquilizadores para el Transporte por carretera. Debido a la crisis de la inmigración, que trae en jaque a todos los Estados miembros desde hace meses, el Parlamento Europeo está intentado que la Comisión Europea abra el debate sobre la conveniencia, o no, de mantener en vigor el convenio europeo de Schengen que regula la supresión de fronteras. De ser así la caja de los truenos podría destaparse, echando por tierra uno de los pilares básicos de la Unión Europea: la libre circulación de personas y mercancías por su territorio.

Se han cumplido 20 años desde que esta libre circulación cambiara las reglas del juego del comercio y de la movilidad en el Continente. Aunque la propuesta que está encima de la mesa apunta a una suspensión temporal del Tratado, lo cierto es que el transporte se vería muy seriamente afectado en tal caso, abocado sin remedio a recordar viejos recuerdos de fronteras, aduanas, burocracia, colas de espera, tasas.

De momento, no es más que una idea, pero cuando el río suena... En las cuestiones comunitarias, lo normal es que primero se lance un globo sonda, para pulsar el sentir de la población y el empresariado, para luego proceder en consecuencia. Y el globo ya ha sido soltado. Desde un punto de vista industrial, la medida no puede ser más retrógrada, pero parece que en algunos países prima el componente social, pues se han visto desbordados por el flujo de inmigrantes que han cruzado sus fronteras, bien para quedarse, bien de camino hacia otros destinos dentro de la Unión. Y, claro está, no se puede permitir el paso de las mercancías y no el de personas; van de la mano.

"La crisis migratoria y los refugiados han desatado los rumores sobre una posible suspensión temporal del acuerdo de Schengen combinando las previsiones de los artículos 19 y 26 del tratado, lo que permitiría una paralización de hasta dos años, para todos los estados de la Unión, del acuerdo para la libre circulación de personas y mercancías. El Sector de transporte por carretera, por ejemplo, teme ya los efectos que para el desarrollo de sus servicios y la fluidez del tráfico puede tener una recuperación de los controles fronterizos", según palabras de la eurodiputada española Izaskun Bilbao, que presen-

La crisis de la inmigración podría suspender hasta dos años la libre circulación por toda Europa

tó ante el Parlamento Europeo una interpelación dirigida a la Comisión Europea. En ella solicita que antes de adoptar cualquier decisión relativa al Tratado de Schengen, se valoren los perjuicios que podrían ocasionar al transporte por carretera. El problema es que no todas las opiniones van en la misma dirección, y que la penalización que sufriría el transporte por carretera parece un peaje a pagar a favor del bien social común. El debate está abierto y solo falta que se vayan cumpliendo etapas. Conviene mantener la máxima atención al respecto, por lo que pudiera pasar, e ir planteando posibles escenarios alternativos al actual.

Por otro lado, y sin abandonar el ámbito comunitario, hemos sabido que la Comisión de Transportes y Turismo del Parlamento Europeo (Comisión TRAN) se reunió hace unos días para mantener un intercambio de pareceres con el ministro luxemburgués de Infraestructura y desarrollo sostenible, a fin de evaluar los resultados, en apariencia satisfactorios, de la presidencia de Luxemburgo de la UE durante el segundo semestre del año pasado.

En dicho foro, la ministra holandesa de Infraestructura y Medio Ambiente, que ha recogido el testigo para los seis meses en curso, adelantó sus prioridades y las de su Gobierno de cara a su turno en la Presidencia. Por desgracia, parece que la aviación, los aspectos de mercado del cuarto paquete ferroviario y los servicios portuarios parten con ventaja en la agenda holandesa, aunque se atisba una reunión informal de ministros de Medio Ambiente y Transporte para discutir sobre sistemas de transportes inteligente y vehículos automatizados, fijado para mediados de abril.

En la reunión, los eurodiputados también examinaron un proyecto de opinión de la Comisión TRAN al informe sobre *dumping* social en la UE que está tramitando la Comisión de Empleo del Parlamento Europeo. En un primer borrador se pretende reflejar la posición de la Comisión TRAN en relación con todo el Sector transporte y sus diferentes modos para este asunto del *dumping* social.

El *dumping* es una lacra contra la que el Sector lucha desde hace años. A pesar de los múltiples esfuerzos dedicados, no se ha conseguido erradicar esta práctica tan nociva para el transporte. Esperemos que, con la implicación comunitaria, sea posible dejar zanjado este asunto para siempre.

Que le sea útil. Es nuestro mayor interés.

Nexotrans

Periódico Profesional del Transporte de Mercancías por Carretera

PRESIDENTE: **EUGENIO DE QUESADA**
CONSEJERO DELEGADO: **CARLOS ORTIZ**

DIRECTOR
CARLOS ORTIZ RODRIGO

DIRECTOR ADJUNTO: **Eugenio de Quesada**
SUBDIRECTOR: **Daniel Gallego Alías**

REDACTORES Y COLABORADORES

Alejandra Cabornero | Guillermo Mieres | Eduardo Santamaría | Miguel Praga
Andrea Bulla | Pablo García-Diego | Ignacio Samper | J. Marqués | Enric Arenós

NEXO
editores s.a.

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

✉ Lope de Vega, 13. Barrio de Las Letras 28014 Madrid
Centralita: 91 369 41 00 (20 líneas) | ☎ Fax 91 369 18 39
🌐 Web: Nexotrans.com | Mail: redaccion@nexotrans.com

DIRECTOR FINANCIERO: José Manuel de la Torre | DIRECTOR JURÍDICO: Santiago Moratalla
JEFE DE CONTABILIDAD: Javier Contreras | JEFE DE PERSONAL: Ignacio González del Yerro
DIRECTOR DE INFORMÁTICA: José Manuel Dávila | PLATAFORMAS DIGITALES: Joaquín Abad
DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD (DEPARTAMENTO PROPIO): Nexopublic S.R.L. (Grupo NEXO)
SALONES TURNEXO Y FACTURACIÓN: María José González | ADMINISTRACIÓN Y CONTROL: Jorge de Jorge
SUSCRIPTORES: Mar Fernández | ATENCIÓN AL CLIENTE: Mercedes León | EVENTOS: Esther de la Cruz

SERVICIOS EDITORIALES: Aborda (Asesoría Contable y Fiscal) | Aconfisa (Asesoría Legal) | Nexopublic (Diseño y Publicidad) | Nexo Creativo (Autoedición) | Nexotel (Información Electrónica) | Herrero (Propiedad Industrial) | Nexodata (Base de Datos) | Gráficas de Prensa Diaria (Impresión y Papel)

NEXOTRANS, el Periódico Profesional del Transporte de Mercancías por Carretera, es una Publicación Independiente de los Intereses del Sector / © NEXOTRANS es una Marca Registrada de Nexo Editores SA
© Copyright NEXO EDITORES SA y Grupo NEXO / Depósito legal: M-8046-2012 / ISSN: 1699-3152 / Impreso en España

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO **Nexo**

Directa

Un millón de Kangoo

LA PLANTA DE MAUBEUGE en el Norte de Francia ha llegado a producir el millón de vehículos Kangoo de segunda generación. Este modelo, que nació en 1998 y se rediseñó en 2007, está ahora disponible en dos modelos: uno algo más pequeño para particulares y la versión comercial para clientes de negocios (Kangoo Compact, Express, Maxi y la versión eléctrica). En 2015, el LCV supuso el 64% de la producción de Kangoo. «Kangoo continúa atrayendo a una clientela diversa de negocios y clientes al por menor en todos sus mercados. Nuestra planta se enorgullece de celebrar este nuevo hito de producción», ha asegurado el director de la planta de Renault Maubeuge, José Martín Vega. Renault, que fabrica el 100% de sus vehículos ligeros en Francia, está cosechando un gran éxito en todos los mercados, especialmente en Francia, España y Alemania. Sin embargo, en Japón se están posicionando como una de las marcas más vendidas: en 2015 vendieron 1.679 unidades de Kangoo, lo que representa un tercio de las ventas totales de Renault en el país oriental. Aunque solo está disponible la versión de ocio, se incluyen cada año colores específicos y tres ediciones limitadas para conquistar el mercado japonés.

Personaje de la Semana

Luis Izquierdo

Izquierdo ha asumido la Dirección Comercial de MAN Truck & Bus Iberia, con responsabilidad sobre la venta del MAN TGE en España. En sus primeras palabras tras conocer el nombramiento, el nuevo director comercial ha asegurado que «si tuviera que resumir este nuevo reto profesional con una palabra, sería 'Oportunidad'». Izquierdo explica que cree que



es una «gran oportunidad» para poder crear, ya que vamos a colaborar en el desarrollo de una unidad de negocio totalmente nueva para nuestra marca». Izquierdo atesora una amplia experiencia en el sector de la automoción, tras su paso por empresas como SAPRA Renault, Renault Financiación, DAF, Alpina Motor, Peugeot España y Mercedes-Benz Chaterway.

El nuevo director comercial de furgonetas de MAN Truck & Bus Iberia acumula una gran experiencia en el Sector al haber trabajado en empresas como Renault y Peugeot

Marchatrás

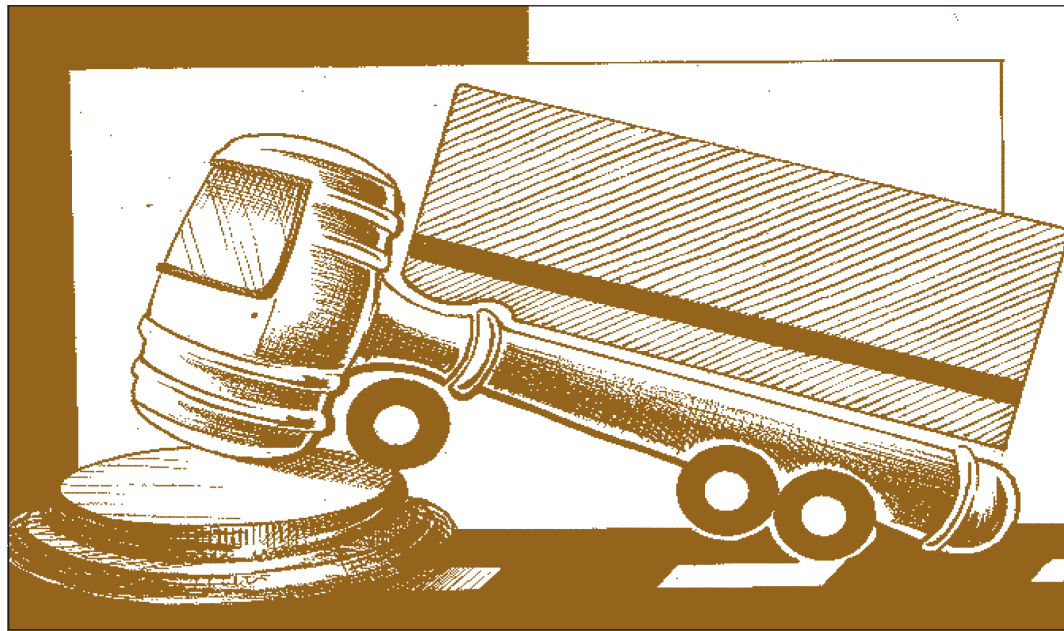
90 días para recibir un pago

EL 70% DE LOS PAGOS que se realizan a las empresas de transporte incumplen con la legislación vigente al superar el plazo máximo de 60 días a contar desde la realización del servicio. Concretamente, tardan 90 días de media en efectuar los pagos frente a los 85 de meses anteriores. Estos datos han sido obtenidos por la Federación Nacional de Asociaciones de Transporte de España (Fenadismar), que puso en marcha en julio de 2012 el Observatorio permanente de la morosidad y los pagos en el Sector del transporte por carretera, con el objetivo de conocer de forma mensual la evolución de las formas y plazos de pago del Sector transporte. A partir de una serie de encuestas realizadas en enero de 2016 por Fenadismar en colaboración con la Fundación Quijote para el Transporte en base al ámbito poblacional y temporal, se ha llegado a conocer, además, que el medio de pago preferido por los clientes de los transportistas son los pagarés (34% de los entrevistados), el *confirming* y la transferencia (32% cada uno) y, muy alejado de estas cifras, el cheque (2%). Las encuestas se han realizado en enero de 2016 con un diseño muestral de unas 800 empresas y las preguntas han girado en torno a las modalidades de pago y los plazos.

De Frente

¿El transporte, con Ministerio propio?

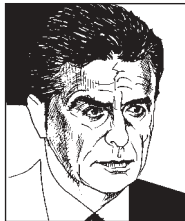
LA ASOCIACIÓN DE Transporte Internacional por Carretera (Astic) ha propuesto, recientemente, a los partidos políticos un decálogo de medidas para impulsar el Sector, entre las que se encuentra la creación de un ministerio de transporte. Según la última Encuesta de Comercio Internacional de Servicios del INE, el transporte es ya el segundo servicio más exportado en España. Además, el transporte por carretera (por su flexibilidad, eficacia y eficiencia) es el modo preferido por el mercado. Astic exige a los partidos políticos que consideren el transporte por carretera como un "sector estratégico" para la economía por su importante impacto en la industria y el comercio; así como por su contribución a la vertebración social y territorial del país. Uno de los candidatos a la presidencia por el PSOE, Pedro Sánchez, se ha mostrado a favor de esta petición.



👍 A favor

Sector estratégico

LA ASOCIACIÓN de internacional Astic exige a los partidos políticos que consideren el transporte por carretera como un "sector estratégico" para la economía por su importante impacto en la industria y el comercio; así como por su contribución a la vertebración social y territorial del país. Por ello, le ha exigido a los representantes de los principales grupo políticos la creación de un Ministerio de Transporte. Asimismo, han pedido una



unidad de mercado, es decir, la armonización legislativa europea y nacional, la revisión del marco legal (haciéndolo más simple, más claro y con una aplicación más práctica) para que favorezca el crecimiento y la competitividad del transporte por carretera. En España, por ejemplo, conviven medio centenar de convenios colectivos diferentes dentro del sector, señala la asociación.

Ramón Valdivia es el director general de Astic.

👍 A favor

'Bastante interés'

EL SECRETARIO del PSOE y candidato a la presidencia del Gobierno, Pedro Sánchez ha acogido "con bastante interés" la creación de un Ministerio de Transporte y Movilidad. Así lo han asegurado los representantes de las organizaciones ecologistas WWF, SEO/BirdLife, Ecologistas en Acción, Amigos de la Tierra y Greenpeace, con las que ha mantenido una reunión en la sede de WWF en Madrid para abor-



dar el tema del medio ambiente. Así, según ha explicado el coordinador de Ecologistas en Acción, Paco Segura, las organizaciones han pedido a Sánchez que, en caso de que llegara a la Presidencia del Gobierno, "haga desaparecer el Ministerio de Fomento", porque a su juicio, es "una auténtica aberración" para el medio ambiente, pues en España hay un "exceso de infraestructuras".

Pedro Sánchez es el Secretario General del PSOE.

Análisis

Más exigencias

Astic también ha propuesto a los grupos políticos "acabar con la asfixiante carga impositiva y de costes sociales que soporta el Sector". Así, ha explicado que "el transporte por carretera aporta 15.000 millones de euros anuales a las arcas públicas, a través de impuestos y da empleo directamente a medio millón de personas en España".

Para la asociación, "la implementación de nuevos gravámenes, como una hipotética 'euroviñeta', llevaría al transporte a una situación crítica para su supervivencia". Otro de los puntos exigidos por la asociación es una decidida apuesta por la intermodalidad. "Astic reclama un equilibrio presupuestario entre las diferentes tipologías de transporte con el objetivo de construir una verdadera red intermodal, que sea eficaz y eficiente. Desde hace 14 años nuestra UOTC (Unión de Operadores de Transporte Combinado) trabaja para que a la carretera se le facilite la colaboración con otros modos de transporte. Hay que eliminar barreras y diluir las posiciones de dominio de los medios estatalizados". Finalmente, la asociación señala que los grupos políticos deben luchar contra la morosidad. "Los plazos de pago en el transporte por carretera se incumplen en el 70% de las operaciones. El plazo medio se sitúa en torno a 90 días, cuando la Ley de contrato de transporte lo establece en 30".

Por su parte, Pedro Sánchez ha mostrado su interés por la creación del ministerio de transporte y por los temas e ideas propuestos por los representantes de las organizaciones ecologistas WWF, SEO/BirdLife, Ecologistas en Acción, Amigos de la Tierra y Greenpeace, en lo referente al medio ambiente.

Expertos en Consultoría de Transporte por Carretera

De Profesional a Profesional

✉ Solicite Información, pre-Estudio y datos sobre Ayudas y Subvenciones a direccion-tecnica@nexopublic.net

- Evaluaciones de Calida.
- Estudios de Mercado.
- Estudios Estratégicos.
- Autodiagnósticos de Empresa.
- Análisis Sectoriales.
- Desarrollos en Internet.
- Fusiones y Adquisiciones.
- Búsqueda de socios financieros.

Nexopublic

CONSULTING

Lope de Vega, 13. 28013 Madrid. ☎ 91 369 41 00. Fax 91 369 18 39

Daimler continúa en el buen camino, con cifras récord de ventas, ingresos y ganancias en 2015

Daimler AG creció de forma rentable una vez más en 2015 y una vez más alcanzó niveles récord de ventas unitarias e ingresos, así como un EBIT positivo de la actividad. Para el año 2016, debido a la gama de productos atractivos y altamente competitivos de todas las divisiones, el Grupo espera que se beneficiará en una medida superior a la media del ligero crecimiento previsto de la demanda mundial, reforzando así su posición en los principales mercados. "2015 fue un buen año para Daimler," afirmó Dieter Zetsche, presidente del Consejo de Dirección de Daimler AG y jefe de Mercedes-Benz Cars, al abrir la Conferencia Anual de Prensa de 2016. "Sabemos por experiencia que llegar a la cima es difícil, pero mantenerse en la parte superior es aún más difícil. Esa es nuestra ambición para Daimler, permanecer en la parte superior de forma sostenida".

En el ejercicio 2015, el Grupo alcanzó su mejor EBIT, 13.500 millones de euros (2014: 10.800 millones). El beneficio neto de 8.900 millones de euros fue significativamente mayor que en el año anterior (2014: 7.900 millones de euros). Las ganancias por acción aumentaron en 8,08 euros (2014: 6,51 euros).

Como se comentó anteriormente, Daimler aumentó significativamente sus ventas unitarias totales en el año 2015. El número de alre-

dedor de 2,9 millones de vehículos vendidos fue 12% mayor que en 2014. Este crecimiento se debió principalmente a la división de Mercedes-Benz Cars (+16%) y, en una menor medida, a Mercedes-Benz Vans (+9%). En la División de Camiones, el crecimiento en las ventas de unidades de un 1% fue menor de lo esperado, debido principalmente a la debilidad de los mercados de América Latina e Indonesia.

En Daimler Buses, para el que se esperaba un ligero crecimiento a principios del año, las ventas de unidades fueron significativamente por debajo del nivel del año anterior. Esto fue principalmente debido a la pronunciada debilidad de los mercados de chasis de autobús en América Latina. Impulsado por el crecimiento en las ventas de unidades, Daimler aumentó sus ingresos totales en un 15% a 149,5 millones de euros en 2015; con los datos ajustados de los efectos de tipo de cambio, los ingresos crecieron un 9%.

Camiones y furgonetas

Daimler Trucks aumentó sus ventas de unidades en un 1%, a 502.500 vehículos en 2015, el nivel más alto desde el año 2006. Los ingresos crecieron un 16% hasta 37,6 billones de euros (2014, 32,4 billones de



euros). El EBIT de la división de 2.576 millones de euros fue sustancialmente mayor que el logrado en 2014 (1.878 millones de euros, +37%). El rendimiento de las ventas se incrementó hasta el 6,9% desde el 5,8% en el año anterior.

La evolución de las ganancias positivas fue principalmente el resultado del aumento de ventas en la región NAFTA y Europa, así como la realización de nuevas mejoras de eficiencia y los efectos del tipo de cambio positivos. No se alcanzó mayor incremento en los ingresos como resultado de la baja venta de vehículos en América Latina e Indonesia. Factores negativos adicionales eran mayores gastos para las garantías y la credibilidad ante el cliente y para la expansión de la capacidad, así como el gasto de antemano por las nuevas tecnologías y vehículos.

Mercedes-Benz Vans nuevamente estableció un récord de ventas en 2015, con un incremento del 9%, hasta 321.000 unidades.

El vehículo eléctrico de recogida de basura de FCC ya está preparado para circulación y uso

FCC Medio Ambiente ha completado con éxito los ensayos y pruebas oficiales de su nuevo Camión de Recogida de Residuos Sólidos Urbanos (RSU). Se trata de un proyecto de ingeniería con tecnología eléctrica e híbrida que se ha llevado a cabo gracias a la cofinanciación a través del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) por el consorcio de cooperación EEA Grants y con la participación de la empresa Siemens. El camión, por tanto, es apto perfectamente desde el punto de vista legal para circulación y uso en red viaria.

Se trata de un vehículo eléctrico híbrido con tracción y accionamiento de carrocería siempre eléctrico, cuya nueva tecnología, permitirá ahorrar una energía considerable en servicio, así como una importante reducción de las emisiones de gases de escape y efecto invernadero. Con este nuevo camión, el servicio de FCC Medioambiente será mucho más competitivo a la par que respetuoso con el medio ambiente. Los trabajos realizados han cumplido los plazos fijados en el proyecto. Los últimos ensayos, pruebas y test de validación han permitido disponer de una unidad recolectora compactadora de car-

ra lateral con sistema de motorización eléctrica-híbrida con ultrac condensadora, completamente homologada y apta para su uso en la vía pública.

Dichos ensayos y pruebas han tenido como resultado la obtención de la documentación y ficha técnica que requiere la legislación española. Certificado final de obra (imprescindible para obtener el documento final de homologación del Ministerio de Industria, Energía y Turismo) el Informe de conformidad, emitido por un laboratorio oficial homologado por dicho Ministerio, y el Certificado de Taller.

FCC Medioambiente ha llevado a cabo, además, los test de campo, consistentes en probar el prototipo bajo las mismas condiciones de funcionamiento que las reales, verificando el cumplimiento de los objetivos inicialmente establecidos en cuanto a los valores del ahorro energético, carga de residuos recolectada y transportada y disminución de emisiones contenida.

El proyecto de ingeniería y adaptación del sistema eléctrico-electrónico ha sido desarrollado en colaboración con la empresa Siemens.

La nueva Transit permite a Ford ser número uno en vehículos comerciales en Europa en 2015

La ampliada y renovada gama Transit de vehículos comerciales ha alcanzado otro hito en 2015, permitiendo que Ford se convierta en la marca número uno en ventas de vehículos comerciales en Europa por primera vez en 18 años. Los usuarios europeos adquirieron más de 280.000 vehículos comerciales Ford durante el año pasado, coincidiendo con el 50 aniversario de la popular Ford Transit, lo que supone un incremento del 23% con respecto a 2014.

En España, Ford cuenta con una cuota que alcanza el 10,1% en el segmento de vehículos comerciales. En este ámbito se ha alcanzado un incremento de ventas del 57,6% durante 2015, frente al 34,1% de media del total de la industria. El aumento de las ventas europeas, que ha llevado a que Ford pase de la séptima a la primera posición en marcas de vehículos comerciales ha sido encabezada por la nueva generación de la familia Transit, con cuatro nuevos modelos: Transit, Transit Custom, Transit Connect y Transit Courier. Juntos, estos modelos sumaron 233.000 unidades vendidas en 2015, lo que supone un aumento de 46.000 unidades con respecto al año anterior. Al mismo tiempo, el Ford Ranger superó a sus rivales para convertirse en el pick up más vendido en



Europa, con unas ventas totales de 27.300 unidades, un aumento del 27% respecto a 2014.

"Ford ha realizado importantes inversiones para desarrollar nuevos vehículos comerciales resistentes, eficientes en el consumo y que incorporen lo último en tecnologías de ayuda al conductor como el Control de Crucero Adaptativo y la Alerta de Mantenimiento de Carril", afirmó Roelant de Waard, vicepresidente de Marketing, Ventas y Servicio de Ford Europa.

"Ford cuenta actualmente con la gama más renovada de vehículos comerciales en Europa, y este año también vamos a presentar nuevas motorizaciones para la Transit y la Transit Custom, además de un nuevo Ranger", agregó De Waard.

Crece la demanda por la compra online y los pequeños negocios. Según un reciente estudio, los vehículos comerciales siguen suponiendo una creciente y significativa aportación a la economía europea. El aumento de su uso para

(17,2%). En Francia e Italia, su cuota de mercado se estabilizó en el 12,0% y 10,2%, respectivamente. En el segmento de camiones pesados, DAF es líder de mercado en Países Bajos, Gran Bretaña, Bélgica, Polonia, Hungría y República Checa. Además, en Bélgica y República Checa, DAF también es líder en tractoras.

El mercado total de vehículos comerciales pesados aumentó alrededor del 19% hasta alcanzar más de 269.000 unidades, frente a las algo más de 226.000 en 2014. Para este año, DAF espera que las ventas en el mercado europeo de camiones pesados alcancen entre 260.000 y 290.000 vehículos. En el segmento de vehículos ligeros, en el que DAF ofrece el modelo LF, el mercado europeo de camiones experimentó un aumento de más del 5% en 2015, hasta alcanzar las 49.000 unidades (2014: 46.500). La cuota de mercado de DAF en el segmento de seis a 16 toneladas aumentó ligeramente del 8,9% en 2014 al 9% el año pasado.



DAF consigue en 2015 mejorar posición y resultados en Europa

La cuota de mercado de DAF Trucks en el segmento de pesados (16 toneladas) en el mercado europeo de camiones aumentó hasta el 14,6% en 2015. "Hemos logrado crecer en casi todos los mercados importantes", declaró Richard Zink, miembro de la Junta de administración de DAF y responsable de Marketing y Ventas. "DAF ofrece los mejores y más eficientes camiones de la historia, importantes motivos que impulsaron este crecimiento". En 2015, DAF matriculó alrededor de 39.400 vehículos en el segmento de pesados en Europa, un aumento del 26% en relación con los más de 31.200 camiones del año anterior.

Con una cuota de mercado del 14,6%, DAF ha reforzado aún más su posición en el mercado europeo de los camiones pesados en 2015 (2014: 13,8%). DAF aumentó su cuota de mercado en los principales mercados de camiones, como Alemania (10,8% de cuota de mercado), Gran Bretaña (23,9%), España (11,3%), Polonia (18,9%), Países Bajos (29,4%) y República Checa

el transporte de productos de compra online y de negocios recién creados en sectores como el de la pintura, la fontanería o las reformas y de sectores tradicionalmente asociados al uso de vehículos comerciales como el de la construcción y mantenimiento o el transporte.

Los vehículos comerciales de Ford lograron consolidar una cuota de mercado del 12,6% en 2015, lo que supone un aumento interanual del 1,2%, y lograron relevar a Volkswagen como marca más vendida.

Además, el año pasado, supuso el 50º año consecutivo de liderato en el segmento de vehículos comerciales para Ford en Reino Unido. También se mantuvo el liderato en países como Dinamarca, Hungría, Irlanda y Turquía.

Cada uno de los cuatro nuevos modelos Transit logró un aumento significativo de ventas durante 2015, encabezados por la Transit de dos toneladas, que resultó ser el modelo de mayor crecimiento.

“ Entrevista



Antonio García Patiño es el director general de Camiones de Mercedes-Benz en España. Segoviano, economista y apasionado de la postventa, apuesta por la cercanía con el cliente para conocer lo que realmente necesita.

MERCEDES-BENZ atraviesa un buen momento en nuestro país. Con más de 3.000 unidades matriculadas en 2015, afronta el futuro con optimismo gracias a la buena situación de las variables que afectan al transporte por carretera.

■ ¿A qué se debe la buena marcha del Sector en 2015?

● España ha vivido desde 2007 una profunda crisis, que en el futuro se estudiará porque hemos salido perdiendo todos. Y el transporte, que es la ‘sangre’ de la economía, ha sufrido sobremanera. Hemos vuelto a cifras de la postguerra, exagerando un poco. Pero la evolución de los tres últimos años nos dirige hacia la dimensión que realmente debemos tener en nuestro país, que ronde los 25.000-30.000 camiones. Ni los 12.000 de la crisis ni los más de 40.000 de 2007. Estamos creciendo en esa línea, independientemente de los porcentajes anuales, aunque sean positivos. Respecto a 2015, todavía tenemos margen de mejora.

■ ¿Es un espejismo? ¿Estamos creciendo demasiado deprisa?

● Creo que no, porque el crecimiento se cimienta en bases sólidas. La exportación sigue empujando; la gama media de distribución y el vehículo rígido crecen por el consumo nacional, que se va recuperando; incluso la construcción, que debería estar rondando las 1.000 unidades anuales, y donde queda mucho por crecer. La exportación, que ha sido la que ha mantenido nuestra economía, sigue siendo competitiva, y el consumo privado irá a mejor porque hay indicadores que ayudan, como el índice de paro, la fortaleza del euro, el precio del petróleo... Estudios indican que su bajo precio puede incluso incidir hasta en un punto sobre el PIB. Si superamos la incertidumbre política, asunto que más tarde o más temprano se va a resolver, el panorama es positivo en todos los aspectos lo que, sumado a todo lo demás, nos obliga a ser optimistas para el futuro, porque todas las variables estructurales y coyunturales son favorables.

■ ¿Cuándo cree que alcanzaremos esas cifras que comenta?

