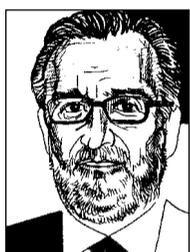


ENRIC TICÓ
Listos para el Brexit
PÁG. 2 / Los transitorios llevan meses haciendo los deberes.



MARIO ARMERO
Adiós a Anfac
PÁG. 3 / La cara visible de Anfac deja el cargo tras ocho años.



PERE NAVARRO
Vehículos conectados
PÁG. 7 / Son la gran apuesta de la DGT para el futuro inmediato.



MARCOS BASANTE
Luz sobre el Sector
PÁG. 11 / Informe de Astic sobre la legislación comunitaria.



ALEJANDRO SÁNCHEZ
Supply Chain
PÁG. 22 / El comercio electrónico crecerá al 20% anual.

Traton presenta la hoja de ruta de su trabajo conjunto

Las empresas asociadas de Traton y varias áreas del Grupo presentaron su experiencia en movilidad eléctrica, automatización, servicios digitales y nuevos modelos de negocios en una exhibición especial: el denominado Innovation Day.

Novedades



Llega Ford Trucks
El F-Max inicia su comercialización en nuestro país. / Págs. 13-14



Ligero: Transit / Pág. 15
Remolque: Tisvol / Pág. 17
INDUSTRIA AUXILIAR / Pág. 16

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

Según Andreas Renschler, CEO de Traton, “la innovación es un estado mental, y en nuestra empresa siempre estamos luchando por ser mejores, en beneficio de nuestros clientes y en beneficio del usuario final”. La colaboración entre Scania y MAN se estrechará a partir de la próxima generación de gama pesada, lanzada en 2020. **Dossier / Pág. 19**



Mil carrozados de Sprinter

La planta alemana de Ludwigsfelde fue el escenario elegido por Mercedes-Benz Vans para celebrar el ‘Clever Bodybuilder Solutions 2019’, el pasado 9 de octubre. Digitalización, conectividad y sostenibilidad son los criterios esgrimidos por la firma de la estrella para cimentar su relación con los carroceros de todo el planeta sobre la base de su exitosa Sprinter. **Dossier / Pág. 12**

Iveco propone el ‘pago por uso’

La ‘Caravana Daily’ acercará la campaña 3R a más de 15.000 profesionales

La Caravana Daily de Iveco acaba de ponerse en marcha, con más de 80.000 km por delante hasta el próximo mes de julio para presentar a más de 15.000 clientes de toda España, la nueva generación del vehículo y una innovadora oferta comercial, denominada 3R. “Cambiar la perspectiva del negocio” fue el eslogan elegido por Iveco para el lanzamiento de la Daily, el pasado mes de abril, y en esa línea se enmarca la campaña 3R (Real Road Rent), que introduce en el segmento de comerciales el ‘pago por uso’. **Panorama / Pág. 6**



Scania eleva hasta 540 CV la potencia de su motor DC13

El propulsor de 13 litros incorpora a la gama un escalón más

El nuevo motor Scania DC13 166, pensado para clientes que necesiten una gran potencia y fiabilidad, se diseñó “siendo fieles a nuestra promesa de personalizar nuestras ofertas. Hemos identificado una necesidad de los clientes de una versión superior de nuestro emblemático motor de 13 litros”, comentó Alexander Vlaskamp, vicepresidente y responsable de la División de Camiones. **Panorama / Pág. 10**

Esta Semana

WConnecta celebra su 10º aniversario

Será la primera edición bajo la organización de Alpega. / **Pág. 6**

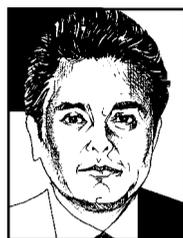
Opinión / Editorial / Tribuna 2-3
De frente: ‘Brexit’ 4
Panorama / Actualidad 5-12
Logística 21-24
Innovación: ‘Volvo Seguridad’ .. 27
Coyuntura 30




Date de alta en Nexotrans.com
Diario online del Transporte
... y recíbelo cada mañana en tu email



Tribuna del Transporte



Transitarios y representantes aduaneros, listos

Enric Tíco

SI BIEN TODAVÍA se mantiene una total incertidumbre con respecto al Brexit, pues se siguen publicando informaciones contradictorias en relación con la posibilidad de que el Reino Unido solicite una nueva prórroga, lo cierto es que los transitarios llevamos tiempo preparándonos a fondo para la situación que provocaría una salida del Reino Unido de la Unión Europea sin acuerdo.

Como punto de partida, debe tenerse en cuenta la excelente relación comercial entre España y Reino Unido, pues el intercambio comercial bilateral entre España y el Reino Unido supera los 60.000 millones de euros al año, teniendo importantes ejemplos de exportación de bienes al Reino Unido como el del aceite de oliva, el vino y los automóviles fabricados en factorías españolas y también de importación, como la ginebra.

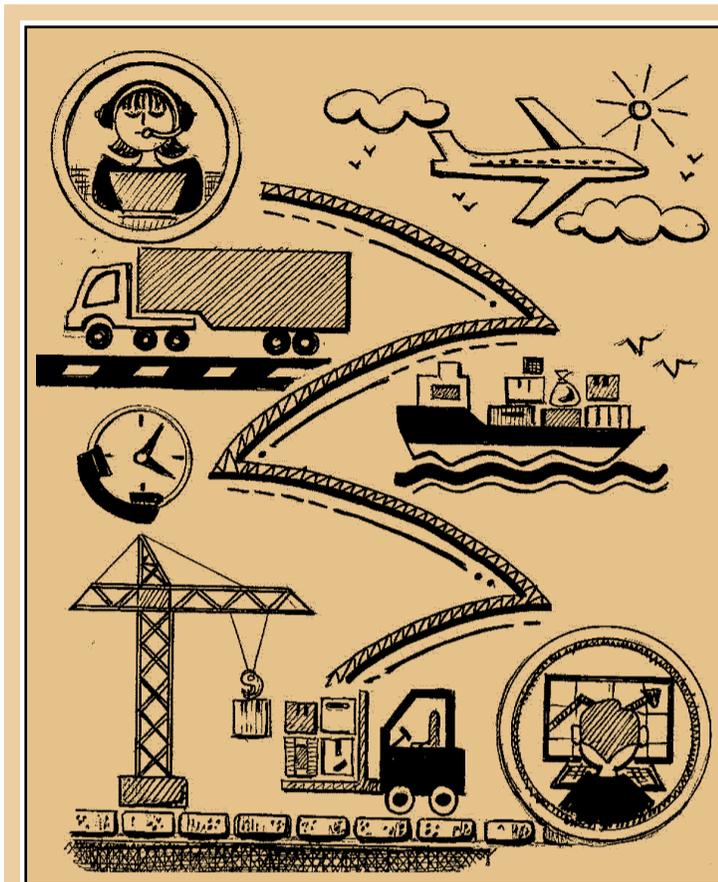
No cabe duda, por tanto, que la situación derivada de un Brexit sin acuerdo, que provocaría que el Reino Unido se convierta, a partir del 1 de noviembre, en tercer Estado sin ningún tipo de estatus especial, implicaría un aumento considerable de las formalidades aduaneras para los operadores españoles (surgiría la obligación de realizar declaraciones de aduana de importación, exportación o vinculación a otro régimen aduanero y realización de controles aduaneros, pago de derechos arancelarios y otros gravámenes) y supondría un nuevo escenario para el comercio internacional en nuestro país.

En este sentido, considero

que la labor de los transitarios es esencial para el mantenimiento del éxito del comercio exterior tras el Brexit, puesto que jugaremos un rol esencial para que el transporte de las mercancías se lleve a cabo correctamente, gestionando la generación y obtención de la documentación, así como la realización de todas las formalidades necesarias.

Por ello, nuestro colectivo lleva meses de preparación, poniendo en común sus impresiones al respecto en diversos foros (fue uno de los temas a tratar y que más debate generó en nuestro Congreso celebrado el pasado mes de septiembre) y reforzando los procedimientos de gestión interna para atender debidamente el referido incremento de actividad aduanera y, en particular, analizando las cuestiones que pudieran resultarles de aplicación, como la obtención del número EORI británico y conociendo la nueva operativa en los pasos fronterizos.

Consideramos también que resulta de vital importancia el correcto funcionamiento de los Puestos de Inspección Fronteriza (PIF) en aquellos puertos que soportan más tráfico con el Reino Unido y, en consecuencia, más afectados por el Brexit. A nadie se le escapa que la imposición de aranceles provocará, de manera automática, un aumento de los costes de la mercancía cualquiera que sea esta, por lo que es absolutamente primordial tratar de minimizar los costes operativos derivados, por ejemplo, de posibles colas generadas en los



La labor de los transitarios es esencial para el mantenimiento del éxito del comercio exterior después del Brexit

pasos fronterizos y las esperas a que tengan lugar las inspecciones especiales, que no provocarán, sino un mayor encarecimiento de las mercancías (puesto que ello supone tiempo de trabajo efectivo de los trabajadores, imposibilidad de emplear los recursos de las empresas para otros transportes, gastos de mantenimiento de las mercancías, etc).

El aumento de estos costes provocará la pérdida de competitividad de nuestros productos frente a otros posibles competidores, de modo que ahora más que nunca, debemos

trabajar todos (operadores, gestores de las instalaciones portuarias y diferentes autoridades) de manera coordinada en la búsqueda de la mayor eficiencia posible.

No cabe duda que el aumento de nuestras exportaciones ha supuesto una magnífica noticia para nuestra economía durante los últimos diez años, por lo que debemos trabajar para que nuestros productos no pierdan competitividad y podamos seguir manteniendo esta senda tan positiva.

Enric Tíco es la presidente de Feteia-Oltra.

Columna



La integración perfecta (II)

África Narbona

PARA QUE LAS empresas puedan acceder a todas las posibilidades que ofrece un sistema de estas características, entre las que destacan la extrema flexibilidad y versatilidad, se deberían cumplir algunas de las siguientes condiciones:

Todas las aplicaciones del sistema destinadas a la tramitación de las órdenes deben poder integrarse con un solo *click* en el flujo de trabajo de la empresa.

La creación de interfaces debe ser fácil y rápida e incluir a todos los eslabones de la cadena de transporte.

Se deben eliminar las interrupciones en el flujo de información de todos los procesos, lo que significa, entre otras cosas, que los pedidos se pueden adjudicar directamente desde el sistema sin tener que cambiar el programa de correo electrónico ni enviar un fax.

Las aplicaciones se pueden configurar individualmente, según las preferencias de los usuarios y añadir el logo de la empresa y demás elementos de diseño.

Todo está digitalizado, incluyendo los documentos contractuales de carácter vinculante, que también deberán estar disponibles en formato digital.

Todos los procesos resultan transparentes para los eslabones de la cadena comercial.

Una ventanilla única de compras inteligentes.

No existen límites en cuanto a las posibilidades de añadir más aplicaciones y componentes de colaboración al sistema. Solo es cuestión de tiempo hasta que las máquinas de producción y las estanterías de los almacenes participen en el proceso de comunicación basado en sistemas.

Queridos responsables de la logística del transporte: ¿Quién de vosotros tiene ahora mismo tiempo y espacio en sus camiones para suministrarnos mañana esos productos que tan urgentemente necesitamos?

Una ventanilla única de compras inteligentes: La información digital se basa cada vez más en la inteligencia artificial, lo que la convierte en catalizadora de cadenas de suministro que utilizan un sistema de provisión de servicios de altas prestaciones.

África Narbona es la directora de Marketing para España y Portugal de Timocom.

Lapidario

Helene Mellqvist



"España es un mercado fundamental para la marca en Europa"

La presidenta de Volvo Trucks para toda Europa visitó nuestro país con motivo de la inauguración del Volvo Truck Center de Torrejón de Ardoz, en Madrid, destacando que "no solo son nuevas instalaciones funcionales y modernas, sino que están preparadas para poder responder a las demandas de nuestros vehículos actuales y las tecnologías futuras en el Sector".

Retrovisor



Editorial

Impuesto catalán al CO2

LA GENERALITAT DE CATALUÑA maneja un anteproyecto de ley que modificará la Ley 16/2017 del Impuesto sobre las emisiones de dióxido de carbono (CO2) de los vehículos de tracción mecánica. Dicho así, no parece que la cuestión sea demasiado relevante, pero el caso es que la industria de la automoción, representada por Anfac y Faconauto, así como por Foment de Treball, la Federació Catalana de Venedors de Vehicles a Motor (Fecavem) y el Col·legi Oficial de Gestors Administratius de Catalunya, han trasladado casi de inmediato sendas alegaciones y observaciones a dicho anteproyecto, lo que genera inquietud.

El texto, pendiente de aprobación como recalcan los alegantes, estipula el establecimiento de un impuesto adicional a los actuales de matriculación y circulación, que fija un pago por parte de los propietarios de vehículos en Cataluña en función de los niveles de emisión de CO2 de sus automóviles. Y he aquí el problema: otra tasa contra la movilidad por carretera, sea del tipo que sea.

Los fabricantes de automóviles que se dan cita en Anfac «están comprometidos con la reducción de emisiones de CO2 y con el objetivo de descarbonización del parque de la Unión Europea. Sin embargo, tras una evaluación del futuro impacto de este impuesto, consideran que perjudica al sector y a la actividad económica de Cataluña, ya que puede producir una sensible reducción de las matriculaciones en el territorio catalán».

Las mencionadas entidades coinciden al afirmar que «en lugar de una tasa adicional, la mejor manera de conseguir este objetivo de reducción de emisiones de CO2 es transformar el impuesto de circulación para añadirle verdaderos criterios medioambientales, enfocados al uso del vehículo y comunes en todos los territorios. De este modo, se evitarían posibles distorsiones en el mercado». No es la primera vez que Anfac esgrime tal argumento, por cierto.

La Generalitat plantea un único impuesto en base a las emisiones de CO2 y en cumplimiento de las normativas Euro, pero este cambio en la fiscalidad «no frena la compra de vehículos más nuevos y eficientes, y penaliza a aquellos vehículos más contaminantes, con el objetivo de lograr una renovación progresiva del parque de automóviles».

La Generalitat maneja un anteproyecto para elevar la fiscalidad, algo que la automoción rechaza

la renovación del parque».

El vicepresidente ejecutivo de Anfac, poco antes de conocerse que dejará el cargo a final de año, declara que «es fundamental establecer las medidas y regulaciones necesarias para alcanzar los objetivos de descarbonización planteados desde la Unión Europea, a través de una modificación fiscal que permita una progresiva renovación del parque automovilístico. Los vehículos más viejos son los responsables de las mayores

emisiones de CO2 y contaminantes, con lo que es fundamental promover su achatarramiento. Las medidas fiscales han de ser planteadas con una visión de conjunto y que respondan al grueso del problema en todo el territorio».

Por su parte, Marta Blázquez, vicepresidenta ejecutiva de Faconauto, afirmó en esa misma línea que «el nuevo tributo no conseguiría los objetivos medioambientales que persigue, ya que penaliza la posesión del coche, y no el uso, cargando además a los catalanes que, precisamente, han adquirido vehículos más eficientes. Al mismo tiempo, no aborda el verdadero problema medioambiental y de seguridad vial, que es la antigüedad del parque. Avanzar hacia la descarbonización pasa en primer lugar por achatarrar los coches viejos. Por otro lado, el nuevo impuesto crea otras desigualdades territoriales, ya que los conductores de Cataluña pagarían más que el resto por la posesión de su vehículo».

¿Cómo podría afectar dicha medida, de llevarse finalmente a cabo, al transporte de mercancías? Quizá sea pronto para conocer su posible alcance, pero es preocupante que se incremente la tasa impositiva sobre la automoción, porque puede ser el primer paso hacia su extrapolación al segmento de vehículos comerciales, como para intermedia antes de que pudiera llegar a los pesados.

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

Guillermo Mieres | Eduardo Santamaría | Miguel Praga | Marga González
Paula Vacas | Pablo García-Diego | Ignacio Samper | 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)

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: M^º. José González

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

CETM se une a Instagram

LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA de Transporte de Mercancías (CETM) acaba de estrenar perfil oficial en Instagram con el objetivo de «estar plenamente conectado con las asociaciones, empresas asociadas y profesionales del Sector», además de «acercarse a los jóvenes, un colectivo que puede encontrar en el Sector una atractiva oportunidad de empleo». «El mundo del transporte necesita abrirse paso en la digitalización y los nuevos sistemas de información y, a través de las redes sociales, la CETM quiere brindar a las empresas del Sector toda la información necesaria para el día a día pero, también, hacer aún más accesibles sus servicios y llegar a aquellos que aún no conocen su labor. Todo esto de una manera más cercana, fresca y dinámica», afirman desde la Confederación, añadiendo que «desde 1977, la CETM no ha cesado en su empeño de actuar como enlace para mejorar la situación del transporte de mercancías y, para ello, ha sabido adaptarse a los tiempos y nuevas herramientas. Tras el lanzamiento de su nueva web, la creación de su perfil en Instagram es una prueba más de que la CETM sigue su apuesta por las nuevas tecnologías». La Confederación espera a todos los interesados en el perfil @CetmTransporte.

Personaje de la Semana

Mario Armero

EL VICEPRESIDENTE ejecutivo de Anfac, tras más de ocho años en el cargo, ha decidido poner fin a su etapa al frente de la Asociación para darle un nuevo rumbo a su carrera laboral, aunque continuará en el pleno desempeño de sus funciones hasta finales de año para garantizar una sucesión ordenada en la gestión, según la propia entidad. «Su trabajo ha conseguido modernizar la



asociación y situarla como una de las principales organizaciones empresariales de España, una posición inestimable para velar por los intereses de la industria de la automoción española y de sus 17 fábricas», afirma el presidente, José Vicente de los Mozos, resaltando su «papel decisivo» al mando de las negociaciones con las diferentes Administraciones nacionales y europeas.

Después de ocho años en el cargo, el vicepresidente ejecutivo de Anfac abandonará estas responsabilidades a final de año para dedicarse a otras cuestiones profesionales

Marchatrás

La morosidad no desciende

AL MENOS, DE FORMA SIGNIFICATIVA. Esta es la principal conclusión que se extrae del Observatorio permanente de la morosidad y los pagos en el sector del transporte por carretera, correspondiente al mes de septiembre. Esta herramienta aporta, con periodicidad mensual y después de una encuesta muestral a más de 800 empresas del Sector, datos sobre la evolución de las formas y plazos de pago en el Sector, verificando el grado de incumplimiento de la vigente legislación en materia de morosidad en las relaciones comerciales. Algo ya conocido, pero no por ello menos sangrante. En relación a la encuesta llevada a cabo en el mes de Septiembre de 2019, los resultados obtenidos indican que el medio de pago preferido por los clientes de los transportistas es, en primer lugar, la transferencia (43%), seguida del *confirming* (42%), del pagaré (14%) y el cheque (0,45%). El 67% de los pagos que se realizan a las empresas transportistas por parte de sus clientes incumplen la legislación al superar el plazo máximo de 60 días a contar desde la realización del servicio. Más de dos terceras partes pagan tarde, hablando claro. Eso sí, con respecto al mes anterior se aprecia cierta disminución de 80 días de media frente a los 81 previos, aunque a todas luces insuficiente.

X De Frente

¿Estamos en un punto de inflexión económico?

EN NOVIEMBRE DEL PASADO año, los negociadores del Gobierno británico y de la Unión Europea anunciaron que habían consensuado un Acuerdo de Retirada del Reino Unido de la Unión Europea. Desde entonces, el Parlamento británico ha rechazado en tres ocasiones dicho Acuerdo de Retirada. Y Boris Johnson ha afirmado que habrá Brexit "cueste lo que cueste", con la fecha del día 31 de octubre como límite inmediato. Eso supone que, cuando publiquemos la próxima edición, es probable que el escenario económico mundial haya dado un giro sustancial. Eso, sin tener en cuenta otros aspectos como la batalla comercial entre Estados Unidos y China, o las declaraciones poco halagüeñas de la nueva directora del Fondo Monetario Internacional. La situación no es la más adecuada.



🔍 Análisis

Mayor incertidumbre

En un estudio elaborado por Iberinform, compañía especializada en el tratamiento y elaboración de información comercial y financiera, el 26% de los exportadores a Gran Bretaña son micropymes y un 47% pymes. En referencia a los importadores de bienes y servicios británicos el porcentaje es del 45% para las empresas de entre uno y nueve trabajadores. Este dato, aportado por la Confederación Intersectorial de Autónomos del Estado Español, viene a significar que el cambio de ciclo económico al que, según todas las fuentes, nos vamos a enfrentar enseguida, tendrá una grave consecuencia entre las empresas de menor tamaño. Aunque, por desgracia, esto no significa que las más grandes o las que tengan una mayor implantación a nivel internacional vayan a quedar exentas. Ni mucho menos. La situación económica a nivel global está lanzando claros avisos de recesión. Cuando las secuelas de la crisis de la década pasada todavía no se han subsanado del todo, se aproxima una desaceleración de la actividad económica mundial (en el 90% de los países, según la nueva gerente del FMI, que se ha 'estrenado' de manera curiosa). China, Estados Unidos, Oriente Medio, Japón, Corea... Son muchos los frentes abiertos que dirimen conflictos lejos de ser resueltos, lo que genera una incertidumbre a nivel general que, como en otras ocasiones hemos dicho, es la peor compañera de viaje.

👍 A favor

'Se confirma la desaceleración'

LAS TENSIONES comerciales China-Estados Unidos han aumentado a niveles más altos y ya están afectando a las cadenas de suministro mundiales, a medida que las empresas se adaptan a la nueva realidad de que ambas partes están cavando en una larga guerra comercial. El aumento de las tensiones comerciales en otras partes del mundo, incluso entre Japón y Corea y la perspectiva inminente de un brexit desordenado, probablemente ten-



gan un efecto cada vez más perjudicial en los volúmenes del comercio mundial. El nivel de incertidumbre sobre las perspectivas de crecimiento macroeconómico ha reducido la inversión empresarial

en todo el mundo, con efectos adversos en el comercio internacional de maquinaria y equipamiento. En general, se confirma la desaceleración del crecimiento global".

Eswar S. Prasad es profesor de Política Comercial de la **Universidad de Cornell (Estados Unidos)**.

👎 En contra

'Impacto sobre el consumo'

LOS AUTÓNOMOS y las pymes desarrollan su actividad económica en un frágil entramado de relaciones comerciales donde el consumo y la economía real son los dos ejes

que pivotan en su dinámica empresarial y emprendedora. Los resultados del Brexit son, para muchas de esas actividades, una alteración que les afecta directa o indirectamente, ya que, en mayor o menor medida, todos dependen de todos. Por lo tanto,



CIAE considera que, al margen de las cifras macroeconómicas que nos dicen que un Brexit duro reduciría 0,9 puntos el Producto Interior Bruto (PIB) español, la economía real sufrirá un impacto directo por

las decisiones de consumo e inversión. En el caso concreto del consumo, éste se verá penalizado, además, por un aumento de costes para los productos importados de Gran Bretaña

CIAE es la **Confederación Intersectorial de Autónomos de España**.