● Antes de lo que pensamos. Porque no podemos olvidar que el parque de camiones se ha envejecido. España ha sido el mercado de Mercedes-Benz que más ha crecido en volumen de facturación de postventa, casi un 10%, en un escenario en el que hay menos camiones operando que hace unos años. Ahora tenemos menos par-

que que el año anterior, pero facturamos más, a pesar de que los camiones nuevos no visitan al taller. Eso indica que la actividad del transporte está repuntando, y que las empresas que tenían camiones parados los tienen que poner de nuevo a punto porque tienen que trabajar. Además, las empresas no pueden salir al mercado si no son competitivas, y eso también se mide en el consumo. No puedo tener un camión que me consume 40 litros si el de enfrente consume 28, a pesar de que el combustible esté ahora muy barato. Y no te puedes arriesgar a paradas imprevistas muy reiteradas, por lo que se necesita rejuvenecer el parque, que se acerca a los 10 años de media. Se acerca un crecimiento del Sector, pero racional, en función de los pedidos que manejamos. Soy optimista para los próximos dos-tres años. Y un buen ejemplo es que antes, vendías 10 camiones y te entregaban 15 usados, y ahora, te entregan los mismos 15, pero se llevan 20 nuevos.

■ A esto también contribuye la legislación sobre emisiones.

● En efecto. Son muchas las ciudades que están limitando el acceso a vehículos contaminantes, y tampoco son las mismas tasas en las autopistas de muchos países.

No se valora lo suficiente el gran resultado que ha logrado el Sector en la reducción de emisiones. Entre Euro 0 y Euro 6, las hemos reducido en proporción 50 a uno, y reduciendo los consumos.

■ En este escenario, Mercedes-Benz está progresando.

«Nos basamos en un producto premium y en la profesionalidad de nuestra red para consolidar los resultados. En 2015, llegamos a 3.000 matriculaciones, y seguiremos creciendo»

● Después de mucho tiempo, hemos alcanzado la cifra de 3.000 camiones vendidos en España, a los que hay que añadir más de 200 vehículos de la marca Fuso en su primer año. Para 2016, prevemos seguir creciendo, aunque todavía

no tenemos una cifra clara. Iremos a la par del mercado, que seguirá subiendo como hemos dicho. Veremos en qué porcentaje, porque en 2015 nos sorprendimos todos. Estamos tranquilos porque tenemos un producto premium, de alta tecnología y eficiente que es muy rentable si se miran los costes totales.

■ ¿El crecimiento procederá de la distribución y los rígidos?

● Las tractoras suponían un 50% del total del mercado no hace tanto, y ahora son el 85%. Aquello no va a volver, y las tractoras seguirán pujando, pero los rígidos y los medios mejorarán, de la mano del consumo doméstico. Y no olvidemos el crecimiento que está viviendo Marruecos.

■ A nivel mundial, las cosas también van muy bien.

● Daimler Trucks es la parte más global del grupo. Tenemos Fuso en Asia, Freightliner en Estados Unidos, México y Canadá, y Mercedes-Benz en el resto del mundo, con tres factorías en Brasil, Alemania y Turquía. Incluso hay mercados, como el de Sudáfrica, donde se venden las tres marcas. A esto se suman los acuerdos estratégicos, que podrían suponernos 200.000 camiones en China dentro de poco. En

2015 superamos la cifra récord de 500.000 camiones vendidos.

■ ¿Cuál es la dimensión y el estado de la red?

● Creemos que tenemos la mejor en España. No ha experimentado cambios sustanciales durante la crisis. Tenemos 26 concesionarios y más de 70 talleres, algunos compartiendo actividad con turismos y furgonetas. Siempre ha sido muy profesional, con los trabajadores más cualificados, con una relación a largo plazo que en algunos casos supera los 50 años. Hemos trabajado de la mano con todos ellos, prestándoles el apoyo y asesoramiento necesario para su viabilidad y evolución.

■ ¿Y sobre la postventa?

● En este sentido, vamos siempre respondiendo a la demanda del cliente. En camiones, tratamos con hombres de negocios que saben perfectamente lo que quieren. Son auténticos profesionales que dominan el transporte y el segmento al que se dedican. Hay muy pocas flotas que mantengan su propio mantenimiento, por la estructura y la formación que se necesita, y lo normal es que opten por la atención y el servicio que les podemos ofrecer en toda Europa, y por una oferta integral.

■ ¿En qué situación se encuentra el negocio del usado?

● Tenemos cinco centros de TruckStore en España, porque nos dimos cuenta hace ya mucho tiempo que el usado requiere mucha profesionalidad y una gestión con alta dedicación. El mercado te obliga a la recompra, y eso implica una planificación, estándares de calidad... Hemos cuidado este negocio para que sea una herramienta de apoyo a la venta de los camiones nuevos. Incluso los bancos están prestando dinero para estas operaciones. En 2015, vendimos 1.700 camiones, siendo el segundo país de Europa dentro de la marca.

■ El ‘peso’ de la estrella, ¿cómo se gestiona?

● Cuando alguien se incorpora a esta empresa, siempre les digo que aquí se pueden jubilar, pero que hay que dejarlo todo por mantener el prestigio que hemos alcanzado. Los clientes nos exigen unos niveles que tenemos que cumplir, es una gran responsabilidad, pero lo aceptamos con naturalidad porque es parte de nuestro ADN. Somos una marca premium no solo en la venta, sino también en la atención, y eso debe ser siempre, con consistencia a lo largo del tiempo.

Actualidad

Mejora continua y conectividad

VAMOS IMPLEMENTANDO nuevas soluciones en favor de la economía. Este año ya hemos mejorado el consumo de los motores de la gama pesada hasta un 4%. También trabajamos en la aerodinámica, donde podemos ganar un litro actuando sobre el conjunto, no solo sobre la tractora. El siguiente paso es la conectividad: el camión autónomo es solo una muestra de lo que podemos ofrecer. El vehículo es una mina de datos, que permite planificar las revisiones y el mantenimiento, reduciendo las paradas imprevistas y ajustando todos los procesos para que un camión pare para una revisión o un cambio de una pieza y le estén esperando, en cualquier punto de Europa. Hay que mejorar en la gestión de todos esos datos, aprovechando esa información para incrementar las prestaciones. Gracias a Fleetboard, tenemos un vehículo en Pamplona que ha hecho 180.000 km sin visitar el taller. Un claro ejemplo. Y toda esta tecnología se basa en la gran cantidad de recursos que destina Daimler en I+D (la mitad que todo el Estado español), aprovechando las sinergias entre marcas, pero también con la división de turismos (1,8 millones vendidos al año).



Cambios en la Junta Ejecutiva del Grupo Volvo, para dar más iniciativa a marcas de camiones

El Grupo Volvo ha introducido una nueva organización de marcas basada en una clara rendición de cuentas comerciales para las diversas marcas de camiones del Grupo. Cuatro unidades separadas serán creadas: Volvo Trucks, UD Trucks, Renault Trucks y Mack Trucks, y cada una tendrá la responsabilidad de ganancias y pérdidas de sus respectivos negocios. El Comité Ejecutivo del Grupo Volvo será adaptado para incluir representantes de algunas de las áreas de negocio de la compañía.

"Este es un cambio importante en la forma en que hacemos negocios con camiones, con un ampliado mandato para nuestras organizaciones de ventas para controlar y desarrollar sus negocios con una responsabilidad explícita de la rentabilidad y el crecimiento orgánico", aseguró Martin Lundstedt, presidente y CEO de Volvo. "Vamos a tener una organización más simple en la que las decisiones se tomen con mayor rapidez y en una cooperación más estrecha con el cliente, mientras que cada marca de camión estará representada en el Consejo de Dirección del Grupo con responsabilidad compartida para la optimización de negocio de camiones en general de Volvo Group".

Después de varios años de cre-



cimiento a través de adquisiciones, seguidos de una reestructuración importante, programas y ahorro de costes, el Grupo Volvo está entrando poco a poco en una nueva fase con un enfoque más intenso en el cliente, en el crecimiento orgánico y la mejora de rentabilidad.

Modificaciones

"Los esfuerzos en los últimos años para identificar las sinergias entre nuestras diferentes marcas vienen dando resultados y han posibilitado hacer ahora el Grupo Volvo uno de los proveedores de soluciones de transporte más deseado en el mundo", comentó Lundstedt. "El objetivo de este nuevo modelo es que todas las áreas de negocio del Grupo se rijan por los mismos principios empresariales, pero a la vez

que cada área pueda optimizar su propia evolución de los resultados tanto a corto como a largo plazo".

La organización y producción de tecnología y el desarrollo de productos para camiones del Grupo seguirá siendo responsabilidad común del desarrollo y la producción. Además, recursos específicos se asignarán a cada marca. Estos cambios en la organización no tendrán ningún efecto previsto sobre el número de empleados.

La nueva organización entrará en vigor el 1 de marzo de 2016, fecha a partir de la cual el Grupo Volvo estará compuesto por 10 áreas de negocio: Volvo Trucks, UD Trucks, Mack Trucks, Renault Trucks, Vaue Truck & JV: s, Volvo Equipos de Construcción, Volvo Buses, Volvo Penta, Ventas Gubernamentales y Volvo Servicios Financieros.

Hans Rothenpieler es el nuevo responsable del Control de Calidad en Grupo Volkswagen

Hans-Joachim Rothenpieler, actual responsable de Desarrollo Técnico del Comité Ejecutivo de Volkswagen Vehículos Comerciales, liderará el área de Control de Calidad del Grupo con efecto a partir del 15 de febrero de 2016. Sucederá en el puesto a Frank Tuch, quien deja la compañía a petición propia.

Por su parte, el sucesor de Rothenpieler es Harald Ludanek, actual miembro del Comité Ejecutivo, vicepresidente ejecutivo y director de Investigación y Desarrollo en Scania. En su nueva función, Rothenpieler reporta directamente al consejero delegado de Volkswagen AG, Matthias Müller.

Las funciones en el área de responsabilidad encabezada por el consejero delegado se han reorganizado como parte de la reorientación estructural y de personal del Grupo. Asimismo, el número de máximos responsables que reportan directamente al consejero delegado se ha reducido casi a la mitad. Como resultado, Volkswagen se está simplificando y acelerando así sus proce-



tos internos de toma de decisiones.

Hans-Joachim Rothenpieler, de 58 años, es ingeniero mecánico y se incorporó al Grupo en 1986. Desde 1994 ocupó varios puestos de alta dirección en desarrollo en las marcas ŠKODA, Bentley y Volkswagen Turismos. En 2007, fue nombrado director de Control de Calidad de Volkswagen AG, y en 2010 pasó a ser portavoz del Comité Ejecutivo y director general de Ingeniería en Volkswagen Sachsen GmbH. Desde 2014 ha sido responsable de Desarrollo Técnico del Comité Ejecutivo de Volkswagen Vehículos Comerciales.



MAN TGX EfficientLine 2
puede ahorrar mucho más.
El 6,57 % menos, para ser exactos.

Necesita 6,57 % menos de combustible
que su predecesor: MAN kann.

En septiembre 2014, TÜV Süd ha confirmado que MAN EfficientLine 2 consume 6,57% menos combustible que su ya económico predecesor. Eso aumenta sus beneficios, disminuye los gastos de la empresa y las emisiones de CO₂. El motor optimizado D26 con TopTorque, aumento de par en las dos últimas marchas, MAN EfficientCruise, control de velocidad de conducción guiado por GPS, caja de cambios automatizada MAN TipMatic® 2 y otras soluciones de ahorro de combustible, convierten este vehículo en un Goliat de potencia y un David de consumo. Menos a veces es más. Descubra qué más puede hacer MAN por usted en: mantruckandbus.es

MAN kann.





Transportes Bort opta por la versatilidad del modelo Scania R450

Con una gran capacidad de adaptación a las necesidades de los clientes, Transportes Bort no solo transporta productos pulverulentos, también da respuesta a demanda de transporte de mercancía convencional.

La operación ha sido realizada a través del concesionario oficial de Scania en Castellón, Talleres Rapalo. La flota de Transportes Bort está compuesta por 32 tractoras que realizan servicios muy diversos enmarcados en la actividad constante de la empresa. Realiza rutas tanto nacionales como internacionales, siendo Italia uno de sus destinos más frecuentes. Parte de la flota está compuesta por unidades Scania a las que ahora se suman seis unidades nuevas.

Polivalencia demostrada

Estos vehículos Scania R 450 LA 4X2 MNA cuentan con un motor de 13 litros con un par máximo de 2.350 Nm y llevan asociado el Sistema de Gestión de Flotas de Scania, que incluye una formación inicial a conductores

y el seguimiento a través del paquete Control de Scania FMS, el sistema de gestión de flotas que ofrece el máximo nivel de detalle en lo referente a datos y análisis de rendimiento para permitir un mejor control de los vehículos y conductores. La operación ha sido realizada a través del concesionario oficial de Scania en Castellón, Talleres Rapalo.

Pablo Pérez, gerente de Transportes Bort, destacó cuáles han sido los motivos para decantarse por Scania R 450: "En base a las necesidades de mi empresa, la versatilidad ha sido uno de los principales factores para elegir este vehículo. Scania R 450 es óptimo para una gama muy amplia de servicios de transporte, dando buenos resultados tanto para corta como para larga distancia. Por otra parte, la relación del coste con las prestaciones que ofrece es muy buena; uno adquiere un vehículo de calidad con muy buenos resultados de consumo. Si a esto se le suma el hecho de contar con un concesionario de confianza, la apuesta por Scania es una apuesta segura".

Dos Mercedes-Benz Econic con la máxima seguridad para una compañía británica

FM Conway Ltd., una de las compañías de servicios de infraestructura principales de Gran Bretaña para las comunidades y la industria, la seguridad es una prioridad. La empresa con sede en Dartford/Kent ya ha estado utilizando vehículos Mercedes-Benz para su trabajo en las áreas de transporte, ingeniería civil y de estructuras, construcción de carreteras, y el reciclaje de materiales de construcción durante muchos años.

Con la compra de los primeros altamente sofisticados volquetes Mercedes-Benz Econic con grúa, FM Conway Ltd. está poniendo aún más énfasis en los altos estándares de seguridad, ya que el equipo incluye características de seguridad pioneras tales como cámaras para ver todo el perímetro. Todo ello en combinación con los beneficios probados del concepto de entrada baja, que ofrece a ciclistas y peatones un nivel excepcionalmente alto de protección.

Los dos nuevos vehículos adquiridos por FM Conway son los primeros modelos de Mercedes-Benz Econic en ser equipados con un volquete Fruehauf de acero de alta resistencia, acero Hardox resistente a la corrosión y una grúa móvil con control remoto montada en el cuerpo Palfinger. Los Econic 3235 son vehículos de cuatro ejes 8x4 con



eje arrastrado director que ayudarán con el desarrollo y mantenimiento de la red viaria pública. Serán utilizados principalmente para el transporte de materiales de construcción tales como arena, hormigón y grava a las obras de construcción de carreteras y para la eliminación de escombros de la construcción de estos sitios.

Los vehículos tienen un peso bruto permisible de 32 tn e impresionan por su altura, una excelente visibilidad y baja entrada. En comparación con los camiones convencionales, proporcionan mucha mayor seguridad en el tráfico congestionado del centro de la ciudad de Londres. La alimentación de las unidades proviene de un motor BlueTec 6 de

bajo consumo de combustible con una cilindrada de 7,7 litros y una potencia de 260 kW (354 CV) en combinación con una transmisión automática de seis velocidades Allison con convertidor.

Óptima visibilidad

El parabrisas panorámico, grandes ventanas en el lado del conductor y una puerta plegable totalmente acristalada en el lado del copiloto, ofrecen al conductor una visión ideal de otros usuarios de la carretera. El aumento del campo de visión y la posición sentada baja hacen que el conductor pueda tener contacto visual directo con otros usuarios de la carretera, como peatones y ciclistas.

V. Segura adquiere 10 vehículos refrigerados en 'renting' a Northgate para mejorar sus servicios

V. Segura, compañía especializada en distribución de frutas desde 1947, incorpora a su flota, 10 nuevos vehículos en modalidad de renting flexible, la modalidad de tenencia de vehículos de trabajo más óptima y beneficiosa para las organizaciones, a través de Northgate, uno de los mayores operadores europeos de vehículos comerciales e industriales para empresas.

Con estos nuevos vehículos refrigerados, V. Segura mejorará aún más la prestación de todos sus servicios de distribución, al tratarse de furgones isoterms y frigoríficos con la última tecnología, que garantizan el cumplimiento de la cadena de frío, y que permiten el control de calidad durante todo el proceso logístico.

Al confiar la gestión de toda su flota de vehículos profesionales al renting flexible de Northgate, V. Segura, evita parones de trabajo, ya que cuenta con la tranquilidad de tener siempre un vehículo de sustitución de la misma categoría y con el servicio único de mantenimiento integral de la flota, incluso en sus propias instalaciones, sin tener que desplazarse, gracias a los talleres móviles de Northgate Renting Flexible y a su



amplia red de talleres propios y concertados.

Sin plazo temporal fijo

Además, con el renting flexible de Northgate, la compañía, no se compromete a un plazo determinado de tiempo, pudiendo cambiar o devolver el vehículo en cualquier momento según sus necesidades y sin sufrir penalización; se beneficia también de ventajas fiscales, evita comprometer su inversión de negocio, y cuenta con todos los servicios integrados en

una única factura (impuestos, revisiones, asistencia, etc).

Durante la entrega de vehículos, que se llevó a cabo en las instalaciones de Northgate en Leganés, Begoña López, gerente de Zona Centro de Northgate, señaló que "mejorcon esta nueva entrega, nos seguimos consolidando como los aliados perfectos para el sector hortofrutícola, al adaptarnos a sus necesidades y al ofrecer soluciones a medida, que garanticen sus transportes y el control de calidad de sus productos".

Vadiser adquiere 30 unidades del Renault Trucks Maxity

Vadiser, empresa especializada en transporte, distribución y logística, renueva y amplía su flota con 30 unidades Renault Maxity. La fiabilidad, la capacidad de carga, la maniobrabilidad o el bajo consumo son algunas de las razones que han llevado a la empresa a decidirse por este modelo. La operación forma parte de un acuerdo entre Vadiser y Valauto, concesionario oficial Renault Trucks para Valencia y Castellón.

La empresa Vadiser, afincada en la localidad valenciana de Alfafar, tiene una amplia experiencia en el transporte de mercancías, así como en la logística integral para muebles y electrodomésticos. Su principal actividad es la entrega y montaje en domicilios de mobiliario, electrodomésticos y equipamiento para el hogar y la oficina, operando en todo el territorio nacional, tanto peninsular como insular. Entre sus clientes principales cuenta con firmas nacionales e internacionales. Vadiser se define como un especialista en entregas con un tiempo máximo de entrega en 24 horas desde el momento de la compra, para lo que disponen de una amplia flota de



vehículos y unos transportistas expertos.

Renovación y ampliación

Las 30 nuevas unidades de Renault Maxity, forman parte de una operación que se va a desarrollar entre 2015 y 2016. La herramienta de trabajo elegida por Vadiser destaca sobre todo por su ligereza, capacidad de carga útil y maniobrabilidad, además de un reducido coste de mantenimiento. Las nuevas unidades ayudarán al grupo a realizar con eficacia todas sus entregas urbanas. Su radio de giro reducido, junto con el voladizo delantero corto y su cabina compacta, permiten la circulación por cualquier lugar de la ciudad y poder llegar a las zonas urbanas más inaccesibles. Además, la cabina ergonómica ofrece un gran confort a bordo y en el trabajo a desarrollar cada día.



Ahorra hasta un 3% adicional de diésel con la segunda generación del motor de 12,8 litros.

Asegúrese condiciones ideales, para afianzar la ventaja en el consumo de combustible registrada hasta ahora en las comparativas Fuel Duel. Puede verlo por sí mismo en www.fuelduel.es o comprobarlo al volante del Actros.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust



Kumho Tyre nombra a Han-Seob Lee nuevo CEO de la compañía



Kumho Tyre ha nombrado a Han-Seob Lee, de 61 años, como nuevo CEO de la compañía para liderar al fabricante de neumáticos coreano a nivel global con efecto inmediato. Anteriormente, Lee ha desempeñado en Kumho Tyre diferentes cargos en Europa, lo que le ha llevado a ser considerado actualmente como un experto en el mercado europeo de neumáticos.

Lee comenzó su actividad en la zona al convertirse en director de operaciones de Reino Unido a finales de los años 80. Seguidamente, y tras un exitoso inicio, pasó a ser director general para el mercado italiano, afincado en la oficina de Kumho en Milán. Tras esta actividad, fue trasladado a la sede central de Kumho Tyre para volver a Europa como presidente europeo en 2005.

Varios años después volvió de nuevo a Corea del Sur para asumir el cargo de director general de ventas donde ha sido responsable de

las actividades de ventas a nivel global. Con este nuevo nombramiento, Han-Seob Lee sucede a Chang-Kyu Kim.

Sobre Kumho Tyre

Creada en 1960, Kumho Tyre es una compañía surcoreana, con sede en Seúl, y actualmente se encuentra entre los principales fabricantes de neumáticos a nivel global con una facturación de 2.000 millones de dólares. Cada año, la compañía vende alrededor de 60 millones de neumáticos en todo el mundo. Kumho Tyre es parte del grupo de la tradición Kumho Asiana Group, una de las compañías más grandes y conocidas de Corea, que también posee Asiana Airlines, miembro de la Star Alliance.

Con más de 10.000 empleados a nivel global, Kumho desarrolla, fabrica y comercializa neumáticos principalmente para turismo, furgoneta y camión. Kumho posee facilidades de producción operativa en Corea, China y Vietnam. También cuenta con centros de desarrollo en Corea, China, Europa y América del Norte. Kumho es proveedor de equipo original a constructores automovilísticos como Volkswagen, Mercedes-Benz, BMW o constructores coreanos Hyundai y Kia. Kumho Tyre Europa GmbH tiene su oficina central en Offenbach am Main, responsable de las actividades de marketing y ventas en Alemania y Europa.

Los transportistas reclamarán hasta un total de 500 millones de euros a la Seguridad Social

Ante la brutal e injustificada subida de las cotizaciones sociales de los conductores profesionales de vehículos de transporte pesado, aprobada el pasado mes de octubre en el Parlamento a iniciativa del anterior Gobierno, y que ha supuesto un incremento de más de un 80% en las cuotas que tienen que abonar las empresas transportistas a la Seguridad Social, la Federación Nacional de Asociaciones de Transporte de España (Fenadismer) ha acordado solicitar al nuevo gobierno que se constituya la inmediata revocación de dicha subida, por resultar además absolutamente discriminatoria frente a los restantes sectores económicos.

Dicha subida fue aprobada por el gobierno el pasado mes de octubre, de manera absolutamente clandestina, para tratar de anular el impacto económico que para la Tesorería General de la Seguridad Social iba a suponer la aplicación de la doctrina de la Audiencia Nacional en la materia, que reconoció el derecho a las empresas transportistas a cotizar por sus conductores asalariados como el resto de empresas de otros sectores económicos, esto es, calculando su cotización en base a su CNAE de actividad, y no por la ocupación laboral del trabajador contratado.

Por ello, la subida aprobada es, a juicio de Fenadismer, absoluta-

mente injusta, ya que carece de fundamento jurídico alguno desde el punto de vista de siniestralidad laboral. Además sorprende el hecho de que dicha modificación legal se introdujo por parte del Gobierno mediante una enmienda introducida a última hora en el Senado a la Ley de Presupuestos del Estado para 2016, sin ser sometido a consulta o comunicación previa a las asociaciones de transportistas, pese a la fuerte repercusión económica que tal modificación va a suponer para las empresas del sector.

Reclamación millonaria

Junto a lo anterior, Fenadismer a través de sus asociaciones territoriales, ha puesto ya en marcha el Procedimiento colectivo de solicitud de devolución a la Tesorería General de la Seguridad Social del exceso de cotización que las empresas transportistas de vehículos pesados han aplicado a sus conductores asalariados en los últimos cuatro años, en base a las diferentes sentencias dictadas por la Audiencia Nacional en esta materia, lo que va a permitir obtener una devolución a cada empresa reclamante, ya sea autónomo o sociedad, en torno a 2.500 euros por cada conductor contratado.

Teniendo en cuenta que según datos del INEM la contratación anual de conductores asalariados

de camión ha sido de 167.000 en 2012, 184.000 en 2013, 209.000 en 2014 y previsiblemente una cifra superior en 2015, el volumen total a reclamar en concepto de devolución por cotizaciones indebidas por parte de las empresas transportistas a la Seguridad Social rondará los 500 millones de euros.

Fenadismer y ANTA

El pasado 3 de febrero se procedió a la firma del Acuerdo de colaboración e integración plena de Anta en la asociación española de transporte Fenadismer.

El objetivo es el de aunar sus esfuerzos en la mejor defensa de los intereses de las empresas transportistas españolas del sector del transporte de animales vivos, con el objetivo de extender su influencia institucional ante las distintas administraciones, incluidas las de ámbito autonómico, nacional y europeo.

El sector del transporte de animales vivos está sujeto en la actualidad a un importante control administrativo en diferentes ámbitos competenciales, tanto en lo que se refiere a su actividad de transporte, al estar sometido a las mismas regulaciones que el resto de empresas de transporte, como en las relativas al bienestar y sanidad animal, que dependen de las autoridades competentes en materia de agricultura.

‘Cuatro Días Peugeot Professional’, para descubrir en profundidad su gama comercial

La gama comercial de Peugeot es una de las más fiables del mercado y también una de las preferidas por los clientes, como demuestra su liderazgo en ventas durante el pasado mes de enero.

Se trata de auténticos compañeros en el día a día pensados para cubrir todas las necesidades de las empresas y autónomos. Con un elenco de vehículos que incorporan un equipamiento completo y están dotados de la última tecnología. Peugeot propone al cliente poder conocer cada modelo de primera mano y probar su capacidad en los 'Cuatro Días Peugeot Professional', donde, además, podrán disfrutar de precios especiales. Del 17 al 20 de febrero, la gama de vehículos comerciales Peugeot será la gran protagonista en la red de concesionarios.

Cuatro opciones distintas

El Peugeot Partner cuenta con un diseño robusto y estético, que envuelve a un modelo que destaca por su gran modularidad, el alto nivel de confort a bordo, el espacio de carga optimizado por una buena accesibilidad (carga de dos europalés), y su eficiencia, gracias a las motorizaciones Blue HDi equi-



padas con el revolucionario sistema Stop & Start de Peugeot, que ayuda a reducir sustancialmente emisiones y consumo.

Con el Peugeot Expert, la marca ofrece un gran rendimiento funcional debido a su amplitud y capacidad. Sus más de 10 versiones permiten elegir la mejor configuración para el transporte de mercancías y materiales, con la comodidad añadida de disponer del umbral de carga más bajo del mercado.

Para los profesionales con necesidades de un vehículo comercial totalmente optimizado para el ámbito urbano, Peugeot cuenta

con el Bipper. Con una longitud exterior de 3,86 metros, ofrece capacidad, practicidad y agilidad. Este modelo muestra un diseño exterior atractivo basado en sus líneas redondeadas, que arroja un espacio interior amplio.

Concebido y desarrollado para adaptarse a múltiples escenarios profesionales, el Peugeot Boxer cuenta con un amplio número de versiones y se caracteriza por su funcionalidad práctica. Su diseño aporta uno de los mayores volúmenes de carga del segmento y en el interior, la cabina delantera es luminosa y con óptima visibilidad.



La venta de camiones inicia 2016 con un crecimiento del 41,3%

La venta de camiones comienza el año con un incremento del 41,3% y 2.260 unidades, cifra que no se alcanzaba desde el año 2008. La evolución de este segmento está siendo positiva, pero aún no alcanza los volúmenes de antes de la crisis. En enero de 2007, se matricularon casi 4.000 camiones (3.959 unidades). La mejora en sectores como el transporte o la construcción, están haciendo que el mercado de vehículos industriales progrese de manera favorable. Para mantener esta tendencia positiva, es necesario seguir con el desarrollo de sectores industriales básicos para la economía española, ya que son una inyección directa en la creación de empleo estable.

Hay que destacar, que aunque el mercado de vehículos industriales sigue tomando impulso, el parque de este tipo de vehículos es cada vez más antiguo, alcanzando

ya más de 12 años de edad media. Esto supone una gran preocupación para el sector de automoción, ya que la seguridad de estos vehículos es mucho menor, y el impacto medioambiental es mucho mayor.

Por segmentos

En enero los vehículos industriales ligeros, crecen un 42,9% y 50 matriculaciones. En el caso de los industriales medios en enero registran un crecimiento del 50,9% y 261 unidades. Los industriales pesados, reflejan un crecimiento del 40% y 1.949 unidades. Dentro de esta categoría, los industriales pesados rígidos también muestran tasas positivas en el primer mes del año con un 73% de crecimiento y un volumen de 199 unidades. Por último, el segmento de los tractocamiones aumenta un 37% en enero con 1.750 unidades.

PSA Peugeot Citroën comienza el nuevo año con fuerza en vehículos comerciales

Ha encabezado el mercado en enero, con 2.911 unidades matriculadas

El año 2016 ha empezado con dinamismo para el sector de vehículos comerciales, que ha crecido a muy buen ritmo, con un incremento de sus matriculaciones del 17,2%.

En este contexto, las marcas de PSA Peugeot Citroën han brillado con luz propia, con Peugeot liderando el mercado, con 1.646 matriculaciones y una cuota de mercado del 15,5%. Por su parte, Citroën matriculó 1.265 unidades, un 11,9% del mercado, unas cifras que la han llevado a la tercera posición. En total, las dos marcas del Grupo suman 2.911 vehículos comerciales matriculados y un 27,4% de penetración, lo que supone un crecimiento del 17,4% respecto a enero de 2015.