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 Calidad.
- 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

Justicia avala la notificación electrónica de los procedimientos sancionadores

Las instituciones continúan utilizando sus propios servicios de notificación electrónica

Tanto las empresas societarias como los transportistas autónomos están obligados a consultar por vía electrónica los expedientes sancionadores o de inspección que les notifiquen tanto el Ministerio de Fomento como las Comunidades Autónomas, siendo sancionado en caso contrario con multa de 4.001 euros. La Federación Nacional de Asociaciones de Transporte de España, Fenadismar, denuncia que continúa sin ponerse en marcha la unificación de la sede electrónica para evitar la actual dispersión de notificaciones en cada Comunidad Autónoma.

Tras la entrada en vigor de las nuevas Leyes de Ordenación de Transporte Terrestre y la de Procedimiento Administrativo de las Administraciones Públicas, desde el año 2017 tanto el Ministerio de Fomento como las Comunidades Autónomas han venido llevando a cabo la tramitación de los nuevos requerimientos de inspección como de los nuevos expedientes sancionadores en materia de transporte por vía exclusivamente electrónica, eliminándose en consecuencia el procedimiento de notificación



por carta postal certificada que se utilizaba anteriormente.

Dicha obligación de atender las notificaciones en materia sancionadora por vía electrónica afecta tanto a las empresas de transporte con forma societaria como a los transportistas autónomos, siendo sancionado en caso contrario por obstrucción a la labor inspectora como infracción muy grave, con multa de hasta 4.001 euros.

Ello ha sido avalado por diferentes sentencias del Juzgado Central de lo Contencioso Administrativo, al considerar que mediante la notificación electrónica de los expedientes sancionadores "ni se prescinde total y absolutamente del procedimiento

legalmente establecido ni se vulnera el principio de proporcionalidad".

Esta situación preocupa mucho a Fenadismar, que considera que la actual dispersión de notificaciones en materia de inspección y sanción de transporte en las diferentes Comunidades genera indefensión e inseguridad jurídica al colectivo de transportistas, incumpliendo uno de los objetivos perseguido por la Ley de Procedimiento Administrativo, en concreto, el de "garantizar el equilibrio entre eficacia de la actuación administrativa y la imprescindible salvaguarda de los derechos de los ciudadanos y las empresas, que deben ejercerse en condiciones básicas de igualdad en cualquier parte".

El CNTC organiza una reunión para tratar las últimas normativas del Sector

El presidente de CEOE, D. Antonio Garamendi, acompañado por su vicepresidente Francisco Aranda y la secretaria de la Comisión de Transporte de la CEOE, presidieron la reunión organizada por el Comité Nacional del Transporte por Carretera (CNTC). A ella asistieron representantes de las siguientes asociaciones miembro del CNTC: Atfrie, Feteia, Cetm, Astic, Fitrans, Fenadismar y Fetranas. Tras la bienvenida, se introdujo la reunión, focalizada en el Real Decreto por el que se reguló el derecho del trabajo a la carta, dentro de los denominados viernes sociales creados por el actual Gobierno en funciones.

El choque jurídico frontal al Sector del Transporte de una normativa genérica provoca muchos problemas y una gran indefensión en el transporte efectivo capilar, de media y larga distancia doméstico, e internacional. Con esta norma, el trabajador tiene derecho a conciliar sus vidas familiar y laboral, pudiendo solicitar al empresario la concesión de conciliación de jornadas de trabajo ejerciendo labores desde su domicilio.

Estas normativas afectan a los conductores profesionales, pero también influye hacia el personal administrativo y de almacén, todos y cada uno de los integrantes de la empresa. Por lo tanto, el colectivo al que se le destina esta medida es muy numeroso. Desde el Sector se



respetar la norma, pero "para nada es racional", según declaran algunas asociaciones como Atfrie.

La no concesión por parte del empresario puede generar ir a tribunales, no teniendo seguridad el empresario la causa objetiva que entienda el juez, más el tiempo que dura dirimir el conflicto ante dicha instancia. Lo que es seguro es que el empresario "irá a modelos contractuales temporales, lo que evitará crear empleo, teniendo constancia del grave problema de Sector como es la falta de conductores profesionales", aseguran.

Diferentes vías

Siendo el Real Decreto "inviabil para nuestro Sector", las vías a bote pronto que se señalaron en la reunión fueron las siguientes: Crear un mecanismo de interrupción de la relación laboral, otorgamiento del

plazo solicitado por el trabajador y que el Estado sea quien asuma los costes, o bien que el trabajador pida una excedencia. Pero, según afirman asociaciones, "todas ellas, para el colectivo de conductores profesionales, provocan un problema para la realización del transporte efectivo".

Tras la exposición del problema, los asistentes solicitaron a la CEOE como mediador de las empresas del Sector ante los interlocutores sociales y ante el Gobierno, para respetar la conciliación y crear un mecanismo que logre un sentido común ante nuestra especialidad laboral.

Tras un debate entre los asistentes, desde CEOE seguirán trasladando a los sindicatos y al Gobierno el perjuicio de medidas jurídicas como esta, y solicita igualmente al CNTC, desde su prisma consultivo, que siendo un problema laboral se lleve siempre a negociación colectiva.



Fomento prepara al Sector de cara al posible Brexit

La Dirección General de Transporte Terrestre y la Dirección General del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales organizaron recientemente la jornada 'Preparados para el Brexit: cuestiones prácticas de Transporte'.

El objetivo era informar sobre la preparación del sector del transporte terrestre ante una posible retirada de Reino Unido de la Unión Europea. En esta acción formativa, que ha sido abierta por la secretaria general de Transporte, María José Rallo, y clausurada por la directora general del Departamento de Aduanas e Impuesto Especiales, Pilar Jurado, han participado también otros responsables de los Ministerios de Industria, Comercio y Turismo, Sanidad, Consumo y Bienestar Social y Agricultura, Pesca y Alimentación, todos ellos

involucrados en el transporte terrestre de mercancías y viajeros, sector que podría verse afectadas por un posible Brexit.

La jornada supone un paso más en los preparativos que está llevando a cabo la Administración General del Estado de cara a una eventual salida sin acuerdo por parte de Reino Unido, como la aprobación de medidas de contingencia en marzo de este año y el seguimiento e impulso de las adoptadas a nivel europeo.

El evento ha tenido un carácter eminentemente práctico y se ha presentado como un caso de estudio, con una serie de ponencias breves de cada una de las direcciones generales involucradas, seguidas de una amplia sesión en la que se han abordado diferentes cuestiones.



El Brexit afectará gravemente a muchos autónomos y pymes

Los resultados del Brexit es para muchos autónomos una alteración que les afecta directa o indirectamente, ya que, en mayor o menor medida, todos dependen de todos. En un estudio elaborado por Iberinform, el 26% de los exportadores a Gran Bretaña son micropymes y un 47% pymes.

En referencia a los importadores de bienes y servicios británicos el porcentaje es del 45% para las empresas de entre uno y nueve trabajadores. Por lo tanto, la Confederación Intersectorial de Autónomos del Estado Español (CIAE) considera que al margen de las cifras macroeconómicas que nos dicen que un Brexit duro reducirla 0,9 puntos el Producto Interior Bruto (PIB) español, la economía real sufrirá un impacto directo por las decisiones de consumo e inversión, en el caso concreto del consumo, éste se verá penalizado, además, por un aumento de

costes para los productos importados de Gran Bretaña.

Problemas para británicos

Ese efecto Brexit también perjudicará a más de 300.000 británicos que residen en España. Al bajar su nivel adquisitivo, las consecuencias económicas serán también visibles para los autónomos y pymes que se beneficiaban de su consumo en España. Igualmente afectará a la relación comercial. Los productos británicos podrían afectar a los nacionales y la demanda hacia productos españoles podría resentirse.

La decisión que ha tomado la ciudadanía británica de salir de Europa tendrá de igual modo su efecto domino para los autónomos británicos que desarrollan su actividad profesional en España en el sector de la enseñanza de inglés, y un amplio grupo de pymes que operan en el sector turístico.

Iveco incorpora el 'pago por uso' en su nueva campaña para la Daily, incluyendo reembolsos por buena utilización

La campaña '3R' supone una novedad, que será presentada a más de 15.000 empresas de toda España mediante una 'Caravana'

El pasado día 14 de octubre arrancó, del concesionario MC Madrid, en Coslada, la Caravana Daily de Iveco, que espera recorrer más de 80.000 km hasta el próximo mes de julio para presentar a más de 15.000 clientes de toda España, la nueva generación del vehículo y una innovadora oferta comercial, denominada 3R.

"Cambiar la perspectiva del negocio" fue el eslogan elegido por Iveco para el lanzamiento de la Daily, el pasado mes de abril, y en esa línea se enmarca la campaña 3R (Real Road Rent), que introduce en el segmento del vehículo comercial el 'pago por uso'.

Filippo D'Amico, responsable del segmento ligero de Iveco España, explica que "esta campaña se basa en la digitalización, la conectividad y el renting. Somos capaces de analizar todos los datos del vehículo, mediante la caja telemática y el Control Room (situado en la central de Turín) para adecuar la oferta comercial a cada cliente. Incluso, a cada vehículo de la flota de un mismo cliente, en función del trabajo que realice".

3R, un paquete completo que se ajusta a los requisitos comerciales y operativos del cliente con cobertura completa de mantenimiento y reparaciones, propone un alquiler a 30.000 km, con cuotas fijas en-



tre 36 y 48 meses, tanto para los furgones como para las versiones carrozadas, pero con una gran novedad: el reembolso. "En caso de que el cliente haga un buen uso del vehículo, recorriendo menos kilómetros que los fijados o con una mayor eficiencia, nos comprometemos a devolverle dinero", que puede alcanzar el equivalente a una cuota mensual por cada año (siempre que se respeten las condiciones de reembolso, apuntó D'Amico. A esto se puede añadir un segundo reembolso, dependiendo del tiempo de uso de la Daily.

En principio, la campaña 3R está disponible solo para las versiones diésel, aunque en el futuro ampliará de forma paulatina al

resto de propulsiones alternativas que ofrece Iveco, comenzando por el gas natural.

Caravana

Esta campaña será uno de los grandes atractivos de la Caravana Daily, que "se centrará en los polígonos industriales de toda España. Tenemos cuatro unidades de Daily que recorrerán 50 provincias españolas visitando, de la mano de toda nuestra red de concesionarios, los polígonos industriales de cada región. Allí, iremos presentando a todas las empresas tanto el producto como los servicios", afirmó el director general de Iveco para España, Ruggero Mughini, hasta

un total de 15.000 como objetivo. "Los clientes interesados podrán probar 'in situ' el vehículo, porque se lo llevamos a la puerta de su casa", añadiendo que a los clientes que no están ubicados en los polígonos se les hará llegar la campaña de la mano de la red y mediante las redes sociales.

"Es una gran novedad en el segmento, no existe nada parecido. Los datos telemáticos del vehículo se le envían al cliente, por supuesto, pero nosotros podemos analizarlos y gestionarlos en mayor profundidad para adecuar la oferta comercial a cada necesidad. Es el gran valor añadido de 3R", señalaron los directivos de la marca, "por lo que la oferta irá mejorando a medida que vayamos

disponiendo de más datos. Esto solo es el comienzo", al tiempo que apuntaban que el sistema se puede integrar con cualquier otro que exista en el mercado, de la mano de Verizon.

La mañana también sirvió como recordatorio de las innovaciones presentadas por Iveco en abril para la nueva generación de la Daily, que incluyen la radio digital Hi-Connect, que permite a través de su pantalla táctil conectar el Smartphone del usuario y poder tener a mano toda la información de su dispositivo móvil; el sistema Start&Stop; o el nuevo turbo de geometría variable controlado electrónicamente, entre otras cuestiones que hacen posible un potencial ahorro de combustible del 10%.

Por lo que respecta a la seguridad y las ayudas a la conducción, la nueva Daily incorpora, "además de una estética más atractiva y funcional", según d'Amico, el City Brake, ACC, control de pendiente y tracción plus (aplicando el par motor a la rueda con mayor agarre en caso de necesidad), el asistente de abandono de carril o el de viento lateral. "Con la digitalización y la conectividad, entramos en una nueva era, y en Iveco estamos preparados para liderar el proceso con una innovadora oferta comercial, aparejada al renovado vehículo", concluyó D'Amico.

WConnecta celebra en Barcelona su décima edición, la primera organizada con todas las bolsas de carga de Alpega

WConnecta, "evento de referencia del Sector", según sus organizadores, celebra el próximo 18 de octubre su 10º aniversario, en una edición que cuenta con la particularidad de ser "la primera que se lleva a cabo bajo el paraguas del Grupo Alpega", afirma Verónica Rodríguez, responsable de Marketing de Wtransnet, la bolsa de cargas que fue incorporada a Alpega en 2018 y que ha organizado las nueve citas anteriores, desde 2009.

El Centro de Convenciones Internacional de Barcelona (CCIB) será la sede de un encuentro que "reúne a las mejores empresas de transporte de mercancías por carretera de Europa con el único objetivo de que encuentren nuevos clientes y colaboradores", en una superficie de 2.200 metros cuadrados.

Rodríguez destaca que "el Grupo ha decidido mantener este evento por la importancia que representa para nuestros asociados", con el añadido de que, en esta ocasión, "también estará abierto a los integrantes de las otras dos bolsas de cargas de Alpega: Teletroute y 123Cargo". La previsión de asistencia se sitúa por encima

de los 800 profesionales (de 23 países), aunque "en los últimos días se suelen recibir muchas inscripciones. En cualquier caso, reunir esta cifra de personas relevantes procedentes de toda Europa ya es para estar satisfechos", reconoce la directora. El listado de empresas participantes está disponible en la web del evento. En cuanto al perfil profesional del asistente, destacan figuras como la del director de Tráfico, el director de Operaciones y el propio CEO de la empresa de transporte. Por tipo de compañía, el perfil de ésta responde mayoritariamente al operador logístico con flota propia, seguido de operadores logísticos sin vehículos y empresas de transporte, grandes y medianos flotistas que también tienen necesidad de subcontratar proveedores de transporte.

Entrevistas rápidas

WConnecta centra el eje de su actividad en las rondas de *speed networking*, lugar donde todos los participantes llevan a cabo entrevistas de 5-7 minutos con profesionales complementarios a sus necesidades. "No hay otro



formato similar en Europa de este calado. No somos una feria ni un congreso, es un encuentro de trabajo en el que las agendas están muy cargadas de citas, ofreciendo múltiples oportunidades de negocio en un solo día".

Tanto es así que, a la hora de formalizar la inscripción, cada empresa u operador genera su propio perfil, con el cuál la organización le propone opciones de entrevistas. De este modo, "aseguramos que el tiempo estará bien aprovechado, porque todas las reuniones son de

su máximo interés. Las agendas están personalizadas".

Una vez más, quedará habilitado el espacio Cargo Area, un lugar donde operadores logísticos de toda Europa tienen la posibilidad de entrevistarse de un modo más privado con transportistas interesados en trabajar con ellos y que previamente les han solicitado cita. "Esto supone un gran aliciente para las empresas más pequeñas, que pueden tener mayor dificultad para acceder a los directivos de alto nivel de las grandes compañías".

El programa cuenta con una doble sesión de reuniones rápidas, de una hora y media de duración cada una, con un *coffee break* entre medias. Por la tarde, tras el almuerzo, se celebrará la Cargo Area, finalizando la jornada con un cóctel de despedida. Entre las novedades, la organización ha creado un laboratorio tecnológico, TruckLab, donde se presentarán soluciones vanguardistas para la mejora de la eficiencia de las flotas. En este espacio se encontrarán las firmas Andsoft, AGS, ESRI, Opentach, Jaltest Telematics, PTV y RODI.

Fabrice Douteaud, director de operaciones para Bolsas de Cargas del Grupo Alpega, también declara que "WConnecta representa el espacio físico de un red de colaboración cada día más grande, donde empresas de transporte de toda Europa, que comparten los mismos valores, se ven las caras para crear sinergias y nuevas oportunidades de negocio. Estamos emocionados con la idea de repetir el éxito de ediciones anteriores. Aunque ésta será especial, no solo por ser el 10º aniversario del evento, sino porque todas las bolsas de cargas del grupo estarán presentes".

Pere Navarro, director de Tráfico: 'La gran apuesta de la DGT para el futuro de la movilidad será el coche conectado'

España va a ser el primer país que establezca en ciudad el límite de 30 km/h en las calles de un solo carril de circulación

El director general de Tráfico, Pere Navarro, ha tomado parte, el pasado día 11, en un desayuno informativo organizado por Executive Forum, con la colaboración de Indra, Globalvia y Samsung. Durante el encuentro, que se ha celebrado en el Hotel Palace, Navarro se ha referido a la evolución de la seguridad vial a la movilidad segura, conectada y limpia.

María Luisa Castro, directora de Autopistas Europa y concesionaria en Estados Unidos de Globalvia, y Berta Barrero, directora del mercado de Transportes de Indra, han presentado el evento y acompañado al director general en su intervención. Castro ha señalado que "la seguridad vial está totalmente embebida en la cultura empresarial de Globalvia", y ha planteado la cuestión acerca del papel que deben jugar las infraestructuras privadas en la movilidad actual y futura. Por su parte, Barrero ha destacado la importancia de la tecnología para lograr "una movilidad segura, conectada y sostenible" y para



responder al reto previsto del fuerte incremento de la población en las ciudades.

Por su parte, Pere Navarro ha comenzado su discurso conmemorando los 60 años de la creación de la Dirección General de Tráfico (DGT), así como el objetivo que siempre ha pretendido este organismo: "ayudar al ciudadano y hacer que se cumpla la Ley de Tráfico". En este sentido, ha reconocido que el secreto de

la reducción de la siniestralidad en España ha sido, entre otras medidas, la reforma del procedimiento sancionador, que cumple ahora 10 años. "La seguridad vial es formación y educación, pero también control y vigilancia", ha anotado al respecto. De hecho, el director ha recordado que la propia Unión Europea indica que hacer cumplir la normativa de tráfico es la forma más eficaz de hacer reducir los accidentes y las

víctimas. Navarro ha advertido acerca de la evolución actual del concepto de tráfico a movilidad. Por esta razón, ha hecho hincapié en que "la condición previa e indispensable para que la seguridad vial funcione es la movilidad, un factor fundamental".

En esta línea, ha anunciado que España va a ser el primer país que establezca en las ciudades el límite de 30 km/h en las calles de un solo carril de circulación,

un modelo consensuado por la mayoría de las ciudades.

El director también ha destacado que la "nueva cultura de los jóvenes" es un vector transversal en el concepto actual de movilidad. La importancia del uso compartido (en vez de la propiedad), la preocupación por el medio ambiente y la seguridad vial son factores característicos de estas nuevas generaciones.

La DGT prevé que este cambio de mentalidad también influirá en la gestión de la movilidad y el tráfico en las nuevas ciudades. En esta línea, ha resaltado que en España "somos buenos en seguridad vial, automoción e infraestructuras", pero aún es necesario que "nos integremos todos para ser referentes en movilidad". Para lograrlo, sería imprescindible desarrollar una Ley de Movilidad. Además de este reto, Navarro ha señalado también que "la gran apuesta de la DGT es el coche conectado", ya que su desarrollo conllevaría un avance en seguridad vial también.

MAN eTGE 100% ELÉCTRICA.
EL FUTURO ES HOY.

Hermanos Fajardo, satisfecha tras el primer año con sus TGS de MAN

La compañía valenciana Hermanos Fajardo acaba de cumplir su primer año de trabajo con las ocho unidades TGS de MAN, del modelo 18.460 BLS-TS, que adquirió para su negocio de transporte de cisternas químicas. La flota de Hermanos Fajardo se compone de 15 cisternas y siete plataformas portaccontenedores (actividad que complementa a la principal), con una plantilla de 22 personas.

Las ocho tractoras TGS suponen prácticamente la mitad de toda su flota, algo que "no es habitual en nosotros, que renovamos en menor medida", apunta Juan Francisco Fajardo, fundador de la empresa. Pero esta "apuesta" se basa en el rendimiento del vehículo de prueba del que dispuso un año antes de la operación: "Su comportamiento fue excelente, tanto en rendimiento como en términos de consumo. Eso, unido a la tara aligerada, que es vital para nosotros, los resultados de consumo y la confianza que tengo en el comercial de la marca, nos hizo tomar la decisión".

Y, un año después, "el resultado está siendo muy satisfactorio, tanto en términos de consumo como de prestaciones. Es lo que esperábamos. Al ser una marca nueva para nosotros, siempre te queda una pequeña inquietud, la cual fue resuelta enseguida, porque MAN nos ha atendido muy bien desde el principio, ajustando los vehículos a



nuestras necesidades durante las primeras semanas".

MAN TGE Camper

MAN TGE Camper by Norantz está preparada para la Aventura, con mayúsculas. La versión camperizada de la TGE de MAN, fue presentada en sociedad hace ahora un año, con motivo del Salón Internacional Caravaning de Barcelona. En la celebración de una nueva edición del certamen, entre los días 12 y 20 de octubre, MAN y la empresa especializada Norantz Furgonetak ponen a disposición de todos los interesados parte de la gama con variedad de opciones de configuración, tanto internas como externas, así como de la motorización y la caja de cambios.

Es posible seleccionar versión para dos o cuatro personas, techo normal o elevable, el color, el tipo de tracción (delantera o 4x4), motorización de 140 o 180 CV, cambio manual de seis velocidades o automático de ocho, tipo

de llantas y neumáticos, distintos accesorios para las ruedas y para el uso *offroad* del vehículo, y también tecnología interior y sistemas de seguridad (con todos los asistentes a la conducción que propone MAN), todo ello con la máxima calidad y el cuidado del detalle llevado al extremo, tanto en el interior como en el exterior.

Mayor cobertura en Logroño

MAN Truck & Bus Iberia tiene un nuevo punto de servicio oficial en La Rioja, gracias a la reciente apertura de Eurocam, en el Polígono Industrial La Portalada, a las afueras de Logroño, junto a la AP-68 y la LO-20. "En octubre de 2017, en Eurocam nos hicimos cargo de la gestión del servicio en Logroño, pero ahora hemos inaugurado una nueva instalación, en el mismo polígono, pero mucho más grande", señala Miguel Mendioroz, director general de Eurocam. El acto inaugural contó con la presencia de casi 700 invitados.

Goodyear finaliza gran temporada en el Campeonato de Camiones

El Campeonato Europeo de Camiones de la FIA concluyó el primer fin de semana de octubre, en el Circuito del Jarama después de una emocionante temporada. La octava y última carrera de la temporada llegó tras siete rondas muy disputadas en los circuitos de toda Europa, donde los neumáticos Goodyear Truck Racing, específicamente desarrollados para estas, desempeñaron un papel crucial para garantizar el máximo agarre en todas las condiciones.

Los camiones de competición se basan en cabezas tractoras de carretera 4x2, tienen una potencia media de 1.200 CV y un par de 5.500 Nm, lo que permite a los camiones acelerar de 0 a 100 km/h en cinco segundos y de 30 a 160 km/h en solo seis segundos, similar a un Porsche 911.

Goodyear comenzó a producir neumáticos Truck Racing desarrollados específicamente para el campeonato en 2004 y seguirá siendo el proveedor exclusivo de neumáticos del Campeonato Europeo de Camiones de la FIA durante los próximos dos años. La presencia de Goodyear en este tipo de competiciones permite a la compañía probar nuevas tecnologías y mantenerse líder en el sector de neumáticos para camiones. Los neumáticos Truck Racing han sido desarrollados con un compuesto y un patrón de la



banda de rodadura especiales para ofrecer el rendimiento necesario en condiciones exigentes y competitivas como las que se dan en las carreras de camiones.

"El Campeonato Europeo de Camiones de la FIA es la plataforma ideal que nos permite demostrar el excelente rendimiento de nuestros neumáticos para camiones. Los neumáticos Goodyear Truck Racing que hemos desarrollado para el campeonato tienen una banda de rodadura especial, pero se basan en las mismas carcasas utilizadas por miles de camiones en las carreteras europeas a diario. Ver cómo esos neumáticos resisten exigencias de las carreras de camiones es una muestra de la durabilidad avanzada de nuestras cubiertas".

El ganador del Campeonato Europeo de Camiones en 2019 ha sido Jochen Hahn, que se lleva el título por sexta vez después de una temporada llena de emoción en la que se ha enfrentado a otros tres campeones para hacerse con el título.

Iveco gana el Campeonato Europeo de Carreras de Camiones

El Circuito del Jarama de Madrid ha sido la sede de la última prueba de la temporada del Campeonato del año 2019

La temporada 2019 del Campeonato Europeo de Carreras de Camiones de la FIA ha concluido en el Circuito del Jarama (Madrid), donde cuatro intensas carreras han puesto fin a otro exitoso año para el equipo Die Bullen von Iveco Magirus y para sus pilotos, Jochen Hahn y Steffi Halm. El papel de ambos ha sido crucial para lograr el campeonato de equipos por segundo año consecutivo y también el de pilotos, conquistado por Hahn.

El Jarama acogió la última cita de la temporada del ETRC con el ambiente que caracteriza a esta prueba, que se lleva celebrando 33 años en España y que es considerada como la más especial de las carreras de camiones. Nada más y nada menos que 30.800 aficionados acudieron al trazado madrileño para presenciar en directo el espectáculo de las carreras de camiones. Los pilotos de los camiones Iveco no se bajaron del podio durante todo el fin de semana. En la primera carrera de las cuatro celebradas, Jochen Hahn consiguió una nueva victoria esta temporada y volvió a subir al podio también en la segunda (3º), tercera (2º) y cuarta carrera (2º).

Su compañera, Steffi Halm, cerró su fantástica temporada con un tercer puesto en la última carrera del año. Con estos resultados, Iveco se ha he-



cho con la victoria en el Campeonato Europeo de Carreras de Camiones 2019 en una excelente temporada en la que el Die Bullen von Iveco Magirus ha conseguido un total de 13 victorias y ha subido al podio en 18 ocasiones más con Jochen Hahn y Steffi Halm. Nada más arrancar la temporada, Hahn logró dos victorias en Misano (Italia), a las que posteriormente sumó otros 11 triunfos en Hungría, Eslovaquia, Alemania, República Checa, Bélgica, Francia, donde certificó matemáticamente su sexto título, y Jarama.

Halm, por otra parte, también ha realizado una gran actuación esta temporada: ha logrado un total de 11 podios y ha acabado en el cuarto puesto del campeonato. Sus resul-

tados han permitido que el equipo Iveco gane el título, superando por 117 puntos a su principal rival en la clasificación. Iveco también ha estado representado en 2019 por los equipos Reinert Racing y Don't Touch Racing, cuyos pilotos, René Reinert y André Kursim, han acabado en la séptima y octava posición de la clasificación general respectivamente.

Iveco ha tomado parte en el FIA European Truck Racing Championship 2019 como patrocinador técnico del equipo Bullen de Iveco Magirus, nacido tras el acuerdo entre los equipos Hahn Racing y Schwabentruck. El equipo Schwabentruck ha representado a la marca durante los últimos 10 años, mientras que el equipo Hahn ha competido con

un Stralis de carreras por tercer año consecutivo. La marca ha apoyado al equipo con dos Stralis 440 E 56 XP-R de 5.3 toneladas, con un motor Iveco Cursor 13 que produce una potencia de 1.180 CV. Estos vehículos están específicamente diseñados y equipados para alcanzar 160 km/h, la velocidad máxima permitida por el reglamento deportivo.

Iveco ha estado presente en los ocho circuitos del campeonato, mostrando sus vehículos en el paddock y también con una tienda para aficionados y hospitality. En el Circuito del Jarama, situado a pocos kilómetros de la fábrica de Iveco en Madrid, se exhibieron los últimos modelos de la marca y los aficionados presentes pudieron conocer

de primera mano la tecnología y prestaciones de los vehículos.

Concesionario en Vitoria

Por otro lado, Iveco ha inaugurado un nuevo concesionario del Grupo Bomloy en Vitoria, que ha reunido más de una centena de invitados, quienes pudieron disfrutar de las nuevas instalaciones de más de 7.000 metros cuadrados destinados a la venta de vehículos, asistencia y recambios.

Este nuevo espacio, situado en la calle Mendigorritxu 48, Polígono Júndiz 01015, se divide en una zona descubierta de 5.350 metros cuadrados con una campa y un área de circulación, así como de una zona edificada de 2.087 metros cuadrados con un área de exposición de vehículos, oficinas, taller y área de recambios.

"Estamos muy satisfechos con esta nueva apertura y sobre todo por continuar estrechando lazos, tras más de treinta años, con el Grupo Bomloy, pieza clave para nuestra marca en las provincias de Burgos, Vizcaya, y ahora, Álava donde nos representan", ha destacado el director de la red Iveco España, Arsenio Hernández. La nueva concesión de Vitoria, en la que se han invertido 2,5 millones de euros, supondrá una mayor penetración en el mercado nacional de vehículos industriales.

Talento MY 2020 de Fiat Professional, combinación de agilidad y prestaciones

Llega el nuevo Talento Model Year 2020 con nuevos motores de 2 litros, homologados Euro6d-Temp, y numerosas novedades en el interior del habitáculo, entre las que cabe destacar el sistema de infoentretenimiento Touch-Radio Nav de 7" que integra Apple CarPlay y es compatible con Android Auto a través de una aplicación específica

Se confirman naturalmente las cualidades del modelo que lo convierten en el compañero ideal de los profesionales en sus trayectos urbanos y extraurbanos, como la generosa capacidad de carga, la gran versatilidad y la habilidad de adaptarse a las diferentes necesidades de los clientes. Las innovaciones del MY 2020 de Fiat ciertamente contribuirán a consolidar el éxito del modelo que en los primeros seis meses del año ha marcado un crecimiento en los volúmenes de ventas del 31 % en comparación con el mismo periodo de 2018.

La gran novedad del Talento MY 2020 es el debut del nuevo motor EcoJet de 2.0 litros que cumple la normativa Euro6d-Temp y se caracteriza por una reducción del consumo de hasta el 11 %, brindando potencia y par mejorados con respecto al anterior 1.6 litros. Disponible en tres potencias diferentes (120 CV y 320 Nm, 145 CV y 350 Nm, y 170 CV y 380 Nm) con par máximo ya disponible a 1.500 rpm, el motor está equipado con turbocompresor de



geometría variable que asegura una conducción más fluida y un motor más elástico ya a bajas velocidades, con la consiguiente reducción del consumo en el ciclo de uso real. Gracias a su control electrónico, el nuevo turbocompresor puede adaptar su dinámica de fluidos a la velocidad del motor y al estilo de conducción para proporcionar la sobrealimentación correcta en todo momento. Además, el motor implementa la tecnología de reducción catalítica selectiva (SCR) que reduce las emisiones de óxidos de nitrógeno al inyectar una solución de AdBlue® en los gases de escape.

En el interior, el Talento MY 2020 está diseñado para proporcionar el máximo confort y una excelente ergonomía, gracias a tejidos resistentes y asientos bien perfilados, que aseguran comodidad para todos los pasajeros, y volante y mandos perfectamente posicionados para que la conducción diaria resulte más relajante y segura. En particular, los

nuevos interiores Black se han renovado para crear un ambiente elegante y funcional que se complementa adecuadamente con los múltiples compartimentos portaobjetos, con una notable capacidad total de 90 litros, y la práctica e inteligente 'Oficina Móvil'. Esta última incluye un innovador asiento central reclinable, equipado con mesa plegable, respaldo que se abre con compartimento portaobjetos y soporte para documentos.

Disponible en todos los tipos de carrocería, furgón de techo bajo y techo alto, transporte de personas, doble cabina y plataforma, el Talento MY 2020 ofrece dos longitudes, dos alturas y dos batallas diferentes. Combinando estos elementos, el renovado modelo satisface cualquier necesidad de transporte ligero, de 5,2 a 8,6 metros cúbicos y un peso neto del vehículo, comprendido entre 2,80 y 3,05 toneladas, con una carga útil que puede alcanzar los 1.266 kilos.



Nissan da inicio a un plan de formación en la planta de Ávila

Nissan desplegará un plan de formación para todos los trabajadores de la planta de Ávila a partir de este mes y hasta julio de 2020. Este programa contiene más de 120.000 horas de formación. Dicha iniciativa está destinada a mejorar las competencias de los trabajadores para su adaptación a la nueva actividad de fabricación y distribución de piezas de recambio para la Alianza Renault-Nissan-Mitsubishi. Así lo ha confirmado el director de Operaciones Industriales de Nissan en Ávila, Javier Novo, durante la visita a la planta del consejero de Empleo e Industria de la Junta de Castilla y León, Germán Barrios, quien ha recorrido las instalaciones acompañado por el viceconsejero de Empleo y Diálogo Social de la Junta de Castilla y León, David Martín, y delegado territorial de la Junta de Castilla y León en Ávila, José Francisco Hernández.

Alrededor de 250 trabajadores (el 55% aproximadamente del total de la plantilla) trabajan ac-

tualmente en la planta abulense en proyectos inicialmente previstos para 2020 como, por ejemplo, la pintura, sellado y embalaje de piezas de varios modelos de la Alianza, la soldadura de puertas o la fabricación del portón trasero de varios modelos de Renault.

A medida que el proyecto vaya avanzando se irán incorporando un mayor número de trabajadores, según lo establecido en el convenio de 2017. Cuando alcance su plena capacidad, prevista para 2024, la planta contará con un volumen de producción de 80.000 piezas de recambios al mes para los diferentes modelos de las marcas de la Alianza en Europa. "Gracias al trabajo y a la colaboración entre nissan, las administraciones, los sindicatos y los trabajadores el proyecto industrial de la planta de Ávila va tomando forma", ha indicado Javier Novo.

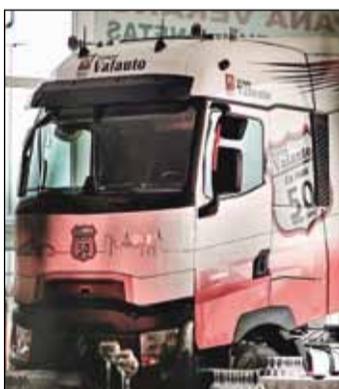
"La Junta de Castilla y León va a continuar apostando por el proyecto de nissan en Ávila y el de la Alianza con Renault en esta Comunidad", ha subrayado Germán Barrios.

Grupo Valauto celebra sus 50 años con Renault Trucks

Grupo Valauto, el distribuidor oficial de Renault Trucks en la provincia de Valencia, acaba de celebrar su 50º Aniversario en las instalaciones de Quart de Poblet. El grupo valenciano, que ha crecido de la mano de la marca francesa, ha mantenido siempre una relación de compromiso y colaboración mutua, que se afianza con la celebración de estas bodas de oro.

Con una dilatada experiencia de 50 años, que les avala en el mercado de la automoción y del vehículo industrial, Grupo Valauto se consolida como una de los distribuidores de referencia en el Sector. Su vinculación con Renault Trucks (desde el año 1978) ha generado una relación de confianza y mejora continua, que se mantiene presente hoy, como se demuestra en el servicio que presta a sus clientes.

Más de 200 personas se dieron cita en las instalaciones de Quart de Poblet, para festejar cinco décadas de esfuerzo, trabajo y dedicación. Las distintas campas exhibieron una amplia muestra del segmento de larga distancia de Renault Trucks, con espectaculares vehículos de la Gama T, como la edición



limitada T High Sport Racing o el Model Year 2019 -Step D-; así como otros modelos de distribución y vehículo ligero.

El acto de celebración comenzó con el agradecimiento por la fidelidad durante estos años, de parte de Francisco Muñoz (gerente), que dedicó unas palabras de homenaje a don Fernando Guerola, fundador del Grupo. Se hizo entrega de una placa conmemorativa a Ester Guerola, actual directora general; y cerrando el acto, el teniente de alcalde del Ayuntamiento de Quart de Poblet destacó la capacidad de adaptación en materia de sostenibilidad, innovación y avance tecnológico.

Peter Jacobs gana el International DAF Driver Challenge 2019

El belga Peter Jacobs ha resultado vencedor del "DAF Driver Challenge 2019", tras imponerse en una espectacular final internacional en el campo de pruebas de Goodyear en Luxemburgo, en la que 18 candidatos de toda Europa compitieron por el codiciado título. El segundo y tercer lugar fue para Nerijus Vitkauskas de Lituania y Miroslav Svoboda de la República Checa, respectivamente. Enrique Sánchez, el representante español, concluyó en octavo lugar.

"La competencia fue tan dura que mi victoria me cogió por sorpresa", declaró Peter Jacobs, conductor de Alders Bulk Logistics, claramente emocionado: "La final nacional fue bastante dura, pero aquí tuvimos que esforzarnos aún más. Las pruebas con los camiones y remolques fueron un auténtico reto y las pruebas escritas que tuvimos que hacer en campos como los de tecnología, legislación y regulaciones, fueron francamente difíciles. Algunas personas afirman que tengo un trabajo fácil. Pero nada más lejos de la realidad. Por lo tanto, me gustaría dedicar este premio a todos mis colegas, ¡auténticos profesionales que salen a la carretera todos los días!".



El DAF Driver Challenge comenzó durante la primavera pasada con más de 1.000 concursantes, lo que llevó a la final internacional el pasado fin de semana, a la que solo llegaron los 18 mejores conductores de 30 países. Un jurado de seis personas monitoreó cuidadosamente el rendimiento de los competidores, respaldado por un grupo de auditores de la organización europea de inspección de vehículos Dekra. DAF buscaba el mejor conductor, por lo que la participación en el DAF Driver Challenge estaba abierta a todos, independientemente de la marca de camiones que se conduzca normalmente.

'Los conductores artesanos'

Harry Wolters, presidente de DAF Trucks y presidente del jurado, señaló: "Esta final ha confirmado nuevamente que un excelente conductor de camión necesita un gran conjunto de habilidades. Se requiere mucho conocimiento, experiencia y habilidades para llevar el rendimiento de un camión al máximo. Creemos que los conductores de camiones merecen estar en un podio y agradecerles los desafíos a los que se han de enfrentar cada día. Con el International DAF Driver Challenge, se les ofrece una plataforma para demostrar sus habilidades y conocimientos".

Mercedes-Benz Trucks inaugura un centro de venta y postventa en Ourense

El Grupo Louzao, concesionario oficial de Mercedes-Benz en Galicia, ha inaugurado un nuevo centro de venta y postventa de camiones Mercedes-Benz en San Cibrao das Viñas (Ourense). Las nuevas instalaciones de la firma cuentan con una superficie total de 11.000 m², están dedicadas en exclusiva a vehículos industriales y han supuesto una inversión de tres millones de euros.

Entre los servicios que ofrece destacan: venta y postventa (diagnóstico, mantenimiento, venta de recambios y reparación integral de mecánica), así como servicio de asistencia 24 horas. La inauguración oficial del nuevo centro tuvo lugar el pasado 4 de octubre y a ella asistieron representantes a nivel nacional de Mercedes-Benz Trucks España: Antonio García-Patiño, presidente y director general; Jaime Vázquez, director de Ventas; Rafael Brasero, director de Postventa; y Emilio Lamo, gerente de Red, entre otros. La representación fue recibida en las nuevas instalaciones de Louzao en Ourense por José Louzao, consejero delegado del Grupo Louzao; Óscar González, director comercial del Grupo Louzao; y por José Antonio Rosende, gerente de Louzao.

El nuevo centro cuenta con un espacio de 9.500 m², donde se incluye la zona de taller con 1.300 m² de superficie y 200 m² para exposición y venta de vehículos. Tras la visita a las nuevas instalaciones, Antonio



García-Patiño, presidente y director general de Mercedes-Benz Trucks España, aseguró que la apuesta de crecimiento y superación de Louzao V.I. garantiza el mejor de los servicios en Ourense.

Por su parte, José Louzao, consejero delegado del Grupo Louzao y presidente de la Asociación de Concesionarios de Mercedes-Benz España, destacó la relación que desde hace casi medio siglo une a su Grupo con la estrella "basada en la confianza mutua y la estrategia de mejora continua". En el evento también estuvo presente Pedro Fernández Moreiras, alcalde del Ayuntamiento de San Cibrao das Viñas, así como distintas personalidades del mundo empresarial.

Coincidiendo con la inauguración oficial del centro, Louzao

Vehículos Industriales presentó el nuevo Mercedes-Benz Actros, el camión inteligente. El evento, al que acudieron unos 250 invitados, estuvo amenizado por una banda musical en directo. Actualmente, Louzao Vehículos Industriales cuenta con tres centros en Galicia, dos en la provincia de A Coruña, en las localidades de Betanzos y Santiago de Compostela, y un tercero en Ourense, en San Cibrao das Viñas. Además, el Grupo Louzao cuenta con otros ocho centros en el territorio gallego (A Coruña, Ferrol, Santiago de Compostela, Vigo, Pontevedra, Villagarcía de Arousa, Ourense) destinados a la venta de Turismos y Furgonetas, vehículos nuevos y de ocasión. Vehículos Industriales prevé acabar el año con una facturación de 12 millones de euros.



Las matriculaciones de semirremolques caen un 16%

La matriculación de semirremolques ha sido de 824 unidades en España, un 16% menos que en el mismo mes del año anterior, según los datos recogidos por la Asociación de Fabricantes de Remolques, Semirremolques, Cisternas y Vehículos Análogos (Asfares). El modelo que más se ha vendido en el acumulado de 2019 es el de lonas, con 3.144 matriculaciones, un 14% menos que en el de 2018. Smichtz encabeza este apartado con 979 unidades matriculadas y un 31,14% de cuota de mercado.

Sin embargo, el segmento que más crece en el acumulado es el de furgones, con 449 unidades matriculadas, un 16% más que en 2018. Lecitrailer vuelve a encabezar la lista con 229 unidades matriculadas y un 51% de cuota de mercado, seguido de Smichtz (89 unidades y un 19% de cuota) y Krone (53 unidades y 14% de cuota de mercado). Por el contrario, disminuyen el resto de segmentos, entre ellos el de frigoríficos, con 2.051 unidades matriculadas, un 6% menos

que el acumulado del año anterior. Smichtz lidera el ranking con 577 unidades matriculadas y un 28,7% de cuota de mercado. Le siguen de cerca Sor Ibérica (con 453 unidades matriculadas y un 22% de cuota) y Lecitrailer (con 296 unidades y un 14% de cuota de mercado).

También disminuye, el segmento de basculantes con 1.056 unidades y un 5% menos de unidades matriculadas que el acumulado del año anterior. Tisvol lidera este apartado con 317 unidades matriculadas y una cuota de mercado del 30%. Le sigue de cerca Granalu (con 283 unidades y un 26,6% de cuota) y más alejado se encuentra Zamarbu (con 58 unidades y un 5,4% de cuota de mercado).

Por último, también decrece el número de unidades vendidas en el segmento de cisternas con 636 unidades matriculadas hasta el último día del mes de junio, un 9% menos que en el acumulado de 2018. Parcisa encabeza esta vez la lista, con 151 unidades vendidas y un 23,7% de cuota de mercado.



Lecitrailer participa en la primera feria de VO industriales

Lecitrailer ha participado como expositor en la primera Feria nacional de Vehículos Industriales de Ocasión celebrada a finales del pasado mes de septiembre en el recinto ferial de Fercam de Manzanares, Ciudad Real.

La feria fue inaugurada por la consejera de Economía, Empresas y Empleo de Castilla-La Mancha, Patricia Franco, y por el alcalde de Manzanares, Julián Nieva. En general, ha sido un éxito tanto a nivel de público profesional como a nivel de volumen de negocio y operaciones generadas.

En el caso particular de Lecitrailer, la oferta de vehículos presentada ha encajado perfectamente con las necesidades de los clientes y la práctica totalidad

de los vehículos expuestos ha sido vendida en la feria o en las jornadas posteriores. Todos los vehículos de ocasión de Lecitrailer se ofertan en unas condiciones óptimas de estado y funcionamiento y, siempre que el cliente lo desee, puede realizar mejoras y adaptaciones antes de adquirir el vehículo en cualquiera de las bases de servicio postventa que Lecitrailer tiene en Zaragoza, Barcelona, Madrid, Sevilla, Valencia y Lyon.

Junto a Lecitrailer, también participaron en el evento las principales marcas de cabezas tractoras que operan en nuestro país, Volvo Trucks, Mercedes-Benz, DAF, Iveco, Scania, Man y Renault Trucks.

Scania incorpora una versión de 540 CV a su gama de motores de 13 litros

El nuevo motor, DC13 166, pensado para clientes que necesiten una gran potencia y fiabilidad "Siendo fieles a nuestra promesa de personalizar nuestras ofertas hemos identificado una necesidad de los clientes de una versión superior de nuestro emblemático motor de 13 litros", comentó Alexander Vlaskamp, vicepresidente y responsable de la División de Camiones de Scania. "Nuestra gama de seis cilindros en línea es líder del mercado en cuanto a rendimiento de combustible. Los camiones de Scania con motores de 13 litros han recibido el premio 'Green Truck' de Alemania durante tres años consecutivos, lo cual es un logro destacable".

En este momento, Scania ofrece cinco versiones de diferente rendimiento de su motor más popular, el de seis cilindros en línea: 370, 410, 450, 500 y ahora 540 CV (consulte la tabla a continuación). La nueva motorización de 540 CV comparte la mayor parte de su tecnología con su hermano de 500 CV, una unidad robusta con turbo de geometría fija con rodamientos de bolas en lugar de rodamientos de deslizamiento. "El potente motor 540 está diseñado principalmente para los clientes y mercados en los que por razones



legales respecto a las cargas del eje delantero no es posible usar un V8", explica Vlaskamp. Sin embargo, es perfecto para todo aquel que requiera una potencia adicional en la operación de transporte que esté realizando. Junto con una caja de cambios adecuada, este motor podrá funcionar exactamente igual de bien para un camión que transporte cargas densas y pesadas, así como cargas ligeras y percederas donde reducir el tiempo de transporte es fundamental. Este último circulará por las autopistas europeas con un peso seguramente ligero, pero su consumo de combustible y velocidad media seguirán siendo factores importantes".

Rendimiento de combustible

Lo que todos los motores DC13 tienen en común es su excelente rendimiento de combustible y el uso exclusivo de SCR para el tratamiento de gases de escape. La robustez y los servicios heredados como el Mantenimiento Scania con Planes flexibles contribuye a las cifras favorables de costes y disponibilidad, traduciéndose en una excelente economía total operativa.