Este liderazgo comercial es fruto, en gran parte, de dos modelos fabricados en España, concretamente, en el centro de producción de PSA Peugeot Citroën en Vigo. En enero, han logrado un doblete en el podio del mercado de vehículos comerciales. El Peugeot Partner, líder del mercado con 1.320 unidades matriculadas y un 19,9% de penetración, ha visto crecer sus ventas un 49,8% respecto a enero de 2016. Por su parte, el Citroën Berlingo, que finalizó el año 2015 como el modelo más vendido del mercado de ve-

hículos comerciales por décimo año consecutivo, ocupa en enero la segunda posición del ranking con 945 unidades matriculadas y logra un 14,3% de cuota.

Berlingo y Partner

Peugeot Partner y Citroën Berlingo son dos modelos clave para la industria del automóvil en España. En 2015, supusieron un 49,5% de los vehículos comerciales que se han producido en nuestro país, con un total de 225.590 unidades fabricadas. Uno de cada dos vehículos comerciales producidos en España salió de la factoría de PSA Peugeot Citroën de Vigo. El Berlingo encabeza la lista de modelos más ensamblados en el Centro de Producción de PSA Peugeot Citroën en Vigo, con 117.481 vehículos, seguido de muy cerca por el Partner, con 108.469. Juntos, representan el 55% de su producción. De la factoría gallega salen también las versiones con propulsión eléctrica de ambos modelos, que se fabrican con la colaboración de la Xunta de Galicia.

Tanto el Peugeot Partner como el Citroën Berlingo son un escaparate de la calidad industrial, la competitividad y el saber hacer

tecnológico de las plantas españolas del Grupo en todo el Mundo, ya que el 92,3% de los vehículos producidos se destina a la exportación. Su éxito ha sido un factor importante para que el Centro de Producción de Vigo lograse el Proyecto K9, por el que los sucesores de estos vehículos se fabricarán también en Galicia.

Christophe Mandon, director general de las Marcas Peugeot, Citroën y DS para España y Portugal, piensa que "el liderazgo de PSA Peugeot Citroën en vehículos comerciales, tanto en ventas como en producción industrial, es una muestra de la competitividad del Grupo en España. La confianza de autónomos y empresas está aumentando y eso se refleja en la venta de este tipo de vehículos. Se trata de un mercado muy exigente, en el que los automóviles son una herramienta de trabajo, por lo que factores como la fiabilidad o la polivalencia se tienen muy en cuenta. Los clientes profesionales son muy conscientes del atractivo y la competitividad de la gama de vehículos comerciales de dos de las marcas del Grupo: Peugeot y Citroën. Saben que tienen en ellos un aliado en el que confiar para hacer crecer su negocio".

El mercado de vehículos eléctricos arranca 2016 con un crecimiento del 195%

El mercado de vehículos eléctricos arranca el año con un crecimiento en enero del 195,12% con un volumen de 242 unidades. En un solo mes ya se han vendido el 10% de todos los vehículos que se vendieron en el año 2015. Por otro lado, las ventas de vehículos híbridos, en enero han superado las 2.000 unidades (2.127) lo que representa un crecimiento del 44,6%.

Por primera vez en la historia, los vehículos de combustión alternativa han ocupado el 3% del mercado total. Los vehículos de combustión alternativa, empiezan a ser una alternativa real en las preferencias de los consumidores. Es imprescindible mantener iniciativas para que la evolución de estos vehículos siga en aumento. También es importante seguir reforzando las infraestructuras de recarga en las ciudades, para que la incorporación al mercado de estos vehículos sea cada vez más rápida.

Vanguardismo en el Sector

La automoción es uno de los sectores más innovadores y más adelantado a las tendencias y demandas del consumidor. En



este sentido, los fabricantes apuestan por vehículos cada vez más respetuosos con el medio ambiente, y ya todas las marcas del mercado, ofrecen al menos un modelo de estas características. La industria de automoción, está concienciada y comprometida en la reducción de emisiones contaminantes al medio ambiente. Por ese motivo, los fabricantes de vehículos juegan un papel fundamental dentro de estas nuevas energías, tanto para satisfacer las necesidades de la sociedad de hoy en día, como para impulsar el futuro de la movilidad sostenible.

Toyota participa en un curso del Insia cuya temática versa sobre vehículos híbridos y eléctricos

Toyota España ha participado de forma activa en el Curso de Especialización de Vehículos Híbridos y Eléctricos organizado por el Instituto Universitario de Investigación del Automóvil (Insia) de la Universidad Politécnica Madrid (UPM).

Miembros del Departamento de Formación de Toyota España impartieron una ponencia que permitió a los alumnos del Insia conocer en detalle la tecnología híbrida de Toyota. Así, se explicó cómo funciona el sistema Hybrid Synergy Drive de Toyota y su evolución a lo largo de los años, así como su aplicación específica en la gama de modelos de Toyota y Lexus. También se abordaron diferentes temáticas relacionadas con la seguridad y el funcionamiento del sistema de propulsión híbrida de Toyota.

Para ilustrar de forma práctica los contenidos teóricos, Toyota España desplazó hasta la sede del Insia, en el Campus Sur de la UPM, cuatro vehículos híbridos, tres Toyota (Yaris hybrid, Auris hybrid y Auris hybrid Touring Sports) y un Lexus RX 450h. Los alumnos del Insia pudieron conocer de primera mano la tecnología

híbrida en estático gracias a Auris hybrid y Auris hybrid Touring Sports y de forma dinámica, mediante una prueba de conducción, con Yaris hybrid y Lexus RX 450h.

Diversas colaboraciones

Este curso impartido por profesionales de Toyota España en el Insia es parte de las acciones que la filial española de Toyota lleva a cabo para dar a conocer los vehículos híbridos y su tecnología entre diferentes entidades públicas y privadas. Así, por ejemplo, se ha dado formación a bomberos de Madrid o Castellón. Además, Toyota España lleva a cabo otros programas, como el que hace unos meses permitió a los conductores de la Fundación Juan XXIII recibir formación en conducción eficiente.

El Instituto Universitario de Investigación del Automóvil (Insia) está adscrito a la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de la Universidad Politécnica Madrid (UPM) y está integrado en el Parque Científico y Tecnológico de la UPM, ubicado en su Campus Sur, en Vicálvaro (Madrid).

Volkswagen Vehículos Comerciales lanza al mercado el nuevo Caddy versión Outdoor

Destaca por su dinámica imagen exterior y un equipamiento muy completo

Esta nueva variante Outdoor destaca por su versatilidad, su aspecto más robusto y deportivo, y un completo equipamiento. El lanzamiento de esta nueva versión completa la gama Caddy ofreciendo soluciones a múltiples perfiles de cliente, tanto del ámbito profesional como en el de ocio.

El Caddy es uno de los modelos de referencia en su segmento, y ahora consolida su posición y su polivalencia con la llegada de una versión orientada al cliente de turismo. El nuevo Outdoor destaca por su dinámica imagen exterior y un equipamiento muy completo, por encima del estándar de su segmento. Esta nueva versión es capaz de transmitir la esencia del ADN Outdoor creado con gran éxito por Volkswagen Vehículos Comerciales en la gama Multivan. Su lanzamiento completa la oferta comercial del Caddy, ofreciendo un producto diseñado para disfrutar del tiempo de ocio y las actividades al aire libre tanto con la familia como con los amigos.

Con líneas marcadas y estilizadas y ángulos prominentes, el diseño exterior del nuevo Caddy Outdoor es más compacto, dinámico y robusto, pero sin perder elegancia. Estas cualidades le confieren un alto grado de versatilidad y hacen del Caddy

Outdoor un modelo único en su segmento, ideal tanto para el uso diario como para disfrutar del ocio. En su interior, el aprovechamiento del espacio es óptimo, ya que la nueva disposición de los distintos elementos ha priorizado la funcionalidad y la ergonomía, haciendo especial hincapié en el confort de los ocupantes.

Buen exterior e interior

Partiendo del acabado Trendline, que ofrece entre otros elementos el volante multifunción en cuero con sistema Tempomat o las luces antiniebla con luz de giro, el Caddy Outdoor cuenta con un equipamiento exterior en el que destacan las llantas de aleación ligera 'Canyon' de 17 pulgadas, las barras longitudinales, las lunas traseras oscurecidas o los retrovisores calefactables de accionamiento eléctrico pintados en negro.

Además, Volkswagen Vehículos Comerciales ha incorporado en el Caddy Outdoor la tecnología más avanzada en asistencia a la conducción y en confort a bordo. Elementos de serie como el navegador Discover Media, el sistema de amplificación electrónica de la voz, el Paquete de Luz y Visión, el sistema Climatronic o



el asiento del acompañante con respaldo abatible se combinan para aumentar el placer de conducir en distancias largas o afrontar el tráfico diario de la forma más cómoda y efectiva.

La marca también pone a disposición de los clientes un completo equipamiento opcional con sistemas de asistencia como el Park Assist, el Light Assist, el Front Assist, el Park Pilot (asistente de estacionamiento), y App-Connect, que conecta el vehículo con el smartphone. El Caddy Outdoor monta los nuevos motores Euro 6, que destacan por su eficiencia. Las potencias disponibles son de 102, 122 y 150 CV, y se pueden combinar con cajas de cambios manuales o DSG, así como con la tracción 4Motion, en función de la versión.

El mercado de vehículos comerciales crece un 17% el pasado mes de enero

Con este mes, son ya dos años y siete meses de crecimiento

El mercado de vehículos comerciales ligeros ha crecido un 17% en el primer mes del año con un total de 10.554 unidades, cifra que no se alcanzaba desde el año 2008. Con este mes, son ya dos años y siete meses de continuo crecimiento. No obstante hay que recordar, que el volumen de ventas de furgonetas aún sigue a la mitad de las ventas del periodo pre-crisis. En enero de 2007, se matricularon más de 21.000 unidades.

La mayoría de los vehículos comerciales desarrollan su actividad dentro de las ciudades. El aumento del uso de compras online, hace que las furgonetas de reparto sean clave en la entrega en el "último kilómetro". Esta tendencia es cada vez más demandada por la sociedad, lo que supone un impulso para este segmento. Además, también tiene mucha influencia en la economía, en el empleo y en el desarrollo de nuevas actividades para los autónomos, pymes y empresas.

Aunque el incremento del mercado es una buena noticia para la modernización del parque, ya que los vehículos comerciales de última generación están equipados con los últimos adelantos tecnológicos que los hacen más seguros y menos contaminantes, todavía exis-



te un parque de furgonetas que supera los 12 años de edad media.

Para mantener una línea de desarrollo alcista y sostenible, hay que seguir impulsando la incorporación de vehículos comerciales nuevos al parque y eliminar los más antiguos de las carreteras. Además, la seguridad de estos vehículos viejos es mucho menor que la de uno nuevo. Un informe realizado por RACE y Bosch, sobre la antigüedad del parque, concluía que los ratios de accidentalidad son mayores, comparando un vehículo de más de 15 años con uno actual,

obteniendo ratios de siniestralidad hasta cuatro veces superiores.

Ventas por canales

Todos los canales comienzan el año con tasas muy positivas. En enero, el canal de autónomos, crece un 15,7% y 4.007 unidades. Por su parte, el canal de empresas registra en el primer mes del año 2016, un incremento del 17,3% y 5.586 unidades. Por último, el canal de Rentacar también muestra crecimientos del 21,3% con 961 unidades en el mes de enero.

Nissan y el Gobierno de las Islas Baleares apuestan por la movilidad sostenible

Nissan ha entregado dos vehículos eléctricos, un LEAF y una e-NV200, al Gobierno balear que promueve la movilidad sostenible. Para fomentar el uso de este tipo de vehículos, se inaugurarán 2.000 puntos de carga para vehículos eléctricos en las islas gracias al convenio firmado con IDAE el pasado año.

Al acto de entrega de los vehículos han acudido la presidenta del ejecutivo, Francina Armengol, que probó uno de los vehículos; el consejero de Territorio, Energía y Movilidad del Gobierno balear, Joan Boned; y el director general de Energía del gobierno, Joan Groizard.

El director del Proyecto Cero Emisiones de Nissan Iberia, Javier

Redondo, también ha participado en el acto de entrega y ha aplaudido el hecho de que las autoridades se impliquen en la lucha contra el cambio climático fomentando el uso de las energías renovables. "Los órganos de gobierno de nuestro país son actores clave, ya que han de liderar los ejes estratégicos de la movilidad sostenible, como la infraestructura de carga o la creación de flotas eléctricas de servicio público".

Por su parte, Boned ha afirmado que el Gobierno "ha hecho una apuesta muy clara por las energías renovables y la eficiencia energética, en consonancia con las directrices europeas y el Horizonte 20-20 en esta materia".



Volkswagen Vehículos Comerciales comienza 2016 con una subida del 2,1%

Volkswagen Vehículos Comerciales ha empezado el nuevo año de forma positiva, con 31.200 vehículos entregados en todo el mundo. Esta cifra supera en un 2,1% a la registrada en el mes de enero de 2014. Las entregas en Europa Occidental, que alcanzaron las 21.000 unidades, estuvieron por encima del nivel del año pasado (19.500; +8%).

La marca experimentó los principales incrementos en Francia, con 1.200 entregas (900; +31,5%), España, con 800 unidades (600; +29,8%) e Italia, con 800 vehículos entregados (600; +24,2%). En Alemania, 7.800 vehículos comerciales ligeros fueron entregados en el primer mes del año (7.600; +2,8%).

El responsable de Ventas y Marketing del Comité Ejecutivo de Volkswagen Vehículos Comerciales, Bram Schot, comentó: "El buen inicio en el mes de enero nos hace tener confianza en que la demanda de nuestros modelos también se mantendrá estable en los próximos meses". Además, aseguró que "es especialmente satisfactorio ver el crecimiento en los principales mercados europeos".

Resto del mundo

En Oriente Medio, las 2.000 entregas a clientes en enero suponen un incremento del 26,6% en compara-



El Mitsubishi L200 estará presente en el Salón de Ginebra

Mitsubishi ha tenido un 2015 de mucho trabajo en Europa, en donde destacaron las presentaciones de dos nuevos vehículos (quinta generación de L200 y nuevo Outlander). También retornó a la competición, con la participación en la Baja Portalegre.

Y, ahora, Mitsubishi Motors Corporation (MMC) continuará poniendo el foco en el espíritu aventurero durante 2016 con su exitosa gama SUV. En la edición número 86 del salón del automóvil más importante que se celebra en Europa, el de Ginebra (Suiza), Mitsubishi contará en su stand con suficientes atractivos.

L200 y ASX Concept Cars, con el objetivo de ser los auténticos "aventureros urbanos", estos dos nuevos concept cars, sobre

la base del nuevo L200 y ASX, mezclan las tradiciones de los auténticos SUV de la marca, con el nuevo impulso de diseño de la próxima década.

eX Concept, presentado en el Salón de Tokio de 2015, insinúa cómo será el futuro más próximo en la gama SUV de Mitsubishi, en donde llama la atención este afilado todo camino en cuyo interior habita una revolucionaria tecnología eléctrica con 400 kilómetros de autonomía.

En paralelo, el Salón Internacional del Automóvil de Ginebra 2016, servirá de perfecto escaparate para celebrar un acontecimiento marcado en rojo para Mitsubishi: el inicio de las celebraciones en Europa de los 50 años de electro-movilidad.



ción con el mismo período del año pasado (1.600). En esta región, Turquía es el mercado con mayor volumen de ventas con 1.700 vehículos entregados (1.300; +29,9%). Las entregas en Europa del Este cayeron un 7,4% en el mes de enero, con 2.300 vehículos (2.500).

En Sudamérica, el número de vehículos comerciales entregados por la marca disminuyó un 10,6% hasta las 3.100 unidades (3.500). En Brasil, se entregaron 1.000 vehícu-

los (900; +3,2%). El mercado argentino retrocedió un 13% con una cifra de 1.800 entregas (2.100).

A nivel mundial, las entregas del Caddy de la gama T también se incrementaron. Este es el resumen de los resultados: 10.200 vehículos de la gama Caddy (9.700; +5,8%); 12.400 vehículos de la gama de modelos T (11.800; +4,9%); 5.800 vehículos de la gama Amarok (6.000; -4,3%); y 2.800 vehículos de la gama Crafter (3.000; -7,5%)



Emisiones



Su uso puede suponer entre un 10-25% de reducción de emisiones de CO2 y de consumo de combustible.

Cabina



Scania hace entrega de tractoras optimizadas para estos conjuntos, partiendo de la base ya conocida.

Motor



Para los clientes que lo requieran, ofrecerá los motores más potentes de 16 litros en configuración V8.

Cambios



Mayor facilidad, bajo las normas del EMS, en la combinación de módulos para configurar el conjunto.

Frenos



Los megacamiones cuentan con unos sistemas de freno apropiados para la carga que deben gestionar.

Chasis



6,5 Proceso de estandarización de las longitudes para las diferentes unidades de carga a fin de aportar soluciones.

Scania confirma su experiencia con las 60

La compañía sueca y los países nórdicos llevan años trabajando en estos vehículos de 25,25 m y mayor tonelaje

Los países nórdicos y Scania llevan años trabajando con este tipo de combinaciones de vehículos que llegarán a las carreteras españolas en 2016. La circulación de las combinaciones de vehículos de 60 toneladas y 25,25 metros de longitud fue publicada en el BOE el pasado 24 diciembre. Son

muchos los aspectos por conocer relativos a la cobertura legal que amparará su circulación, tales como la relación de potencia del motor por tonelada o la capacidad de los frenos de estacionamiento, y cómo será su implementación en el mercado. Pero Scania ya tiene una base sólida.

Los vehículos llegarán a España en este año 2016 y la compañía está preparada para dar una respuesta rápida y adaptada tanto a la legislación como a las necesidades de cada cliente; dando soporte a una configuración modular del vehículo que incrementa la eficiencia del transporte en general y del transporte por carretera en particular, aportando una gran flexibilidad ante diferentes situaciones y combinaciones.

De esta forma, Scania pone su experiencia con las combinaciones de vehículos de 60 toneladas y 25,25 m. de longitud al servicio del mercado español. Megacamiones con los que es posible reducir el número de vehículos necesarios para transportar la misma carga, pudiendo alcanzar entre un 10 y un 25% de reducción de emisiones de CO2 y consumo de combustible en función de lo efectiva que sea la integración del Sistema Modular Europeo en el transporte.

Para destacar

- ✓ Basándose en un conocimiento exhaustivo del Sistema Modular Europeo (EMS, European Modular Systems) que estandariza longitudes para las unidades de carga, facilitando así la intermodalidad, Scania combina módulos para configurar el conjunto.
- ✓ Scania es capaz de ofrecer soluciones flexibles y optimizadas a este tipo de transporte. Atendiendo a la normativa actual en los países nórdicos, Scania entrega tractoras optimizadas para estos conjuntos.
- ✓ En función de los detalles de la reglamentación que está por venir, podrán requerirse motores que tengan 2 Kw/ton para más de 44 toneladas y sistemas de freno apropiados para la carga.
- ✓ Para el uso de estas combinaciones de vehículos de 60 toneladas y 25,25 metros en las condiciones y rutas más exigentes, Scania puede ofrecer los motores más potentes de 16 litros en su conocida configuración V8.

EMS - European Modular System



Argumentos para EMS:

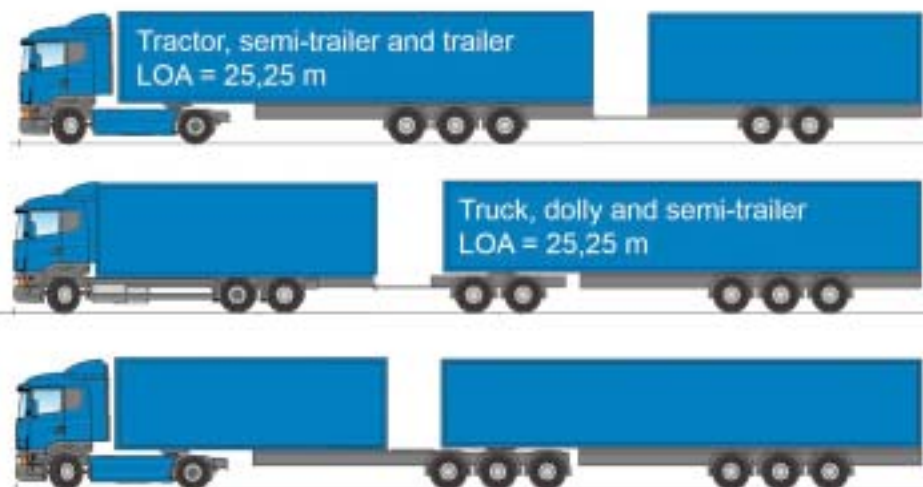
- Dos camiones reemplazan 3
- Menos CO2 por ton-km o m3-km



Observaciones

- ✓ Para tener una aproximación de las implicaciones que conlleva, podemos observar a los países donde este tipo de combinaciones de vehículos ya llevan tiempo circulando, como Suecia, Finlandia, Holanda o Dinamarca.
- ✓ En algunos casos, estos conjuntos llegan a transportar 76 toneladas como en el caso de Finlandia (aunque no dentro del esquema que permite el Sistema Modular Europeo). En Suecia se acaba de aumentar a 64 toneladas el peso permitido de la combinación, aquí sí en el marco del Sistema Modular Europeo.
- ✓ Para dar cobertura a estos países, donde cuatro de cada cinco vehículos que circulan son capaces de transportar 60 toneladas, como en el caso de Suecia, Scania lleva dando respuesta a estas necesidades desde los años '60. Para Scania, la producción de tractores para este tipo de combinaciones entra dentro de las especificaciones habituales que realiza en su gama de producto en función de los trabajos a realizar; ha producido ya miles de unidades de este tipo y cuenta con una experiencia valiosa la hora de asesorar sobre la materia.

EMS - European Modular System



Scania celebra su 125º aniversario durante este año 2016 de un 'viaje' que continúa con gran éxito

Scania celebra 125 años de innovación en 2016. Desde su creación como una empresa privada de fabricación de vagones para ferrocarril en 1891 hasta los vehículos conectados actuales, Scania se ha mantenido estable frente a intentos de OPA hostil y crisis financieras. Y hoy en día, el viaje continúa con éxito.

Este es un breve resumen de la historia de Scania, desde sus comienzos desde 1891 hasta la actualidad:

—1891: La empresa privada de fabricación de vagones Vabis se establece en Sodertälje y planifica la producción de trenes de mercancías y pasajeros. 20 años después se crea Scania-Vabis mediante la fusión de Vabis con Scania, una empresa privada de Malmö que fabrica maquinaria.

— 1923: El diseñador de Scania-Vabis, August Nilsson, desarrolla un motor de cuatro cilindros. La poten-

cia y fiabilidad de este motor suponen una ventaja importante para camiones y autobuses.

— 1936: Scania-Vabis desarrolla su primer motor diesel, una innovación que impresiona a la prensa durante las pruebas de conducción. Un periodista afirmó: "Fue sorprendente, casi no se escuchaba el motor". "Pero sí sentí el efecto mientras el autobús salía impulsado hacia delante como una flecha".

— 1961: Scania-Vabis aprovecha el éxito en Brasil y abre la primera planta de producción fuera de Suecia, en São Bernardo do Campo, cerca de São Paulo.

—1969: ¡Nace una leyenda! Scania introduce un motor turbocompresor V8 de 350 CV y 14 litros. En ese momento, es el motor de camión más potente de Europa y es el precursor de la filosofía de bajas revoluciones con un par elevado y bajas ve-

locidades de motor de Scania.

— 1980: Scania lanza la serie 2, la primera gama de vehículos industriales modulares.

—1988: Scania lanza la serie 3 y, al año siguiente, recibe el premio "Truck of the Year". Scania es capaz de adaptar sus camiones para cumplir con las especificaciones de los clientes.

— 1995: Scania lanza la serie 4 y, al año siguiente, vuelve a recibir el premio "Truck of the Year".

—2000: El vehículo 1.000.000 de Scania sale de la cadena de montaje.

— 2003: Se inaugura la competición Young European Truck Driver (Joven Conductor Europeo de Camiones) de Scania. Se ha coronado a numerosos ganadores desde entonces.

— 2009: Scania lanza el Scania Touring, un nuevo autocar fabricado junto al carrocerero chino Higer. Scania y Higer unen sus fuerzas para



fabricar autobuses en China para el mercado mundial: un paso pionero en la fabricación de autobuses.

— 2010: El nuevo motor V8 de Scania con 730 CV es el más potente del mundo sin poner en riesgo el bajo consumo de combustible.

— 2011: Dos años antes de que sea obligatorio por ley, Scania introduce el primer camión Euro 6 de Europa.

— 2013: Se lanzan los nuevos mo-

delos Streamline para transportes de larga distancia.

— 2015: Scania entrega el camión 150.000 con conectividad activada.

Scania contribuye al transporte sostenible mundial, ya que sus acciones van mucho más allá de sus productos. En 2016, "el activo más importante de la empresa, los empleados, serán nuestro centro de atención", concluyen desde la compañía.

El nuevo Nissan NP300 Navara llega para cambiar la concepción actual de los pick up

La idea es que el comprador pueda usar el vehículo tanto en su vida profesional como en la personal

Se ha creado una mezcla de robustez con innovación. El nuevo Nissan NP300 Navara está llegando a los concesionarios españoles entre el 15 de febrero

(modelo de doble cabina) y primeros de marzo (modelo de una cabina o King Cab). Antes de eso, la marca japonesa aprovechó para realizar una presenta-

ción de su nuevo pick up en la provincia de Zaragoza, que incluyó pruebas en autovía, carretera convencional, pistas y circuito de arena.

Christian Costaganna, director de Marketing de Nissan Iberia, fue el encargado de abrir la presentación sobre la nueva apuesta de la marca. El turinés comentó cómo el pasado 2015 ha sido un buen año para toda la automoción en general, creciendo Nissan casi un 40% y situándose como octava marca del mercado español.

"Hemos tenido el volumen de ventas más alto desde 2005 (61.867 unidades). Además, nuestra gama es la más renovada, con gran cantidad de vehículos con menos de dos años de existencia. En el mercado de vehículos comerciales tenemos una cuota actual del 4,2%, y por ello es donde más potencial de crecimiento hay. Es ahí donde entra el nuevo Navara NP300, que sería la punta de lanza para crecer en ese ámbito. Además, para los comerciales de Nissan vamos a crear una nueva identidad visual, cinco años de garantía y realizar más labor de comunicación", aseguró Costaganna.

Francesc Corberó, director de Comunicación de Nissan Iberia, repasó un poco la historia de la marca en España, remontándose al Patrol, primer pick up de Nissan en nuestro país, en 1983. Y cómo la planta de Barcelona fue la primera de la compañía asiática en Europa. El nuevo Navara NP300 es el 12º pick up ingeniado por Nissan desde que hace 80 años creara el primero. Toda esa experiencia está reflejada de alguna manera en el nuevo modelo.

"Con la llegada del NP300



Navara, la planta de Barcelona ha llevado a cabo una renovación total de la línea de producción, con una inversión de 80 millones de euros, que permitirá producir tanto este vehículo como sus equivalentes para Renault y Mercedes-Benz. Se busca conseguir un récord de 200.000 unidades producidas en la planta catalana juntando las tres marcas", anunció Corberó.

Carlos Codes es el jefe de producto para marketing en vehículos comerciales de Nissan Iberia. "Hemos creado un nuevo eslogan con la salida al mercado del NP300 Navara: 'Explora todos tus yo'. La idea es que el comprador pueda utilizar el vehículo

tanto en su vida profesional como en la personal. Se ha creado una mezcla de robustez con innovación. Se ha mejorado diseño y confort y añadido tecnología que otros pick up no poseen. El vehículo también tiene algo compartido con los *crossovers*".

Con la elección de Zaragoza, Nissan quiso rendir homenaje a esta zona ya que fue en una de las carreras *off road* más emblemáticas del mundo, La Baja Aragón (anteriormente denominada Baja Montesblancos), donde Nissan debutó en 1983 en este tipo de competiciones y donde ha cosechado importantes triunfos nacionales e internacionales.



Chequeo

Opciones

- 1 Cuatro versiones de acabado: Visia, Acenta, N-Connecta y Tekna. Desde las versiones más básicas hasta las versiones más equipadas. Todas ellas ofrecen excepcionales niveles de equipamiento y disponen de siete *airbags*, gestión electrónica del diferencial, ayudas electrónicas para la circulación *off-road* (como el asistente de arranque en pendiente) y elevalunas eléctricos.
- 2 El Nissan Technical Center Europe, situado en España, se ha encargado de hacer todas las calibraciones de los motores así como de la adecuación de las suspensiones al gusto europeo.
- 3 La nueva Garantía de Fábrica de cinco años ó 160.000 km para el nuevo NP300 Navara, inédita en el mercado, es la demostración de la calidad del vehículo y proporciona un plus de tranquilidad a los clientes.

Prueba

Características de 4x4 pero con un comfortable interior



Respecto a las opciones y variedad del nuevo NP300 Navara, habrá modelos de doble y una cabina. El motor puede ser bi-turbo diésel 2.3 de 190 CV ó turbo de 160 CV. También hay dos opciones de caja de cambios: manual con seis velocidades o automática con siete. El consumo declarado es de 6,4 l/100 km y las emisiones de CO₂ son de 169 g/km. Tiene una capacidad de arrastre de hasta 3,5 tn y una carga útil de entre una y 1,2 tn. El vehículo posee cuatro versiones, desde la más básica (Visia) hasta la más completa (Tekna), pasando por la Acenta y la N-Connecta. La introducción de la Garantía de Fábrica de cinco años ó 160.000 km para el nuevo NP300 Navara, inédita en el mercado, es una demostración de confianza en la calidad del pick up.

Diseñado y puesto a punto para

responder a las necesidades y preferencias del mercado europeo y fabricado en la planta de Nissan en Barcelona, el NP300 Navara en sus dos variantes, King Cab y Doble Cab, se ha diseñado para ofrecer un estilo robusto y deportivo, con una mezcla de superficies cóncavas y convexas que le proporcionan un aspecto atractivo y dinámico. La parrilla en forma de V propia de Nissan y los faros de día de LED en forma de *boomerang* son dos de los rasgos típicos de diseño de Nissan que encontramos en el vehículo.

Para demostrar el enfoque innovador del diseño del NP300 Navara, este nuevo modelo dispone de uno de los más completos tratamientos aerodinámicos aplicados hasta ahora en un pick-up. Cada área del diseño se ha estu-

diado y desarrollado para crear una forma con un buen coeficiente aerodinámico CdA, ahora es un 3,6% inferior al modelo precedente.

La conducción del nuevo Nissan NP300 Navara es sencilla en cualquier tipo de superficie, tanto en su modalidad 2x2 como en la 4x4. El vehículo está preparado para cualquier tipo de pendiente o inconveniente que uno se pueda encontrar circulando por terreno difícil. El navegador integrado es de uso claro y sencillo y con pantalla táctil. El asistente de arranque en pendiente, el control de descenso en las mismas o la opción de 4x4 corta son también buenas posibilidades para cuestas y pendientes pronunciadas. Por todo ello, el NP300 Navara puede enfrentarse a cualquier obstáculo con el máximo confort interior.

Transportistas eligen las transmisiones automáticas Allison como mejor opción para la distribución urbana

Rudenstams Parti AB es una empresa familiar que se dedica a comprar productos cultivados e importados a nivel local para posteriormente distribuirlos a comercios de las regiones de Småland, Östergötland y Västergötland, en Suecia, con sus ocho camiones Scania.

Una de las últimas incorporaciones a su flota ha sido el Scania P250 DB 4x2 con motor Euro 6 y transmisión completamente automática Allison Serie 3000TM. Según Björn Segerberg, responsable de la flota, las transmisiones completamente automáticas Allison son la elección perfecta para moverse por ciudad. En sus propias palabras: "Dado que nuestros clientes se encuentran relativamente cerca de Jönköping, Huskvarna y otras ciudades poco más alejadas, elegimos la configuración de nuestros camiones según la ruta y los ciclos de trabajo previstos". Segerberg prosigue: "Solo hemos tenido buenas experiencias con las transmisiones Allison. Nuestro

antiguo Scania ha durado más de 450.000 kilómetros sin tener ningún tipo de problemas de transmisión, y esperamos que nuestro nuevo 'camión Allison' de un resultado igual de bueno". Segerberg controla la distancia recorrida y el consumo de combustible de la flota ya que se encarga de supervisar la rentabilidad de la distribuidora: "Todos los meses veo que el viejo prejuicio de que las transmisiones completamente automáticas gastan más combustible, es totalmente erróneo".

"El mes pasado, nuestro nuevo Scania equipado con caja de cambios Allison tuvo el consumo de combustible más bajo de todos nuestros camiones, a pesar de haberse utilizado solamente en condiciones de tráfico urbano denso y soportar más arranques y paradas que el resto de nuestros camiones equipados con transmisiones manuales o manuales automatizadas (AMT)", añadió. Las transmisiones Allison se benefician de la Tecnología de par continuo, que



transfiere más potencia a las ruedas motrices que cualquier otra solución de transmisión. Las Automáticas Allison aceleran más rápido que las transmisiones manuales o las manuales automatizadas (AMT), y además ofrecen velocidades medias superiores, lo que hace que puedas realizar más cargas al día, por lo tanto mejora la productividad y aumenta los beneficios. Fredrik Gustafsson lleva seis años conduciendo camiones

equipados con cajas de cambio Allison en Rudenstams Parti, y también conduce el nuevo Scania. "Gracias a la transmisión automática Allison tengo la sensación de que puedo terminar las rondas de distribución en mucho menos tiempo. Es la mejor opción en medio del tráfico urbano para conducir por calles estrechas y llegar a rampas de carga en las que solo quedan unos pocos centímetros de espacio a cada lado".



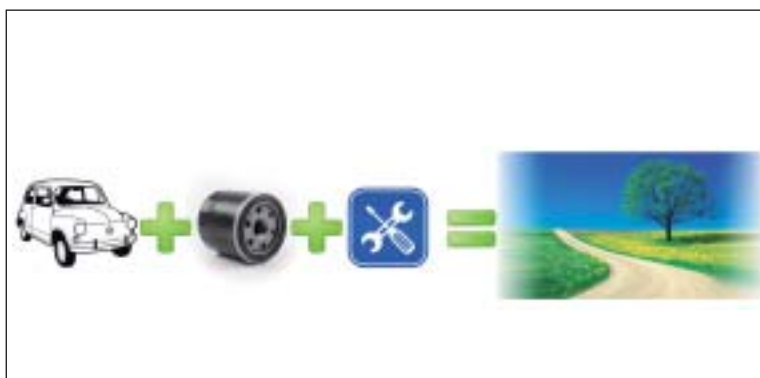
Goodyear añade los modelos Marathon LHD II y LHT II a su gama Next Tread de recauchutado

Los neumáticos Marathon LH II de larga distancia para camión de Goodyear son la última incorporación a la amplia gama de recauchutado que ofrece Goodyear Dunlop en la gama Next Tread. Tanto el neumático de tracción Marathon LHD II, como el neumático para remolque Marathon LHT II están disponibles con el recauchutado Next Tread: en los tamaños 315/80R22.5, 315/70R22.5 y 295/80R22.5 para el modelo LHD II y en 385/65R22.5 para el LHT II.

Además, estos nuevos neumáticos para camión aumentan las posibilidades de ahorro que la gama Next Tread de Goodyear Dunlop ofrece a los operadores de flotas. Los nuevos neumáticos Next Tread Marathon LH II recauchutados se fabrican en las instalaciones de recauchutado que la empresa tiene en toda Europa y cuentan con los mismos dibujos de banda que los neumáticos Goodyear Marathon LHD II y LHT II nuevos. El proceso de recauchutado Next Tread de Goodyear Dunlop es similar al que se utiliza en la fabricación de neumáticos nuevos. Una vez que la carcasa desgastada se ha examinado con detenimiento, se pule y se

le aplica una banda de caucho no vulcanizado. Después, el neumático se calienta en un molde que reproduce el diseño original de la banda. De esta forma, los neumáticos Marathon LH II Next Tread cuentan con características de alto rendimiento similares a las de los neumáticos originales Marathon LH II de Goodyear. Esto se traduce en un kilometraje y una eficiencia de combustible que pueden ayudar a los operadores de flotas a reducir el coste por kilómetro.

Además de los nuevos neumáticos recauchutados Next Tread Marathon LHD II y Marathon LHT II para aplicaciones de larga distancia, recientemente se han presentado los neumáticos Next Tread Regional RHD II y Regional RHT II para vehículos de transporte regional. Ambas líneas de neumáticos están disponibles en los tamaños 315/80R22.5, 315/70R22.5 y 295/80R22.5 para neumático de tracción, y 385/65R22.5 para remolque. Todos los productos de recauchutado Next Tread se fabrican en las instalaciones de Goodyear Dunlop en Riom (Francia), Wittlich (Alemania) y Wolverhampton (Reino Unido), ha informado la compañía.



Imprefil ofrece algunas claves para reducir la contaminación

Los cambios meteorológicos que estamos viviendo en los últimos años con temperaturas más altas de lo normal están produciendo situaciones de contaminación atmosférica que afectan al medio ambiente y que han derivado en efectos nocivos para la salud del planeta. Este contexto ha provocado que el cambio climático se haya convertido en uno de los principales retos del siglo XXI. Conscientes de esta situación y de la importancia del cuidado del medio ambiente para contribuir a un mundo menos contaminado, Imprefil aporta una serie de consejos en la prevención y mantenimiento de los vehículos, que comienzan con el más importante: el mantenimiento al día de dichos vehículos. Es importante llevar al día el mantenimiento de los vehículos para cuidar el medio ambiente porque:

— En el caso de los vehículos con motor de explosión, es muy recomendable el tener los mantenimientos al día puesto que los filtros en perfecta calidad de uso permiten que la admisión de aire sea la correcta haciendo así que la mezcla aire/combustible sea la óptima para evitar consumos más elevados que conllevan mayores emisiones.

— En el caso del filtro de combustible ocurre lo mismo. Su buen estado favorece y permite una buena mezcla evitando pisar el acelerador de más para obtener el mismo rendimiento del vehículo.

— Por otro lado, el tener el aceite de motor y su filtro en buen estado permite una mejor lubricación. Esto conlleva una serie de beneficios como una menor fricción en las piezas de motor evitando posibles averías del motor, favoreciendo un menor consumo y evitando que dentro de la mezcla de combustión no se filtre aceite y así no se emita el característico humo blanco de esta problemática.

Una vez que se sabe cómo mantener el vehículo para reducir los efectos de la contaminación, es muy importante utilizar productos de calidad para lograr dicho objetivo. Así, Imprefil ofrece dentro de su gama el aditivo Stanadyne Fuel Performance Formula para vehículos diésel, un todo en uno que ofrece las siguientes ventajas: Favorece el funcionamiento de los inyectores; reduce la emisión de humos negros (consumo excesivo de gasoil en la mezcla); reduce el consumo; y mejora el arranque en temporadas de invierno.

El proyecto Lowbrasys impulsa el uso de las energías limpias

El sector de la automoción ha lanzado el proyecto Lowbrasys que trabaja por el uso de energías limpias en el transporte por carretera. El reto se basa en desarrollar tecnologías de nueva generación y recomendaciones para los responsables políticos, a fin de mejorar el impacto de la conducción en la salud y el medio ambiente.

El proyecto Lowbrasys (LOW environmental BRAke SYstem), creado por cinco de las compañías más representativas del sector de la automoción junto con cinco de los institutos de investigación y universidades internacionales más importantes, es una investigación pionera avanzada financiada por el Programa de la Comisión Europea Horizonte 2020, que tiene por objeto impulsar la investigación, el desarrollo y la demostración de tecnologías que permitan el uso eficiente de las energías limpias en el transporte por carretera. El reto se basa en desarrollar tecnologías de nueva generación, materiales, consejos y recomendaciones para los responsables políticos, a fin de mejorar el impacto de la conducción en la salud y el medio ambiente, a través de un nuevo enfoque sistemático global y compartido, para lograr un nuevo sistema de frenos de bajo impacto medioambiental.

El proyecto Lowbrasys surge de la colaboración entre Brembo, Ford, Continental Teves, Federal Mogul, Flame Spray, junto con el Instituto Mario Negri, la Universidad Técnica de Ostrava, el KTH Royal Institute of Technology, la Universidad de Trento y el EC Joint Research Centre.

Financiación

El programa de la Unión Europea Horizonte 2020 ha financiado el proyecto con 7 millones de euros, de los 9 millones destinados al compromiso global del proyecto. El proyecto Lowbrasys responde a la Convocatoria 'Movilidad para el crecimiento', que significa estudiar nuevas tecnologías para lograr una movilidad de bajo impacto medioambiental. La propuesta de Lowbrasys consiste en crear un nuevo enfoque y una cadena inteligente para desarrollar materiales más eficientes, así como un sistema de frenado más inteligente. Asimismo, estudiará nuevos instrumentos para corregir los comportamientos de los conductores, con el fin de reducir las emisiones. El proyecto Lowbrasys, lanzado en septiembre de 2015, busca demostrar que sistemas de frenos de bajo impacto medioambiental sean capaces de reducir la emisión de micropartículas y nanopartículas en un 50%.



El semirremolque SR2 X-City y la persiana Distri+, claves para este 2016 de Lamberet

La nueva plataforma "Clase C" es otra de las novedades, con espacio de aislamiento reforzado

La compañía, después de triunfar en Solutrans en diciembre del año pasado, ha hecho inversiones en su planta de

Saint-Cyr/Menthon para poder hacer frente a la alta demanda de vehículos industriales y, además, ha inaugura-

do dos nuevos talleres destinados a incrementar la producción de los vehículos de más de 7,5 toneladas.

El SR2 X-City y la persiana automática "Distri+" marcan el punto de salida de la compañía Lamberet, especialista en transporte frigorífico, que pretende superar, si cabe, sus resultados de 2015. Lamberet, que llevó a Solutrans en noviembre un total de 14 vehículos, ocho en primicia, realizó unas 340 pruebas en el exterior del salón y recibió los elogios de los transportistas por el nuevo SR2 X-City.

De hecho, el X-City ofrece, por una parte, una maniobrabilidad y un nivel de eficacia inéditos en el sector de distribución (altura reducida, compatibilidad con todas las compuertas, reparto ideal de la carga) y, por otra parte, una rentabili-

dad muy atractiva (duración de los neumáticos hasta cuatro veces más, reducción del consumo en cerca de un 12% gracias a la reducción del esfuerzo de tracción, mayor capacidad de carga).

El chasis X-City representa una gran innovación que proporciona una ventaja competitiva real en el sector de la logística urbana y regional. El X-City es el primer semirremolque frigorífico capaz de sustituir a los camiones rígidos de 26 tn que se emplean en ciudad, y cuyos costes de explotación resultan más caros y menos flexibles.

Lamberet sigue cosechando éxitos y así lo demuestra su persiana automática "Distri+", que cumplió

un año de comercialización durante Solutrans 2015. Esta nueva persiana permite abrir y cerrar la puerta en 10 segundos, lo que garantiza una mayor seguridad de la mercancía y un mayor respeto por la cadena del frío en la distribución. Distri+ fue nominada al "IAA Trailer Innovation 2015" y, como innovación de 2016, la nueva plataforma "clase C", con un espacio de aislamiento reforzado.

Para hacer frente a la alta demanda de los nuevos productos, Lamberet ha invertido en la planta de Saint-Cyr/Menthon y ha inaugurado dos nuevos talleres, que producirán vehículos de más de 7,5 toneladas.

Chequeo

Al detalle

- 1 El semirremolque SR2 X-City de Lamberet cuenta con un chasis innovador dotado de varios ejes direccionales por cables.
- 2 El X-City en su versión de 24 y 27 palés puede sustituir a los camiones rígidos de 26 toneladas.
- 3 La versión de 33 palés reduce costes en neumáticos y carburantes.
- 4 La persiana Distri+ cuenta con un sistema neumático automático 100%.
- 5 Además, su sistema optimizado, ayuda a que la capacidad de almacenaje aumente.
- 6 El volumen de negocio de Lamberet en 2015 supera los 165 millones de euros.
- 7 La marca es líder en carrocías frigoríficas con más de 6.000 vehículos comercializados en 2015.



Empresa

Lamberet es líder en Francia y tercero en el conjunto europeo



Con más de 6.000 vehículos frigoríficos comercializados, Lamberet SAS finaliza 2015 con un crecimiento del 23% en su volumen de negocios hasta los 165 millones de euros, el más importante de la compañía desde sus inicios. El crecimiento de volumen de negocios del grupo es del 18%.

A este crecimiento en las ventas contribuye el incremento de la cuota de mercado de la marca, tanto en Francia como en el extranjero.

Con un 27% de las matriculaciones en Francia, a finales de noviembre de 2015, en el segmento de los semirremolques frigoríficos, Lamberet experimenta una progresión del 20% de sus ventas en un mercado que crece un 10% y logra incrementar dos puntos porcentuales la cifra por sexto año conse-

cutivo. Este resultado sostenido a largo plazo representa una cuota de mercado que se ha duplicado con respecto a la del año 2009. Con más de 3.500 carrocías frigoríficas para camiones fabricadas en 2015, Lamberet es el líder francés del sector.

En cuanto a la exportación, la red Lamberet se consolidó en 2015 y llega ahora a 38 países. Es la primera marca importada en Italia, con posiciones consolidadas en España, Alemania y Países Bajos, Lamberet cuenta actualmente con una red dedicada a la "gran exportación", especialmente eficaz en Marruecos, Irán, Canadá, China e Israel, donde ya han mostrado un gran avance en sus implantaciones y se prevé que se conviertan en fuertes núcleos de crecimiento a partir de 2016.

RACC: desviar camiones hacia autopistas es clave para reducir la mortalidad en nuestras carreteras

Cada año pierden la vida 1.130 personas de media en las carreteras, cifra que se encuentra estancada desde hace tres años

RACC propone desviar a los camiones de las carreteras secundarias hacia autopistas en los tramos en los que ambas discurren en paralelo. Se-

gún el estudio que han realizado, así se podrían evitar una media de 80 muertos y 215 heridos graves al año. Aunque aún queda un largo camino

para reducir la tasa de mortalidad vial, España ha hecho un gran esfuerzo y el número de muertos se ha reducido casi en 3.000 personas al año.

El número de personas que pierden la vida en las carreteras sigue descendiendo, aunque no de forma tan rápida. Según el análisis realizado por RACC sobre el estancamiento de la siniestralidad en las carreteras españolas durante 2015, demuestra lo que se viene observando desde el año 2013: a pesar de la acusada reducción de la tasa de mortalidad, el número de fallecidos se ha estancado. La media, a día de hoy, es de 1.130 víctimas mortales al año, cifra que hay que seguir disminuyendo para poder cumplir el objetivo europeo 2020, que implica la reducción de un 50% de las víctimas respecto al año 2010.

Este particular reto se desarrolla en un contexto en el que, previsiblemente, la movilidad tenderá a aumentar. Esto requerirá dar un nuevo impulso a la política de seguridad vial, poniendo en marcha nuevas medidas que nos permitan seguir acercándonos a los países más exitosos de nuestro entorno.

La propuesta

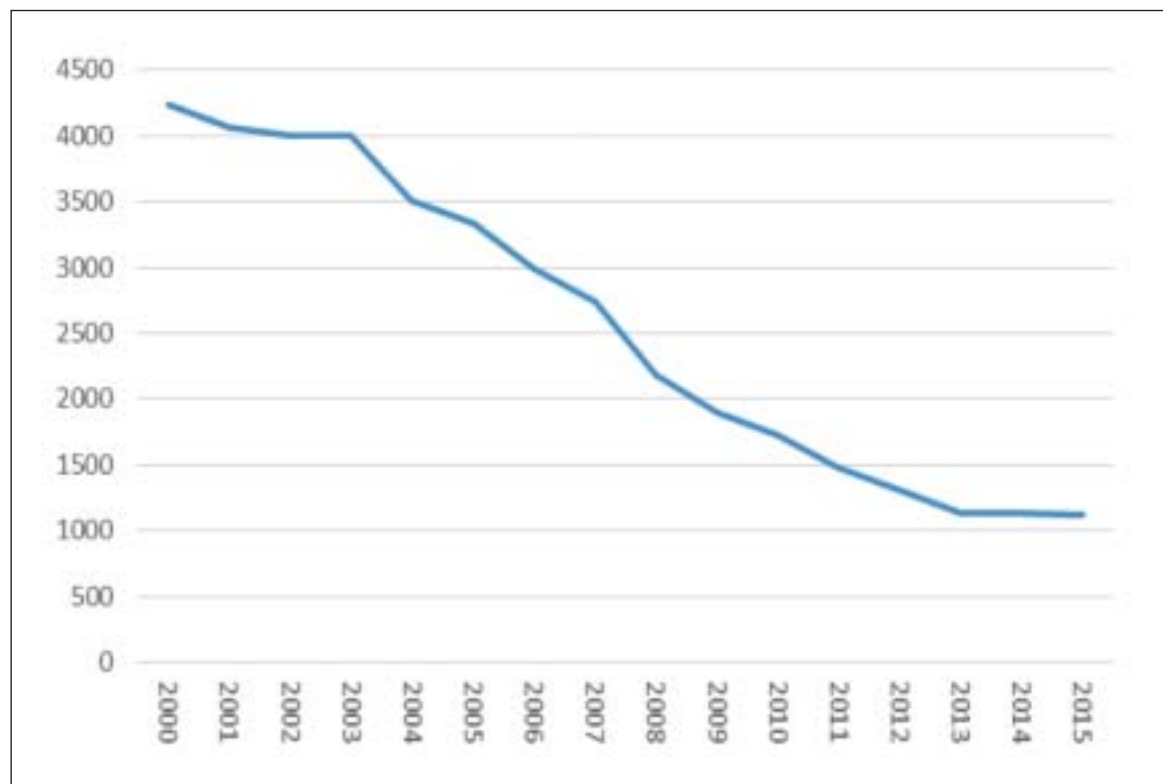
En este sentido, el RACC no puede dejar de reiterar una propuesta que ha puesto sobre la mesa de forma insistente en los últimos tiempos y que podría tener un impacto muy importante e inmediato sobre la siniestralidad en nuestras carreteras:

el desvío de camiones desde las carreteras convencionales hacia las autopistas en aquellos tramos en que ambas discurren en paralelo.

Según estimaciones del RACC, la medida implicaría una reducción de unos 80 muertos anuales y 215 heridos graves, sin que supusiese un coste añadido ni para los transportistas, ni para la administración. Con esta mejora se podrían haber evitado 19 de los muertos registrados de este año en el tramo de apenas 150 kilómetros de la N-340 que discurre por la provincia de Tarragona y parte de Barcelona. En resumen, sólo con la aplicación de esta medida, hoy, en vez de hablar de estancamiento, podríamos estar hablando de una reducción cercana al 8% del número de muertos en nuestras carreteras.

La diferencia en cifras

El balance de muertes en las carreteras españolas atendiendo a los datos por comunidades autónomas, los resultados en 2015 han sido muy dispares: mientras en algunas la mortalidad ha caído por encima de un 40%, en otras ha aumentado casi un 100% respecto a 2014. Más significativo, todavía, resulta el hecho de que la tasa de riesgo, es decir, la probabilidad de fallecer por accidente de tráfico,



varía de forma notable entre Comunidades: en el caso extremo, la relación es de uno a tres; es decir, en la Comunidad con mayor riesgo, la probabilidad de fallecer en la carretera es tres veces mayor que en la Comunidad con menor riesgo. Por ejemplo, la probabilidad de morir en

un accidente de tráfico es tres superior en Extremadura que en la Comunidad de Madrid.

Si se comparan los datos de España con los de Europa, hay que destacar la buena evolución de la siniestralidad en los últimos 10 años, que ha permitido que la tasa

de riesgo de España se sitúe claramente por debajo de la media comunitaria y sea inferior a la de Alemania, Francia o Italia. Sin embargo, no se debe olvidar que países como Suecia o Reino Unido tienen una tasa de riesgo que es un 33% inferior.

España, por debajo de la media europea en mortalidad

A pesar del estancamiento en la reducción del número de víctimas en accidentes de tráfico, España se sitúa por debajo de la media marcada por la UE para poder llegar a cumplir con el objetivo 2020,

que se situaría en 1.239 víctimas anuales en las carreteras. Esta cifra era de 2.478 en el año 2010.

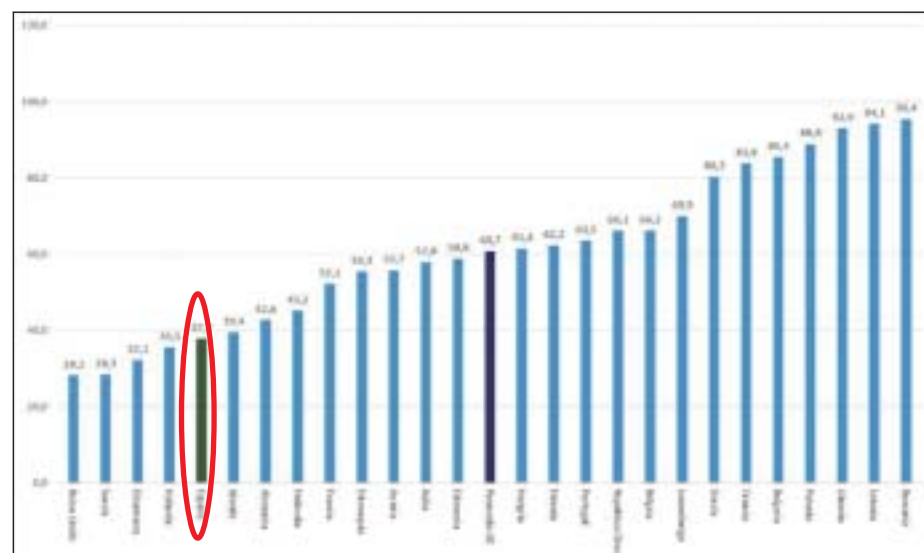
Llegar a alcanzar este objetivo supone reducir en un 25% el número de fallecidos en los próxi-

mos cinco años. España ha conseguido tener una tasa de riesgo de 37,7 muertos por millón de habitantes, siendo el quinto país con la tasa más baja y quedando, además, muy por debajo de la me-

dia europea, que está en 60,7.

Los buenos resultados de España sirven de ejemplo para países como Rumanía o Luxemburgo, que tienen, de media, una tasa un 25% más alta que la española.

Sin embargo, no hay que olvidar que otros muchos países se encuentran por delante de las cifras españolas, que tienen una tasa de riesgo de hasta un 33% menos que España.



'Dumping'

► **DICTAMEN DEL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO** sobre el tema «**El mercado interior del transporte internacional de mercancías por carretera: dumping social y cabotaje**». En el *DOUE*, a 15 de enero de 2016.

Viene del número anterior

— Reglamentos (CE) no 883/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo (19) y (CE) no 987/2009 sobre la coordinación de los sistemas de seguridad social,

— Directiva 96/71/CE, sobre desplazamiento de trabajadores efectuado en el marco de una prestación de servicios,

— Directiva 2014/67/UE, relativa a la garantía de cumplimiento de la Directiva sobre desplazamiento de trabajadores efectuado en el marco de una prestación de servicios.

3.2.- La Directiva sobre desplazamiento de trabajadores y su Directiva de aplicación entran en funcionamiento cuando se cumplen todas las condiciones establecidas en la Directiva sobre desplazamiento de trabajadores. Por consiguiente, las Directivas se aplican solo a los empleos temporales fuera del país donde el conductor trabaja habitualmente. Cuando proceda, la Directiva sobre desplazamiento de trabajadores garantiza el salario mínimo y ciertas disposiciones sociales del Estado miembro donde se efectúe el trabajo. En caso contrario, la ley aplicable se regirá por el texto del contrato y el Reglamento sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I) [Reglamento (CE) no 593/2008]. El Reglamento Roma I dará preferencia a las normas de obligado cumplimiento en materia de empleo aplicables en el país en el cual o desde el cual se ejerza habitualmente la actividad, con independencia del país de base del empleado o de la ley fijada en el contrato de trabajo. Cabe referirse a las sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea citadas en el punto 3.1.

3.3.- En una serie de situaciones será difícil demostrar que el Reglamento Roma I o la Directiva sobre desplazamiento de trabajadores otorgan prioridad a disposiciones distintas a la legislación del país de base o la ley que se ha fijado en el contrato. A la hora de decidir sobre la legislación aplicable, los órganos policiales y judiciales tendrán que tomar en consideración todos los elementos pertinentes, incluida la obligación de contar con un vínculo real con el país de base para que se aplique dicha legislación.

3.4.- El CESE señala que la Directiva 96/71/CE sobre desplazamiento de trabajadores se ha aplicado de modo diverso en lo que respecta al sector del transporte. Por lo tanto, es importante examinar la aplicación de dicha Directiva y de la Directiva de aplicación 2014/67/UE en el contexto del proyecto previsto sobre el paquete de movilidad de los trabajadores, a fin de garantizar una aplicación coherente y eficaz.

3.5.- Como ya se ha señalado, en particular las normas de acceso al mercado en el sector del transporte por carretera, incluido el cabotaje, son poco claras y complejas y se interpretan y aplican de modo diferente en los distintos Estados miembros. Esto crea inseguridad jurídica a todos los implicados y hace difícil comprobar su cumplimiento.

3.6.- Los problemas de aplicación mencionados, unidos al deseo de abordar urgentemente la cuestión del dumping social, han llevado a una situación en que una serie de Estados miembros ha aprobado legislación nacional destinada a paliar el problema de los

salarios y las normas sociales. Estas medidas ya están causando problemas para el buen funcionamiento del mercado interior, por ejemplo, en lo que se refiere a los salarios mínimos nacionales y a la normativa sobre los tiempos de conducción y descanso (20).

4. Cuál es el problema y a quién afecta

4.1.- El presente dictamen exploratorio trata sobre el dumping social y el cabotaje en el transporte de mercancías por carretera. En el caso de los transportistas de Europa Occidental, el coste del trabajo constituye, con mucho, la parte más importante de sus costes de explotación. Por el contrario, en el caso de los operadores radicados en Europa Central y Oriental, el mayor coste medio es el combustible. Una estructura de costes diferente también podría permitir más inversiones. En este contexto, algunos transportistas de la EU15 sufren desventajas competitivas y procuran utilizar mano de obra con bajos salarios. Esto a veces lo llevan a cabo ciertos transportistas de la EU15 y de la EU13 a través de sistemas que eluden o incumplen la legislación nacional o europea [esto es, el Reglamento (CE) no

contemplaba el Reglamento (CE) no 1071/2009. El ERRU todavía no está en funcionamiento. El CESE lo lamenta y considera que esta deficiencia ejerce efectos negativos sobre el control del cumplimiento.