Las cifras mejoradas de combustible y potencia, frente a la relación de peso, permitirán que este motor sea la elección preferida de muchos clientes de Scania, cuenta Vlaskamp.

Astic presenta: 'De lo legal a lo legítimo en el crecimiento internacional de las empresas'

La organización del transporte trata de arrojar luz sobre los problemas burocráticos que tienen sus empresas asociadas

La Asociación del Transporte Internacional por Carretera (Astic) difunde el estudio 'Perspectivas cruzadas, de lo legal a lo legítimo en el crecimiento internacional de las empresas del transporte', donde analiza

los procesos de internacionalización de las compañías del Sector en el ámbito de la Unión Europea. Astic pone de relieve la falta de seguridad jurídica que padecen las empresas del Sector al enfrentarse a su

crecimiento internacional y, al mismo tiempo, informar sobre bases tanto regulatorias como jurídicas que aclaren qué prácticas empresariales son legales y cuáles no, estableciendo así un marco de referencia.

La Asociación del Transporte Internacional por Carretera (Astic) presenta la primera parte de su informe Perspectivas cruzadas, de lo legal a lo legítimo en el crecimiento internacional de las empresas del transporte: expansión empresarial, deslocalización, empresas buzón, *dumping* social, como marco de referencia jurídica para las empresas españolas del transporte que operan en la UE, con el respaldo de la firma Clayton & Segura de Bruselas.

En este estudio, Astic quiere contribuir a clarificar este debate complejo, comenzando con el análisis de los diferentes términos utilizados, para determinar qué prácticas empresariales son legales y cuáles no y establecer así un elemento de referencia para los empresarios españoles del Sector.

"Conviene eliminar todo lo posible la inseguridad jurídica y errores conceptuales que rodean al crecimiento internacional de las empresas del transporte por carretera. Con este documento, sólo tratamos de poner la discusión sobre la mesa. No sobre si se puede o no construir una empresa multinacional en nuestro sector, sino sobre lo que la normativa y las sentencias puedan estar perfilando como límites de ac-



tuación", explica Ramón Valdivia, director general de Astic.

"Posteriormente tendremos que plantearnos en el seno del propio Sector qué es legítimo y qué consideramos que no lo es, incluso siendo legal, para poder promover los cambios normativos oportunos

que permitan conjugar la normativa legal con la legitimidad", añadió Valdivia.

El informe busca aportar luz sobre el fenómeno del crecimiento de las flotas de camiones matriculados en los nuevos países miembros de la UE, que es una realidad, pero donde

no conviene mezclar conceptos y generalizar apelativos, según señalan desde dicha patronal, para que sea factible diferenciar las prácticas que pueden llegar a ser consideradas como fraude de ley cuando únicamente se persigue obtener la ventaja de bajos costes sociales y laborales,

de las que verdaderamente internacionalizan su actividad empresarial, estableciendo nuevas empresas, filiales de su matriz, más allá de nuestras fronteras, con empleados y desarrollo de actividad económica local, contratación de proveedores y el soporte material y social que conlleva.

El Sector español del transporte internacional por carretera es el segundo en importancia en Europa en ton/km, solo por detrás de Polonia, mejorando su posición año a año y muy por delante de otros países con mucha mayor población y PIB, por lo que resulta vital para nuestro país abordar el concepto de la internacionalización empresarial con seriedad y desde todos los puntos de vista.

Entre todos los datos que analiza el informe, se aportan como puntos de partida el que España envía un 70% de sus productos de exportación a Europa a través de la carretera, el que quedan sin cubrir, en el continente, cada año, miles de puestos de trabajo de conductor (lo que ha llevado a la contratación de trabajadores extranjeros que son ya más del 12% del total) o que en torno al 10% de los movimientos de mercancías dentro de Europa se realizan entre Alemania y Países Bajos.

Finaliza el primer Máster Astic en Transporte Internacional y ya está lista la segunda edición

Astic ha entregado los diplomas a los alumnos de la primera edición del Master en Transporte Internacional, un total de 10 alumnos que han cursado por primera vez este máster que pretende consolidarse como uno de los más importantes del Sector del transporte.

"Después de este, siempre tienen que venir más, es nuestra ilusión", según el Astic, Marcos Basante. "No hay ningún otro Sector como el nuestro, donde un día no es igual que otro, siempre hay cosas nuevas, reglamentos nuevos... Es por esto y por muchas otras cosas, por las que es importante la formación en el transporte de mercancías".

El director de formación de la CEOE, Juan Carlos Tejeda, quiso felicitar a los alumnos porque "ha sido muy intenso y extenso. Felicitar también a Astic porque apostáis por la formación". "Hace falta muchas iniciativas como esta, es algo en lo que hay que mejorar en nuestro país", concluyó.

Benito Bermejo, subdirector general de transporte terrestre, añadió que "el plan de ayudas que gestionamos desde el ministerio es inversión en formación para las empresas. Hemos ayudado en másters con un total de 150.000 alumnos. Una formación que creemos necesaria pero más aún en este Sector". Aseguró que el transporte de mercancías por carretera "representa el 4% del PIB y también contribuye colectivamente en todo el país. La carretera es el modo de transporte que más mercancías mueve en España y siempre ha sabido adaptarse a todas las condiciones y normativas".

Después se procedió a la entrega de los diplomas a los 10 alumnos que han conseguido finalizar sus estudios con Astic. En esta edición hubo además varias empresas colaboradoras. Durante el evento, los ponentes se congratularon ya que el Máster tendrá una segunda edición en la que esperan aún más alumnos, para ir poco a poco consolidando su carácter internacional.





Mercedes-Benz impulsa las múltiples opciones de carrozado que atesora la gama Sprinter

La planta alemana de Ludwigsfelde, cerca de Berlín, fue el escenario elegido por Mercedes-Benz Vans para celebrar el evento "Clever Bodybuilder Solutions 2019", el pasado 9 de octubre. Digitaliza-

ción, conectividad y sostenibilidad son los criterios esgrimidos por la firma de la estrella para cimentar su relación con los carroceros de todo el planeta. Durante el evento, en el que se expusieron hasta 34

unidades, los responsables de la marca declararon que "tanto la electrificación como la digitalización suponen un amplio abanico de oportunidades para los vehículos comerciales y para sus clientes".

La distribución urbana de productos refrigerados, "que se incrementa en porcentajes de dos dígitos anuales", es un claro ejemplo del potencial que debe satisfacer este tipo de vehículos, para lo cual Mercedes-Benz trabaja en estrecha colaboración con múltiples empresas carroceras de todo el Continente. Representantes de algunas de ellas también tomaron parte en el evento para aportar información más detallada.

Entre los segmentos representados en la planta germana para la ocasión se encontraban la alimentación, los servicios, la movilidad de personas, soluciones para PMR, camper, logística, construcción, emergencias y ambulancias, e industrias artesanas.

Peter Strobach, director del Centro de Carroceros de la marca, recordó que "Sprinter cumple 25 años en 2020, siendo un referente mundial como demuestran sus más de 200.000 unidades vendidas el año pasado". También mencionó que "una de cada dos Sprinter es transformada, y el Centro que dirijo se convierte en nexo de unión con los carroceros, haciendo que este trabajo sea lo más fácil posible para todos".

Vanguardia

Durante la jornada, pudimos observar el prototipo de eVito refrigerada para transporte de alimentos (bautizada como Arctic Fox), que trabaja con cero emisiones, o las soluciones de conectividad, como Mercedes Pro connect para flotas, que mantiene en contacto al conductor, a la empresa y al vehículo. Este seguimiento permite conocer, entre otros muchos parámetros, la

carga que lleva cada unidad y, de este modo, optimizar las rutas. En el caso del transporte de viajeros, se incorporan sensores en los asientos para, del mismo modo, mejorar la eficiencia del operador.

A esto se suma el MBUX, el sistema de experiencia para el usuario de Mercedes que incluye control por voz, así como el interface inteligente Mercedes-Benz Advanced Control para el segmento camper, que divide el vehículo y la zona trasera ubicando todos los elementos y componentes delante del pilar B para facilitar el carrozado.

Junto a la eVito se expuso la eSprinter, fruto de la estrategia eDrive@VANs. La segunda llegará al mercado antes de que finalice

este ejercicio con una autonomía provisional de 405 km y la posibilidad de alcanzar un 80% de recarga en menos de una hora. En el futuro se sumará a la gama eléctrica la Citan, aunque probablemente no sea hasta 2021.

Para intensificar la relación con los carroceros, Mercedes-Benz cuenta con el mencionado Centro de Carrozado, que no solo diseña diferentes soluciones en colaboración con los transformadores, sino que las valida y aprueba para su comercialización según los parámetros de Daimler, con el correspondiente soporte técnico, venta directa o programas de postventa para todos los usuarios.

En este sentido, Mercedes-Benz

Vans cuenta con dos programas específicos de colaboración: el Van Partner, del que forman parte alrededor de 300 transformadores seleccionados. Alrededor del 90% de los vehículos son vendidos mediante un sistema de doble facturación, siendo cada fabricante responsable de su producto (sea chasis o carrocería). Un paso más allá, en la dirección de una garantía conjunta, es el modelo VanSolution, mediante el que Mercedes-Benz reconoce a estos socios estratégicos y los involucra en el desarrollo de nuevos productos, estandarizando el resultado e incluyendo las soluciones de conversión en sus listas de precios. Esta colaboración también tiene

rango sobre la financiación y los programas de mantenimiento.

También existe un portal específico para los carroceros, que desde 2004 actúa como enlace de intercambio de información y datos entre Daimler y sus socios. Más de 7.800 carroceros (de camiones, furgonetas y vehículos especiales) están dados de alta, en un espacio que en 2018 recibió más de 350.000 visitas y superó los 2,2 millones de páginas vistas.

Y, por último, con el Conversion World, Mercedes-Benz mantiene el contacto con los usuarios finales, que pueden encontrar soluciones especialmente demandadas para las transformaciones, las cuales han sido desarrolladas junto a los socios.



La planta de Ludwigsfelde lleva más de 50 años perteneciendo a Mercedes-Benz, aunque produce la gama Sprinter solo desde 2006. En la actualidad, el buque insignia de MB Vans se fabrica también en Dusseldorf, Buenos Aires y Charleston, aunque Ludwigsfelde es la única donde se llevan a cabo los chasis para transformaciones posteriores. Tanto es así que se proponen 54 versiones básicas y más de 1.200 configuraciones, lo que, a juicio de sus responsables, "es el gran reto que tenemos en la instalación, coordinar todo esto a la mayor velocidad posible y con los mayores estándares de calidad". Ludwigsfelde se extiende sobre una superficie de 540.000 metros cuadrados, con una plantilla de 2.000 trabajadores, una producción diaria de 200 unidades y un flujo diario de más de 100 camiones, que suministran componentes de más de 750 proveedores.



✓ Ficha Técnica

Ford	F-MAX
Modelo:	tractora 4x2
Motor:	Ecotorq
Normativa:	Euro 6d
Cilindrada:	12,74 litros
Potencia máxima:	500 CV
Par máximo:	2.500 Nm
Régimen de vueltas:	de 1.000 a 1.400 rpm
Combustible:	Diésel
Depósito:	600 litros (+450 opcional)
Depósito AdBlue:	78 litros
Combustible:	Diésel
Longitud:	5.925 mm
Altura máx:	3.915 mm
Altura interior:	2.160 mm
Anchura:	2.521 mm
Batalla:	3.600 mm
MMTA:	42.000 mm
Transmisión:	ZF 12TX2620
Freno motor:	400 kW

Cabina

La tractora de Ford presenta una cabina estándar 4x2, pero con amplitud interior y espacios para objetos.

Consumo

La marca apuesta por la tecnología y su propia motorización para obtener los mejores rendimientos.

Motor

El motor Ecotorq de 13 litros entrega una potencia de 500 CV, más que suficiente para nuestro mercado.

Interior

Ford ha cuidado los detalles, buscando la comodidad del conductor y facilitando su vida a bordo.

Potencia

Los 500 CV de este modelo se alcanzan a 1.800 revoluciones y se combinan con un par motor de 2.500 Nm.

Ejes

La distancia entre ejes es de 3,6 metros en la tractora, aunque la gama también dispone de rígidos.

Ford Trucks busca Europa por España

El fabricante presenta en Madrid la tractora F-Max, Truck of the Year 2019, como anticipo del resto de su gama

Ford Trucks acaba de aterrizar en nuestro país con su tractora F-Max, vehículo que fue nombrado 'Truck of the Year 2019' la pasada IAA. Ahora inicia su comercialización en España, de la mano de F-Trucks como importador, como paso

previo a su expansión hacia el resto de Europa. A la tractora de carretera, que llega con 500 CV, se unirán próximamente el resto de la gama pesada, que incluye rígidos de carretera y múltiples soluciones para obras y distribución pesada.

Ford Trucks ofrece con el F-Max una tractora especialmente pensada para el transporte europeo de larga distancia en el segmento de las 40 toneladas. Este camión se ofrece en configuración 4x2 y cuenta con las últimas ayudas electrónicas a la conducción, combinadas con una altura libre interior de 2.160 mm y un ancho máximo en la cama inferior de 800 mm en su zona central. Mecánicamente, Ford Trucks recurre a su propia tecnología mediante el Ecotorq de 12.7 litros y seis cilindros en línea, que entrega 500 CV a 1.800 rpm y alcanza los 2.500 Nm de par a partir de las 1.000 rpm. Dicho propulsor cumple los actuales requerimientos Euro 6 D. Por otra parte, la transmisión montada es la automatizada ZF de 12 relaciones. José Luis Quero será el consejero delegado de la importadora F-Trucks Automotive Hispania, mientras que Luis Miguel Izquierdo asume la responsabilidad comercial y de Ventas.

Presencia

- ✓ La red española de Ford Trucks corre a cargo de su importador, F-Trucks Automotive Hispania, y se inicia contando con siete concesionarios en 2019: Himayma (A Coruña), Mintegui Automoción (Bilbao), Caysercas (Zaragoza), Henry Trucks (dos centros en Barcelona), Truck Moes (Madrid), Dhamtruck (Valladolid) y Truck Hispalis (Sevilla).
- ✓ El objetivo es cubrir todo el territorio peninsular en 2020, con un número próximo a la docena de concesionarios. Para 2021, Ford Trucks España planea establecerse también en los dos archipiélagos.
- ✓ F-Trucks Automotive Hispania comercializa toda la gama de camiones Ford Trucks y dará servicio en el territorio español a los usuarios de a marca. Por su parte, Ford Trucks ofrece una extensa cobertura a nivel internacional, que se extiende a través de la mayor parte del continente europeo, Norte de África y Oriente Medio.





Gama

✓ El transportista español tendrá a su disposición la gama completa de vehículos fabricados por Ford Trucks, lo cual incluye la serie de Carretera, Construcción, Tractocamiones y el modelo F-Max de 500 CV.

✓ Además de las tractoras, disponibles en configuración 4x2, 4x2 Low Liner de chasis rebajado y 6x4, Ford Trucks ofrece una completa gama de modelos rígidos en versiones de dos, tres y cuatro ejes, con diversas configuraciones de tracción. Masa máxima admitida de 18, 26 y 32 toneladas, mientras que en el caso de la gama especializada en construcción, el peso técnico admisible en cantera, fuera de vía pública, para los modelos 8x4 de cuatro ejes puede crecer hasta las 39 o 41 toneladas, en función de la versión específica de chasis.

✓ Los modelos de menor potencia equipan un motor Ecotorq de nueve litros que rinde 330 CV, acompañados por 1.300 Nm de par motor máximo, que pueden equipar caja de cambios automática, tipo convertidor de par, además de la manual Eaton de nueve relaciones. En el caso de los chasis más capaces, se propone el motor Ecotorq 12,7 litros y 420 CV, con 2.150 Nm de par motor máximo, y el Ecotorq de 480 CV con 12,7 litros de cilindrada, con un par motor máximo de 2.500 Nm.



Sinan Kayhan (izq.), director general de Ford Trucks para España y Portugal, y José Luis Quero, CEO de Ford Trucks Hispania.

Una gama pesada con el máximo equipamiento

Ford Trucks opera actualmente en 44 países y planea participar, al menos, en los mercados de vehículos pesados de 80 países para 2023, con una previsión estimada de alcanzar el 5% de cuota de mercado. Objetivo ambicioso para el que ha dado el primer paso de implantar distribuidores oficiales en España y Portugal, a fin de seguir su expansión hacia el resto del Continente de manera paulatina.

Así lo desgranaron sus máximos responsables, Haydar Yenigün como CEO de Ford Otosan (marca matriz con sede en Turquía), y Sinan Kayhan, director gerente de Ford Trucks para España y Portugal, durante la presentación de producto celebrada en el circuito madrileño del Jarama, la víspera de la cita europea del Campeonato de Camiones, certamen del que el F-Max es el camión oficial.

El F-Max es el modelo de tractora que encabeza la oferta de Ford Trucks. Se presenta con el motor Ecotorq de 500 CV Euro 6d

y cabina de piso plano, que equipa ayudas a la conducción como el sistema de control predictivo de la velocidad Max Cruise o la función Eco-Roll. Además F-Trucks Automotive Hispania inicia la comercialización de modelos carrozados desde fábrica, como es el caso del camión rígido hormigonera de cuatro ejes modelo 4142M con bombo Imer. Está en estudio la posibilidad de incorporar más vehículos ya carrozados desde origen.

En todos los casos una de las características más ventajosas de la gama de camiones Ford Trucks es su ventajoso TCO o Coste Operativo Total.

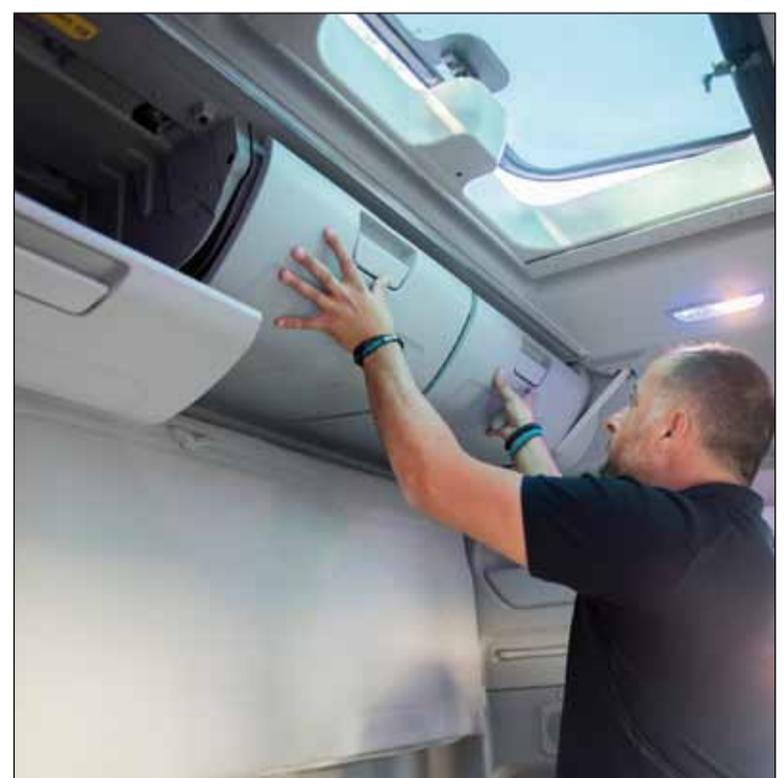
Equipamiento

El confort y la seguridad se encuentran entre las principales preocupaciones de Ford Trucks. Por eso, incluye un amplio abanico de prestaciones en su equipamiento de serie para el F-Max, destacando el alumbrado diurno led, volante

acabado en piel, sensor de lluvia, alumbrado automático, mandos en el volante y cama superior totalmente plegable.

Además, la seguridad se refuerza, también como equipamiento de fábrica, con *cruise control*, *ConnecTruck*, EBS, sistema avanzado de frenada de emergencia, ASR, bloqueo de diferencial, sistema de alerta de abandono de carril, ESP, indicador de carga por eje y Eco-Roll. Y en opción, en función del *pack* elegido, es posible solicitar el *intarder* con *cruise control* adaptativo, Max Cruise (control de velocidad de cruceo predictivo) o el TPMS para controlar la presión de los neumáticos.

Finalmente, Ford Trucks también pone a disposición de los clientes dos paquetes extra de equipamiento, denominados *Comfort Plus* y *Luxury*, para satisfacer cualquier necesidad del transportista. En los próximos meses iremos conociendo más detalles de producto y de la red de asistencia.



Nuevos Ford Transit y Tourneo Custom Plug-In Hybrid, sin emisiones ni problemas de autonomía

Logra hasta un 8 % adicional de ahorro de combustible con los nuevos motores EcoBlue Hybrid

Ford ha presentado la nueva Ford Transit de dos toneladas en Estocolmo, durante los días 2 y 3 de octubre. Más inteligente,

eficiente en el consumo, capaz y productiva, esta innovadora versión está desarrollada para ayudar a las empresas a prosperar en

un entorno operativo moderno. Además, la gama se ampliará con el nuevo e innovador modelo híbrido enchufable.

Más de 4.600 componentes actualizados, junto con tecnologías avanzadas de motor y asistencia al conductor, contribuyen a que la nueva Transit pueda transportar más, consuma menos combustible y sea más fácil de conducir. Las versiones mejoradas de los sofisticados motores diésel EcoBlue de Ford ayudan a reducir los costes operativo al lograr hasta un 7% de mejora en la eficiencia del combustible, con hasta un 8% adicional de ahorro de combustible de los nuevos motores EcoBlue Hybrid de la Transit, la primera tecnología mild hybrid de 48 voltios disponible en el segmento.

Un completo programa de reducción de peso para la nueva Transit, que utiliza el diseño asistido por ordenador (CAD) de la industria aeroespacial, ha ayudado a conseguir un aumento de la carga útil de hasta 80 kg. Además, las funciones avanzadas de conectividad, incluida la nueva tecnología de módem a bordo FordPass Connect, ayudan a los operadores a maximizar la eficiencia y el uso del vehículo. Las tecnologías avanzadas de asistencia al conductor ayudan a los conductores a aparcar en modo manos libres, mantenerse dentro de los límites de velocidad y evitar o mitigar los efectos de las colisiones en entornos urbanos.