4.3.- Por lo que se refiere a los conductores profesionales, las prácticas ilícitas conciernen principalmente:

— salario: aunque la retribución según el país de base del conductor (principio del «país de origen») sea perfectamente normal y aceptable cuando se cumplen las condiciones legales, existen casos, en particular en el cabotaje, en los que se utiliza este principio de manera abusiva, en contradicción con las disposiciones obligatorias de la Directiva sobre desplazamiento de trabajadores y del Reglamento Roma I,

— condiciones laborales: planificación inadecuada de los trayectos del conductor, lo que provoca un exceso de tiempo de conducción; retribución del tiempo de conducción únicamente y no de las actividades del tiempo de trabajo, como la carga y descarga,

— seguridad social: impago de las cotizaciones de la seguridad social por parte del

ficticia: está prohibido desde 2011, tras la adopción y entrada en vigor del Reglamento (CE) no 1071/2009, que estipula que se concede y se mantiene el derecho de establecimiento de una empresa en un Estado miembro únicamente si dicha empresa tiene un «establecimiento efectivo y fijo»,

— aplicación del salario y de las condiciones del país de base, y no de las normas obligatorias del país en el cual o desde el cual el conductor lleva a cabo habitualmente la actividad, vulnerando la Directiva sobre desplazamiento de trabajadores y el Reglamento Roma I (con la sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto Koelzsch), tal y como se ha explicado anteriormente en la sección 3,

— retribución por kilómetro conducido: esto vulnera el Reglamento (CE) no 561/2006, que prohíbe este tipo de retribución en tanto que representa un riesgo para la seguridad vial, — la vida durante meses dentro y alrededor del camión, con acceso limitado o inexistente a instalaciones de higiene, comida caliente, etc., incumpliendo la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, en su artículo 31: «Todo trabajador tiene derecho a trabajar en condiciones que respeten su salud, seguridad y dignidad».

Obviamente también se darán situaciones en las que se puedan reducir los costes de modo perfectamente legal, por ejemplo mediante el establecimiento de una filial o mediante el uso de una empresa de colocación independiente.

4.7.- El cabotaje es el transporte nacional de mercancías realizado por transportistas no residentes, con carácter temporal, en un Estado miembro de acogida. El concepto «temporal» se define en el Reglamento (CE) no 1072/2009 como tres transportes de cabotaje en un plazo no superior a siete días tras un trayecto internacional al Estado de acogida. Es difícil cumplir y controlar el cabotaje porque las normas de acceso al mercado no hacen sencillo el cumplimiento, ya que impiden a las autoridades encargadas de supervisarlos exigir documentos adicionales que les permitan comprobar el cumplimiento de las normas de cabotaje. Además, las propias normas no son claras en una serie de puntos y se interpretan de forma diferente en los distintos Estados miembros. Este es el caso, por ejemplo, de la definición de un trayecto. Esto ha provocado un bajo índice de controles, tanto en carretera como en las instalaciones de las empresas.

4.8.- El CESE considera que una estructura de costes diferente en la EU13 resultará atractiva para las empresas. En realidad, desde la perspectiva del mercado interno esto no representa ningún problema. Sin embargo, debe señalarse que puede darse un caso de dumping social si las empresas que tienen sede en uno de los países de la EU13 en realidad están constituidas en forma de sociedad ficticia que no ejerce actividad real alguna en el territorio de esos países. En 2013, ante los planes de la Comisión Europea de liberalizar las normas sobre el cabotaje, los interlocutores sociales del sector del transporte por carretera, ETF e IRU, indicaron que el mercado no estaba listo para la plena apertura a la competencia del transporte nacional de mercancías, precisamente por las disparidades sociales y fiscales de la UE (21). IRU e ETF pidieron que las normas no se cambiaran, sino que se aplicaran de modo más eficaz.

4.9.- El CESE también llama la atención sobre la necesidad de garantizar que los conductores de terceros países empleados por empresas de la UE sean contratados con pleno respeto de las normas aplicables en materia de inmigración, trabajen en condiciones conformes a las disposiciones legales obligatorias y obtengan un certificado de conductor, tal como prescribe la legislación de la UE.

► **Sigue en el próximo número**

su línea directa con **Nexotrans**

Nexotrans pone a su disposición un amplio servicio de correo electrónico, con objeto de facilitar la comunicación entre sus distintos departamentos y sus lectores y clientes. La lista adjunta presenta las principales direcciones de correo de la redacción, secciones y departamentos del Periódico y del Grupo NEXO.

editores@nexotrans.com
 direccion@nexotrans.com
 redaccion@nexotrans.com
 coordinacion@nexotrans.com
 panorama-actualidad@nexotrans.com
 opinion@nexotrans.com
 coyuntura@nexotrans.com
 estudios@nexotrans.com
 contacto-vehiculo@nexotrans.com

novedades-vehiculos@nexotrans.com
 industria-auxiliar@nexotrans.com
 guia-vehiculos@nexotrans.com
 legislacion@nexotrans.com
 consultorio@nexotrans.com
 concurso@nexotrans.com
 agenda@nexotrans.com
 administracion@nexotrans.com
 publicidad@nexotrans.com

Nexotrans es un periódico del Grupo NEXO. Lope de Vega, 13. Madrid 28014. P.O. Box 10.119. Tfno. 91 369 41 00. Fax 91 369 18 39

1071/2009, la Directiva 96/71/CE, sistemas de empresas ficticias, etc.]. Las lagunas en la legislación y el carácter móvil de las actividades del transporte pueden dificultar la detección de los regímenes ilegales. Como se señala en el punto 4.6, los costes laborales también pueden reducirse de modo perfectamente legal. Sin embargo, en todo caso, provocará tensiones con frecuencia.

4.2.- Las partes afectadas negativamente por las prácticas de dumping social son, en particular, las empresas de transporte de mercancías por carretera que no recurren a tales prácticas y los conductores profesionales, al menos en la EU15. También las empresas que respetan las normas sufren daños a su imagen y están expuestas a los efectos negativos de tales medidas unilaterales, como se ha indicado en el punto 3.6. Por este motivo, la Comisión Europea prevé elaborar propuestas en 2016 destinadas a abordar el problema del dumping social en el transporte por carretera. No obstante, sin un análisis completo y exhaustivo del mercado del transporte de mercancías por carretera será difícil lograr una propuesta pertinente. Gracias a los registros electrónicos nacionales ya existen datos a escala nacional de las empresas de transporte por carretera. A escala europea, los datos deberían estar disponibles, en principio, a través del registro europeo de empresas de transporte por carretera (ERRU), que debería haber conectado los registros electrónicos nacionales y facilitado el intercambio de datos sobre la reputación de las empresas para diciembre de 2012, tal y como

empleador, lo que incide de forma crítica en los derechos y prestaciones de los conductores y de sus familias,

— prestaciones sanitarias: la empresa hace pagar al conductor por el seguro médico o por la atención sanitaria, etc.

4.4.- Una serie de empresas ha desarrollado regímenes de empleo complejos y ambiguos, aprovechando el carácter transfronterizo y la gran movilidad del sector, recurriendo a agencias, empresas de colocación o sociedades ficticias (el sistema de «buzón») radicadas en Estados miembros con bajos niveles de protección y normas laborales y sociales deficientes. En función de las circunstancias, estas medidas pueden ser dudosas o ilegales, especialmente en los casos en que la conexión del contrato de trabajo a un país con bajos salarios y laxas normas de protección social es ficticia.

4.5.- Los complejos regímenes de empleo en el transporte por carretera dificultan la localización de la empresa y su rendición de cuentas, por ejemplo en caso de reclamaciones relativas al impago de salarios o de las cargas sociales. Por el contrario, estas oscuras prácticas de empleo hacen mucho más difícil para los conductores no residentes —por no hablar de aquellos procedentes de terceros países— comprender, gestionar e invocar sus derechos y beneficios.

4.6.- Algunos ejemplos de prácticas que pueden infringir la legislación son:

— funcionamiento a través de una empresa

Nexolog

Información Quincenal sobre Logística para el Transporte

Doble dígito para las pymes que exportan internacionalmente según un estudio de Fedex

Las Pymes exportadoras alrededor del mundo son 1,7 veces más propensas a experimentar un crecimiento del 11% o más que aquellas que no lo hacen, de acuerdo a un nuevo estudio de investigación encargado por Fedex.

Esta tendencia es particularmente pronunciada en las regiones de Asia-Pacífico y Europa, donde las pymes exportadoras tienen más probabilidades de crecer rápidamente que las no exportadoras.

Encargado por FedEx Express, empresa subsidiaria de Fedex Corp. y la empresa más grande del mundo de transporte exprés, el estudio independiente elaborado por Harris Interactive, proporciona una visión del comportamiento global de importación y exportación entre las pymes y los desafíos a los que se enfrentan. Completado en Septiembre 2015, se entrevistó a un total de 6.891 directores ejecutivos de 13 mercados pertenecientes a cuatro regiones.

El informe revela los considerables beneficios financieros de las pymes que venden más allá de sus propias fronteras. A nivel mundial, las pymes que exportan generan una media de ingresos de 1,5 millones de dólares al año. En la región de Asia-Pacífico esta cifra es incluso mayor con 1.8 millones de dólares de media, el dato más alto de las cuatro regiones del estudio.

"En FedEx, no deberíamos subestimar el potencial de los pequeños negocios, y los alentadores resultados de exportación de las pymes de este estudio son una prueba innegable de ello", apunta Raj Subra-



maniam, vicepresidente ejecutivo, Global Marketing and Communications, FedEx Services. "A pesar de ello, muchas SMES están perdiendo las oportunidades que ofrece la actividad exportadora y necesitan un refuerzo de su confianza para llevar su negocio al terreno internacional. Aquí es cuando FedEx puede ayudarles a descubrir su potencial dándoles acceso a su sólida red, su conocimiento en aduanas y a una amplia oferta de servicios integrados".

Reticentes a dar el paso

Mientras que los mercados globales representan una gran oportunidad, muchas pymes siguen siendo reticentes a dar el paso y diversificarse en el ámbito mundial. Actualmente solo en 38% de las pymes a nivel internacional son exportadoras, a pesar de que un porcentaje mucho mayor (79%) reconoce que hay todo un mundo de clientes más allá de sus propias fronteras. En todas las regiones, la brecha entre las pymes que actualmente exportan y las que reconocen el po-

tencial de hacerlo es igualmente significativo, va desde 35 a 41 puntos porcentuales.

Esto indica que aunque las pymes sean conscientes del potencial de la exportación, no confían en las oportunidades de traducir ese potencial en éxito para sus negocios. Una de las razones para ello parece ser la falta de consejo y apoyo: solo un 16% de las pymes a nivel mundial sienten que ya tienen el suficiente apoyo para llegar a los mercados internacionales. En las regiones de Asia-Pacífico, América Latina y el Caribe, este número es incluso menor, con un 10% y 14% respectivamente.

Para hacer frente a esta falta de confianza, la logística desempeña un papel fundamental. Las pymes encuestadas señalan a los proveedores de servicios logísticos entre sus principales fuentes de asesoramiento sobre exportación. Un proveedor de servicios logísticos confiable es importante ya que el transporte es un elemento crucial en la conexión de las pymes con las oportunidades en el extranjero y dar forma a la experiencia de sus clientes.

De cara al futuro, las pymes son optimistas sobre las perspectivas de exportación a nivel internacional, a pesar de las barreras percibidas a nivel mundial, el 55% de las pymes lo harán de aquí a 2020, un aumento del 17% sobre el nivel actual. Pero son aún más positivas en lo que respecta al crecimiento del negocio internacional: el 66% anticipa que conseguirán mayores ingresos de los negocios en el extranjero en cinco años.

La contratación de espacios logísticos creció en España durante el pasado año 2015

Según las cifras de la consultoría CBRE, la contratación de espacios logísticos ha aumentado, en gran parte gracias al incremento de la actividad en Barcelona. En cambio, los espacios en Madrid han experimentado un leve descenso.

Los nuevos proyectos en la Comunidad de Madrid aumentarán el espacio logístico.

La contratación de espacios logísticos ha aumentado en España durante el año 2015, alcanzando casi el millón de metros cuadrados. Más de la mitad de esta superficie, concretamente 532.000 metros cuadrados, fueron ocupados en Barcelona, que ha crecido un 56% más en comparación con 2014.

Además, el precio por metro cuadrado ha aumentado en la ciudad Condal, llegando a los 6,25 euros al mes, un 4% más que

en 2014, mientras que en la capital de España se ha mantenido, con unos cinco de media.

A Madrid, con 378.000 metros, Barcelona y Andalucía, les siguen las ciudades de Zaragoza y Valencia, que han tenido contrataciones de 40.000 metros cada una, concentrándose la gran mayoría de las reservas en estas localidades.

Descenso en Madrid

Madrid en cambio experimentó un pequeño descenso con 378.000 metros, cifra similar a la de 2014. Sin embargo, se espera que durante 2016 la contratación de metros cuadrados aumente gracias a varios proyectos en la zona de Getafe y Cabanillas del Campo, entre otras.

"El incremento del comercio electrónico será uno de los fac-



tores que animen el sector en 2016. La falta de grandes plataformas, de más de 25.000 metros cuadrados, impulsará nuevos proyectos, consolidando el crecimiento del sector en 2016", aseguró el director de logística e industrial de CBRE España, Alberto Larrazábal.



La presencia de empresas españolas crece un 20% en Fruit Logistica Berlín 2016

La presencia de empresas españolas en la feria Fruit Logistica celebrada la pasada semana en Berlín, feria de referencia para el sector agrícola mundial, ha aumentado un 20% en 2016 con respecto a la edición anterior.

El número de productores y distribuidores españoles que participan en este encuentro empresarial, que comenzó el pasado 3 de febrero y finalizó viernes día 5, ha pasado de los 270 de ediciones anteriores a más de 330.

Ha contando con la participación de 2.800 expositores provenientes de 84 países, Fruit Logistic 2016 ha sido el punto de encuentro más importante y más amplio del sector hortofrutícola global nunca antes existido. Dr. Christian Göke, presidente de la dirección de Messe Berlin GmbH declaraba "es fantástico observar que el interés del sector sigue creciendo con fuerza. Este año Fruit Logistica reúne más países todavía que el año anterior. Más de 65.000 compradores y visitantes profesionales que viajan a Berlín desde 135 países sacan provecho de la oferta de la mayor variedad de expositores internacionales reunidos jamás bajo un mismo techo".

Fruit Logistica no sólo representa la mejor plataforma de información y para los negocios, además, es el escenario perfecto de la innovación. Esta es la propuesta de 'Spotlight', una ayuda online que orienta a los profesionales de forma concisa en la búsqueda de las novedades. En las 77 propuestas de innovación presentadas por 15 países, hay 27 lanzamientos mundiales y 19 europeos.

Egipto: país asociado oficial

Egipto, el país invitado oficial de Fruit Logistica 2016, anuncia una participación posiblemente récord que cuenta con los exportadores más activos del país. El mercado de exportación de Egipto mira el futuro con optimismo gracias a los 145 países importadores de productos agrícolas. Las inversiones en ese sector son altas y deben asegurar un crecimiento continuo

del mercado. En la temporada 2014/2015, las empresas egipcias exportaron 743.000 toneladas a la Unión Europea. La exportación total en el mismo periodo de tiempo ha sido de unos 3,53 millones de toneladas. Eso significa que el 21 por ciento de la producción agrícola de Egipto se exporta a la UE. En los últimos diez años, Egipto ha incrementado la exportación de mercancías agrícolas en un 226 por ciento. En la temporada 2014/2015, el volumen de exportación de frutas y verduras (excepto arroz) fue de más de dos mil millones de dólares americanos.

Presencia española

La presencia española en los mercados internacionales es ya importante, coincidieron en señalar varios representantes políticos regionales, que añadieron que no obstante hay que seguir apostando por la innovación y la calidad, y abriéndose paso en nuevos países.

La consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de Andalucía, Carmen Ortiz, destacó al visitar el pabellón de Andalucía que el sector cuenta con el respaldo institucional de la Junta por su peso económico.

"Somos el primer productor de España en fruta y hortaliza y casi un tercio de lo que se exporta procede de Andalucía. Es un sector que se está diversificando y que está apostando por la calidad y por el sabor. Por lo tanto, tienen todo nuestro apoyo porque es un sector pionero, innovador y que está apostando por la calidad", aseguró Ortiz.

Uno de los objetivos de Andalucía en la Fruit Logistica es abrir nuevos mercados para la fresa de Huelva, con los países árabes en el punto de mira, aunque también se quiere afianzar posiciones en Alemania, Francia, Italia y Reino Unido.

Por su parte, el presidente de Murcia, Pedro Antonio Sánchez, indicó que su el sector hortofrutícola de su región es "competitivo porque ha sabido invertir en innovación y apostar por la calidad, generando confianza en los clientes".

La compañía postal holandesa TNT conmemora la celebración de sus 70 años

A lo largo del ejercicio, llevará a cabo distintas iniciativas en todo el mundo

TNT arrancó el 1 de febrero la celebración oficial de su 70º aniversario. A lo largo de 2016, la compañía holandesa celebrará su aniversario a través de distintas iniciativas.

La compañía holandesa de transporte urgente nació en Australia en 1946 de la mano de un único hombre, un emprendedor, Ken Thomas, que fundó Thomas Nationwide Transport con un solo camión en Sidney (Australia).

Siete décadas, un cambio de nacionalidad, dos cambios de imagen (el logo original englobaba las letras TNT en cuadrados negros en su etapa australiana; los círculos llegaron en 1996 con el capitán holandés), cientos de millones de envíos realizados con éxito y, lo que es más importante y le ha permitido llegar a ser una compañía septuagenaria: miles de clientes satisfechos.

Distintas iniciativas

A lo largo de 2016, la compañía celebrará su aniversario a través de distintas iniciativas para conmemorar el hito, entre las que destaca la macro campaña de marketing que arrancó el pasado 1 de febrero y que permitirá a sus clientes ganar una auténtica bar-



baoc australiana. A nivel corporativo, se ha creado un logotipo conmemorativo del 70º aniversario y se ha diseñado una mascota oficial, el canguro Ken, en honor a los orígenes *aussies* de la compañía hoy holandesa.

Además, se lanzarán varias competiciones a nivel interno y se invitará a todos los clientes ad hoc a utilizar la nueva versión de su moderna Booking Tool para envíos *online* con descuentos de hasta el 30%. Porque TNT cumple 70 años pero está perfectamente integrada

en su entorno y apuesta por la tecnología como aliada para facilitar la gestión de envíos a todos los clientes que confían en sus servicios.

La campaña de aniversario arrancó con la publicación en redes sociales del vídeo "70 años en 70 segundos", el vídeo está disponible en la *web* traducido al español.

TNT es una empresa global de entrega de correo y servicios de empresa con sede en Hoofddorp (Países Bajos). La compañía opera en España como servicio postal bajo el nombre de TNT Post.



Feteia se reúne con AENA para encontrar posibles vías de mejora

La Comisión se ha reunido con Directivos de los Servicios Comerciales y Gestión Inmobiliaria de AENA para transmitirles la necesidad de mejoras.

Y es que desde la comisión opinan que es necesario modernizar y desarrollar las comunicaciones por internet en las oficinas de los Edificios de Carga Aérea existentes en el aeropuerto de Madrid.

Esas mejoras se realizarían mediante el uso de "fibra óptica" y optimizar de esta forma los equipamientos de las indicadas oficinas con los últimos avances tecnológicos para los transitarios y demás empresas de la comunidad de carga, debido a las dificultades y gestiones dilatadas en el tiempo con las operadoras de telefonía y AENA que ha supuesto que tan solo una Compañía, en el edificio del Centro de Carga de Madrid, cuente con la "fibra óptica" en sus comunicaciones, cuando entendemos que debería ser un servicio generalizado y de fácil contratación para todas las em-

presas instaladas en los Edificios de Servicios Generales de AENA de los referidos aeropuertos.

Asimismo, se trasladó a AENA la necesidad de seguir apoyando a nuestro sector para mejorar de la competitividad de los aeropuertos españoles mediante una nueva reducción de los alquileres para las oficinas existentes en los Centros de Carga de los aeropuertos de Barcelona, Madrid y Valencia; ya que la efectuada en junio de 2013 no tuvo la incidencia esperada entre los usuarios que habían abandonado las indicadas instalaciones por considerar la renta y otros gastos excesivamente elevados.

Por ello y teniendo en cuenta que el nivel de ocupación de los Edificios de Carga continúa siendo muy bajo, FETEIA-OLTRA ha invitado a AENA para que el uso y disfrute empresarial de las oficinas de carga de los aeropuertos se ajusten a las condiciones de mercado, para permitir la vuelta de muchas empresas y en todo caso evitar que no abandonen las instalaciones más Compañías.



Mail Boxes Etc. abre su cuarto establecimiento en Zaragoza

La compañía Mail Boxes Etc. abre su cuarto establecimiento en Zaragoza. Se trata del cuarto en la provincia y ya cuenta con cinco en Aragón. Tiene 68 metros cuadrados, en la calle Mariana Pineda 11. Está regida por los franquiciados Antonio Mayor y Angel Olaso.

Mayor comenta que inicia esta nueva muy ilusionado, "creo que se trata de una franquicia de futuro, sólida. La diversificación en su marca nos pareció muy atractiva así como la cantidad de establecimientos de que dispone Mail Boxes Etc. y el gran número de países en los que opera es una buena señal de su éxito. La variedad en el producto que ofrece nos resulta también muy interesante".

Mail Boxes Etc. ofrecerá en este centro, de casi 70 metros cuadrados, su amplio catálogo de servicios: envíos nacionales e internacionales, venta y servi-

cio de embalaje, imprenta, diseño gráfico, alquiler de buzones, material de oficina...

Mail Boxes Etc. está llevando a cabo un ambicioso y a la vez selectivo plan de crecimiento. En su proceso de expansión, estudia el potencial de cada zona analizando la actividad industrial, la tipología de comercio y su implantación. Los continuos contactos de Mail Boxes Etc. con los emprendedores reflejan cómo, a pesar de la difícil situación actual, la sociedad busca salidas profesionales para emprender un negocio.

Mail Boxes Etc. destaca en este momento por su solidez internacional (con más de 1.500 establecimientos por todo el mundo) y su posicionamiento sectorial ya que se trata de la mayor red de franquicias del mundo en su sector. La empresa lleva creando puestos de trabajo en España desde hace más de 10 años.

Nissan, Calidad Pascual y Seur impulsan el reparto eléctrico conjunto de mercancías

Con el objetivo de impulsar el uso de vehículos eléctricos para la distribución urbana de mercancías y como parte de su compromiso con la divulgación de la movilidad sostenible, Nissan entregaba el pasado 2 de febrero, dos furgonetas eléctricas e-NV200 a Seur y Calidad Pascual, en un acto que ha contado con la participación del Ayuntamiento de Madrid.

La capital española fue seleccionada por la Comisión Europea para participar en el proyecto FREVUE (vehículos eléctricos para el reparto de mercancías, según el acrónimo en inglés), una iniciativa que pretende poner en valor los beneficios del uso de vehículos comerciales sostenibles en el reparto de mercancías. Este sector es el responsable del 14% de las emisiones de NOx en Madrid, que solo en su centro urbano cuenta, diariamente, con más de 33.000 operaciones de carga y descarga.

El proyecto FREVUE ha permitido crear una base logística en Madrid para recargar los vehículos comerciales eléctricos que se emplean en el reparto final de mercancías. Los resultados obtenidos del proyecto piloto permitirán diseñar una estrategia de movilidad eléctrica a mayor escala para el sector de distribución de mercancías en la capital.



"El impacto del sector profesional en los niveles de contaminación récord que estamos experimentando en Madrid y en España es insostenible y luchar contra las emisiones contaminantes ya no es solo una obligación, si no que se ha convertido en un imperativo ético", ha dicho Marco Toro, consejero director general de Nissan Iberia.

Toro ha subrayado que la colaboración público-privada para incorporar vehículos sostenibles en las flotas de servicio y para divulgar los beneficios de la movilidad 100% eléctrica es fundamental para limpiar el aire de nuestras ciudades. "Aplaudimos las iniciativas del Ayuntamiento para erradicar los altísimos niveles de contaminación que sufre la capital pero necesitamos dar un paso más: pasar de la restricción de los vehículos conta-

minantes al impulso de los vehículos sostenibles", ha dicho en relación a los planes de las autoridades locales de restringir el acceso a la capital a los vehículos contaminantes. "Esperamos poder contar de aquí en adelante con un mayor apoyo institucional del Ayuntamiento de Madrid", ha añadido el directivo de la compañía. "Nos parece muy adecuado regular el tráfico y el aparcamiento en momentos de alta polución, pero es todavía más necesario impulsar la maquinaria económica de una ciudad como Madrid, la capital de España, el único país en Europa donde se fabrican cinco modelos de vehículo eléctrico. Es por ello que pedimos a las autoridades un esfuerzo para aumentar la difusión y divulgación de la movilidad sostenible", ha concluido Toro.

Tres productos de la marca Crown han sido nominados a los premios IFOY 2016

Crown, uno de los mayores fabricantes del mundo de equipos para manipulación de mercancías, ha obtenido tres nominaciones para los premios International Forklift of the Year (IFOY) 2016.

Estos productos, que han sido elegidos por el jurado internacional de IFOY, son la carretilla contrapesada Crown C-5 de GLP, la transpaleta de conductor montado Crown RT 4020 y el sistema QuickPick Remote especialmente configurado para la cadena de supermercados holandesa Jumbo Supermarkten.

"Nuestro objetivo prioritario es desarrollar productos y soluciones seguras, fiables y de calidad, que aporten ventajas concretas y un valor añadido real a nuestros clientes", afirma Ken Dufford, vicepresidente de Crown en Europa. "El hecho de haber sido nominados de nuevo para estos premios internacionales (y nada menos que en tres categorías) corrobora nuestro compromiso global por mejorar la eficiencia, productividad y seguridad de nuestros clientes".

La innovadora carretilla elevadora contrapesada C-5de GLP está equipada con un motor industrial de 2,4 litros fabricado por Crown, una robusta transmisión con hasta cinco años de garantía, y un preciso sistema de refrigeración con dos radiadores separados para el mo-



tor y la transmisión. La C-5 puede incorporar también una cabina rígida que brinda al operario una excelente visibilidad en todas las direcciones y un entorno de trabajo más confortable. En esta nueva serie de carretillas elevadoras se prioriza la fiabilidad total y el incremento de la productividad y la eficiencia. La máquina está diseñada para hacer frente a las tareas más exigentes y especializadas, tanto en interiores como en el exterior.

Características

La transpaleta de conductor montado Crown RT 4020 tiene una capacidad de elevación de hasta dos toneladas y combina la más robusta y potente tecnología en este tipo de maquinaria, con innovadoras medidas de seguridad. Este modelo se caracteriza por una respuesta y fiabilidad excepcionales, y resul-

ta ideal para el trabajo rápido en muelles o para maniobrar en espacios muy reducidos. El motor AC de Crown destaca por su gran aceleración y por velocidades de desplazamiento de hasta 12,5 km/h. La plataforma con suspensión y el respaldo acolchado y envolvente protegen al operario y contribuyen a aumentar el confort y, por lo tanto, la productividad. Según las preferencias del cliente, la carretilla se ofrece con volante a la derecha o a la izquierda.

Jumbo Supermarkten es la mayor cadena de supermercados de propiedad privada de los Países Bajos, con más de 580 establecimientos en todo el país. Crown ha desarrollado para ellos una solución a medida basada en el Quick Pick Remote, que simplifica y agiliza los procesos de *picking*, mejorando de forma muy significativa su puntualidad de suministro.

Logista, distribuidor de British American Tobacco durante los próximos cinco años

Logista, el distribuidor líder de productos y servicios a comercios de proximidad en el sur de Europa, ha renovado por cinco años su contrato de distribución de tabaco con British American Tobacco (BAT).

La compañía continuará distribuyendo los productos de BAT a todos los puntos de venta en España peninsular, Islas Baleares, Ceuta y Melilla. Más de 13.000 estancos que constituyen una de las redes de puntos de venta más extensa y capilarizada existentes en España.

British American Tobacco es la cuarta compañía del sector en España, con una cuota de mercado de alrededor del 11% gracias a marcas tan emblemáticas como Lucky Strike, Pall Mall y Rothmans.

Logista continuará proporcionando a BAT y a la totalidad de los estancos en España el servicio de distribución más amplio y especializado del sector.

Los servicios de Logista a BAT se extenderán a toda la cadena de valor logística y de distribución, incluyendo planificación y aprovisionamiento en firme, gestión de stocks y pedidos, agrupamiento, empaquetado, distribución, facturación, cobro, así como los servicios al cliente y postventa.

Por su parte, los estancos seguirán accediendo a los productos de



BAT y continuarán beneficiándose del servicio de distribución más amplia y completa existente.

Multiplicidad de distribución

Logista pone a disposición de los puntos de venta los sistemas de información más avanzados, como su portal del estanco o sus Terminales de Puntos de Venta (TPVs), que les ayudan a optimizar la gestión y rentabilidad de su negocio, facilitando el envío multicanal de pedidos y el acceso a una amplia gama de productos y servicios de conveniencia que mejoran la rentabilidad del estanco.

Logista facilita a los estancos múltiples fórmulas de distribución y entrega, tanto programada como urgente o mediante la red provincial de 52 tiendas *cash & carry* o puntos de servicio de Logista en España, donde pueden adquirir los productos y acceder a la oferta de

productos de conveniencia de Logista, especialmente adaptados al punto de venta y sus clientes finales.

La renovación y amplitud de los servicios contratados muestran la confianza que BAT sigue depositando en Logista que, gracias al éxito de sus clientes, es la compañía líder en la distribución a puntos de venta de proximidad en el Sur de Europa.

British American Tobacco es la segunda mayor compañía tabacquera cotizada del mundo, con marcas a la venta en más de 200 países. Sus marcas globales son Dunhill, Kent, Lucky Strike, Pall Mall y Rothmans. BAT cuenta con una importante posición de mercado en cada uno de los continentes y es líder en más de 60 países.

Logista es el distribuidor de productos de tabaco líder en el sur de Europa, distribuyendo a cerca de 100.000 puntos de venta en España, Francia, Italia y Portugal productos de tabaco y productos de conveniencia, títulos de transporte con distribución física y electrónica, recargas electrónicas de telefonía, artículos de fumador y relacionados con el tabaco, papelería, confitería y alimentación, accesorios de tecnología, tarjetas y otros productos de telefonía, entre otros.

MRW aumenta un 76% sus proyectos destinados a personas con discapacidad psíquica

Desde 1993, MRW es pionera en Acción Social y a través de su Fundación y de sus envíos solidarios lo sigue haciendo posible. El objetivo de la Fundación MRW es apoyar a proyectos solidarios que tengan como objetivo ayudar a personas con discapacidad psíquica y a sus entornos.

Las ayudas de la Fundación MRW van dirigidas a organizaciones e instituciones y durante 2015 han colaborado con entidades como AFASAF (Asociación Familias Síndrome de Alcoholismo Fetal), ASPACE (Confederación Parálisis Cerebral), Caritas Barcelona, Centro de Educación Especial Mare de Déu del Carme, DINCAT (Federación de Discapacidad Intelectual de Cataluña), ESCLAT (Asociación Pro Personas con Parálisis Cerebral), Escola Doctor Ramon Suriñach, FEAPS Castilla-La Mancha (Confederación Española de Organizaciones en favor de las Personas con Discapacidad Intelectual), Federación Catalana del Voluntariado Social, Federación Autismo de Catalunya, Femarec, FEPCAT (Federación Catalana de Parálisis Cerebral), Fundación Boscana, Fundación El Brot (atiende personas con dificultades de aprendizaje), Fundación

Mas Albornà, Fundación Nexe, Fundación Talita, Fundación Autismo y Trastornos Generalizados del Desarrollo, Fundación Bertín Osborne, Insolamis.

Colaboraciones

La Fundación MRW ha facilitado que niños, niñas y mujeres con discapacidad psíquica asistan a las sesiones del Petit Liceu y las sesiones de Un Matí d'Orchestra con el Auditori de Barcelona, o bien que personas con discapacidad psíquica puedan realizar terapia asistida con animales, en colaboración con Femarec.

La colaboración en carreras solidarias en Toledo y Barcelona por la parálisis cerebral, en colaboración con FEAPS y FEPCAT. También la financiación de premios a cortometrajes en el Día Mundial de la Parálisis Cerebral con ASPACE y la elaboración de un cuento accesible sobre la parálisis cerebral, con música y traducido a 4 idiomas, en colaboración con FEPCAT. Asimismo, ha cedido las instalaciones centrales de MRW para la realización de conferencias vinculadas a la temática de la discapacidad psíquica.

El grupo ID Logistics crece hasta una facturación de 930,8 millones de euros en 2015

ID Logistics, operador logístico internacional referente en el sector de logística dedicada, ha cerrado su ejercicio fiscal de 2015 con una facturación de 930,8 millones de euros, un 6,4% más que en el año anterior.

Eric Hémar, presidente de ID Logistics, señaló: "El año 2015 ha sido otro año de sólido crecimiento para ID Logistics, sobre todo en el sector del *e-commerce*. Nuestra excelente gestión durante el último trimestre del año pasado compensó la volatilidad del tipo de cambio especialmente en las monedas de Brasil, Argentina y Rusia. También es importante señalar que en estas primeras semanas del 2016, estamos teniendo una gran actividad comercial en todos nuestros mercados objetivo".

Cuarto trimestre

En Francia, los ingresos ascendieron hasta los 138,4 millones de euros, un 5,2% más comparado con el cuarto trimestre de 2014. Este rápido crecimiento con respecto a los tres primeros trimestres de 2015 se debe a la puesta en marcha de nuevas instalaciones para Simply, Ali-



nea y BUT con un total de 77.600 m².

La facturación se incrementó hasta los 112,1 millones de euros en el último trimestre de 2015. En los mercados internacionales, la facturación se incrementó hasta los 112,1 millones de euros, un 8,8% más comparado con el último trimestre de 2015. En España muestra un año de especial desarrollo, que ha supuesto en el año 2015, nuevas operaciones para clientes como Grupo Planeta, Alcampo-Auchan, Kodak o Henkel. Estas nuevas operaciones han hecho crecer a ID Logistics España en más de 62.000 m² y diversificar aún más su cartera de clientes en sectores como Publicaciones, industrial o FMCG.

Logisfashion presente en la feria Colombiatex 2016, representada por el director Fernando Gómez

Logisfashion, el primer operador logístico de la industria de la moda y la industria textil ha tenido, una vez más, una presencia destacada en Colombiatex 2016, la feria textil, de materias primas, maquinaria y químicos para la confección y el hogar líder en América Latina.

La presencia de Logisfashion en esta ocasión, ha venido de la mano del director comercial de la empresa para Colombia, Fernando Gómez Gavarrón, que intervino en el llamado Pabellón del Conocimiento Inexmoda-UPB, una parte de la feria que conectó a los asistentes con líderes nacionales e internacionales a través de casos de éxito, e historias de marcas. El Pabellón del Conocimiento Inexmoda-UPB, registró en esta edición 966 visitantes presenciales, y 46.182 visitas vía streaming para seguir las distintas conferencias.

La intervención del directivo de Logisfashion, con el título 'E-time: el desarrollo logístico, vínculo entre tiempo y cliente', dio una visión de la situación del *e-commerce* en el marco latinoamericano, junto con una reflexión sobre la importancia de adaptarse a un consumidor que demanda una experiencia de com-

pra y unos tiempos cada vez más exigentes. En este sentido, Gómez Gavarrón afirmó que "en el actual entorno del *e-commerce* las empresas tienen el compromiso de facilitar a los consumidores la optimización en la gestión de su tiempo". Sobre las oportunidades de negocio que este sector ofrece para Latinoamérica, explicó que "el *e-commerce* crece en el mundo dos dígitos cada año" y que "en Latinoamérica en general, y en Colombia, en particular el sector textil y de moda está entre los que más volumen de negocio mueven en el entorno *e-commerce*".

En otro momento de su intervención, Fernando Gómez expuso cómo la tercerización logística "agiliza la gestión del *e-commerce*, evita grandes inversiones a las empresas comercializadoras, reduce los riesgos y es capaz de aprovechar mejor las redes de distribución, lo que al final", concluyó el directivo de Logisfashion, "supone una optimización de los tiempos, con lo que ello significa de ganar tiempo en la respuesta para la empresa y en la recepción de los productos para el consumidor".

Seur impulsa el cambio responsable a través de su programa DrivingChange

Seur, de la mano de DPDgroup, lanza su nueva estrategia de RSC con el objetivo de reforzar su compromiso con la Responsabilidad Social Corporativa.

En palabras de David Sastre, director de Estrategia y RSC de Seur, gracias a DrivingChange™, "centramos nuestros esfuerzos en cuatro áreas donde podemos tener un impacto directo y positivo: trabajando para neutralizar nuestra huella de carbono y hacer que cada envío que entregamos sea Carbono neutral, mejorando la vida en la ciudad con mayores y más eficientes opciones de entrega, promoviendo la innovación dentro y fuera de nuestro negocio, y realizando una contribución positiva en las comunidades más cercanas".

Compromiso Carbono neutral

DPDgroup mide su impacto medioambiental y se compromete a reducir su huella de carbono, llegando a reducir un 10% por envío en 2020. Del mismo modo, compensa las emisiones restantes vinculadas a su actividad.

Seur es la compañía pionera en España en adquirir este compromiso y durante 2015 ha comen-

sado 47.000 toneladas de CO2. Se trata, por tanto, de la única compañía de transporte urgente que ofrece a los clientes entregas neutras en carbono, sin coste adicional. "Esto constituye una ventaja competitiva para los clientes, ya sean empresa o particulares, que se suman a nuestro compromiso y contribuyen a reducir el impacto ambiental derivado del transporte gracias a nuestros envíos sostenibles", refuerza David Sastre.

Para contar con el mejor asesoramiento en esta materia, están trabajando con EcoAct, la consultora líder mundial en estrategias de bajas emisiones de carbono.

DPDgroup contribuye a mejorar la calidad de vida en las ciudades y trabaja constantemente en buscar nuevos métodos de entrega que sean más prácticos y personalizados, no solo porque se adaptan a las infraestructuras urbanas de las ciudades en las que operan, sino también a los estilos de vida de los clientes, al tiempo que reducen el impacto ambiental del desarrollo de su actividad.

En Seur se apuesta por el uso de vehículos y combustibles alternativos; la reducción de los desplazamientos con iniciativas

como Predict, que comunica al cliente la 'ventana horaria' de una hora en la que se va a efectuar la entrega de su envío y reduce el impacto ambiental en la última milla, y la sensibilización sobre la importancia de la movilidad sostenible que transmite de manera interna y externa. También cuenta con Pickup, una red de puntos de entrega alternativos, que cuenta ya con 22.000 puntos de recogida en 14 países de Europa; concretamente en España alcanzará los 1.600 establecimientos en 2017.

Apoyo al emprendimiento

El emprendimiento y la innovación forman parte del ADN de Seur. La mayor parte de la historia de expansión de la compañía se ha desarrollado mediante la adquisición de empresas expertas en transporte, caracterizadas por su elevado espíritu emprendedor, en su mayoría dirigidas por emprendedores y directivos altamente implicados. Para el desarrollo de este eje se basan en el espíritu emprendedor, tanto fuera como dentro de la compañía, el apoyo a las empresas locales y la formación de los empleados.

GLS tiene un nuevo socio para operar en el sudeste de Europa: A2B Express

La compañía GLS tiene un nuevo socio en el sudeste de Europa se trata de A2B Express. Ambas empresas alimentan sus redes con los paquetes internacionales del respectivo socio y se encargan del transporte y la posterior entrega.

El centro logístico de GLS Croatia, ubicado en Zagreb funciona como interfaz para los envíos transfronterizos. GLS y A2B Express también trabajan en estrecha colaboración para coordinar los trámites aduaneros. Los socios ofrecen seguimiento permanente de los paquetes y una atención al cliente fluida, ya que los sistemas informáticos de las dos empresas están vinculados entre sí.

"La fuerte presencia de A2B Express en el sudeste de Europa supone un complemento ideal a nuestra red europea", afirma Saadi Al-Soudani, Managing Director International de GLS. "A2B Express posee conocimientos y experiencia en cada uno de los mercados y los países de la zona, lo cual es especialmente valioso dadas las condiciones políticas y económicas, algunas veces complicadas, de los países en cuestión".

Amplio abanico

A2B Express gestiona numerosos centros logísticos y almace-



nes en la región. La empresa, que se fundó en 2008, ofrece a sus cerca de 3.000 clientes un amplio abanico de servicios de logística y paquetería.

"Mediante la cooperación con GLS ampliamos nuestra cartera y ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de llegar a nuevos mercados", afirma Josip Krznaric, General Manager de A2B Express. "Además, el hecho de unirse a la amplia red europea de GLS es un argumento convincente para conseguir la captación de nuevos clientes. Nuestra empre-

sa también se centra en la calidad, la fiabilidad y la flexibilidad".

Los países de la región de Europa sudoriental trabajan para intensificar la cooperación económica entre ellos y con la Unión Europea. Esto se ratificó en la cumbre de los Balcanes Occidentales, celebrada en Viena en agosto de 2015. "Estamos seguros de que el comercio se incrementará y estamos encantados de poder contribuir con nuestra asociación a ello", concluye Al-Soudani.



Wtransnet y su segunda edición de Portugal Transport Networking

Wtransnet va a relizar la segunda edición del Encuentro de Empresas de Transporte de Mercancías por Carretera el próximo día 11 de marzo en Oporto.

En mercados tan competitivos como el del transporte, la diferenciación de una empresa es fundamental y en la mayoría de ocasiones las relaciones con los colaboradores, tanto proveedores de cargas como de servicios de transporte, se convierten en el activo más importante.

A través del formato de *speed networking*, el encuentro pretende aportar las herramientas necesarias para encontrar colaboradores de confianza y de nuevas oportunidades de negocio en ambos países. Según palabras de José María Sallés, gerente de la Fundación Wtransnet, "con Portugal Transport Networking queremos ser testigos de la recuperación de la actividad económica del Sector del transporte, propiciando el encuentro entre empresas españolas y portuguesas dispuestas a ampliar su negocio a un lado y otro de la frontera".

Portugal Transport Networking

es una iniciativa de la Fundación Wtransnet, organización sin ánimo de lucro que nace para promover una mayor competitividad entre las empresas de transporte y logística. Entre sus objetivos se encuentra el de impulsar las colaboraciones sectoriales y los contactos entre profesionales en un marco de cooperación y confianza.

Acerca de Wtransnet

Wtransnet es una empresa dedicada al desarrollo y gestión de plataformas tecnológicas que contribuyen a generar valor en la contratación de transporte y servicios logísticos, aportando a sus usuarios rentabilidad, seguridad y una respuesta inmediata. Fundada en 1996, en Barcelona se ha consolidado como líder en el Sur de Europa en el desarrollo de bolsas de cargas y avanzados sistemas on-line para la gestión de proveedores.

En la actualidad, Wtransnet cuenta con cerca de 150 empleados y está presente en 22 países de Europa a través de más de 10.000 empresas colaboradoras.

INDUSTRIA AUXILIAR

INFORMÁTICA

BURUJAGA ☎ 94-4499716
Aperribai, 2 GALDAKANO ☎ 94-4263437

GESTIO INFORMATICA TRANSPOR ☎ 972-220001
Impresors Oliva, 6 2n2 GIRONA ☎ 972-411567

GMV SISTEMAS ☎ 983-465664
P.T. Boecillo LA CISTERNIGA ☎ 983-546553

GRUPO SERCA-VERTURILLO ☎ 93-4975100
Maestro J. Corrales, 142 ESPLUGUES ☎ 93-4757101

IFONDEMAR ☎ 956-591361
Fabrica S. Carlos SAN FERNANDO ☎ 956-885381

INTERMEC TECHNOLOGIES ☎ 91-8060202
Rda. Valdecarrizo, 23 TRES CANTOS ☎ 91-8042221

META SYSTEM ☎ 902-115699
Av. Valgrande, 21 1-J ALCOBENDAS ☎ 91-6615354

SAINSEL SISTEMAS NAVALES ☎ 95-4936400
Manuel Velasco Fondo, 7 SEVILLA ☎ 95-4936433

SANTA CRUZ SOLUCIONES ☎ 981-256625
Newton, 10 2º A CORUÑA ☎ 981-279860

TELE ATLAS ☎ 91-3789910
Pº Castellana, 184 LEGANES ☎ 91-3789913

KITS CARROCERÍAS

ADAICO ☎ 948-317261
Pl. Noain Esquíroz PAMPLONA ☎ 948-317276

ALUMAFEL ☎ 945-184900
Arriurdirna, 15-Pi. Jundiz JUNDIZ ☎ 945-184907

ALUVAN TRUCK & TRAILER BODIES ☎ 00-3250312513
Laconiastraat, 1 BRUGGE-BELGICA ☎ 00-3250311247

ANCRA ☎ 93-5800660
Univ. Aut., 15-Pt. Vallés CERDANYOLA ☎ 93-5800535

ASISTENCIA ALUMINIO INDUSTRIAL
Pl. Máqu. parcela 19 ZELLIAN-GOZON

AUXILIAR CARROCERA ☎ 948-188519
Pl. Landaben, c/A, s/n PAMPLONA ☎ 948-188502

AUXILIAR DE CARROCERÍAS, TALLER ☎ 976-572427
Pl. Malpica, c/C, parc. 3 ZARAGOZA ☎ 976-573257

BOOS AUTO IMPORT, SA ☎ 902-100667
Pl. Sur. Av. Vallés, 28 CARDELEU ☎ 93-8712336

BOYRVEN ET ROBY ☎ 616-908833
Lepanto, 18 VILLALUNGA ☎ 925-550117

COMERSITRANS ☎ 945-465964
Zabaldea, 4-Pi. Gojain LEGUTIANO ☎ 945-465950

COMPONENTES ESPAÑOLA DE CARROC. ☎ 976-786106
Ctra. Logroño, 13-Pi. Aguila UTEBO ☎ 976-786180

COMPOSITOS REFORZADOS ☎ 979-891350
Pl.-parcelas 18-25 SALLDANA ☎ 979-891351

ELECTROLUX INDUSTRIAL ☎ 91-6166320
Pl. Pinares Llano VILLAVIC. ODON ☎ 91-6166021

EQUIPDRALIC, SL ☎ 93-8493666
Sant Julia, 233 GRANOLLERS ☎ 93-8402781

EQUIPOS V.I. SOLE ☎ 93-6630551
Ctra. Na.II, Km. 599 PALLEJA ☎ 93-6631059

EUCOSA, SA ☎ 91-3295053
Castrobarro, 10-2ª P MADRID ☎ 91-3294559

EUROACCESORIOS Y SUMINISTROS ☎ 96-1920699
Acequia de Favara, 1 QUART DE POBLET ☎ 96-1920698

HERBON ☎ 94-4405318
Iparraguirre, 5 BASAURI ☎ 94-4497027

HNOS. LLORENTE ☎ 921-401061
Ctra. N-110, Km. 183 TORRECABALLEROS ☎ 921-401159

HYDRO ALUMINIO LA ROCA ☎ 93-7078200
Pl. Can Font LA ROCA DEL VALLES ☎ 93-8422027

INDURES A PUTZMEISTER ☎ 902-194244
Cº Hormigoneras, 173 MADRID ☎ 91-4288106

INDUSTRIAS BOLAÑOS ☎ 948-750161
Ctra. Madrid, s/n PERALTA ☎ 948-751280

INDUSTRIAS CORRADOS ☎ 976-572427
Pl. Malpica, c/E, parc. 31 ZARAGOZA ☎ 976-573257

JULIAN ROJO ☎ 947-546411
N-I, Km. 161 ARANDA DE DUERO ☎ 947-510607

KITS Y CARROCERIAS ☎ 976-788175
Pl. Borao, 9-A ALFUJARIN ☎ 976-788239

LIDERKIT ☎ 953-678038
Ctra. Bailén-Motril, Km. 29 JAEN ☎ 953-676352

LLORKIT ☎ 921-401061
N-110, Km. 183 TORRECABALLEROS ☎ 921-401159

MECANIZADOS RGUEZ FERNANDEZ ☎ 988-519413
Pº. Pereiro de Aquilar PEREIRO DE AGUIAR ☎ 988-519404

MODULCAR ☎ 948-696560
Pl.-parcela 42 S. ADRIAN ☎ 948-670918

PHILIPS LIGHTING AUTOMOTIVE ☎ 91-5669753
Martinez Villergas, 49 MADRID ☎ 91-5669650

POLIMOL ☎ 923-190320
Pl. Montalvo CABAJOSSA SAGRADA ☎ 923-190322

POMMIERESPAÑA EQUIPAMIENTOS ☎ 93-8181881
Mare de Deu Montserrat, 10 OLEBDOLA ☎ 93-8181500

POMMIER FURGOCAR ☎ 0039-052291211
Via Cabo Max, 6 RINCOCHES REZZO ENNA ☎ 0039-05229199003

RAIMABER ☎ 93-8432384
Totregassa, 2 L'AMETLLA VALLES ☎ 93-84323231

SCHULZ IBERICA ☎ 976-455151
Rio Gallego PUEBLA ALFINDEN ☎ 976-107842

SUMIDECAR ☎ 976-500959
Ctra. Castellon, 10 CARTUJA BAJA ☎ 976-500749

SUMINISTROS BASE ☎ 96-1597505
Acequia de Favara, 1 N-III, 344 QUART ☎ 96-1597506

TALLER AUXILIAR DE CARROCERIAS ☎ 976-572427
Pl. Malpica C/C, 3 ZARAGOZA ☎ 976-573257

TALLERES HERCULES ☎ 976-573193
Pl. Malpica C/B, 84A ZARAGOZA ☎ 976-573273

LIMITADORES VELOCIDAD

AUTO REPUESTOS ☎ 93-3312262
G.V. Cortes Catalanes, 214 BARCELONA ☎ 93-4312313

GROENEVELD TRANSPORT ☎ 93-8171822
P.L. Mercaderías VILLAFRACA DEL PENEDES ☎ 93-8172061

GRUKIT, SL ☎ 93-8401562
S. Julia, 266 Pl. Congost GRANOLLERS ☎ 93-84101562

ROBERT BOSH ☎ 91-4081700
Hnos. Gº Noblejas, 19 MADRID ☎ 91-3279882

SIEMENS VDO AUTOMOTIVE ☎ 91-6572151
Sepulveda, 11-Pi. ALCOBENDAS ☎ 91-657-2151

TVI EUROPE ☎ 91-6623222
La Granja, 19-Pi. ALCOBENDAS ☎ 91-6623226

VOGEL IBERICA, SA ☎ 91-6707836
Av. de Suiza, 3 COSLADA ☎ 91-6707842

WABCO ESPAÑA ☎ 91-6751100
Antig. Cº. Barcelona, 18,8 TORREJON ARDOZ ☎ 91-6764554

LAVADO CISTERNA

AGUAMBIENTE ☎ 983-403030
Rda. Sauce, 34 LA CISTERNIGA ☎ 983-403031

MADI-REUS ☎ 977-314704
Pl. Agro-Reus Recasens REUS ☎ 977-341074

NETUR ☎ 968-687675
Aº. Murcia-Albacete, Pl. Base 2000 LORCA ☎ 968-687795

LIMPIEZA

AROI ☎ 977-542113
Gandesa, 8 TORREFORTA ☎ 977-542113

BARLO WORLD ☎ 91-8712612
Av. Madrid, 39 ARGANDA DEL REY ☎ 91-8703369

NMESA DISEÑO ☎ 93-6581662
Abeto, 3 Bados VILADECANS ☎ 93-6371631

TRANSNET ☎ 948-324532
Pl. Arzurí-Orcoven c/C ORCOVEN ☎ 948-324026

LLANTAS Y RUEDAS

ALCOA WHELL ☎ 0032-11458460
Industrieweg, 135 BERINGEN-BELGICA ☎ 0032-11455630

BOST AUTOMOCION ☎ 902-100569
Avda. Letxumbarro, 58 IRUN ☎ 943-614063

E.R.I. ☎ 93-4990017
Gall, 45 ESPLUGES DE LLOBREGAT ☎ 93-4990544

NORDAUTO IBERICA ☎ 972-525144
Carrer Llevant, 15 VILAMALLA ☎ 972-525397

SAF ESPAÑA ☎ 938-468111
S. Julián, 220, NV30-Pi. GRANOLLERS ☎ 93-8467979

LUBRICANTES

AGIP ESPAÑA ☎ 91-5962100
Anabel Segura, 16 ALCOBENDAS ☎ 91-5714802

AMALIE PETROQUIMICA ☎ 91-5644769
Ppe. Vergara, 128 MADRID ☎ 91-5644417

AVANTI CIA DE PETROLEOS ☎ 976-217587
Pza. Aragon, 10 ZARAGOZA ☎ 976-219555

BP LUBRICANTES ESPAÑA ☎ 91-3629000
María de Molina, 6 MADRID ☎ 91-3629009

CASTROL ESPAÑA ☎ 91-5672424
Rosario Pino, 14 MADRID ☎ 91-5710700

CENTRAL DE AUTOMOCION ☎ 91-7987665
Valle Tobalina, 58J MADRI ☎ 91-7983882

CRC INDUSTRIES IBERICA ☎ 921-427546
Gremio Cuero, s/n HONTORIA ☎ 921-436270

ELF OIL ESPAÑA ☎ 93-4766700
Valencia, 307 BARCELONA ☎ 93-4586838

ESSO ESPAÑOLA ☎ 91-3009200
Av. del Partenon, 4 MADRID ☎ 91-3009360

GULF ☎ 91-6613427
Sepulveda, 7-B ALCOBENDAS ☎ 91-6611240

LUBRICANTES INTER. VITESS ☎ 91-7977248
Valle Tobalina, 58-I MADRID ☎ 91-7985556

MOBIL OIL ☎ 91-3629000
María de Molina, 6 MADRID ☎ 91-3629009

PEDRO SANZ ☎ 91-7480780
Av. Ing. Torres Quevedo, 6 MADRID ☎ 91-7470230

PROQUIMETAL WINN'S ☎ 91-6863444
Gregorio Marañon, 13 LEGANES ☎ 91-6866074

TEXACO PETROLIFERA ☎ 91-3874400
PE. la Marina S. SEBASTIAN REYES ☎ 91-3874437

TOTAL ESPAÑA ☎ 91-7220840
Av. del Partenon, 4 MADRID ☎ 91-7220860

VERKOL ☎ 91-6927050
Cormoranes, 14 bis PINTO ☎ 91-6927051

MAQUINARIA INDUSTRIAL

VIRGEN DEL MAR S. COP. AND. ☎ 950-141767
Rosita, 20 Pl. S. Rafael HUERCA ☎ 950-142630

MATERIALES Y MATERIAS PRIMAS

ACEROS URS ☎ 93-6357050
Forja, 20 VILADECANS-BARCELONA ☎ 93-6357051

ALBERVIMA ☎ 93-3353171
Ctra.. Medio, 161 HOSPITALET LLOBREGAT ☎ 93-3358226

ALCAN ALUMINIO ESPAÑA ☎ 93-6802725
Pl. Pla-Riera Can Pahissa MOLINS REI ☎ 93-6801569

BERGARA ☎ 93-4802000
Ctra. Real, 128 S. JUST DESVERN ☎ 93-3726861

HANKOOK ESPAÑA, SA ☎ 91-6621534
Av. Europa, 24 ALCOBENDAS ☎ 91-6618604

KALMARLOCTITE ESPAÑA ☎ 91-8609000
Pl. Alparache, 56 NAVALCARNERO ☎ 91-8112409

ESPUMAPLAS ☎ 96-2854359
Cº Viejo de Oliva, s/n OLIVA ☎ 96-2839616

POLIURETANOS ☎ 972-460472
Cº Matamala, s/n CASSA SELVA ☎ 972-460053

SBLF ☎ 0033-251500525
ZI Saint-Médard-Des-Près COEX-FRANCO ☎ 0033-25150027

NEUMÁTICOS

AITASA ☎ 91-6421551
Tortola, 8-Pi. Los Gallegos FUENLABRADA ☎ 91-6421411

BANDAG ESPAÑA ☎ 969-993184
Mostoles, 3 7-3º Cº FUENLABRADA ☎ 91-6155774

BRIDGESTONE FIRESTONE ☎ 91-6636035
Fuerteventura, 9 S. SEBASTIAN REYES ☎ 91-6637046

CONTINENTAL IND. CAUCHO ☎ 91-6603600
Castilla, 1 2º S. Fdo. HENARES ☎ 91-6564836

EUCOSA, SA ☎ 91-3295053
Castrobarro, 10-2ª P MADRID ☎ 91-3294559

GEFESO INNOVACION MARANGONI ☎ 91-3076964
Federico Agusti, 10-chalet 7 EL PLANTIO ☎ 91-3077485

GEPLASMETAL SS. CC., SA ☎ 976-465254
Pl. Malpica, C/J, 1 ZARAGOZA ☎ 976-571132

GOODYEAR DUNLOP ☎ 91-7461840
S. Severo, 26 A-2 BARAJAS ☎ 91-3291015

HANKOOK ESPAÑA, SA ☎ 91-6621534
Av. Europa, 24 ALCOBENDAS ☎ 91-6618604

HIJOS DE RAMON PUCHE ☎ 968-719901
Cº Valencia, Km. 99 YECLA ☎ 968-790392

INSA TURBO, SA ☎ 96-5493478
Cº. Aspe-Novelda, 38 ASPE ☎ 96-5491241

NEUMATICOS MICHELIN, SA ☎ 91-4105000
Av. Encuartes, 19 TRES CANTOS ☎ 91-4105010

MV PLASTECNIC, SL ☎ 987-429767
Cabo Peñas, 31 PONFERRADA ☎ 987-429719

NEUMATICOS MICHELIN ☎ 91-4015000
S. Severo, 26 A-2 BARAJAS ☎ 91-4015288

NEUMATICOS VALLEROS ☎ 91-8898574
Av. Madrid, 34 ALCALA HENARES ☎ 91-8821304

PIRELLI ☎ 93-3663500
Numancia, 1 13 BARCELONA ☎ 93-3663504

RECAUCHUTADOS MODERNOS ☎ 91-7966950
San Norberto, 12 MADRID ☎ 91-7972975

REMA TIP TOP ☎ 93-5862727
Luxemburgo, 11-Z.I. Cova Solera RUBI ☎ 93-5887292

RUEDAS Y NEUMATICOS, SA ☎ 976-785252
Cº. Logroño, K. 8, 7 ZARAGOZA ☎ 976-785161

TECNOLOGIA RECUPERACION CAUCHO ☎ 91-8095150
Av. Andalucía, 541, N-IVK. 29 VALDEVORO ☎ 91-8083495

TECHIBER ☎ 91-3011719
Pº Prado, 16 MADRID ☎ 91-3011719

UNIVERSAL DEL NEUMATICO ☎ 93-4534445
Aragón, 141 2ª A BARCELONA ☎ 93-4534036

YOKOHAMA IBERICA ☎ 91-6637250
Lanzarote, 21-Pi. Norte S. SEBASTIAN REYES ☎ 91-6514124