"La emblemática Ford Transit eleva el listón una vez más para aumentar la productividad de las empresas, ofreciendo una mayor

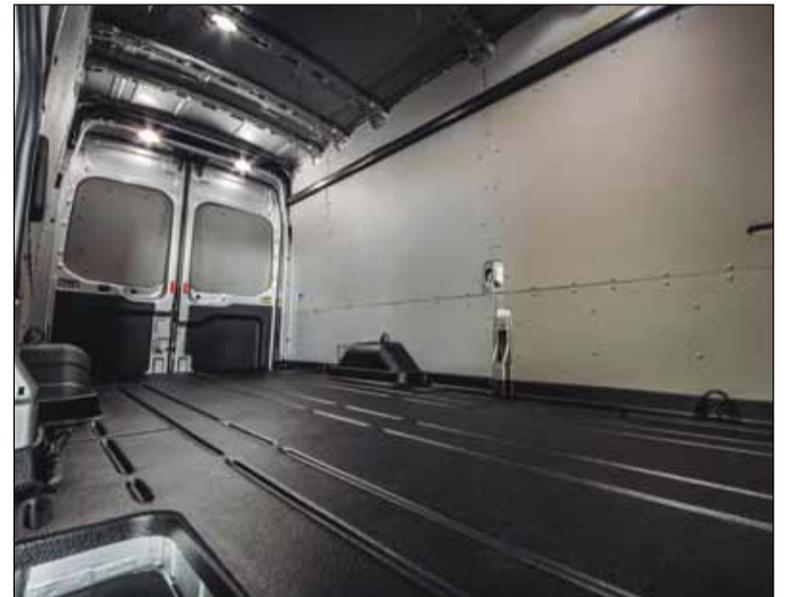


carga útil, una mejor eficiencia en el consumo de combustible y una conectividad avanzada que proporcionará a las empresas de todos los tamaños las herramientas para maximizar la eficiencia operativa", ha asegurado Michael McDonagh, ingeniero jefe de Programa Global de Transit de FORD Europa.

"Ford también está abriendo el camino en materia de electrificación, con motores mild hybrid pioneros en el segmento, ideales para servicios de reparto". La nueva Ford Transit ya está a la venta en toda Europa y se basa en el éxito del modelo anterior, que ha ayudado a establecer a Transit como el líder en su segmento tanto en Europa como en Norteamérica. El crecimiento de las ventas en Europa ha continuado durante 2019,

periodo en el que la gama Ford Transit ha logrado un récord en el segundo trimestre con 68.800 unidades en 2019, un 2,7% más que en el segundo trimestre de 2018. Ford también ha mejorado la furgoneta Transit Custom de 1 tonelada líder del mercado con las nuevas tecnologías EcoBlue diésel, EcoBlue Hybrid y Plug-In Hybrid para optimizar la eficiencia del combustible, junto con tecnologías avanzadas de conectividad y asistencia al conductor.

También ofrece una mejor carga útil gracias a un completo programa ideado para optimizar el peso del vehículo, al tiempo que permite a los operadores disfrutar de lo último en materia de sistemas de seguridad y tecnologías de asistencia al conductor.



Al detalle

Interior y exterior

- 1 Atrevido, despejado y diseñado para ser fácil de limpiar, el nuevo exterior de la Ford Transit cuenta con una parrilla de tres barras más alta y más asertiva y un nuevo diseño de la parte inferior del frontal.
- 2 Los modelos de altas especificaciones cuentan con potentes faros bixenon y nuevas luces diurnas LED con un distintivo Transit.
- 3 El panel de instrumentos ofrece ahora más detalles prácticos para los conductores que utilizan la cabina como oficina móvil, incluyendo un espacio de almacenamiento significativamente mejorado con tres compartimentos abiertos en la parte superior del salpicadero.

Novedades

Mejora la eficiencia con la tecnología EcoBlue Hybrid



La innovadora tecnología mild hybrid de 48 voltios de motores diésel EcoBlue Hybrid está disponible de manera opcional para los modelos Transit de tracción delantera y trasera, lo que supone una mejora media del 3 por ciento en la eficiencia del combustible con respecto al modelo EcoBlue diésel 2.0 litros equivalente, según el análisis WLTP. Se pueden obtener mayores beneficios de hasta un 8% cuando las condiciones de conducción permiten la máxima regeneración de energía. Los modelos Transit EcoBlue Hybrid han sido específicamente ajustados para maximizar la eficiencia del combustible, y cuentan con un arrancador/generador integrado accionado por correa que reemplaza al alternador estándar y permite la recuperación y almacenamiento de energía durante

las deceleraciones del vehículo para cargar un paquete de batería ion-litio de 48 voltios con refrigeración por aire. La energía almacenada se utiliza para proporcionar asistencia de par al motor en condiciones normales de conducción y aceleración, así como para hacer funcionar los accesorios eléctricos del vehículo.

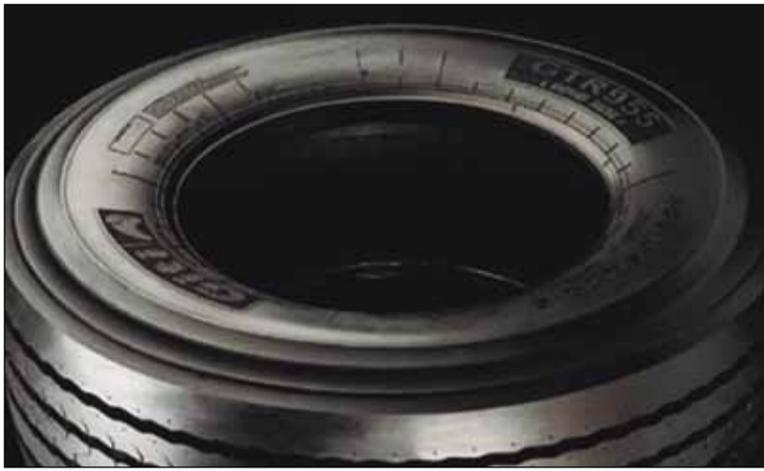
Cero problemas de autonomía

Un puerto de carga ubicado dentro del paragolpes delantero permite que la nueva Transit Custom Plug-In Hybrid se recargue en 4,3 horas utilizando una fuente de alimentación doméstica de 240 voltios y 10 amperios, o en 2,7 horas utilizando un cargador comercial para vehículos de tipo 2 CA. La energía eléctrica adicional es captada a través de la

carga regenerativa cuando el vehículo desacelera o frena.

Cuatro modos seleccionables eléctricos permiten al conductor elegir cómo y cuándo utilizar la carga de batería disponible:

- El objetivo de EV Auto es proporcionar una combinación óptima de rendimiento y eficiencia.
- EV Now da prioridad al uso de la energía de la batería almacenada para una conducción sin emisiones, desactivando el extensor de autonomía hasta que los niveles de la batería alcancen un estado de carga mínimo.
- EV Later da prioridad al extensor de autonomía y aprovecha la carga regenerativa paraposterior.
- EV Charge utiliza el extensor de autonomía para alimentar el vehículo y recargar la batería para cuando se necesite más EV.



Giti Tire aumenta un 30% el kilometraje del Combi Road

Giti Tire continúa aplicando el desarrollo de sus compuestos de última tecnología a los neumáticos de camión Combi Road. En los patrones Giti GDR655 + y GDR665 + un novedoso compuesto ha dado lugar a una nueva generación de neumáticos que mejora el kilometraje en un 30% en comparación con los originales.

Ambos patrones han sido proyectados para el eje de tracción y su diseño es direccional y no direccional respectivamente. El nuevo compuesto les proporciona una histéresis reducida y una menor generación de calor, lo que aumenta la resistencia a la rodadura en aproximadamente un 10%. Además, también aumenta enormemente sus propiedades de recauchutado.

Ambos neumáticos están diseñados para operaciones regionales y de larga distancia y ofrecen un desgaste regular mejorado y una huella optimizada. Igualmente los dos llevan la marca del copo de

nieve y la montaña de tres picos (3PMSF) señalando sus excelentes propiedades de tracción y frenado en invierno y en todas las estaciones.

El Giti GDR655 + Combi Road está inicialmente disponible en 315 / 80R22.5 y 315 / 70R22.5, mientras que el GDR665 + Combi Road comienza con 295 / 80R22.5.

El Centro Europeo de I + D de Giti Tire en Hannover, Alemania, ha trabajado con el principal centro de I + D de la compañía en Hefei, China, para crear estos neumáticos. Ha sido un proyecto de cuatro años de duración que ha incluido una nueva evaluación de materias primas de alta tecnología, exámenes de nuevos prototipos y extensas pruebas en carretera efectuadas por flotas de camiones de varios socios de Giti en Europa. Los neumáticos se fabrican en las instalaciones de la compañía en Yakarta, Indonesia, y están dotadas de equipamiento y tecnología de última generación.

El Grupo Cojali colabora con la ONG Kubuka y Quijote Team

Grupo Cojali, grupo español del sector de la automoción y la ferretería industrial, continúa dando pasos en su compromiso de ciudadanía corporativa, colaborando por segundo año consecutivo, en varios proyectos que la ONG Kubuka lleva a cabo en Zambia y Kenia.

Kubuka es una ONG, declarada de utilidad pública, que trabaja por un desarrollo sostenible centrándose en la educación y el emprendimiento como motor de cambio, y apoyando proyectos que nazcan y perduren gracias al esfuerzo y empoderamiento de la comunidad beneficiaria.

A través de 'Quijote Team', asociación manchega sin ánimo de lucro, y colaboradora de varias ONG como Kubuka en España, Grupo Cojali contribuyó durante 2018 a la construcción de colegios y viviendas equipadas con energía eléctrica, para albergar al profesorado cualificado de esas escuelas en la ciudad de Kasiya (Zambia).

Desde 2015, Cojali colabora activamente con Quijote Team. En palabras de Víctor Parrilla, miembro cofundador de Quijote Team: "Es un honor y un privilegio, que empresas de la talla de Cojali depositen su confianza, año tras año, en asociaciones como la nuestra, para el desarrollo de proyectos de cooperación a nivel internacional". "Para grupo Cojali es fundamental contribuir en el desarrollo y en la generación de oportunidades para todos



a través de este tipo de acciones sociales corporativas", comenta Venancio Alberca, director general de Cojali.

"La confianza depositada en los proyectos que Quijote Team lleva realizando durante años es máxima, y continuaremos nuestra colaboración en el futuro, pudiendo llegar a cualquier lugar del mundo en el que podamos aportar". En este 2019, el objetivo del Quijote Team se centrará en dotar de nuevas infraestructuras y un medio de transporte a Lisha Children's Home, una casa de acogida que alberga a 26 menores en la ciudad de Tala (Kenia).

Con ello se pretende mejorar el acceso de estos niños al colegio o al centro de salud, así como facilitar tareas rutinarias como hacer la compra o ir a vender los productos de la huerta que ellos mismos cultivan. Ambas ONG se encuentran inmersas en un proceso de recaudación de fondos para concluir con éxito el proyecto "Desafío Kenia 2019", el cual se está haciendo mediante una plataforma de micro mecenazgo. Para saber más del proyecto, o incluso contribuir en él, se puede hacer a través de la web www.migranodearena.org buscando el proyecto "Desafío Kenia 2019".

TRP ayuda a asegurar la carga y cumplir la normativa europea

El incorrecto amarre de la carga está presente en uno de cada cuatro accidentes de camión. El transportista es responsable último de sujetar de modo seguro y adecuado a la legislación la carga en su vehículo. TRP mediante sus equipos de cinchas y sujeciones soluciona eficazmente la estiba de la carga, evita problemas legales, incrementa la seguridad en carretera y además aporta la mejor imagen para el profesional.

Gracias a la amplia familia de cinchas de fijación TRP es posible asegurar todo tipo de cargas en la carrocería del camión o semirremolque. Se trata de una gama de utensilios certificada con la calidad del TÜV alemán que, junto a las correas, sus fijaciones de diverso tipo los elementos tensores pueden complementarse mediante barras de fijación y alfombrillas de fricción o codos protectores esquineros. De este modo cualquier tipo de carga viajará de modo totalmente seguro en el camión, evitando daños, peligros para el resto de usuarios de la vía pública y evitar costosas sanciones. Los equipos TRP para



la sujeción y estiba de la carga incluyen carracas y cinchas de hasta 5.000 kilogramos de fuerza de tensión con una longitud de trabajo de hasta 8,5 metros.

TRP para su gama de elementos de sujeción trabaja con proveedores de calidad máxima. Ello permite asegurar el cumplimiento de la normativa vigente europea donde una cincha que haya sido preparada para resistir una tensión máxima de 2.500 kilogramos por ley no debe romperse hasta sufrir una tracción del triple de dicho valor. Es decir, que no debería romperse hasta soportar 7.500 kilogramos. Las cinchas que TRP ofrece al transportista cumplen

esrupulosamente con dicha normativa y vienen refrendadas por la entidad alemana TÜV. La carraca puede ser de diseño ergonómico para facilitar el esfuerzo durante la colocación. En el caso de alfombrillas de fricción para evitar desplazamientos indeseados de la carga soportan hasta 125 tn/m², con un grosor de 8 mm. Por su parte las barras de fijación pueden ser de uso vertical o bien como elementos ajustables de tensado, trabajando respectivamente para longitudes de trabajos de entre 2,1 y 3,1 metros en las de uso vertical y entre 2,29 y 2,52 metros para los elementos de tensado ajustables.



Monocepillo de litio rápido y seguro para la limpieza de flotas

El nuevo monocepillo Lito Wash está diseñado para el lavado de autobuses, autocares, minibuses y furgonetas independiente del número de vehículos, tanto para grandes y pequeñas flotas.

En jmb solucionan problemas de limpieza y lavado de grandes y pequeñas flotas de camiones, autobuses y trenes. Con más de 30 años de experiencia en el Sector, ofrecen soluciones globales adaptadas a las necesidades de cada cliente, con la gama más amplia, innovadora, técnicamente fiable y ecológica de monocepillos que funcionan con baterías, híbridos, gasolina, diésel, etcétera.

JMB apuesta por la innovación, por el medio ambiente y por las personas. Su gama de monocepillos y complementos de lavado son el resultado de la evolución e investigación, facilitando al máximo el lavado de flotas de sus clientes, y con un compromiso de atención personalizada durante las 24 horas al día, 365 días al año.

Dispone de carga ultra rápida, de 10 a 15 minutos y con su tecnología, permite un movimiento preciso. No tiene apenas mantenimiento y es muy silencioso. El tiempo del lavado del camión frigorífico ronda aproximadamente los siete minutos.



El Terra de Tisvol, un seguro para el transporte de todo tipo de cargas

Se trata de una elección segura y fiable para transportes exigentes como áridos y asfaltos

El basculante Terra de Tisvol proporciona una gran seguridad a la carga transportada y ofrece un gran abanico de transporte de mercancías, ya que realizan los trabajos que entrañan una mayor exigencia. Dispone de dos longitudes con su altura posible (8.300 milímetros de longitud con una altura de 1.400 milímetros o 8.700 milímetros con una altura de 1.500 milímetros). Dicha combinación de modelos, en función de la carrocería, crea basculantes de entre 25 y 30 metros cúbicos.

Por otro lado, la innovadora gama Terra ofrece la máxima estabilidad tanto en la basculación como en la conducción, "ya que disponen de uno de los mejores chasis de aluminio del mercado", según la marca, formado por un único cordón de soldadura

longitudinal, sin soldaduras transversales que debiliten el material base. Así es como las T's siempre son completas, sin empalmes. Así mismo, la estructura compacta del chasis con refuerzos de unión entre los puentes y largueros proporciona una mayor resistencia al conjunto. Cabe destacar también los escudos integrados y diseños personalizados para los carroceros. La compañía pone a disposición del fabricante de la carrocería de acero todo su conocimiento.

Evitar la corrosión

El aspecto de la corrosión del chasis también se encuentra entre las preocupaciones de Tisvol. Por ello, utilizan tornillería dacromet analizada en cámara salina. Además, se aplica un aislante con el

que se impide esta corrosión. Así se consigue una mayor durabilidad en un estado óptimo.

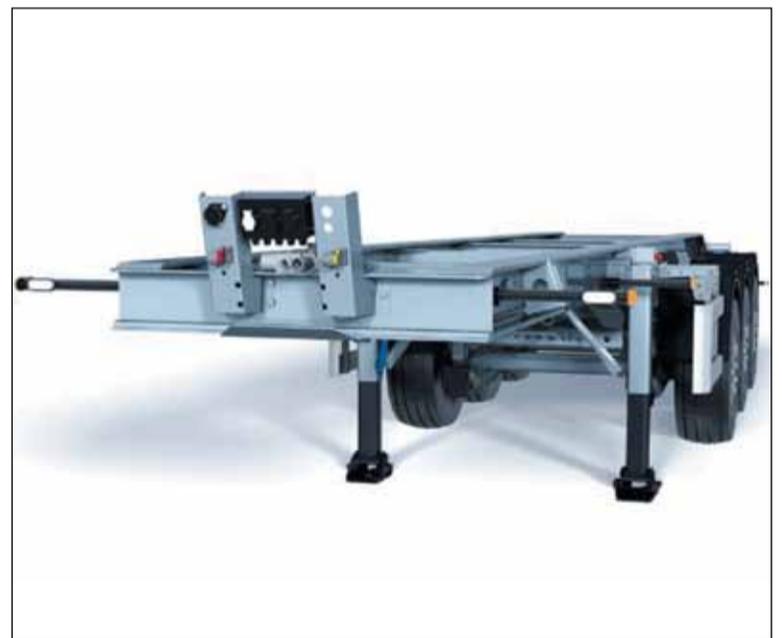
También dan gran importancia a los acabados. Tisvol ofrece terminaciones exclusivas como la puntera del chasis y muchos más detalles que lo diferencian, como la junta de goma en la ranura de la barra del parachoques, con la cual previenen de posibles accidentes evitando que se deposite material en las ranuras durante la descarga y puedan proyectarse a otro vehículo cuando el semirremolque está en movimiento.

Por último, dependiendo de la longitud que tenga el vehículo, lleva por normativa un paragolpes abatible, con distintas alturas respecto al nivel del suelo según si la suspensión esta subida/bajada, o paragolpes extensible con una altura fija respecto al suelo.

✓ Chequeo

Otras características

- 1 Puerta embutida de una pieza. Es la opción más fiable en todo tipo de cargas que precisen una descarga basculante.
- 2 El sistema de cobertura de toldo al lateral es el sistema principal en vehículos de volumen superior. Este sistema consigue los mejores resultados de protección de la carga frente a elementos externos como el agua o el aire.
- 3 Frontal Inclinado de Cilindro Exterior E. Ángulo de 21° que favorece la descarga de materiales adherentes. Interior liso que facilita al máximo la limpieza. Válido en todas las carrocerías.



★ Sostenibilidad

Ofrecen la posibilidad de elegir entre tres tipos de carrocerías

Carrocería de chapa y costillas CC, carrocería de panel E30 y carrocería redonda VR son las opciones a escoger



Tisvol permite a los usuarios carrozar el basculante Terra de tres maneras diferentes. En primer lugar, con carrocería de chapa y costillas CC. Esta primera opción es la configuración que ofrece mayor resistencia y la más ligera, y dispone de con multitud de personalizaciones posibles. Con una longitud de 2.370 milímetros estándar y 2.420 en la versión Coroa, ofrece más carga por metro lineal de vehículo de costillas, uno de los secretos de su gran ligereza. El chaffán interior y lateral de chapa y costillas combinados, consiguen la mejor rigidez estructural del conjunto y facilitan la descarga y la limpieza.

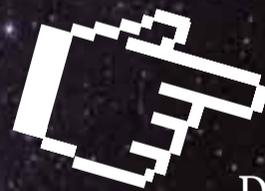
Por otro lado, la carrocería de panel E30 ofrece 2.480 milímetros de anchura interior, consiguiendo la máxima carga por metro lineal en panel E-30 gracias a la habilidad técnica de todos los ingenieros. También ofrece la posibilidad de elegir entre un perfil superior estándar de 75 milímetros o de un perfil reducido de 48 milímetros. Cuanto más estrecho sea el perfil, mayor será la anchura de carga. Matriz propia del panel Tisvol es un 5% más resistente gracias a un nervio interior más que las demás soluciones estándares del mercado.

Por último, la carrocería redonda VR es un formato redondo que

facilita la descarga de materiales de alta densidad como asfaltos, áridos o similares. "5,1 mm es el espesor idóneo en esta estructura y, por supuesto, con la aleación más avanzada del mercado", añade Tisvol. La sección VR permite reducir la altura y la inclinación, favoreciendo la descarga de los materiales más adherentes y aumentando la seguridad. El gran perfil de unión es el corazón de VR. Su espesor es variable, reforzado en las partes que más desgaste por abrasión van a sufrir. Este perfil extruido tiene unas características técnicas superiores a las que se pueden conseguir con el proceso estándar de laminación de las chapas.



El Sector ha cambiado y la Información también



Date de alta en
Nexotrans.com

Diario *online* del Transporte

**... y recíbelo cada mañana
en tu email**

Soluciones innovadoras de Traton para la movilidad eléctrica y la conducción autónoma

Traton presentó una amplia gama de innovaciones, desde nuevos vehículos comerciales, hasta nuevas formas de trabajo

Las empresas asociadas de Traton y varias áreas del Grupo presentaron su experiencia en movilidad eléctrica, automatización, servicios digitales y nuevos modelos de negocios en una exhibición especial llama-

mada Innovation Expo, en la que se trazaron los pasos que planea dar el grupo de cara al futuro. Según Andreas Renschler, CEO de Traton, "la innovación es un estado mental, en nuestra empresa siempre

estamos luchando por ser mejores, en beneficio de nuestros clientes y en beneficio del usuario final". La colaboración entre Scania y MAN se estrechará a partir de la próxima generación de gama pesada.

En el Día de la Innovación, en Suecia, el Grupo Traton presentó una amplia gama de innovaciones, desde nuevos vehículos industriales hasta nuevas formas de trabajo. "La innovación", dijo el CEO Andreas Renschler, "es un estado mental. Nos esforzamos por ser mejores".

En su discurso, Renschler se refirió a los desafíos multifacéticos que enfrenta la industria de vehículos comerciales, incluida, en particular, la transformación significativa hacia sistemas de transmisión alternativos y sistemas con emisiones reducidas de CO₂, así como el considerable ritmo al que cambia el consumo doméstico y la logística. Renschler entiende que "cuando comenzamos este viaje hace cuatro años, los intentos de movilidad eléctrica en vehículos comerciales fueron descartados como experimentos. Hoy, ya estamos recibiendo pedidos de camiones y autobuses con motor eléctrico y confiamos en que en los próximos 10 a 15 años, un tercio de los camiones y autobuses que entreguemos tendrá sistemas de transmisión alternativos, de los cuales la mayoría serán puramente eléctricos". Para ello, se necesita la infraestructura adecuada, sin olvidar la necesidad de que este proceso sea a escala internacional.

Aprovechar las sinergias entre las tres marcas MAN, Scania y Volkswagen e Ómnibus en colaboración es clave para el éxito de Traton en su conjunto. Se ha logrado mucho en solo cuatro años desde que se estableció el Grupo, y el objetivo es seguir igual. "Las ventas y los beneficios han aumentado año tras año. A partir de este año, hemos cotizado en las bolsas de valores de Frankfurt y Estocolmo. Y a pesar de que se nos presentan desafíos en los mercados, y nuestra industria es altamente cíclica, nuestros resultados hasta ahora hablan por sí mismos", dice Renschler.

Lo mejor de cada marca

En su discurso de apertura, el COO de Traton, Christian Levin, habló sobre aprovechar lo mejor de las tres marcas de vehículos para el Grupo. Responsable de investigación y desarrollo, compras, planificación estratégica de productos, gestión de alianzas estratégicas y la red de producción estratégica, Levin es uno de los impulsores de sinergias



en Traton. "La investigación y el desarrollo coordinados en todo el grupo nos permiten cumplir nuestra misión de convertirnos en un campeón mundial. Un enfoque modular común en todas las marcas nos permite responder aún más rápido, mejor y más eficientemente a las necesidades del cliente", dijo Levin, quien dirige las actividades operativas globales del Grupo Traton con su equipo, ubicado en Suecia. Levin también enfatizó el papel clave

que desempeña la realización del potencial de los sistemas digitales en este esfuerzo. "La proporción de expertos en electrónica y software en nuestros departamentos de desarrollo está aumentando considerablemente. Tenemos la intención de invertir más de 1.000 millones de euros en digitalización en los próximos cinco años".

Modularización

Unos meses antes del lanza-

miento de la nueva generación de camiones MAN, Joachim Drees, CEO de la marca MAN Truck & Bus de Munich, explicó el papel que ha desempeñado la modularización en el desarrollo de vehículos MAN en el pasado. Con el diseño correcto y una combinación inteligente de algunas piezas, son posibles mejores variantes y, junto con eso, una configuración más personalizada para los requisitos específicos del cliente. Drees también ha-

bló sobre otros ejemplos en el Grupo Traton y describió, junto con Niklas Bruce, experto en modularización de Traton, la estructura modular recientemente desarrollada, llamada Byggladan en sueco, que cubre el tren motriz hasta el bastidor del vehículo para los vehículos del Grupo, algo que tiene como base la estructura modular de la marca sueca Scania. Sin embargo, incluso con la modularización, las tres marcas mantendrán su posición claramente definida al respecto en este tema.

El CEO de Scania, Henrik Henriksson, describió el impacto de gran alcance de la digitalización y los sistemas en red en la industria del transporte. El corazón de un vehículo moderno es digital. Los sistemas de control, los servicios y la interconexión de vehículos y servicios permiten el desarrollo de nuevas soluciones innovadoras que aumentan la eficiencia para los clientes. "Ya alrededor de un tercio de nuestros ingenieros son desarrolladores de software", señaló Henriksson. Luego demostró con orgullo el nuevo vehículo conceptual de Scania, un vehículo autónomo para uso en minas, el AXL. Henriksson, junto con Daniel Mohlin del proveedor de servicios de transporte sueco Nobina, de la región de Estocolmo, también presentó la solución de colaboración de un servicio de transporte autónomo en el área alrededor de la capital sueca, Estocolmo.

Trabajadores y clientes

Roberto Cortés enfatizó el hecho de que no es suficiente tener las mentes más brillantes de la industria bajo el mismo techo: "Es más importante lo bien que colaboren las personas", enfatizó el CEO de la marca brasileña de camiones Volkswagen Caminhões e Ómnibus. La colaboración en Traton es un factor de éxito en todos los niveles. La importancia de los clientes, los socios externos, así como dentro del propio Grupo Traton, entre las marcas integradas. El CEO de la marca sudamericana destacó en particular el consorcio modular en la planta en Brasil, donde la producción integrada de vehículos industriales se opera conjuntamente con socios y proveedores. El modelo ahora se está extendiendo a la producción de vehículos eléctricos por primera vez.



Renfe

Resolución del delegado territorial de Trabajo, y Seguridad Social de Bizkaia del departamento de Trabajo y Justicia, por la que se dispone el registro, publicación y depósito del Convenio Colectivo de la empresa DHL EXPRESS SPAIN, S.L.U. (centros de Bizkaia) (código de convenio 48101991012019).

Antecedentes

Por vía telemática se ha presentado en esta delegación el acuerdo citado, suscrito por la dirección y la representación sindical.

Fundamentos de derecho

Primero: La competencia prevista en el artículo 90.2 de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, Real Decreto Legislativo 2/2015 de 23 de octubre («BOE» de 24 de octubre de 2015) corresponde a esta autoridad laboral de conformidad con el artículo 15.1.h) del Decreto 84/2017, de 11 de abril («BOPV» de 21 de abril de 2017) por el que se establece la estructura orgánica y funcional del Departamento de Trabajo y Justicia, en relación con el Decreto 9/2011, de 25 de enero, («BOPV» de 15 de febrero de 2011) y con el Real Decreto 713/2010 de 28 de mayo («BOE» de 12 de junio de 2010) sobre registro de convenios colectivos.

Segundo: El acuerdo ha sido suscrito de conformidad con los requisitos de los artículos 85, 88, 89 y 90 de la referenciada Ley del Estatuto de los Trabajadores.

Se resuelve

Primero: Ordenar su inscripción y depósito en la Sección Territorial de Bizkaia del Registro de Convenios Colectivos, con notificación a las partes.

Segundo: Disponer su publicación en el «Boletín Oficial de Bizkaia». Convenio colectivo de la empresa DHL Express Spain S.L.U. para sus centros de trabajo en la provincia de Bizkaia para los años 2018, 2019, 2020 Y 2021.

Preámbulo

Este nuevo Convenio sustituye los siguientes dos Convenios de DHL Express Bizkaia Spain, S.L., Centro de Leioa, con número de registro 48100221012013, y de DHL Express Bizkaia Spain, S.L., Centro de Derio, con número de registro 48100211012013.

Las partes acuerdan que en virtud de lo establecido en el artículo 82 y siguientes del Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido del Estatuto de los Trabajadores resulta de aplicación lo previsto en el Convenio Colectivo para las Empresas de Transportes por Carretera y Actividades Auxiliares y Complementarias del Transporte, para los años 2017 a 2020 en la provincia de Bizkaia («Boletín Oficial de Bizkaia» 13 febrero de 2019 y código de convenio nº 48002325011981) y los que lo sustituyan, con las mejoras en las condiciones acordadas por las partes y que se desarrollan en el cuerpo del presente Convenio.

En consecuencia, en relación con aquellas materias que no se encuentran reguladas expresamente en el presente Convenio Colectivo, se estará a lo previsto en el Convenio Colectivo para las Empresas de Transportes por Carretera y Actividades Auxiliares y Complementarias del Transporte, para los años 2017 a 2020 en la provincia de Bizkaia, y los que lo sustituyan, y todo ello sin perjuicio del derecho supletorio que resulte de aplicación y que está recogido en el artículo 6 del presente convenio.

Artículo 1. Partes que suscriben

Al amparo del Título III del Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, son partes firmantes del presente Convenio de Empresa, la Representación Legal de los Trabajadores y la Dirección de la Empresa, quienes se reconocen mutuamente capacidad y legitimación suficientes para negociar el presente convenio.

Artículo 2. Ámbito territorial

El presente Convenio será de aplicación a todos los centros de trabajo existentes o que puedan existir en el futuro de DHL Express Spain, S.L.U., en la Provincia de Bizkaia.

Artículo 3. Ámbito personal

Este Convenio afecta a todas y todos los trabajadores que presten sus servicios para la empresa DHL Express Spain, S.L.U., en todos sus centros de trabajo existentes en la Provincia de Bizkaia. No obstante, el personal actualmente en la empresa proveniente

en el ejercicio de las facultades que le son propias no aprobará alguna de las condiciones establecidas en este Acuerdo, éste quedará sin eficacia y deberá considerarse y renegociarse en su totalidad.

Artículo 6. Derecho supletorio

En lo no previsto en el presente Convenio, será de aplicación como derecho supletorio lo dispuesto en el Convenio Colectivo para las Empresas de Transportes por Carretera y Actividades Auxiliares y Complementarias del Transporte, para los años 2017 a 2020 en la provincia de Bizkaia, y los que los sustituyan, en el existente Plan de Igualdad Estatal de DHL Express Spain o acuerdo del mismo ámbito que lo sustituya, en el existente Acuerdo Estatal de Jubilación de DHL Express Spain o acuerdo del mismo ámbito que lo sustituya, en el II Acuerdo General para las Empresas de Transporte de Mercancías por Carretera («BOE» número 76/2012, de 29 de marzo) o acuerdo del mismo ámbito que lo sustituya, y demás legislación laboral de aplicación general.

Artículo 7. Mejoras futuras

reuniones previa comunicación a la otra parte. Son funciones específicas de esta Comisión: a) Interpretación del Convenio. b) Vigilancia del cumplimiento de lo tratado. c) Todas aquellas cuestiones que de mutuo acuerdo le sean conferidas por las partes. Para que dicha Comisión emita dictamen y actúe en la forma reglamentaria prevista, se requerirá el acuerdo de ambas representaciones con carácter previo al planteamiento de los distintos supuestos ante la jurisdicción competente.

Cuando la comisión paritaria no logre en su seno acuerdos para la solución de los conflictos a ella sometidos en virtud de lo previsto en el apartado anterior, las partes se obligan a acudir a la vía establecida de mediación del PRECO publicado en el «Boletín Oficial del País Vasco» número 66/2000, de 4 de abril.

Artículo 10. Clasificación y progresión profesional

En materia de Clasificación y progresión se estará a lo dispuesto en el II Acuerdo General para las Empresas de Transporte de Mercancías por Carretera, así como, en su caso, en el Convenio Colectivo Sectorial de referencia de la Provincia de Bizkaia.

Artículo 11. Régimen y estructura salarial

Las partes firmantes acuerdan establecer una estructura salarial pactada y recogida conforme a lo que se detalla a continuación y a lo largo del presente Convenio.

«Estructura Salarial»: ambas partes reconocen y convienen que la totalidad de los conceptos que integran el régimen retributivo y la estructura salarial del presente Convenio son, en su conjunto y globalmente considerados, superiores y más favorables para los trabajadores que la normativa legal y convencional a nivel sectorial.

La «Estructura Salarial» básica de las y los trabajadores afectados por el presente Convenio, dependerá de la cuantía retributiva que tengan consolidada cada uno de ellos y se compondrá o articulará de la siguiente forma, distribuyéndose en los siguientes conceptos:

a) «Salario Base». Será el establecido para cada categoría profesional el que figura en las Tablas Salariales del presente Convenio, aplicándole un incremento salarial según el «Artículo 12. Incremento salarial» de este Convenio. (Por 15 Pagas).

b) «Plus Convenio». Concepto salarial, no absorbible ni compensable, de valor diferente para cada categoría profesional, recogido en las Tablas Salariales del presente Convenio, aplicándole un incremento salarial según el «Artículo 12. Incremento salarial» de este Convenio. (Por 15 Pagas).

c) «Antigüedad». Según lo establecido en el «Artículo 14. Antigüedad» del presente Convenio. (Por 15 Pagas).

d) «Plus Ad Personam». Concepto salarial, no absorbible ni compensable, aplicándole un incremento salarial según el «Artículo 12. Incremento salarial» de este Convenio. (Por 12 Pagas). Dicho «Plus Ad Personam» tiene asimismo el carácter de canalizador de diferencias salariales y se aplicará un incremento salarial según el «Artículo 12. Incremento salarial» de este Convenio. A este respecto y con el objetivo de homogeneizar la estructura salarial de todo el personal las partes acuerdan la eliminación de los conceptos retributivos.

e) «Plus septiembre». Concepto salarial no absorbible ni compensable. El importe de este plus, regulado en el artículo 15, se establece en las tablas salariales del presente Convenio, aplicándole un incremento salarial según el «Artículo 12.—Incremento salarial» de este Convenio.

➤ *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
 suscripciones@nexotrans.com
 facturacion@nexotrans.com
 foro@nexotrans.com
 atencion-cliente@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

de otro marco regulador, seguirá rigiéndose por sus condiciones laborales garantizadas por anteriores Acuerdos colectivos o personales de empresa y/o Grupo, y en los mismos términos que recogen los mismos.

Artículo 4. Ámbito temporal, denuncia y revisión

El presente Convenio, entrará en vigor a todos los efectos el día 1 de enero de 2018, excepto en las materias/artículos que se acuerden de manera específica algo diferente, y tendrá una duración hasta 31 de diciembre del año 2021, con independencia de la fecha de su publicación en el «Boletín Oficial de Bizkaia».

Dado el carácter retroactivo del presente Convenio, los atrasos a que dé lugar la aplicación del mismo, serán abonados en el plazo máximo de un mes a partir de su publicación.

Llegada la finalización de la duración del presente Convenio, quedará automáticamente a iniciar la negociación de un nuevo Convenio en el mes siguiente a la finalización del mismo. Concluida su vigencia y hasta que no se logre un nuevo acuerdo que los sustituya, el presente Convenio será de aplicación en todo su contenido.

Artículo 5. Vinculación a la totalidad

Las diferentes condiciones pactadas forman un todo indivisible y orgánico, a los efectos de su práctica, serán considerados dentro de este tipo de carácter.

En el supuesto de que el Órgano compe-

En caso de fijarse, durante la vigencia del presente Acuerdo, a través de disposiciones legales o convencionales obligatorias, condiciones económicas que en su conjunto y cómputo anual fuesen superiores a las pactadas en el presente Acuerdo, se aplicarán aquellas.

Artículo 8. Garantía personal

Se respetarán las diversas situaciones personales que con carácter global mejoren lo pactado en este Convenio.

Artículo 9. Comisión paritaria interpretadora del convenio

Al objeto de conocer y resolver cuantas decisiones se susciten en la aplicación e interpretación del presente Convenio se constituye la presente Comisión Paritaria. Esta Comisión estará compuesta por 4 vocales por parte de la empresa, y 4 vocales por parte de la RLT. La Comisión Paritaria se reunirá a instancias de cualquiera de las representaciones, en el plazo máximo de 15 días laborables desde que la convocatoria fuera solicitada por cualquiera de las partes, levantándose acta de los asuntos tratados y acuerdos alcanzados, en su caso. Podrá designar de entre sus miembros un presidente y un secretario, cada uno de los cuales pertenecerá a una de las partes, empresarial y social, turnándose por períodos de un año. Estableciéndose la posibilidad de asistencia de asesores a las

NexoLog

INFORMACIÓN QUINCENAL SOBRE LOGÍSTICA PARA EL TRANSPORTE

Amazon invierte 13.682 millones de euros en apoyar a los vendedores externos en 2019

Los vendedores independientes, principalmente pymes, representan el 58% de todas las ventas globales en las tiendas de Amazon

Amazon ha anunciado que, en lo que va de año, ha invertido cerca de 13.682 millones de euros a nivel global para lanzar decenas de nuevas herramientas, servicios, infraestructura y equipos destinados a los vendedores externos. En España, algunas de las herramientas y servicios más populares incluyen la entrega programada, permitiendo a los usuarios escoger el día y una ventana horaria para recibir sus pedidos, la gestión de precios automática, el acceso a aplicaciones desarrolladas por terceros o la Seller University.

Los vendedores independientes (pequeñas y medianas empresas en su inmensa mayoría) representan el 58% de las ventas globales en las tiendas de Amazon y superaron los 1.825 millones de euros en ventas en Prime Day en julio de este año. Se estima que estas empresas han creado 1,6 millones de puestos de trabajo en todo el mundo. En España, las 8.000 empresas que venden a través de Amazon crean más de 10.000 puestos de trabajo directos. Amazon invierte miles de millones de dólares cada año para ayudar a pequeños y

medianos negocios y emprendedores a tener éxito en las tiendas de Amazon. Estas inversiones se destinan a programas como Amazon Handmade, Amazon Launchpad, Amazon Business, Amazon Advertising o Fulfillment by Amazon.

"Las pequeñas y medianas empresas son el alma de la economía española, desde Amazon estamos totalmente comprometidos a ayudarlas e impulsarlas", dijo Ryan Frank, responsable de Amazon Marketplace en España. "Como parte de nuestra dedicación a apoyar a los minoristas independientes tenemos miles de empleados en todo el mundo que trabajan desarrollando herramientas y servicios específicos para crecer sus ventas en las tiendas de Amazon y expandir su negocio. En última instancia, nuestro éxito depende de su éxito".

Herramientas y servicios

Las herramientas y servicios que Amazon ofrece (desde seguimiento de inventario hasta herramientas de gestión de precios, marketing y pro-

moción de marcas pasando por informes de ventas y seminarios web) ayudan a reducir las barreras de entrada para las pequeñas y medianas empresas en el comercio electrónico. A través de Seller Central, el centro de operaciones para los vendedores, las pequeñas y medianas empresas tienen acceso a valiosa información sobre sus ventas e inventario, así como recursos para ayudarles a gestionarlo y hacer crecer su negocio en Amazon. Algunos de los tipos de herramientas y servicios recientemente introducidos incluyen:

— Logística: Índice de rendimiento del inventario para orientar a los vendedores sobre las unidades gestionadas por la logística de Amazon que deben suministrar para aumentar la frecuencia con la que se ofrecen sus productos con entrega en un día y para obtener tarifas de almacenamiento mensual con descuento.

— Aplicaciones y herramientas de terceros: La tienda de aplicaciones de terceros para vendedores de Amazon Marketplace se ha expandido a Europa, India, Japón y Australia. Así los colaboradores comerciales



pueden identificar aplicaciones de confianza desarrolladas por terceros que complementan las herramientas gratuitas de Amazon. Hay más de 200 aplicaciones disponibles en todo el mundo para gestionar precios, publicidad e inventarios.

— La herramienta de automatización de precios: es un servicio gratuito que ayuda a los colaboradores comerciales a ahorrar tiempo y aumentar las ventas automatizando sus precios para que puedan ofrecer sus productos a precios competitivos.

— Registro de Marcas: Project Zero y Transparency han sido lanzados recientemente en Europa aprovechando la fuerza combinada de Amazon y las marcas para eliminar las falsificaciones. Los vendedores inscritos en el Registro de Marcas pueden solicitar una invitación para unirse a Proyecto Zero. En Transparency, se aplica un código único a cada unidad de producto que se fabrica, lo que permite detectar y evitar la venta de productos falsificados.

GeoPost/DPDgroup decide entrar en el capital de la empresa Tipsa

GeoPost/DPDgroup, actual socio mayoritario de Seur, y la empresa Tipsa han llegado a un acuerdo para la entrada del grupo francés en el capital de la compañía de transporte urgente y en el de las agencias vinculadas a sus accionistas. Se trata de una operación sujeta a la aprobación de las autoridades de Competencia. Integradas en DPDgroup, ambas compañías, Seur y Tipsa, operarán con los equipos actuales como dos marcas independientes, una práctica habitual en el grupo GeoPost, que tiene presencia en países como Francia y Reino Unido con dos marcas diferentes.

Esta operación brinda, según Yves Delmas, director general de GeoPost/DPDgroup en Europa, "una oportunidad de crecimiento dada la complementariedad de ambas compañías y su reconocimiento de calidad de servicio en el sector del transporte urgente". Para María Luisa Camacho, consejera delegada de Tipsa, "esta operación permitirá al grupo GeoPost/DPDgroup y a Tipsa desarrollar su negocio internacional, mejorar su oferta en determinados sectores como el farmacéutico o alimentación, complementar dos



redes de puntos de conveniencia de entregas para el e-commerce, como son Pickup y Yupick!, y mejorar la cobertura comercial y operativa de soluciones para grandes, medianas y pequeñas empresas".

DPDgroup ocupa la segunda posición del mercado europeo de transporte urgente y combina la tecnología innovadora y conocimiento local para proporcionar un servicio flexible y fácil de usar, tanto para los usuarios finales como para las empresas. Con su servicio Predict, líder en la industria, DPDgroup establece un nuevo estándar de conveniencia al mantener a los clientes en contacto con su entrega. Con más de 75.000 expertos en entrega y una red de más de 42.000 puntos locales de recogida, DPDgroup entrega 5,2 millones de paquetes cada día

a través de las marcas DPD, Chronopost, Seur y BRT. DPDgroup, la identidad internacional bajo la que GeoPost opera como un único grupo en Europa, facturó 7.300 millones de euros en 2018.

Tipsa es una empresa especializada en servicios integrales de transporte urgente de paquetería ligera, mensajería y documentación, tanto a nivel nacional como internacional. Entre sus valores diferenciales destacan la capilaridad de su Red, formada por más 270 agencias y 12 hubs; el valor añadido y adaptabilidad de sus servicios, en los que prima la relación calidad-precio; su implicación en proyectos de Responsabilidad Social Corporativa y la innovación tecnológica en sectores competitivos como el farmacéutico y el e-commerce.



ESCP Europe y BNP analizan los nuevos retos del Sector

La escuela de negocios paneuropea ESCP Europe, junto con el apoyo y colaboración de BNP Paribas Real Estate, organizó una mesa redonda, dentro de su programa 'Avanzado in Real Estate', para profundizar en la nueva realidad de la logística.

El encuentro contó con la presencia de seis figuras clave del sector: Alejandro Rumayor (director de Gestión de Activos en España de Logicor), Florian Hoyndorf (director corporativo en Real Estate del Grupo Logista), Jean-Bernard Gaudin (director nacional en España de Industria y Logística, BNP Paribas Real Estate), Toni Villar (responsable de la cadena de suministro Industrial & Logística en BNP Paribas Real Estate), David Romera (director Inversiones y Gestión de Activos Montepino Logística) y Alberto Martínez (profesor de Gestión de

Operaciones en ESCP Business School) como moderador.

Jean-Bernard Gaudin, director nacional de España en Industria y Logística de BNP Paribas Real Estate ha indicado: "En BNP Paribas Real Estate la Cadena de Suministro es fundamental. Llevamos a cabo una labor de actualización constante, sólo de esta manera conseguimos conocer, identificar y prever las tendencias emergentes en el mercado".

Jaime P. Luque, profesor titular de la escuela de negocios ESCP (Madrid campus) y director del Master of Science in Real Estate, ha declarado: "La mesa redonda sobre las nuevas tendencias del sector logístico en España, organizada a través del 'Programa Avanzado en Real Estate, by ESCP Business School and BNP Paribas Real Estate', ha contado con ponentes de gran prestigio en el Sector".

La digitalización de la cadena, una transformación muy necesaria

Los hábitos de compra del consumidor actual están forzando a las empresas a introducir cambios sustanciales

Los hábitos de compra del consumidor actual y las dinámicas del propio mercado están forzando a las empresas a introducir cambios sustanciales en sus cadenas de suministro, pues los modelos tradicionales de gestión muestran claras deficiencias para garantizar la experiencia de compra del cliente omnicanal. En este artículo, Pank Bedaux, socio y líder de la práctica global de Gran Consumo de Miebach Consulting, reflexiona sobre cómo ha evolucionado la Cadena de Suministro y sobre cómo deben abordarse los retos de digitalización que todavía están pendientes.

Hoy en día el consumidor es cada vez más escéptico en cuanto a los canales de distribución, no reconoce la diferencia entre los mismos y espera obtener una experiencia de compra óptima en cualquiera de ellos: para él, todo es un mismo canal que combina tiendas físicas con portales de compra online, acudiendo a uno u otro según su conveniencia en el momento de la compra. Asimismo, exige saber dónde se encuentra en cada momento el producto que ha comprado por internet, recibirlo

rápida y cómodamente y poderlo devolver con facilidad y sin tener que pagar por ello. No solo el consumidor se muestra indiferente con respecto al canal, también las fronteras se difuminan para los fabricantes, que hoy en día ya están conectando directamente con los compradores en lugar de utilizar sus canales minoristas tradicionales (D2C, Direct-to-Consumer).

Esta omnicanalidad requiere una gestión del transporte y de las entregas en tiempo real que es imposible de gestionar sin las herramientas digitales adecuadas. La información debe fluir de forma inmediata y todos los pasos deben ser visibles y trazables para que puedan tomarse decisiones de suministro en base a algoritmos complejos. En otras palabras: la funcionalidad primaria de la cadena de suministros (entregar a tiempo, de forma completa y a coste mínimo) ya no constituye un servicio suficiente y debe complementarse con la agilidad, la visibilidad y la trazabilidad que el cliente está demandando.