NEVERAS

IVELSA IBERICA ☎ 91-6051994
Berlín, 55-Pi. Ciudad de Parla PARLA ☎ 91-6051995

WAECO IBERICA ☎ 93-7502277
Pl. Els Garrifers VILASAR DE MAR ☎ 93-7502277

PATAS DE APOYO

JOST IBERICA ☎ 976-126222
Ctra. Valencia, Km. 12 CADRETE ☎ 976-126212

MERITOR H.V.S. ESPAÑA ☎ 93-8439568
Granollers-Sabadell, 13, 3 LUISA DE VALL ☎ 93-8438359

NESVESA ☎ 987-450345
Cº. Madrid-Coruña, 395 PONFERRADA ☎ 987-450333

SCHULZ IBERICA ☎ 976-455151
Rio Gallego-Pi. Malpica PUEBLA ALFINDEN ☎ 976-107842

TALLERES MICROMECHANIC ☎ 948-330762
Ctra. Irún, Km. 6 ORICAIN ☎ 948-331300

TRAPACO ☎ 91-6562012
Sierra Guadarrama, 4 S. Fdo. HENARES ☎ 91-6563427

PIILARES PORTATRONCOS

IMPLEMENTOS LOGISTICOS ☎ 958-522838
Cº Ronda, 77-8º J GRANADA ☎ 958-265560

KINNEGRIP ESPAÑOLA ☎ 93-3309900
Gran Via Carlos III, 94 BARCELONA ☎ 93-3305823

PINTURA ROTULACIÓN

3M ESPAÑA ☎ 91-3216000
Juan Ignacio Luca de Tena, 19 MADRID ☎ 91-3216002

ABRATECNIC ☎ 93-6820962
Industria, 40 LA BARCA ☎ 93-6821199

AVERY DENNISON IBERICA ☎ 93-4803496
Frederic Mompuou, 5 4º 3º BARCELONA ☎ 93-4733623

BASF COATINGS ☎ 949-211700
Cristóbal Colón, s/n GUADALAJARA ☎ 949-226139

BERNARDO ENCUARNADO ☎ 943-742800
Pl. S. Lorenzo, s/n ELGOIBAR ☎ 943-740603

BOSTIK ☎ 93-5860200
Pl. Can Jordi RUBI ☎ 93-5860201

DUPONT IBERICA ☎ 93-2276163
Av. Diagonal, 561 BARCELONA ☎ 93-2276220

EUROGRAF 3 ☎ 96-2403333
Flequers, s/n-Pi. 1 ALZIRA ☎ 96-2405151

HENKEL ADHESIVOS ☎ 93-2904000
Corcega, 486 BARCELONA ☎ 93-2904778

ICI AUTOCOLOR ☎ 93-5752028
La Ferreira MONTCADA I REIXACH ☎ 93-5751697

INAC CINCO ☎ 968-623328
Media Legua, s/n TORRES DE COTILLAS ☎ 968-624640

INDUSTRIAS CORRADOS ☎ 976-572427
Pl. Malpica, c/E, parc. 31 ZARAGOZA ☎ 976-573257

IND. DE ESTAMPACIONES MABEL ☎ 93-3451513
Sta. Marta, 20 BARCELONA ☎ 93-3452962

IND. QUIMICAS LOWENBERG ☎ 91-6278400
Avda. S. Pablo, 22 COSLADA ☎ 91-6733330

INMESA ☎ 93-3455960
Torrente Estadella, 1-17 BARCELONA ☎ 93-3456086

ITT AUTOMOTIVE EUROPE GMBH ☎ 07142/773-0
Postfach, 1763 BIELEFELD-BISSINGEN ☎ 07142/732900

KINNEGRIP ESPAÑOLA ☎ 93-3309900
Gran Via Carlos III, 94 BARCELONA ☎ 93-3305823

KITS Y CARROCERIAS ☎ 976-788175
Pl. El Borao, 9-A ALFAJIRIN ☎ 976-788239

LAFON ESPAÑA ☎ 91-6280540
Rio Tormes, 28-PI. El Nogal ALGETE ☎ 91-6281552

LEO INDUSTRIA ☎ 93-6926300
Rambla Sant Jordi, 139 RIPOLLET ☎ 93-6928706

LORES, TALLERES ☎ 976-571534
Avda. de Cataluña, 243 ZARAGOZA ☎ 976-574549

LUIS GOMEZ HERNANDEZ ☎ 968-891989
Cº. Lorca, K. 19 SANGONERA LA SECA ☎ 968-891989

M. LOP INDUSTRIAS ☎ 976-126013
Pl. El Plano MARIA DE HUERVA ☎ 976-126078

MANDOS A DISTANCIA ☎ 91-8844948
Alamos, 5 AJALVIR-MADRID ☎ 91-8843685

MASTERVOLI IBERICA ☎ 93-7597090
Pl. Garrofers VILASAR DE MAR ☎ 93-7595967

MECADETOL ☎ 948-314327
Tudela, s/n IMARCOAIN-NAVARRA ☎ 948-314342

MECANICA ANGLADA ☎ 93-8510829
Fontcuberta, 45 MANILLEU ☎ 93-8511617

MECANIZADOS PINA ☎ 976-144456
Buenos Aires, 12 LA MUELA ☎ 976-144798

MECANIZADOS RGUEZ FERNANDEZ ☎ 988-519413
PE. Pereiro de Aguiar PEREIRO DE AGUIAR ☎ 988-519404

MONTCADA ☎ 93-5624450
Marineta-PI. Levante PARETS VALLES ☎ 93-5624541

NAVARCAUCHO ☎ 948-150093
Pl. C/O, 1 MUTILVA BAJA-NAVARRA ☎ 948-236142

NORDAUTO IBERICA ☎ 972-525144
Carrer Llevant, 15 VILAMALLA ☎ 972-525397

OLEOHIDRAULICA FERRUZ ☎ 976-410221
Camino de Enmedio, 110 ZARAGOZA ☎ 976-592402

ONYARBI ☎ 943-613690
Pº de Colón, 33 2ªA IRIUN ☎ 943-613148

PARABUS ☎ 91-6361376
Apdo. 10 LAS ROZAS-MADRID ☎ 91-6372282

PARLOK ☎ 91-6361376
Apdo. 10 LAS ROZAS-MADRID ☎ 91-6372282

PARTEK CARGOTEC ☎ 91-6270100
Apdo. 8 TORREJON DE ARDOZ ☎ 91-6270106

PLASTECNIC ☎ 987-429969
Ctra. Canal, s/n PONTERRADA ☎ 987-429719

POMMIER ESPAÑA ☎ 93-8181881
Av. Mare de Deu Montserrat, 10 OLERDOLA ☎ 93-8181500

PWP ☎ 0041-266627111
Rote de Neuchatel PAVENNE-SUIZA ☎ 0041-266627540

RADIADORES NAVARRA ☎ 91-6953100
Cº. Andalucía, K. 13, 8 GETAFE ☎ 91-6824916

RIU ☎ 93-3037600
Marroc, 211 BARCELONA ☎ 93-3037610

ROTOPLAST ☎ 93-3778458
Granada, s/n-nave D CORNELLA ☎ 93-3774405

SACHS BOGE ESPAÑA ☎ 93-7207410
Carles Buigas, 3 S. QUIRZE DEL VALLES ☎ 93-7122816

SCHULZ IBERICA ☎ 976-455151
Rio Gallego PUEBLA DE ALFIDEN ☎ 976-107842

SERVITRANS ☎ 93-4855496
Tànger, 51 BARCELONA ☎ 93-3009723

SKF CALIDAD ☎ 91-7864200
Avda. de Manoteras, 20 MADRID ☎ 91-3838478

SUMIDECAR ☎ 976-500959
Ctra. Castellón, 10 CARTUJA BAJA ☎ 976-500749

SUMINISTROS BASE ☎ 96-1597505
Acequia de Favara, 1N-III, 344 QUART ☎ 96-1597506

T.V.A. ☎ 943-172150
Zeharkalea, s/n ERMUJA ☎ 943-174346

TAFY, INDUSTRIAS ☎ 941-258031
Las Cañas, 36-PI. Cantabria LOGROÑO ☎ 941-258031

TECNOGIRO ☎ 93-3079292
Maresme, 78 BARCELONA ☎ 93-3072254

TRAPACO ☎ 91-6563427
Sierra Guadarrama, 4 S. Fdo. HENARES ☎ 91-6563427

TRAXCO ☎ 976-225517
Doctor Cerrada, 24 ZARAGOZA ☎ 976-227206

TRUCKTECHNIC IBERICA ☎ 93-8490344
Juan de la Cierva, 3 CANOVELLES ☎ 93-8466977

VISERAS SAKALI ☎ 968-808758
Pl. Oeste, parcela 5 ALCANTARILLA ☎ 968-808608

ZF ESPAÑA ☎ 91-4852690
Avda. Fuentemar, 11 COSLADA ☎ 91-6733931

TABLEROS, MADERA Y CONTRACHAPADOS

ALKO - ESPAÑA ☎ 976-462280
Ctra. Logroño, Km. 13 UTEBO ☎ 976-785241

COMERCIAL AUTO TURIA ☎ 96-1594270
De la Martina-PI. Alquería PINCAVA ☎ 96-1594271

ENGUITA ☎ 976-571811
Pl. Malpica, c/E, parc. 62 ZARAGOZA ☎ 976-574020

FUSTES ESBA ☎ 972-204081
Ctra. S. Feliu de Guixols, 18 GIRONA ☎ 972-214576

IBERICA DE IND. QUIMICAS ☎ 93-3077708
Marqués Sta. Isabel, 40 BARCELONA ☎ 93-3077449

KOSKISEN ESPAÑA ☎ 91-8499177
S. Fernando, 6 COLLADO VILLALBA ☎ 91-8499178

MADERAS DE LLODIO ☎ 94-6720100
Altzarraete, 1 LLODIO-ALAVA ☎ 94-6720581

MADERAS MEDINA ☎ 91-6061111
Constitución, 69 FUENLABRADA ☎ 91-6068706

MADERAS RIAS BAIXAS ☎ 988-374222
Ctra. de Santiago, K. 243 O VISO ☎ 988-510832

MADERAS VITORES ☎ 976-297011
Cº del Vado, s/n ZARAGOZA ☎ 976-294916

MARINO DE LA FUENTE ☎ 942-369006
Pl. de Raos SANTANDER ☎ 942-369002

MURALBA ☎ 968-894582
Américas, parc. 16 ALCANTARILLA ☎ 969-894572

SBLF ☎ 0033-251500525
Zde. Saint-Médard-Des-Prés FORT-MEYER-LE-CŒUR ☎ 0033251500527

SCHAUMAN IBERICA ☎ 91-6377182
Av. Com. de Madrid, 35 LAS ROZAS ☎ 91-6372563

SERVICIA IBERICA ☎ 948-312822
Pl. Talluntxe II, c/E, 15 NOAIN ☎ 948-312932

TACÓGRAFOS

CONTINENTAL AUTOMOTIVE SPAIN ☎ 91-6572121
Sepulveda, 11-PI. ALCOBENDAS ☎ 91-6572151

MECANOELECTRO SAN MARTIN ☎ 91-6920029
La Granja, 19 ALCOBENDAS ☎ 91-6623222

TRANSMISEVILLA ☎ 95-5630486
Cº. Sevilla, 8 ALCALA DE GUADAIRA ☎ 95-5630891

TVI EUROPE ☎ 91-6623222
La Granja, 19 ALCOBENDAS ☎ 91-6623226

TALLERES

CASTELLANOS INDUSTRIAL ☎ 942-581312
Santander-Torrealevega, 6 IGOLLO ☎ 942-581306

GUARDIAN EXPRESS ☎ 900-136136
Jose Matia, 36 LLODIO ☎ 94-6719633

TELEFONÍA

ATIEC, SL ☎ 973-751808
Pl. Torrefarrera c/Ponet TORREFARRERA ☎ 973-751806

AYRA DUREX, SA
Ribera Nueva, s/n ZUMAIA GUIPÚZCOA

CAR-PHONE, SL ☎ 96-3720005
Duque Gaeta, 47 bajo VALENCIA ☎ 96-3716834

ON CAMPUS TECHNOLOGY ☎ 96-3825400
Historiador Diago, 11 bajo VALENCIA

SATLINK, SL ☎ 91-3272131
Valentin Beato, 24 MADRID ☎ 91-3272169

SIEMENS ☎ 91-6572121
Sepulveda, 11-PI. ALCOBENDAS ☎ 91-6572151

SITELEG, SL ☎ 91-3614128
México, 11 MADRID ☎ 91-7263731

PAGE IBERICA, SA ☎ 91-8032086
Av. Industria, 26 TRES CANTOS ☎ 91-8031804

TELCOM, SA ☎ 91-6630220
Av. de la Industria, 32 MADRID ☎ 91-6630230

VALENTIN CUENDE IMPORTS ☎ 93-3102115
Pza. Palacio, 19 BARCELONA ☎ 93-3102115

TERMÓGRAFOS

A.C. IBERICA ☎ 96-2400149
Pedro Espluques, 25 ALZIRA ☎ 96-2400149

CONTINENTAL AUTOMOTIVE SPAIN ☎ 91-6572121
Sepulveda, 11-PI. ALCOBENDAS ☎ 91-6572151

FORESIS ☎ 91-6755980
Pl. Las Fronteras TORREJON DE ARDOZ ☎ 91-6752162

GLOBAL ☎ 91-4589800
Ramón de Santillán, 15-B MADRID ☎ 91-4582982

GROENVELD ☎ 93-8171822
Llorens, 36 VILAFRANCA DEL PENEDES ☎ 93-8172061

SONDER REGULACION ☎ 93-5884994
Avda. La Llana, 93 RUBI ☎ 93-5884994

TOMAS EXPEDICIONES ☎ 977-700815
Ctra. Nac. 340-El Gato AMPOSTA ☎ 977-703113

TOLDOS

COMERSITRANS ☎ 945-465964
Zabaldea, 4-PI. Goin LEGUTIANO ☎ 945-465950

INDUSTRIAL ARCOL ☎ 93-4622222
Joan Miro, 22 S. ADRIÀ BESOS ☎ 93-4622233

TALLER AUXILIAR DE CARROCERIAS ☎ 976-572427
Pl. Malpica C/C, 3 ZARAGOZA ☎ 976-573257

TALLERES VELILLA, SA ☎ 93-8493777
Pº de la Ribera, 1 CANOVELLES ☎ 93-8499357

TECNOGIRO ☎ 93-3079292
Maresme, 78 BARCELONA ☎ 93-3072254

TOLDOS ET ☎ 93-7183991
Marconi, 1 BARBERA DEL VALLES ☎ 93-7298298

TOLDOS EUROPA ☎ 93-7183991
Marconi, 1 BARBERA VALLES ☎ 93-7295102

TOLDOS GALINDO ☎ 91-7772214
Cº. Villaverde Vallecas, 301 MADRID ☎ 91-7781091

TOLDOS PASTOR ☎ 976-501054
C. Castellón, K. 4, 8 ZARAGOZA ☎ 976-454810

TOLDOS TEAM SABADELL ☎ 93-7112052
Martínez de la Rosa, 13 BARCELONA ☎ 93-7004287

TOLDOS Y TAPICERIAS URCA ☎ 948-312222
Pl. Morea Norte, parcela-11 BERNAIN ☎ 948-312211

TOMAS DE FUERZA Y REDUCTORES

BEZARES ☎ 902-333331
Cámara de la Industria, 12 MOSTOLES ☎ 91-6474292

COHIDREM ☎ 93-4984500
G.V. Cortes Catalanas, 1016 BARCELONA ☎ 93-4984518

E.R.I. ☎ 93-4990017
Del Gall, 45 ESPLUGES DE LLOBREGAT ☎ 93-4990544

HIDRAULICA SUNFAB ☎ 91-7294019
Manuel Tovar, 19 MADRID ☎ 91-3583315

HYBA IBERICA ☎ 93-8902044
Pl. Clot de Moja OLERDOLA ☎ 93-8902867

IDEMA ☎ 91-8703255
Pl. El Malvar ARGANDA DEL REY ☎ 91-8703256

INDUSTRIAS J. CORTES ☎ 976-503578
S. José, 69 CUARTE DE HUERVA ☎ 976-503779

INTERSEAL ☎ 93-3706711
Autv. Castelldefells, K. 5 PRAT LLOBREGAT ☎ 93-3701807

REX ROTH ☎ 93-7186851
C.I. Santiago Sta. PERPETUA MOGODA ☎ 93-7189862

TRANSMISEVILLA ☎ 95-5630486
Ctra. Sevilla, 8 ALCALA GUADAIRA ☎ 95-5630891

TORNILLERÍA Y REMACHES

BRALO ☎ 91-6928285
Milanos, 12-PI. La Estación PINTO ☎ 91-6921007

TEXTRON SISTEMAS DE FIJACION ☎ 91-3416767
Ctra. de Toledo Km. 7, 8 LEGANES ☎ 91-3416740

TRAMPILLAS

ELESPA ☎ 93-5752464
Pl. Foinvasa MONTCADA I REIXACH ☎ 93-5750546

FRIGICOLL ☎ 93-4803322
Blasco de Garay S. JUST DESVERN ☎ 93-4733140

GALUCHO ☎ 0035-1219608560-00
Apdo. 4003 SINTRA-PORTUGAL ☎ 0035-1219608585

GRUKIT, SL ☎ 93-8401562
S. Julia, 266 PI. Congost GRANOLLERS ☎ 93-84101562

HIDREL ☎ 91-6770095
Titánio, 5 TORREJON DE ARDOZ ☎ 91-6771250

INDUSTRIAS J. CORTES ☎ 976-503578
S. José, 69 CUARTE DE HUERVA ☎ 976-503779

JAULAS GANADERAS ☎ 93-8890059
Tabernoles, 20-PI. Malloles VIC ☎ 93-8890826

MAQUINARIA FERRO ☎ 973-560017
Cº. Barcelona, K. 476, 5 BELL-LLOC ☎ 973-560658

MIC ☎ 91-4815757
Pl. Esteban Terradas, 14 LEGANES ☎ 91-6881224

MYCSA ☎ 91-6600460
Sierra Guadarrama, 2-AS. Fdo. HENARES ☎ 91-6771983

PARTEK CARGOTEC ☎ 91-6270100
Apdo. 8 TORREJON DE ARDOZ ☎ 91-6270106

PLATAFORMAS ROVIRA ☎ 93-8645161
Pl. Can Cortés PALAY DE PLEGAMANS ☎ 93-8645161

REDER SYSTEM ☎ 93-7180994
Arquimedes, 18 BARBERA DEL VALLES ☎ 93-7183326

TRANSGRUAS ☎ 93-8498388
Ctra. C-17, Km. 24 LUÇA DE VALL ☎ 93-8496299

TÚNELES LAVADO

AUTOEQUIP IBERICA ☎ 902-119379
Rda. Pedregar, parc 14 MONTMELÓ ☎ 93-3837306

BARIN ☎ 91-6281428
Cº. Madrid-Algete, K. 3, 5 ALGETE ☎ 91-6291996

ISTOBAL ☎ 96-2997940
Conde de Serrallo, 10 L'ALCUDIA ☎ 96-2997991

KÄRCHER ☎ 93-8464447
Dctr. Trueta, 6 GRANOLLERS ☎ 93-8465505

KRÜGER ☎ 948-318405
Ctra. Zaragoza, Km. 5 NOAIN ☎ 948-318453

MOTOR MEDITERRANEO, BARNIA ☎ 93-3637878
Josep Tarradellas, 100 BARCELONA ☎ 93-4053294

WASHTEC ESPAÑA ☎ 91-6289150
La Pelaya, 2-nave 8b ALGETE ☎ 91-6289151

VALVULERÍA Y EQUIPOS DE CISTERNA

CAB'S SPAIN ☎ 93-8708989
Pl. Palou Norte GRANOLLERS ☎ 93-8707170

COHIDREM ☎ 93-4984500
G.V. Cortes Catalanas, 1016 BARCELONA ☎ 93-4984518

HYVA IBERICA ☎ 93-8902044
Pl. Clot de Moja OLERDOLA ☎ 93-8902867

INTERSEAL ☎ 93-3706711
Autv. Castelldefells, Km. 5 PRAT LLOBREGAT ☎ 93-3701807

PANG IBERICA, SA ☎ 91-6665577
Pl. Sta. Ana C/ Tuercra, 11 RIVAS ☎ 91-6665575

REMA TIP TOP IBERICA ☎ 93-5862727
Luxemburgo, 11-Z.I. Cova Solera RUBI ☎ 93-5887292

SYLTONE ☎ 91-6560056
Primavera, 20 TORREJON ☎ 91-6770496

VENTANAS, LUNAS Y PARABRISAS

94 AUTOVER IBERICA ☎ 91-7962013
S. Norberto, 19 2º MADRID ☎ 91-7960198

ARAGONESAS DE PARABRISAS ☎ 976-108494
Pl. Malpica C/Olmo, 2 PUEBLA ALFIDEN ☎ 976-108433

AREVALILLO, TALLERES ☎ 91-5622010
General Pardiñas, 98 MADRID ☎ 91-5624461

ARIÑO DUGLASS ☎ 976-108008
Pl. Royales Bajos PUEBLA ALFIDEN ☎ 976-108237

E. DIAZ ☎ 976-454007
Ctra. Castellón, km. 6, 2. LA CARTUJA ☎ 976-454013

GUARDIAN EXPRESS ☎ 900-136136
José Matia, 36 LLODIO ☎ 94-6719633

MANUFACTURAS TARRIDA-VIDUR ☎ 93-3710450
Gall, 46 ESPLUGES DE LLOBREGAT ☎ 93-3717427

MANUFACTURAS VENTAL ☎ 941-255811
Ctra. Laguardia, 95 LOGROÑO ☎ 941-255306

SERVICRISTAL ☎ 943-311025
Av. Zarauz, 45 SAN SEBASTIAN ☎ 943-213709

VISERAS Y DEFLECTORES

VEPRO ☎ 91-6361376
Apdo. 10 LAS ROZAS-MADRID ☎ 91-6372282

VISERAS SAKALI ☎ 968-808758
Av. Américas parc. 5/14 ALCANTARILLA ☎ 968-808608

MERCEDES BENZ España ☎ 91-6787127
Mar Egeo, 2 Pol S. Fdo. MADRID ☎ 91-6787128

MITSUBISHI Motors ☎ 91-3877400
Trav. Costa Brava, 6 MADRID ☎ 91-3877433

OPEL España de Automóviles ☎ 91-4569200
Pº Castellana, 91 MADRID ☎ 91-5560000

PEUGEOT España ☎ 91-3472000
Av. de los Toreros. MADRID ☎ 91-3472243

RENAULT España Comercial ☎ 91-7662200
Av. de Burgos, 89 MADRID ☎ 91-3028716

TOYOTA Canarias ☎ 928-447600
Diego Vega Samiento, 5 LAS PALMAS ☎ 928-447621

VOLKSWAGEN ☎ 93-4028167
c/de la Selva, 2 BARCELONA ☎ 93-4025433

VARIOS

EUROPAN (Distrib. Maquinaria) ☎ 91-6712950
Alcarria, 5 PI. Coslada COSLADA ☎ 91-6715697

GEESINK (Recog. Residuos) ☎ 91-6775495
Estaciones, 11 TORREJON ARDOZ ☎ 91-6775394

JMB (Alquiler maq. limpieza) ☎ 607-400483
Pl. 104 Cº. N-1, Km. 418 OLABERRIA ☎ 943-883587

MEDICION Y TRANS. (Sist. Medida) ☎ 91-7667111
Av. Manoteras, 6 MADRID ☎ 91-3206017

MOTORMEDITERRANEO (Maq. lavado) ☎ 91-6636070
Av. Pirineos, 13 S. SEBASTIAN REYES ☎ 91-6636071

TARABUSI (Motores) ☎ 94-6305310
Bº Urquiza, 58 IGORRE ☎ 94-6306334

solicitud de suscripción a **Nexotrans**

Incluye 50 ediciones y monográficos

Suscríbase ahora al Periódico Profesional del Transporte de Mercancías por Carretera

NEXOTRANS ofrece a los Profesionales del Transporte de Mercancías por Carretera un regalo excepcional con la Suscripción al Periódico: un magnífico reloj de pulsera Junghans de tecnología alemana.



Para complimentar su suscripción, envíe el Boletín al fax **91 369 18 39** o solicítela en el teléfono **91 369 41 00**.

La suscripción anual a NEXOTRANS no sólo le permitirá estar informado puntualmente de toda la actualidad del Sector, desde la coyuntura económica hasta las últimas novedades en vehículos e industria auxiliar, pasando por la vida asociativa o las últimas normativas, sino que además le permitirá disponer de forma totalmente gratuita* de un magnífico reloj de pulsera de la prestigiosa marca alemana Junghans.

BOLETIN DE SUSCRIPCION **Nexotrans**

Deseo suscribirme al Periódico NEXOTRANS durante un año, recibiendo un magnífico reloj de pulsera marca Junghans, por sólo 59 euros (Europa, 120 euros; Resto del mundo, 140 euros).

D/Dº:
 Empresa:
 Dirección:
 Ciudad: Prov.:
 C.Postal: CIF:
 ☎: Fax:
 E-mail:
 Fecha de nacimiento:-.....-1.9.....

Firma:

Domiciliación Bancaria
 Ruego carguen en mi cuenta los recibos que presente Nexo Editores SA correspondiente a mi suscripción al Periódico NEXOTRANS.

Entidad Oficina D.C. Número de Cuenta
 Banco:
 Titular:
 CIF:
 Firma:

* Oferta válida hasta fin de existencias. El modelo regalado no se corresponde necesariamente con el de la fotografía

Firestone busca ir 'más allá de la carretera' con la nueva gama de neumáticos extra resistentes On/Off

Gracias a su compuesto reforzado de larga duración, el nuevo neumático ofrece un rendimiento extra

Firestone continúa ampliando sus límites con una gama completamente nueva de neumáticos extremadamente resistentes que se pueden combinar para utilizar tanto en la carretera como fuera de ella. Ofrecen una gran durabilidad, una larga vida útil y un gran agarre sobre terrenos difíciles. Los nuevos FS833 Steer, FD833 Drive y FT833 Trailer llevan al segmento ON/OFF la reconocida seriedad y relación calidad-precio que caracteriza a Firestone para ayudar a los negocios a ir 'más allá de la carretera'. Los nuevos neumáticos ON/OFF de Firestone incluyen la inscripción M+S, adecuados para su uso en barro o nieve, ofreciendo un mejor agarre y comportamiento en la frenada que los neumáticos estándar.

El FS833 y el FD833 también vienen con el símbolo alpino y por ello son adecuados para su uso en condiciones invernales severas. Los nuevos neumáticos cuentan con las últimas tecnologías como el 'Tie Bar', que permite que los tacos presenten una mayor rigidez reduciendo el desgaste con diente de sierra. Por ello, los neumáticos tienen una mayor duración y el nivel de ruido del neumático es menor. Asimismo, se han cons-

truido con la tecnología 'Slim Bead' para reducir el volumen del relleno del talón. Como consecuencia, el peso del neumático se reduce, y esto ayuda a disminuir el consumo de combustible y a aumentar la carga transportada. Los nuevos neumáticos ON/OFF de Firestone disponen de una construcción muy robusta que los hace idóneos para el regrabado y su recauchutado dotándoles de una larga vida útil.

Creados para distintos usos

FS833 neumático Steer, para cumplir con el trabajo. Gracias a su compuesto reforzado de larga duración, el nuevo neumático de dirección ON/OFF proporciona un rendimiento de larga duración. El dibujo de la banda de rodadura ofrece a los camioneros la manejabilidad y el agarre que necesitan, mientras que su construcción robusta minimiza el riesgo de cortes y perforaciones.

FD833 neumático Drive, para seguir avanzando. La profundidad y la anchura de los tacos de la banda de rodadura proporcionan una gran tracción a este nuevo neumático de tracción para rodar durante largas dis-



tancias. Además, el diseño de la banda de rodadura del FD833 se limpia durante la conducción para conseguir un rendimiento consistente.

FT833 neumático Trailer, lleva más carga, más lejos. Las enormes capacidades ON/OFF del FT833 le permiten abordar cualquier tipo de superficie con seguridad. Su fuerte y robusta carcasa le hace resistente a los cortes y perforaciones. El diseño de la banda de rodadura del FT833 tiene una gran resistencia frente al desgaste irregular, ofreciendo una larga vida

útil. Harald Van Ooteghem, gerente de Truck & Bus Tyres Category, afirmó: "La nueva gama ON/OFF es suficientemente resistente para aguantar distancia, sin florituras superfluas. Se trata simplemente de neumáticos de gran calidad, desarrollados para ir más allá de la carretera, con un precio que garantizará que no vayas más allá de tu presupuesto". Está disponible en las principales medidas 315/80R22.5 y 13R22.5 (FS833 y FD833) y 385/55R22.5 (FT833) en todos los distribuidores de neumáticos.

Ficosa contratará 82 ingenieros para el Centro Tecnológico de Viladecavalls

Ficosa, compañía global dedicada a la creación de soluciones de visión, seguridad, eficiencia y conectividad de alto contenido tecnológico para la industria, tiene previsto contratar 82 nuevos ingenieros para el Centro Tecnológico de Viladecavalls (Barcelona) en el transcurso de este año.