Cabe destacar que el hecho de que en los últimos años se haya escrito

mucho sobre el tema de la transformación digital de las empresas no significa, ni mucho menos, que antes no se haya estado aplicando cierto nivel de tecnología a los procesos. En algunos casos se ha dado una auténtica revolución tecnológica, pero en muchos otros no se parte desde cero, sino que se está produciendo una transformación evolutiva. La inclusión de algún robot en el almacén o el uso del ERP para intentar generar visibilidad son ejemplos de elementos tecnológicos integrados a la logística que pueden encontrarse con relativa frecuencia desde hace tiempo. Pero actualmente cuando hablamos de digitalización de la cadena de suministro nos referimos a la eliminación de las tareas manuales que quedaban para tener una cadena digital 'end to end': el albarán impreso, la introducción manual de pedidos, las tareas manuales en los almacenes, las llamadas para avisar de incidencias, etc.

En su versión ideal, sería un conjunto de procesos interconectados entre sí que giran alrededor del cliente (siempre en el centro, conectado a internet y sin ser fiel a ningún canal de compra en concre-



to), y que se construyen en base a cuatro grandes pilares: la industria 4.0., la digitalización de procesos, la visibilidad en tiempo real y los sistemas de planificación digitales. Cada uno de los pilares consta de una serie de retos de digitalización.

Industria 4.0

El concepto de industria 4.0 designa la inclusión de tecnología en los procesos físicos de una empresa. Un ejemplo sería la utilización de big data para prever la carga de trabajo y así mejorar la productividad de los trabajadores. Hay muchas otras tecnologías que pueden ser de

utilidad en la transformación digital: robots, drones, vehículos autónomos, exoesqueletos, tecnología de la identificación, inteligencia artificial, realidad aumentada, etc. En cuanto a la digitalización de procesos administrativos, se trata de automatizar todas aquellas tareas manuales que absorben tiempo y recursos para poder focalizarse en otras actividades que aporten más valor al cliente y/o a la cadena. Algunos ejemplos de software de aplicación actual son el RPA (robotic process automation), el TMS (transport management system) o los quioscos de autoservicio para la gestión del parque de camiones y los muelles de carga.

Coca-Cola y Chep trabajan de la mano por un futuro más sostenible

Coca-Cola European Partners (CCEP) sigue confiando en el sistema pooling de palés, intrínsecamente sostenible, que ofrece Chep con el objetivo de reducir su impacto medioambiental. Este modelo de negocio, que se basa en la economía circular, consiste en compartir, reutilizar y reciclar los equipos de manutención. Gracias al uso de palés de madera reutilizables de Chep, proveedor de soluciones para la cadena de suministro, Coca-Cola European Partners ha conseguido una reducción, en Iberia, del 60% de sus emisiones de CO2 a la atmósfera relacionada con el embalaje terciario, concretamente el asociado con el uso de palés, durante el último año. Eso ha evitado la emisión de 6.638 toneladas métricas de CO2, lo que equivale a 151 vueltas al mundo en camión. Además, ha evitado la tala de más de 5.200 árboles y la producción de 570 toneladas de residuos, comparable con los desechos que generan 1.200 personas anualmente.

Por todo esto, Chep ha hecho entrega recientemente a la división ibérica de Coca-Cola European Partners del Certificado de Sostenibilidad, que obtienen aquellos clientes que logran ahorros medioambientales significativos derivados del uso de palés reutilizables durante su actividad logística. Para medir el impacto medioambiental de



Coca-Cola European Partners en Iberia, Chep ha realizado un estudio independiente basado en el Análisis de Ciclo de Vida (ACV) según la normativa ISO14044. El estudio ha ratificado los beneficios medioambientales ofrecidos por Chep frente a métodos alternativos, como la gestión de palés en sistema de intercambio o los envíos a fondo perdido.

Estrategia de negocio

Según el vicepresidente de Supply Chain de Coca-Cola European Partners en Iberia, Pedro Vinhas, "la sostenibilidad ya no es sólo una cuestión de responsabilidad social, sino que debe formar parte de la estrategia de negocio de las empresas. Para nosotros es, por tanto, un factor clave a la hora de elegir a nuestros proveedores. Chep ha demostrado ser capaz de ofrecernos soluciones sostenibles en línea con nuestra estrategia, y

de adaptarse a las necesidades de nuestra cadena de suministro".

Además, para reforzar su estrategia de sostenibilidad en lo referente a la reducción de emisiones, Coca-Cola European Partners Iberia se ha adherido recientemente a las Soluciones de Transporte Colaborativo de Chep, las cuales, gracias a una base de datos dinámica que incluye más de un millón de rutas de 225 clientes en toda Europa, ofrece a sus clientes la posibilidad de compartir transporte con Chep o entre ellos. Este sistema de colaboración supone importantes ahorros en kilómetros vacíos y en costes, así como la optimización de los procesos logísticos y la reducción del CO2 emitido a la atmósfera. Por otro lado, Coca-Cola European Partners Iberia participa en el programa 'Carbon Neutral Pallet' de Chep, por el cual sus clientes pueden compensar su huella anual de carbono derivada de los movimientos del cuarto de palé.



UNO ve positivo que Madrid 360 piense en logística urbana

UNO, la Organización Empresarial de Logística y Transporte, valora positivamente que el Ayuntamiento de Madrid tenga en cuenta a la logística urbana en el avance que ha presentado de la Estrategia de Sostenibilidad Ambiental Madrid 360, que marcará el futuro de la ciudad. Los empresarios de logística y transporte destacan que, por fin, se tiene en cuenta que la logística urbana es clave para el comercio, para los ciudadanos y para la economía y es contemplada en el futuro modelo de ciudad. Tras un primer análisis, la patronal logística estudiará en profundidad las medidas relativas a la distribución urbana de mercancías y presentará una batería de propuestas concretas al equipo municipal para trabajar conjuntamente en el diseño de la nueva estrategia.

Tal y como propuso UNO al equipo de Gobierno municipal, Madrid 360 contempla: una línea de ayudas destinada a la renovación de la flota de reparto (cifrada en 10 millones de euros anuales), la digitalización en la gestión de

la carga y descarga de mercancías y una red de puntos de recarga para vehículos de reparto propulsados por energías alternativas.

El consistorio prevé un mejor aprovechamiento de los aparcamientos de la EMT tanto como puntos de distribución de mercancías (donde se hará un trasvase a vehículos ecológicos), como para la ubicación de taquillas inteligentes, así como hubs en el centro de la ciudad. "Valoramos el enfoque de digitalización que se ha planteado", explican desde UNO. La patronal destaca el valor que aporta que la estrategia contemple un plan de comunicación y que sea trabajada estrechamente con los diferentes sectores afectados.

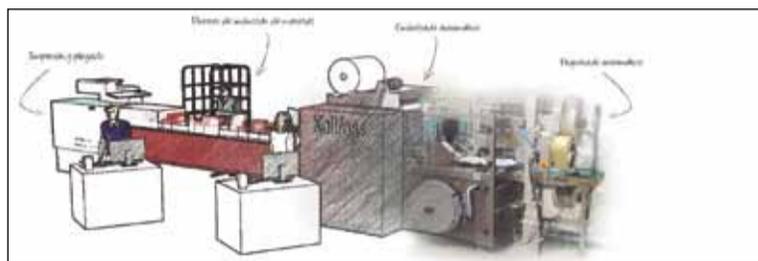
Los operadores de logística y transporte, responsables del reparto de las mercancías a comercios y hostelería, así como de hacer llegar los paquetes comprados online a todos los domicilios, comparten el eje central de este proyecto, que entiende que la sostenibilidad tiene que ser medioambiental, económica y social.

ICP Logística incorpora un nuevo sistema automático de WRH Global

ICP vuelve a invertir en tecnología, esta vez implementando un sistema de embolsado y etiquetado automático de las empresas WRH Global y Kern, que permite disminuir un 85% el tiempo de preparación de pedidos y aumentar más de un 600% la productividad. La adquisición del nuevo automatismo, instalado con éxito en la sede central de Meco (Madrid), refuerza la apuesta de la compañía por contar siempre con la última tecnología aplicada a la cadena de suministro.

El sistema, fabricado por Kern y WRH Global y programado por el departamento de software de ICP, cuenta con cuatro módulos que trabajan de forma secuencial, permitiendo multiplicar por seis el proceso de preparación de pedidos. Los dos primeros módulos son los encargados de imprimir y plegar la documentación, que viaja a través de una cinta transportadora hasta los siguientes módulos, donde se realiza el embolsado y etiquetado automático.

El proceso comienza en los puestos de inducción de material, donde se escanean los códigos de barras que identifican el producto. Gracias a la incorporación de cámaras Cog-



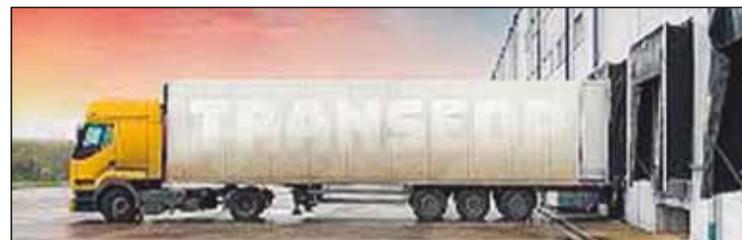
nex, el proceso de lectura de Nserie y EAN se realiza en un solo acto y sin necesidad de utilizar una pistola de código de barras. Esto aumenta la fiabilidad y la productividad reduciendo las lecturas y el tiempo de cambio de herramienta.

Proceso de embolsado

Al mismo tiempo que se escanea el producto, el robot se pone en marcha, imprimiendo y plegando la documentación necesaria para el pedido. Esta documentación viaja hasta la bandeja del puesto de inducción, en la que se ha depositado el producto escaneado, que se deja caer encima de la documentación y se transporta hasta la zona de embolsado y etiquetado automático. El proceso de embolsado

se lleva a cabo con una embolsadora ServoPacker 500, de la reconocida firma alemana Kallfass, líder mundial en procesos de embolsado automático. El proceso termina en el sorter de clasificación de paquetes, donde a través de un sistema de cintas y lectores, se clasifican los pedidos según su destino final.

Para permitir una trazabilidad total de los pedidos a través del flujo, se han instalado tres puntos de control, que leyendo los códigos Datamatrix presentes en la documentación y el embalaje, permiten la localización exacta del producto durante el proceso. A este sistema se suma un puesto de control de calidad, en el que aleatoriamente se revisan algunos pedidos para asegurar la correcta preparación de los mismos.



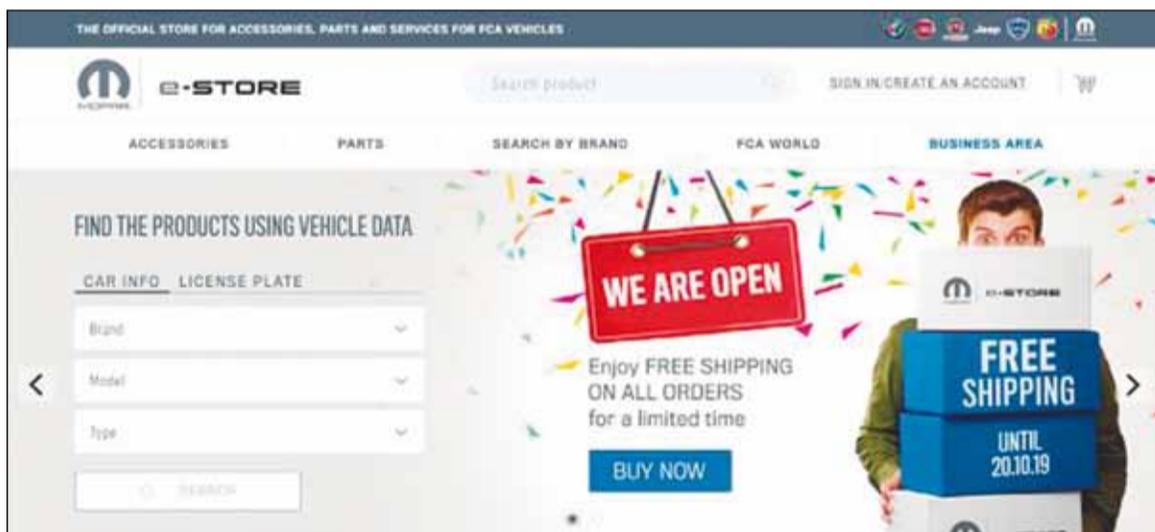
Transeop pone la tecnología al servicio de ahorro de costes

Las empresas de transporte de mercancías por carretera han convertido en el ahorro de costes de explotación la clave del éxito de su gestión. Una situación que ha motivado la aparición de nuevas herramientas, mayoritariamente basadas en nuevas tecnologías, que aportando una mejor gestión de rutas, tráfico y cargas logran reducir considerablemente el coste de los servicios que ofrecen las empresas de transporte.

El pasado año, fruto del esfuerzo e investigación de dos jóvenes ingenieros informáticos se iniciaba la comercialización de Transeop, plataforma web que promueve el aprovechamiento de las rutas y los espacios libres de los transportistas para reducir costes en el sector del Transporte y beneficiar tanto a la empresa cargadora como al

transportista además de reducir la huella de carbono. Conocida por muchos como 'el comercial 4.0' del transporte de mercancías, ha acumulado un gran éxito tras lograr simplificar la contratación de servicios de transporte. Tanto la empresa cargadora como la de transporte, reducen considerablemente el tiempo (y, por tanto, el dinero), invertido en llamadas, confirmaciones y documentación innecesaria.

"En Transeop ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de encontrar un servicio de transporte de calidad en cuestión de minutos", asegura Francisco González, CEO de Transeop: "Quien elige nuestra plataforma tiene la seguridad de que hemos puesto a su servicio empresas cargadoras de primer nivel, así como transportistas certificados".



El 'e-commerce' de Mopar abre sus puertas a todos los clientes

El pasado 26 de septiembre abrió el Mopar e-Store para todos los clientes, la tienda virtual oficial dedicada a accesorios, recambios y servicios al cliente de vehículos FCA.

Continúa así la transformación digital de Mopar, que comenzó hace unos meses con la apertura de un canal marketplace en Amazon y que continúa con el debut, en algunos mercados europeos, de su tienda online dedicada al mundo de los talleres, y que ya cuenta con un notable éxito de visitas, registros y ventas. Y ahora, ampliándose a todos los clientes particulares, el Mopar e-Store se prepara para ofrecer una experiencia única en Europa y totalmente multicanal, gracias a la participación de la red de asistencia oficial de FCA en el proceso de compra online.

Un aspecto clave de esta experien-

cia es la propuesta diversificada de servicios a medida para cada vehículo FCA. Cada cliente puede configurar y adquirir cómodamente revisiones, paquetes de mantenimiento, servicios personalizados y mucho más, pidiendo cita en el concesionario que más le convenga el día y a la hora que quiera. Y eso no es todo. En el Mopar e-Store ya se venden más de 6.000 Recambios Originales Mopar, los únicos que pueden presumir de la calidad certificada FCA, además de una selección de unos 2000 Authentic Accessories, diseñados para mejorar el diseño y la funcionalidad de cada vehículo del grupo FCA.

Además, los clientes pueden elegir entre el servicio 'Click & Collect', con entrega en el concesionario FCA que les resulte más cómodo, y la clásica entrega a domicilio por mensajería

urgente. Para celebrar el lanzamiento de la tienda, Mopar ofrece el envío gratuito en todos los pedidos realizados durante los primeros 30 días.

Ampliación progresiva

A finales de año, además de Italia, España y Gran Bretaña, el Mopar e-Store también estará disponible en Francia, Alemania, Bélgica, Holanda y Polonia, antes de extenderse a todos los principales países de la región EMEA en 2020. Gracias a todo esto, FCA se convierte así en el primer fabricante de automóviles en Europa en ofrecer una experiencia de compra online totalmente innovadora y multicanal, cada vez más atenta y cercana a las necesidades de sus clientes y de los profesionales del Sector.

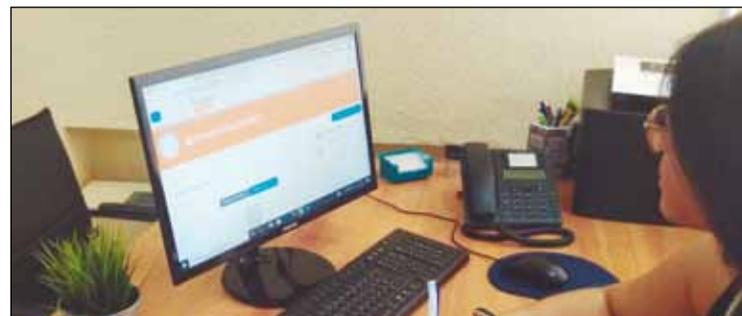
Seur decide realizar la apertura de su primera Escuela de Operaciones

Seur, en colaboración con la Fundación Icil (referente en la excelencia de la formación logística con más de 30 años de historia), ha puesto en marcha su primera Escuela de Operaciones para la profesionalización de perfiles operativos. El objetivo de esta escuela es que todo el personal de esta área acceda a una formación actualizada con contenidos de negocio, que le permita desempeñar sus funciones de forma más eficaz y en las mejores condiciones.

Esta Escuela de Operaciones, pionera en el sector de la Logística, se llevará a cabo con una formación tanto de forma presencial como online, con la que los diferentes perfiles profundizarán en los métodos para gestionar los procesos de una compañía, los retos que hay que afrontar ante un periodo de campaña y otros temas relacionados con nuestro negocio. La formación está dirigida a todo el colectivo de Operaciones:

responsables, coordinadores, operadores, gestores y mozos. Un total de más de 700 profesionales recibirán una formación adaptada a su puesto de trabajo donde repasarán los principales proyectos que impactan en su día a día.

Para ello se emplea la metodología 'blended', es decir, la combinación entre la formación online y presencial que aportará mayor eficiencia al centrarse parte del contenido en el formato digital y ofrecer más apoyo en la parte práctica durante las jornadas presenciales. Esta nueva iniciativa se beneficiará de todas las innovaciones que Icil desarrolla en el ámbito de la gamificación para la formación. Los alumnos podrán jugar con los simuladores y aprender directamente creando sus propias operaciones a través de la realidad virtual. Se trata de herramientas educativas que permiten a una organización analizar y experimentar con su proceso logístico en un entorno virtual.



El 9º Congreso de Aecoc Supply Chain convoca a más de 350 profesionales para impulsar una logística ágil y responsable

¿Cómo debe transformarse la cadena de suministro para responder a la volatilidad del mercado y a los cambios que demandan los consumido-

res? ¿Qué estrategias han sido exitosas a la hora de crear una logística responsable y ágil? Estas fueron algunas de las preguntas a las que se dio

respuesta en el 9º Congreso Aecoc Supply Chain, celebrado el 8 de octubre en el Palacio Municipal de Congresos de Madrid.

El 9º Congreso Aecoc de Supply Chain ha reunido, en el Palacio de Congresos de Madrid, a más de 350 profesionales de la logística para analizar el futuro de un sector en constante transformación. En la inauguración del evento, el director de cadena de suministro de Aecoc, Alejandro Sánchez, ha apuntado a uno de los principales retos que debe encarar la industria, como resolver la entrega en la 'última milla' y adaptarse a las nuevas condiciones de movilidad. "Hoy, el 38% de los kilómetros que se hacen en las ciudades son debidos al transporte de mercancías; los centros urbanos españoles están congestionados, y eso incide en la lentitud de las entregas", ha indicado Sánchez.

Un problema que puede ir a más, ya que, según los cálculos de Aecoc, el auge del comercio electrónico llevará a ritmos de crecimiento anuales del 8% en el movimiento de mercancías. Sánchez ha destacado la necesidad de encontrar "modelos eficientes"

para la movilidad urbana y resolver la 'última milla' y, según ha explicado, la clave es configurar una logística de futuro ágil y responsable. "Ágil porque el entorno es cambiante, y responsable porque ya no podemos obviar el impacto de nuestra actividad sobre el planeta, porque el consumidor es el primero que se preocupa por ello".

Cadenas líquidas

El evento ha reunido a empresas de gran consumo, retailers y a los máximos representantes de la cadena de suministros para tratar uno de los temas clave para el futuro del Sector, como es la configuración de sistemas logísticos líquidos, capaces de adaptarse al acelerado ritmo de las innovaciones sin perder velocidad de respuesta a los consumidores y mejorando en costes y eficiencia.

La creación de empresas líquidas ha sido también tema central de la conferencia inspiracional que abrió el 9º Congreso Aecoc



Supply Chain. El socio fundador de Mind the Gap y director del programa Disruptive Management en Esade, Sergi Corbeto, ha dado las claves para crear equipos de trabajo ágiles, alineados con la estrategia de la empresa y capaces de adaptarse a los constantes cambios del mercado.

La agilidad ha sido también el tema de debate en la mesa redonda

que ha reunido a los directores de Logística y Cadena de Suministro de algunos de los operadores líderes del Estado, como Carrefour, Privalia, DHL y Mango.

Por su parte, el director de Logística de Dinosol, José Manuel Poblador, ha analizado los cambios que ha emprendido la cadena canaria de supermercados HiperDino, para soportar un creci-

miento que le ha permitido doblar su facturación en cinco años, superando los 1.000 millones de euros de facturación y estableciendo una red de 226 tiendas. Poblador ha destacado la adecuación de sus sistemas logísticos para crecer al mismo ritmo que la demanda y mejorar sus niveles de innovación y competitividad, ganando en su capacidad de respuesta al cliente.

Omnicanalidad y productividad, el modelo de Falabella

La alta inversión tecnológica y logística enfocada a la interacción entre el ecosistema físico y el digital ha sido la clave

Bajo el lema 'Logística ágil y responsable', el programa del congreso ha reunido a grandes actores nacionales e internacionales, como Damm, Grupo Dinosol o Falabella, para exponer casos de éxito en la adaptación de sus cadenas logísticas a un rápido crecimiento empresarial, en la aplicación de estrategias de responsabilidad social e inclusión solventes a largo plazo y en transformación digital.

"En la era de las estrategias omnicanal, la capacidad de diseñar un sistema de logística ágil y responsable es un factor diferencial que condiciona el éxito o el fracaso de un proyecto. Con esta novena edición de Supply Chain queremos dar las claves para que la cadena de suministro pueda adaptarse con rapidez y eficiencia a las necesidades cambiantes del mercado aportando valor a la sociedad", expuso la gerente del área de logística y transporte de Aecoc, María Tena.