Estas nuevas incorporaciones no sólo se dedicarán a la división de automoción sino que también irán dirigidas a cubrir posiciones relacionadas con sectores en expansión para la compañía, como los equipamientos médicos, la movilidad, la electrónica de consumo y el industrial. El consejero delegado de Ficosa, Javier Pujol, asegura que "el equipo de ingenieros es un engranaje clave para Ficosa, ya que se encarga de llevar a cabo la actividad de investigación y desarrollo de todo el grupo". En este sentido, destaca que "la creación de estos nuevos puestos de trabajo está estrechamente relacionada con el im-

portante esfuerzo de la compañía por capitalizar las innovaciones y los últimos avances que se producen en el sector de la automoción y las nuevas tecnologías". Los 250 profesionales de la ingeniería que la multinacional contrató para el centro de Viladecavalls en el periodo de 2013 a 2015, ponen de manifiesto su firme apuesta por la creación de empleo de alto valor añadido. En 2015 las contrataciones de ingenieros ascendieron a 148, superando con creces los 75 puestos que la compañía anunció en un principio. Ficosa aumentó, en 2015, su plantilla a nivel global en 900 personas hasta alcanzar un total de 9.308 trabajadores. El Centro Tecnológico de Viladecavalls da trabajo a 540 ingenieros de los 739 que forman parte de toda la compañía a escala global. Estas instalaciones, son un referente en excelencia electrónica y tecnológica en áreas como seguridad y conectividad, entre otras.



Nissan rompe las convenciones y lanza el primer bobsleigh de siete plazas en Innsbruck

Nissan ha trabajado con expertos en bobsleigh para transformar un trineo convencional de cuatro ocupantes en un bob de siete plazas inspirado en el X-Trail y capaz de alcanzar 100 km/h y generar una fuerza G de 4,5.

El bobsleigh imita el atractivo diseño del Nissan X-Trail con un frontal distintivo y siete asientos. Proporciona a los pasajeros una visión cenital de 360° para observar toda la acción, igual que el sistema de cámaras de visión 360° del Nissan X-Trail. Como en el bobsleigh, el sofisticado sistema de tracción integral ALL MODE 4x4-i del Nissan X-Trail ayuda al conductor a mantener el control incluso sobre nieve o hielo. Darryl Scriven, responsable de Diseño del Centro de Diseño de Nissan Europa (NDE), ha trabajado con el experto constructor de bobsleigh Diego Menardi y el asesor depor-

tivo Ian Richardson para combinar el diseño automovilístico con la aerodinámica olímpica. Ian Richardson y Diego Menardi suman entre ambos más de 50 años de experiencia en esta industria y han proporcionado trineos y conocimiento a numerosos equipos campeones en todo el mundo.

"Queríamos ofrecer la oportunidad de experimentar la naturaleza aventurera de nuestros crossover a través de la emoción del bobsleigh olímpico", explica Darryl. El bob de siete asientos se desarrolló utilizando dibujos y diseño asistido por ordenador (CAD). El detalle del frontal del trineo se diseñó utilizando la expresiva forma en V de la parrilla del X-Trail y reproduciendo las esculpidas líneas de carácter del modelo. Diego Menardi completó el trabajo con una estructura aligerada de la cabina para siete ocupantes.

Ford desvelará nuevo vehículo para Europa en el Mobile World Congress

Ford presentará un nuevo vehículo para Europa, desvelará una nueva tecnología avanzada in-car y detallará los últimos avances del plan Ford Smart Mobility en el Mobile World Congress de Barcelona. El presidente y CEO de Ford, Mark Fields, anunciará estas novedades en un discurso de apertura el 22 de febrero a las 14:00 horas en el Auditorio 1, Hall 4 del Conference Village.

Ford participa como expositor por quinto año consecutivo en el evento de telefonía móvil más grande del mundo, que el año pasado atrajo a 94.000 asistentes de 200 países. Este año, Fields destacará los avances en materia de movilidad, conectividad, experiencia de usuario, vehículos autónomos y data y analíticas.

Desarrolladores

También en el Mobile World Congress, Ken Washington, vicepresidente de Ingeniería Avanzada e Investigación de Ford, anunciará los ganadores del Ford Smart Mobility Game Challenge en el stand de Ford en Fira Gran Via, Hall 3, stand C20 a las 10:00 horas del 24 de febrero. Este desafío, que arrancó en Gamescom, invitaba a los desarrolladores a crear conceptos que pudiesen ayudar a inspirar soluciones de movilidad. Ford también contará con un stand en App Planet, en el stand A38 del Hall 1, donde se da la bienvenida a los desarrolladores que quieran pasar a compartir sus ideas. Los materiales de Ford en el Mobile World Congress estarán disponibles a partir del 22 de febrero en <http://mwc2016.fordpresskits.com>.

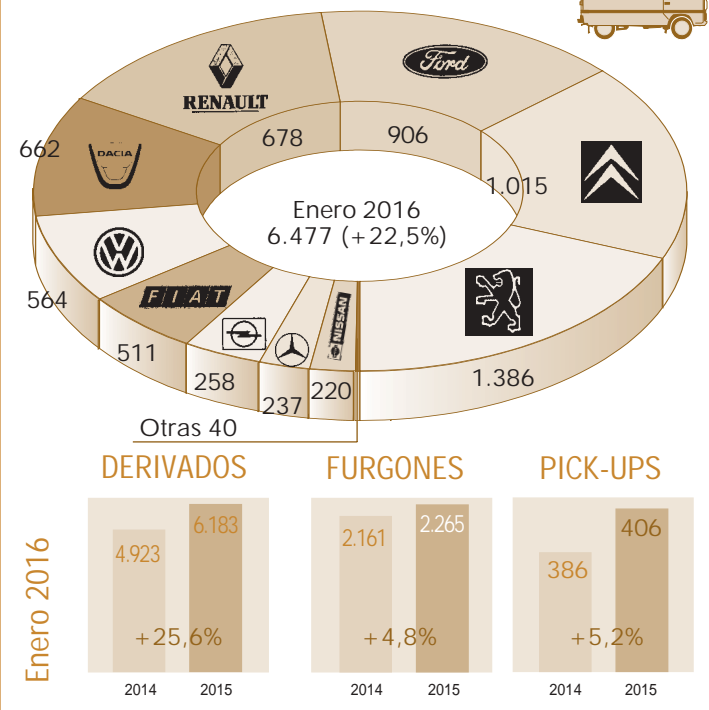
Gama Transit

La ampliada y renovada gama Transit de vehículos comerciales ha alcanzado otro hito en 2015, permitiendo que Ford se convierta en la marca número uno en ventas de vehículos comerciales en Europa por primera vez en 18 años. Los usuarios europeos adquirieron más de 280.000 vehículos comerciales Ford durante el año pasado, coincidiendo con el 50 aniversario de la popular Ford Transit, lo que supone un incremento del 23% con respecto a 2014. En España, Ford cuenta con una cuota que alcanza el 10,1% en el segmento de vehículos comerciales. En este ámbito se ha alcanzado un incremento de ventas del 57,6% durante 2015, frente al 34,1% de media del total de la industria.



VEHÍCULOS COMERCIALES

Enero 2016 - FURGONETAS

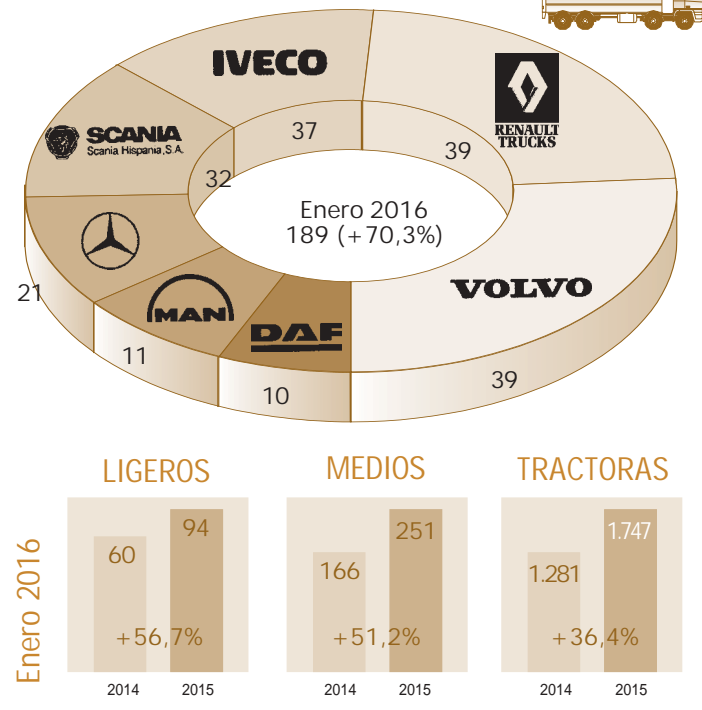


Fuente: ANFAC/Aniacam

© NEXOTRANS (Grupo NEXO)

VEHICULOS INDUSTRIALES

Enero 2016 - RIGIDOS CARRETERA



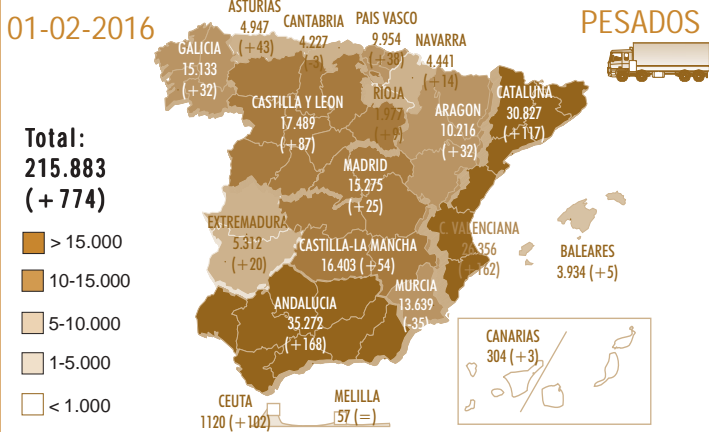
Fuente: ANIACAM

© NEXOTRANS (Grupo NEXO)

Arranque más moderado. El segmento de los vehículos comerciales ha comenzado el año creciendo, misma tendencia que a finales de 2015, aunque a una velocidad más moderada. El conjunto sube un 17%, a pesar de que los furgones más pesados solo contribuyeron en un 5%. Los derivados, por su parte, son los más tiran del segmento, en un año que se presenta muy competido entre marcas.

En la cresta de la ola. Los excelentes registros del año 2015 se han mantenido en enero por lo que respecta a los industriales. Las tractoras arrancan el año con un crecimiento idéntico al del pasado ejercicio (con Scania a la cabeza de forma provisional), los medios y ligeros están por encima del 50%, y los rígidos de carretera suben un 70%, para un rendimiento conjunto del segmento por encima del 41%.

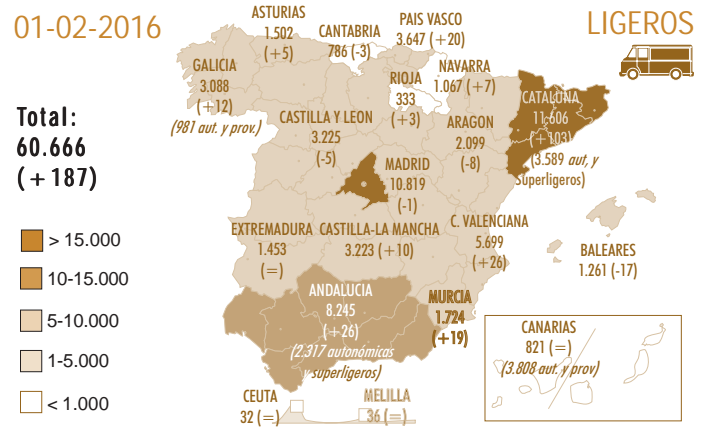
AUTORIZACIONES SERVICIO PÚBLICO



Fuente: Ministerio de Fomento

© NEXOTRANS (Grupo NEXO)

AUTORIZACIONES SERVICIO PÚBLICO



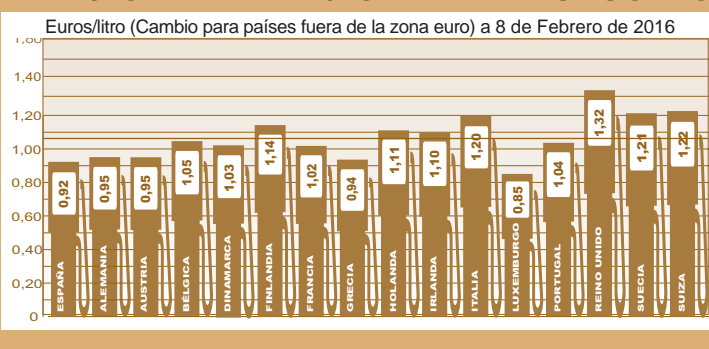
Fuente: Ministerio de Fomento

© NEXOTRANS (Grupo NEXO)

Nueva subida, pero más leve. Las dos tendencias positivas, tanto en las tarjetas de ligero como en las de pesado, se mantuvieron en el primer mes del año, pero también se mantenía la ralentización de dicho incremento en ambos segmentos. El pesado sube por debajo de 1.000, y el ligero se concreta en Cataluña.

Los excelentes registros del año 2015 se han mantenido en enero por lo que respecta a los industriales. Las tractoras arrancan el año con un crecimiento idéntico al del pasado ejercicio (con Scania a la cabeza de forma provisional), los medios y ligeros están por encima del 50%, y los rígidos de carretera suben un 70%, para un rendimiento conjunto del segmento por encima del 41%.

PRECIO INTERNACIONAL DEL GASÓLEO

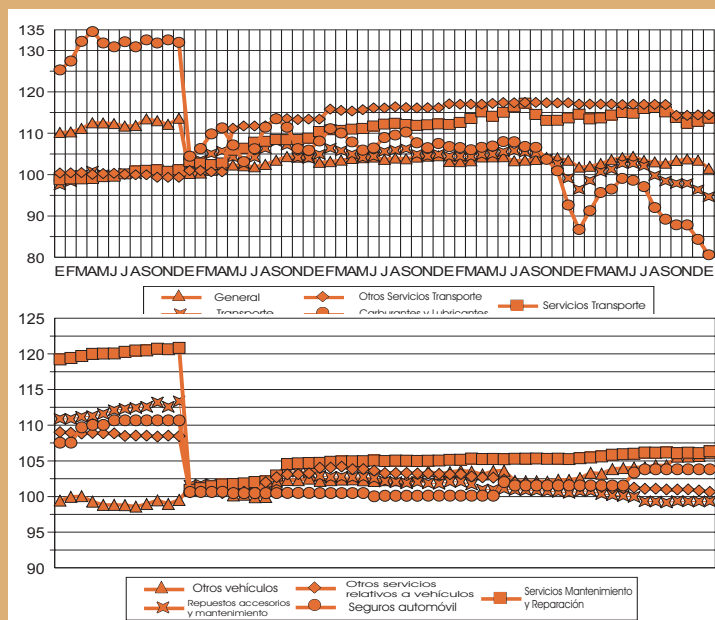


Fuente: IRU

© NEXOTRANS (Grupo NEXO)

El descenso se estanca en algunos países. Según los datos de la 6ª semana del año, la media europea cayó casi cinco céntimos (1,066 euros/litro) en el último mes, aunque en España solo dos en la quincena hasta en 0,92 euros/litro. Algunos países ya repiten.

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO



Fuente: INE

Base: 2006/2011

© NEXOTRANS (Grupo NEXO)

E.S. MAS BARATAS GASÓLEO A HABITUAL

(Actualización: 8 Febrero 2016)

LOCALIDAD-E.S	€/LITRO
ALAVA	
Ribabellosa - Eroski	0,810
ALBACETE	
Montealegre Castillo - Bod. Santiago Apóstol	0,800
ALICANTE	
Petrer - Campsa Express	0,829
ALMERÍA	
El Ejido - Ejidomar	0,800
ASTURIAS	
Oviedo - Catoa	0,824
AVILA	
Avila - Simply	0,835
BADAJOS	
Nava de Santiago - Coop.	0,786
BALEARS, ILLES	
Palma - Petroest	0,899
BARCELONA	
Olesa Montserrat - Petronieves	0,799
BURGOS	
Burgos - Asebutra	0,778
CÁCERES	
Almoharín - Regadhigos	0,833
CÁDIZ	
Algeciras - Eroski	0,839
CANTABRIA	
S.Miguel Meruelo - Agrocantabria	0,817
CASTELLÓN	
Vinaroz - Simply	0,819
CIUDAD REAL	
Piedrabuena - SR	0,833
CÓRDOBA	
Pozoblanco - Cotravalle	0,780
CORUÑA, A	
Laraxe - ES Laraxe	0,859
CUENCA	
El Herrumbiar - Nª. Sª. Estrella	0,820
GIRONA	
Palafrugell - Servioil	0,815
GRANADA	
Ogijares - Minioil	0,819
GUADALAJARA	
Cabanillas Campo - ATA	0,813
GUIPÚZCOA / GIPUZKOA	
Irún - Alcampo	0,819
HUELVA	
Moguer - Cuna Platero	0,794
HUESCA	
Monzón - Orangután	0,790
JAEÓN	
Los Villares - SCA S. Isidro	0,800
LEÓN	
Onzonilla - Paso Honroso	0,795
LLEIDA	
Ardevol - Petrocat	0,798
LUGO	
Outeiro de Rei - Saras	0,908
MADRID	
Getafe - Costco	0,768
MÁLAGA	
Almargen - S. Cosme y S. Damián	0,825
MURCIA	
Jumilla - Cotraju	0,792
NAVARRA	
Tudela - ES Bardenas	0,798
OURENSE	
Barbadas - Galp	0,909
PALENCIA	
Villodrigo - Red Ahorro	0,819
PONTEVEDRA	
Anta - Outletui	0,879
RIOJA, LA	
Bañares - Coop. Garu	0,770
SALAMANCA	
Salamanca - Cetramesa	0,789
SEGOVIA	
Fuentesauco - AN Glus	0,849
SEVILLA	
Gines - Supeco	0,809
SORIA	
Soria - Eureka	0,789
TARRAGONA	
Alcover - Simon Grup	0,794
TERUEL	
Teruel - Cotratur	0,733
TOLEDO	
Seseña Nuevo - ES Seseña	0,797
VALENCIA	
Alboraya - Alcampo	0,795
VALLADOLID	
Langayo - (ninguno)	0,810
VIZCAYA / BIZKAIA	
Abadiño - Eroski	0,797
ZAMORA	
Villalpando - Agrinza	0,770
ZARAGOZA	
Erla - S. Gregorio	0,780

Fuente: Mto. Fomento

© NEXOTRANS

Transhoróscopo



ARIES

21 de marzo - 20 de abril

Eres una persona llena de energías y ambiciones, úsalas con buen criterio y para hacer aquello que te gusta.



TAURO

21 de abril - 20 de mayo

Mercurio sobre el cinturón de Orión indica que serás propenso a actuar sin pensar durante esta quincena.



GEMINIS

21 mayo - 21 de junio

Tu planeta regente Marte te guiará en tu camino a lo largo de las vicisitudes de la vida.



CÁNCER

22 de junio - 22 de julio

En ocasiones tiendes a esconderte ante los problemas y no los afrontas. Debes cambiar esa actitud.



LEO

23 de julio - 23 de agosto

Tu forma de ser hace que a veces te cueste ver el punto de vista de los demás. Intenta ser más empático.



VIRGO

24 de agosto - 22 de sepbre.

Tu vida ha dado recientemente un giro de 180°, pero pienses lo que pienses ahora, a la larga será para bien.



LIBRA

23 septbre. - 22 octubre

La familia es uno de los pilares en tu vida. Aunque no siempre lo sientas, ellos te agradecen todo tu esfuerzo.



ESCORPIO

23 octubre - 22 novbre.

A veces te cuesta centrarte. Debes seguir a tope y sin rendirte con tus propósitos para este año 2016.



SAGITARIO

23 de nov. - 21 de decbre.

Hace tiempo que tienes ganas de darte un chapricho, porque te lo mereces. Es el momento para hacerlo.



CAPRICORNIO

22 de decbre. - 20 de enero

Ha llegado la fecha de que mires a los ojos a esa persona tan especial y le digas lo que sientes.



ACUARIO

21 de enero - 19 de febrero

Tu futuro se presenta brillante si sabes valorar el consejo de tus mayores y las oportunidades que te aparezcan.



PISCIS

20 de febrero - 20 de marzo

Se acercan para ti unas fechas muy especiales, disfrútalas lo máximo posible, rodeado de los que te importan.

Evento

Importancia del 'networking'

Título: 'IRU Spring Cocktail 2016'
Organiza: IRU
Cuándo: 2 de marzo
Dónde: BELvue Museum, Place des Palais 7, Bruselas

Unirse a los agentes económicos del transporte llegados desde todos los ámbitos políticos y empresariales de la Unión Europea en el cóctel de primavera de IRU es una buena opción para hacer contactos. Es el evento anual que no tienen que perderse todos los actores implicados en el transporte del viejo continente.



Guía

Información transporte porcino

Título: 'Guía europea para transporte de ganado porcino'
Edita: Unión Europea
Formato: Papel
Idioma: Inglés (prox. castellano)

El nuevo manual de la Unión Europea para evaluar la aptitud de los cerdos para su traslado es el resultado del trabajo de dos años de diversas organizaciones animalistas, agrarias, ganaderas y de transporte entre las que se encuentran las ONGs Anda y Animals 'Angels. La guía ha sido diseñada para asesorar y proporcionar un fácil entendimiento a los profesionales.



Jornada

Dudas sobre responsabilidad

Título: 'Jornada sobre Responsabilidad del Transportista en la Ley de Contrato de Transporte'
Organiza: Guitrans
Cuándo: 18 de febrero

A raíz de una reciente sentencia del Tribunal Supremo que determina que el robo de la mercancía no excluye la responsabilidad del transportista, desde Guitrans se ha creído oportuno organizar una jornada informativa para los asociados, en la que aclarar aquellos conceptos referidos a la responsabilidad del transportista, tanto en la normativa nacional como en el CMR.



Expertos en Consultoría de Transporte por Carretera

Nexopublic

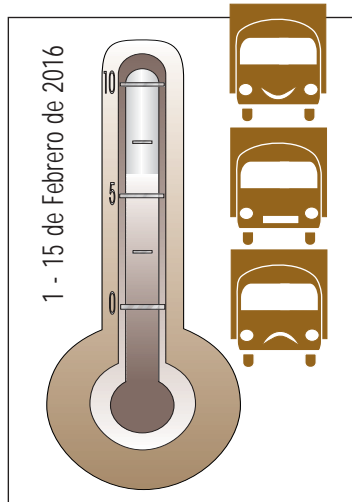
CONSULTING
Lope de Vega, 13. 28013 Madrid. ☎ 91 369 41 00. Fax 91 369 18 39

- ✦ Evaluaciones de Calidad.
- ✦ Estudios de Mercado.
- ✦ Estudios Estratégicos.
- ✦ Autodiagnósticos de Empresa.
- ✦ Análisis Sectoriales.
- ✦ Desarrollos en Internet.
- ✦ Fusiones y Adquisiciones.
- ✦ Búsqueda de socios financieros.

De Profesional a Profesional



Solicite Información, pre-Estudio y datos sobre Ayudas y Subvenciones a direccion-tecnica@nexopublic.net



RESULTADOS

▲ Evolución

Cumplimos 450 ediciones

No es una cifra muy redonda, pero también nos llena de orgullo. NEXOTRANS celebra con la que tienen en sus manos un total de 450 ediciones, que significan el cumplimiento (primero semanal y luego quincenal) de nuestra puntual cita con los lectores. Son casi 14 años de relación estable, de confianza, de información veraz, de mantener una línea editorial que, como seguro que ya saben, está 'a favor de todos y en contra de nadie'. En definitiva, de este maravilloso Sector que compartimos.



PREVISIONES

COYUNTURA / La ratio en pesados alcanza el 3,5 y la de ligeros sigue en 1,58

Las autorizaciones/empresa en pesados llegan a la cota 3,5

Dado que el número de tarjetas sigue creciendo paulatinamente, y que el de compañías de transporte pesado de servicio público se ha estancado, la media de auto-

rizaciones por empresa ha llegado a la cota de las 3,5, afianzando un proceso de concentración empresarial a pesar de que el 67% del Sector siguen siendo autónomos.

INDICADORES NEXOTRANS DE COYUNTURA DEL SECTOR

PRECIO DEL GASÓLEO



A pesar del ligero repunte del petróleo, el gasóleo se mantiene en una cotización más que favorable.

EMPRESAS



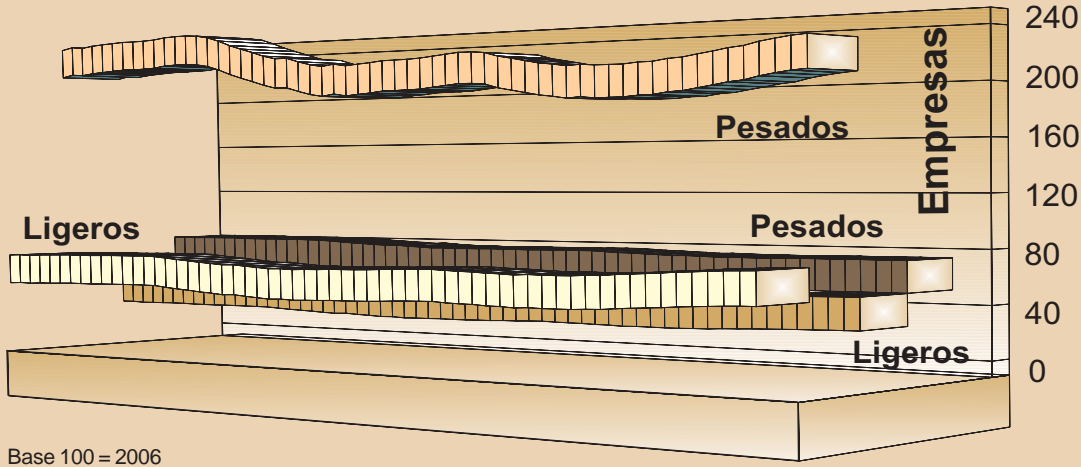
Por segundo mes consecutivo, las empresas de pesado no varían (solo dos nuevas) en su dimensión.

MATRICULACIONES



El año ha comenzado con bien pie, sobre todo en el segmento pesado, que eleva sus cifras un 41%.

EMPRESAS Y AUTORIZACIONES. 2011-2016



Base 100 = 2006

Fuente: Ministerio de Fomento

© NEXOTRANS (Grupo NEXO)

▲ Ascenso

Continental se reestructura



Daniel Gainza

El español es el nuevo director de Marketing de Continental Neumáticos para la región EMEA. Daniel se unió a Continental en 1998. Su cargo más reciente ha sido el de director de Ventas en la organización de negocio de Continental en Italia, donde era responsable del segmento de comerciales.

▼ Descenso

Seguridad 'poco' social



Fátima Báñez

La modificación de última hora introducida por el Gobierno (parece que saliente) al respecto de las cotizaciones a la Seguridad Social está suponiendo un verdadero problema para los empresarios del Transporte, que ya reclaman indemnizaciones millonarias por el perjuicio sufrido.

➤ En Ruta



El contract manager (II)

Belén Novellón

CONTAR ADEMÁS CON SUS servicios puede reportar a las empresas una serie de importantes beneficios que lo hacen incluso aún más necesario. Maximizar el éxito económico del proyecto; minimizar los riesgos del contrato, gestionando sistemática y eficazmente las alertas y las posibles reclamaciones; o evitar que los problemas se sobredimensionen con un seguimiento paulatino del contrato, son sólo algunos de ellos.

Contrariamente a lo que podría pensarse, el perfil del *contract manager* no es específico de profesionales de la abogacía, las finanzas o la ingeniería, sino que dependerá de las características de cada compañía y los requisitos que estas demanden. No obstante, un buen *contract manager* debería manejar varias disciplinas, contar con conocimientos jurídicos, financieros, comerciales, de operaciones y, sobre todo, debe saber desenvolverse a la perfección en la gestión de contratos. Resulta fundamental además, que el *contract manager* tenga una buena comunicación, tanto horizontal, interactuando con toda la organización interna de su compañía, como vertical, participando en todo el ciclo de vida de los contratos, desde la detección de la oportunidad, pasando por la negociación, firma, administración y llegando hasta la aceptación y cierre de los mismos.

No obstante, una de las grandes dificultades que se están encontrando las empresas a la hora de contratar a profesionales en España de esta disciplina radica en la falta de experiencia en *contract manager* de los candidatos.

Belén Novellón es socia responsable de los sectores de Ingeniería y Logística en Antal International.

su línea directa con Nexotrans

Nexotrans es un periódico del Grupo NEXO. Lope de Vega, 13. Madrid 28014. P.O. Box 10.119. Tfno. 91 369 41 00. Fax 91 369 18 39

El Periódico **Nexotrans**, pone a su disposición un amplio servicio de correo electrónico, con objeto de facilitar la comunicación entre sus distintos departamentos y sus lectores y clientes. La lista adjunta presenta las principales direcciones de correo de la redacción, secciones y departamentos del Periódico y del Grupo NEXO.

editores@nexotrans.com
 direccion@nexotrans.com
 redaccion@nexotrans.com
 coordinacion@nexotrans.com
 direccionejecutiva@nexotrans.com
 panorama-actualidad@nexotrans.com
 opinion@nexotrans.com
 coyuntura@nexotrans.com
 estudios@nexotrans.com

contacto-vehiculo@nexotrans.com
 novedades-vehiculos@nexotrans.com
 industria-auxiliar@nexotrans.com
 guia-vehiculos@nexotrans.com
 directorio-proveedores@nexotrans.com
 legislacion@nexotrans.com
 consultorio@nexotrans.com
 concurso@nexotrans.com
 agenda@nexotrans.com

administracion@nexotrans.com
 publicidad@nexotrans.com
 suscripciones@nexotrans.com
 facturacion@nexotrans.com
 fototrans@nexotrans.com
 atencion-cliente@nexotrans.com
 base-datos@nexotrans.com
 secretaria@nexotrans.com
 secretaria@gruponexo.org