Falabella

La presencia del líder del gran consumo en América Latina, Falabella, ha sido uno de los grandes atractivos de la jornada. El gerente de logística de la empresa chilena, Rodrigo Albarrán, analizó las claves de la profunda transformación digital de una empresa con más de



65.000 empleados, con presencia en toda Sudamérica y un catálogo variado de negocios, que van desde sus grandes almacenes hasta supermercados, bancos, viajes, seguros y hogar. La alta inversión

tecnológica y logística enfocada a la interacción entre el ecosistema físico y el digital ha sido la clave para que Falabella se haya convertido en un modelo en el abordaje de la transformación e innovación 2.0,

con ratios de crecimiento trimestral en sus ventas online que han llegado a ser del 45%. Esta capacidad de adaptación a los cambios de la industria ha sido una de las señas de identidad del Grupo Falabella,

la empresa referente del retail en América Latina con presencia en siete países, 504 tiendas y una facturación de 13.700 millones de dólares. Además de liderar el gran consumo, Falabella se ha consolidado como empresa de referencia en el comercio electrónico de la zona, por delante de los grandes operadores globales, gracias a su apuesta por la digitalización de sus centros logísticos. "Invertimos 120 millones de dólares en nuestro centro logístico de 47.000 metros cuadrados de San Bernardo, que inauguramos a finales de 2018, y ahora tenemos crecimientos en e-commerce del 35%", ha explicado el gerente de logística en Falabella Retail, Rodrigo Albarrán.

La creación del centro logístico es el gran emblema de la profunda transformación digital y logística que ha realizado la compañía en los últimos años, y que le ha llevado a unificar los servicios relacionados con el comercio electrónico -como el delivery y el click-and-collect- para todas las compañías del grupo y a generar un servicio omnicanal para sus clientes. "El nuevo equipamiento permitió crear un ecosistema con el que podemos dar una mejor experiencia al comprador; ahora el reto es lograr la omnicanalidad sin perder productividad", ha afirmado Albarrán.

FABRICANTES Y CARROCEROS

CARROCEROS

A.R. PICHEL ☎ 986-330700
Pl. Las Gandaras Porriño ☎ 986-330044

ABENDAÑO, S.L. ☎ 943-131573
Abendaño Auzoa, s/n Zaráuz-Guipúzcoa

ABER-E.L. HIDRAULIC ABLBA ☎ 229438070
Rua Fco. Almeida,30 Techa-Portugal ☎ 229420823

ACERBI-VIBERTI SPA ☎ 3901-318241
StradaPontecurone,7 Alessandria ☎ 3901-31855454

ADAICO ☎ 948-314313
Tudela Ciud. Tpte Imarcoain ☎ 948-314341

AGP CISTERNAS ☎ 926-538079
Ctra. Argamasilla k.1,9 Tomelloso ☎ 926-504361

ALANOL ☎ 91-6966059
Bell,19-Pi S. Marcos Getafe ☎ 91-6651790

ALAZOR, S.L. ☎ 977-420385
Mola d'Irto 10-12 Gandesa ☎ 977-420059

ALDAITURRIAGA ☎ 94-4996300
Br. Careaga, s/n Baracaldo ☎ 94-4996799

ALFOZ HERMANOS, S.L. ☎ 981-665057
Rio Mero s/n Almeiras Culleredo ☎ 981-659606

ALONSO NORIELLA, S.L. ☎ 985-793083
Alto Balbona, 24 Lugones ☎ 985-793083

ALPEZ CARROCERAS, S.L. ☎ 958-604053
Bolivia, s/n Motril

ALUVAN-DIV. INTERN. VAN ☎ 3250-312513
Laconiastraat,1 Brugge-Belgica ☎ 3250-311247

ASTIKAR, S.L. ☎ 943-331400
Av.Donostia,60 Astigarraga ☎ 943-331744

ATLAS HIDRAULICA, S.L. ☎ 93-6970550
Antoni Gaudi,71-109 Barcelona ☎ 93-5860076

AUFER ☎ 983-398655
Plata, 53 Valladolid ☎ 983-398722

AUTO AMPURDAN, S.L. ☎ 925-525143
Pl.Pont Princ. Levant 32 Vilamallá ☎ 972-525526

AUTO CARROCERIAS GAPA ☎ 974-453776
Ctra. Madrid, Km.433 Fraga ☎ 974-471971

AUTO REMOLQUES SORRIBES ☎ 973-660075
Ctra. Seu d'Urgell,110 Ponts ☎ 973-462145

AZAHARA ☎ 957-200993
Av. Torrecillas, Nave 2 Córdoba ☎ 957-200993

BALLEST CARR. H.ORTEGA ☎ 967-146228
N-310, Km.130 Villarrobledo ☎ 967-145610

BALLEST. Y BASCTES. MARTIN ☎ 942-882949
Avda. Bilbao, 377 Torrelavega ☎ 942-801356

BALLESTEROS E HIJOS ☎ 924-552655
Pl. Los Caños, 6 Zafra ☎ 924-554042

BASCULANTES A. ALONSO ☎ 948-242898
Ctra. Torrijos-Abenojar.K9 Escalonilla ☎ 948-290605

BASCULANTES BAYCAR ☎ 988-202061
Ctra. Ed. Lugo, k 79,8 Villamarin ☎ 988-202145

BASCULANTES EUROPA ☎ 941-229416
Autv. Logroño. K.7,3 Zaragoza ☎ 941-202203

BASC. HIDRAUL. DE LEVANTE ☎ 96-1700429
Avda. Vilella, 46 Sueca ☎ 96-1703238

BASCULANT. MEDITERRANEO ☎ 950553801
C°. Sector,3 Vicar Almería

BASCULANTES ORTIZ ☎ 95-4751613
Avda. Los Ventolines, 133 Pilas ☎ 95-5752437

BASCULANTES PEPIN ☎ 976-573517
Pl. Malpica c/E 84-B Zaragoza ☎ 976-574106

BASCULANTES PONFERRADA ☎ 987-467457
Ctra. Madrid-Coruña Km.380 S.Dueñas ☎ 987-467457

BASCULANTES TUCAN ☎ 976-185745
PS. Miguel- nave AVillanuevaGallego ☎ 976-180237

BELAKO GRUAS Y VOLQUETES ☎ 94-4994300
Br. Careaga, s/n Baracaldo ☎ 94-4996799

BENNES GUILLAUME ☎ 388-360081
36 Rue Oberlin Strasbourg ☎ 388-360071

BERIAIN CARROC.Y BASC. ☎ 948-310512
Pl.Morea Sur s/n Beriaín ☎ 948-310540

BRIAB ESPAÑOLA ☎ 91-8893004
C°. Daganzo, k 2,2 Alcalá Henares ☎ 91-8894612

BOYRVEN ET ROBY, S.L. ☎ 616-908833
Lepanto, 18 Villalunga ☎ 925-550117

BUHLER, S.A. ☎ 91-6922052
Pl. Las Arenas, c/del Rio Pínto ☎ 91-6921609

CARROCAR, S.L. ☎ 91-6100398
S. Fernando,10 B° Fortuna Leganés ☎ 91-6125541

C.I.F., S.C.L. ☎ 91-6420818
Cobo Calleja León,60-62 Fuenlabrada ☎ 91-6420928

C.O.A., S.L. ☎ 976-788160
N-232. Km.258,68 Zaragoza ☎ 976-788173

C.Y.R.S.A. ☎ 976-770081
Las Eras, S/N Utebo ☎ 976-770081

CAFIRME ☎ 964-626061
C°. Vila-Real-Onda, K.3 Villareal ☎ 964-626242

CAJISA CARROC. JIMENEZ ☎ 925-802308
N-V,Km.121 Talavera de la Reina ☎ 925-802917

CALDAL ☎ 96-5172493
Beato Diego de Cádiz, 36 Alicante ☎ 96-5170323

CALDERERIA DE PABLOS ☎ 921-490237
Nicome García,P9 Valverde/Majano ☎ 921-490370

CAMETAL ☎ 91-8801213
C°. Daganzo, k 2,2 Alcalá Henares ☎ 91-8888656

CAPISA, S.C.V. ☎ 965-281022
Pl. Las Alatalayas, P-87-94 Alicante ☎ 965-288646

CAPLASA-CARROCERIAS ☎ 943-490267
Pl. Ugaldetxo, s/n Oyarzun

CARDELLE HIDRAULICA ☎ 981-780001
N-VI, K. 577 Cortián-Bergondo ☎ 981-780259

CARROC. BTAS Y BASC. MARTIN ☎ 942-369038
Pl. de Raos, s/n Santander ☎ 942-369033

CARROCERIAS AITOR ☎ 94-4520916
Pl. Torrelarragoiti, P5 Zamudio ☎ 94-4520916

CARR.-CISTERNAS ALITE ☎ 967-141434
Reyes Católicos, 95 Villarrobledo ☎ 967-141434

CARROCERIAS ALACAN ☎ 96-5288966
Pl.Pla.de Valona, P-47 Na-5 Alicante ☎ 96-5284702

CARROCERIAS ALMY ☎ 921-422188
Penalara,34 Pl. El Cerro Segovia ☎ 921-422188

CARROCERIAS ANTOLI ☎ 957-100439
Pl. Dehesa Boyal Par 5-8 Blanco ☎ 957-100420

CARROCERIAS ALMY ☎ 921-422188
Penalara,34 Pl. El Cerro Segovia ☎ 921-422188

CARROCERIAS ANTOLO ☎ 957-100439
Pl. Dehesa Boyal Par 5-8 Blanco ☎ 957-100420

CARROCERIAS AMANO ☎ 91-6863030
Av.Madrid, 86 León ☎ 987-204820

CARROC. ARMANDO LORENZO ☎ 981-782632
N-VIK.598 Casillas Viadeditro-Miño ☎ 981-784385

CARROCERIAS ARRETXE ☎ 964-240410
Alto Arretxe, s/n Irún ☎ 943-635878

CARROCERIAS ARTECHE ☎ 94-6250653
B°. Arana, s/n Guernica-Vizcaya

CARROCERIAS BARAJAS ☎ 923-193260
Av. de la Salle,200 Nave-6 Salamanca

CARROCERIAS BARASOAIN ☎ 948-700754
Martinez de Espronceda, 28 Talalla-Navarra

CARROCERIAS BARBANY ☎ 93-3457935
Costa Brava, 18 Barcelona ☎ 93-3119005

CARROC. BASILIO FDEZ. ☎ 980-632709
Ctra.Milles, Km.1 Benavente ☎ 980-632709

CARROCERIAS BESER Y ALTAVA ☎ 964-240410
Autop. Sur-nave 51 Castellón ☎ 964-212273

CARROCERIAS BORRA, S.L. ☎ 985-834311
Allence, s/n Villanzón Salas ☎ 985-834311

CARROCERIAS CALMAY ☎ 93-8644571
Jolers, 11 Palau de Plegamans ☎ 93-8644410

CARROCERIAS CALZADA ☎ 920-340933
N-110, K 334,5 Barco de Avila ☎ 920-340933

CARROCERIAS CAMARASA ☎ 96-2270036
P.I.C., Parc-9 Xátiva ☎ 96-2270036

CARROCERIAS CASTAÑE ☎ 93-8890059
Tavernoles,20 Vic ☎ 93-8890826

CARROCERIAS CESAR ☎ 95-5816125
Ctra. N-IV, Km.567 Los Palacios ☎ 95-5810241

CARROCERIAS CHIC ☎ 973-791154
N-II, Km. 452,7 Alcarraz ☎ 973-791154

CARROCERIAS CICA ☎ 954-100460
Sevilla-Málaga K.8.3 A. Guadaira ☎ 954-100994

CARROCERIAS CICA ☎ 945-262280
Miravalles, 12 Vitoria ☎ 945-262733

CARROCECRIAS COCANOR ☎ 987-208052
San Zacarias, 14 León ☎ 987-216100

CARROCERIAS COCAR ☎ 985-742528
Arguelles, s/n Siero ☎ 985-740905

CARROCERIAS COMPTE ☎ 977-701868
Av. La Rápita, 115 Amposta ☎ 977-701868

CARROCERIAS CONRADO ☎ 942-882949
Ctra.Gral.Palencia,146 Cartes ☎ 945-540461

CARROCERIAS CONSA ☎ 973-202510
Santa Cecilia, 30 Lleida ☎ 973-202633

CARROCERIAS CREVILLENTE ☎ 96-5404661
C°. Murcia-Alicante K.47.5. Crevillente ☎ 96-5404661

CARROCERIAS CRUZ ☎ 955-632027
Pl.Hac.Dolores.M.24-A.A. Guadaira ☎ 955-631242

CARROCERIAS DAFER ☎ 986-661062
Chan da Gándara, s/n Puenteareas ☎ 986-661011

CARROC. DANIEL SANCHEZ ☎ 96-5300316
Murcia-Alicante,K.22 Orihuela ☎ 96-5300342

CARROCERIAS DASAN ☎ 988-213401
C°. Tarascon-Quintela Ourense ☎ 988-212284

CARROCERIAS DEL ALCOR ☎ 955-945715
Pl.Sta.Isabel, s/n Viso del Alcor ☎ 955-741146

C. DEL SUOESTE CADESUR ☎ 959-367573
Tardessus, C/A N. 134 S. Juan ☎ 959-367573

CARROCERIAS DE PRADO ☎ 979-721190
Vizcaya, 4 Palencia ☎ 979-721190

CARROCERIAS DIEGO LOPEZ ☎ 96-6300635
Murcia-Alicante,K.26 Orihuela ☎ 96-6300952

CARROCERIAS DIGAL ☎ 988-384502
Pl.S.Ciprián.de Viñas,c/9 S. Ciprián ☎ 988-256734

C.ECHEVERRIA HERMANOS ☎ 943-852760
Pl. Etxezaga, s/n Azkoitia ☎ 943-853452

CARROCERIAS EFAR, S.L. ☎ 941-382315
Ctra.de Prejano, s/n Arnedo-La Rioja

CARROCERIAS EGA ☎ 948-670450
Pl. Arenal, 8 San Adrián ☎ 948-696102

CARROCERIAS EL GALLO ☎ 94-6314133
Mendieta, s/n Lemona ☎ 94-6314133

CARROCERIAS ERESMA ☎ 976-185161
C°. Huesca, K.11.8 Vva. Gallego ☎ 976-185161

CARROCERIAS ERJOMA ☎ 964-212346
Valencia-Barcelona K.64 Castellón ☎ 964-242514

CARROCERIAS ESMI ☎ 972-590159
Ctra. Girona, s/n Besalau ☎ 972-590504

CARROCERIAS ESQUERDA ☎ 973-790528
Segundo Cinturon Alcarraz ☎ 973-790528

CARROCERIAS ESTEVA ☎ 93-3323116
S. Eulalia, 173-175 Hospitalet Llob. ☎ 93-3315740

CARR. EUSEBIO MOLA-HIJOS ☎ 965-827128
C°. de la Estación,s/n Caudete ☎ 965-827057

CARROCERIAS FENES ☎ 974-310193
Pl.Valle Cinca, Par-53 Barbastro ☎ 974-310881

CARROCERIAS FERRIN LOPEZ ☎ 96-5289700
Vialded los Cipreses, 6 Alicante ☎ 96-5289689

CARR.FERNANDEZ SEVILLA ☎ 926-360089
C.Real-Murcia, K.90 Vva. Infantes ☎ 926-360089

C.FCO. CASTELLO BROSETA ☎ 96-1200442
C°. del Polio, 10 Beniparrell ☎ 96-1202859

CARROCERIAS ELSÉN, S.L. ☎ 985-792530
San Miguel de la Barreda, 27 Siero

CARROCERIAS ERROTÁZAR ☎ 948-302034
C°. Guipúzcoa, K.8,5 El Carte ☎ 948-302129

CARROCERIAS FARO 2001 ☎ 974-429485
N-240, Km.129,8 Binefar ☎ 974-429617

CARROCERIAS FRAILE, S.A. ☎ 91-6863030
C°. Toledo, Km.8.3 Leganés ☎ 91-6876266

CARROC. FRIGOISOTER ☎ 985-263570
Pl.Asipo, C/B Parc-56 Llanera ☎ 985-265498

CARROCERIAS FURGOCAR ☎ 93-5743858
Anoia, s/n S°. Perpetua Mogoda ☎ 93-5743278

CARROCERIAS GALICIA ☎ 988-248572
Pl.S.Ciprián.de Viñas, c/7 S. Ciprián ☎ 988-248212

CARROCERIAS GARBA ☎ 973-150195
Lérida-Tarragona, K.75 Juneda ☎ 973-150195

CARROCERIAS GARCIA, S.L. ☎ 957-684187
Carrera Baja, 17 La Rambla ☎ 957-684187

CARROCERIAS GARLOY ☎ 91-5275522
Acacias, 6 Madrid ☎ 91-4684687

CARROCERIAS GARRIDO ☎ 969-331838
Madrid-Valencia Motilla Palancar ☎ 969-332256

CARROCERIAS GASOL ☎ 973-601098
C°. Balianes, s/n Mollerussa ☎ 973-601098

CARROCERIAS GIL-MA-FER ☎ 977-702558
Sta. Bárbara, 121-123 Amposta

CARROCERIAS GIMA ☎ 96-5302871
Murcia-Alicante, K.28 Orihuela ☎ 96-5302871

CARROCERIAS GIRÁLDEZ ☎ 986-330828
Avda. Sanguineada, 61 Mos ☎ 986-331025

CARROCERIAS GODIMAR ☎ 921-424200
Guadarrama, 55- P123- Segovia ☎ 921-441909

CARROCERIAS GORBEA ☎ 945-228762
Beclorara,4 Pabellón,8 Vitoria ☎ 945-228762

CARROCERIAS GRABEL ☎ 977-542506
Sofre,nave B-133 Tarragona ☎ 977-542506

CARROCERIAS GRANADA ☎ 958-436608
C°. de Córdoba, K.429 Atarfe ☎ 958-436150

CARROC. GUAL CAPDEVILA ☎ 973-204618
Av.Tarradellas, 61 Lleida ☎ 973-204618

CARROCERIAS HENALES ☎ 926-513611
C°. Argamasilla, K.4 Tomelloso ☎ 926-513611

CARROCERIAS HERMONT ☎ 952-741344
Mollina Málaga ☎ 952-741653

CARROC. HNOS. BEDOYA ☎ 979-122796
Pl.74 Aguilar de Campoo-Palencia

CARROCERIAS HNOS. GUTIERREZ ☎ 942-605798
C. W. López Albo, 27 Laredo ☎ 942-605798

CARROCERIAS Hnos. REGA ☎ 982-558561
La Seara, 13 Alföz - Lugo ☎ 982-558535

CAR. HIJOS DE A. RAMOS ☎ 978-831622
Ctra. Zaragoza, s/n Alcañiz ☎ 978-830721

CARROCERIAS IBAIZABAL ☎ 94-4565088
Olabarri,15 Galdakano ☎ 94-4565088

CARROCERIAS ICESA, S.L. ☎ 926-320601
Tercia, 1 Valdepeñas

CARROCERIAS ILERDENSES ☎ 973-730263
C°. Vall d'Aran, K.10,7 Rossello ☎ 973-730484

CARROCERIAS INCASE ☎ 96-2273566
Ctra.Simat, s/n Xátiva ☎ 96-2273566

CARROCERIAS IND. MARVIL ☎ 974-430533
Mariano de Pano, 100 Binefar

CARROCERIAS ISAT ☎ 94-6798013
Barrio Zubieta, 89 Gordexola ☎ 94-6798013

CARROCERIAS IZQUIERDO ☎ 947-291087
Ctra. Valladolid, km 5,5 Villalbilla ☎ 947-291087

CARR.J. MARTIN Y OTROS ☎ 947-540331
Ctra. Mambrilla, s/n ROA

CARROCERIAS J. PUCHOL ☎ 964-215190
Ctra. Borriol, YB-4 Castellón ☎ 964-215190

CARROC. JIMENEZ-CAJISA ☎ 925-802308
C°. Extremadura, K.121 Talavera ☎ 925-802917

C. JORDI HUGUET HUGUET ☎ 973-712322
C.C.Pompeu Fabra,12 Mollerusa ☎ 973-600295

CARROC. JUAN SUAREZ ☎ 928-136123
Ebanista, s/n Telde ☎ 928-136123

CARROC. JULIAN ROJO ☎ 947-546411
N-I, Km. 161 Aranda de Duero ☎ 947-510607

CARROCERIAS JUMAR ☎ 91-3418898
Pto Canencia Leganés ☎ 91-3418897

CARR. LA EXTRAORDINARIA ☎ 921-575038
Navas de Oro, s/n Navalmanzano ☎ 921-575032

CARROCERIAS LA LLANA ☎ 957-201703
Pl.Torreallas,L.J. Cierva Córdoba ☎ 957-296208

CARROCERIAS LA PLANA ☎ 964-210164
Ciudad Transporte,P.79 Castellón ☎ 964-211521

CARROCERIAS LA RUEDA ☎ 985-730805
Ctra. N-634, K. 328,7 Lieres-Siero ☎ 985-730742

CARROCERIAS LA UNION ☎ 968-462802
Ctra. de Granada, K.266,5 Lorca ☎ 968-462802

CARR. LEONESAS MAISO ☎ 987-200373
C°.Madrid, K.4,6 Valdealfuente ☎ 987-216324

CARROC. LIGERAS ALUCAR ☎ 93-8646904
c/Urgel,s/n N-8 Sta Perpetua ☎ 93-8643337

CARROCERIAS LLUCH ☎ 972-856000
Ctra.Genovés,17 Xátiva-Valencia

CARROC. LOS MAÑOS ☎ 976-770932
Zaragoza-Logroño, K.16,5 Sobradiel ☎ 976-770990

CARROC. LOS TOLEDANOS ☎ 925-359003
C°.Yuncillos, s/n Camarenilla ☎ 925-359111

CARROCERIAS LUCENSES ☎ 982-228181
Pl.Louzaneta Lugo ☎ 982-228181

CARROCERIAS LUIS, S.L. ☎ 942-251844
Av.Cerrada, 10 Maliaño

CARROC. NICOLAS MEDINA ☎ 949-391309
Pl.La Chopera. Nave, 3 Sigüenza-Guadalajara

CARR.Mª NIEVES-LOPEZ ☎ 968-300336
Ctra.Murcia, 18 Hellín ☎ 967-305513

CARROCERIAS NUÑEZ ☎ 91-6151819
Fuerteventura,7 Humanes-Madrid

CARROC. MARIANO APARICIO ☎ 983-253044
Cañada Aguilera, s/n Santovenia ☎ 983-252895

CARR. MTNEZ. AMARIGORTA ☎ 945-261068
Oñate,2 Vitoria ☎ 945-265111

CARROCERIAS MATORANA ☎ 941-145256
Ctra. Logroño, K.47 Calahorra ☎ 941-145256

CARROCERIAS MEBAUTO ☎ 96-1400994
Mitjer, 2 Albuixech-Valencia ☎ 96-1401154

CARR. MIGUEL TORQUERO ☎ 958-820901
Pl.Alborán. Parc-16 Granada ☎ 958-820901

CARROCERIAS MIJARES ☎ 964-520946
Valencia-Barcelona,K.57 Villarreal ☎ 964-532108

CARROCERIAS MONTO ☎ 94-6731579
Pl.Condor,1 Ibarra 7B-C.Amorebieta ☎ 94-6731579

CARROCERIAS MORENO ☎ 978-731757
Goya, 2 Calamocha ☎ 978-732009

CARROCERIAS NAVARRETE ☎ 953-441301
Córdoba-Valencia K.175,5 Jaén ☎ 953-440552

CARROCERIAS NAVARRO ☎ 978-602299
Pl. de la Paz, 24 Teruel

CARROCERIAS NOVELLA ☎ 927-320305
Pl.Emilio Martínez, s/n Trujillo ☎ 927-320305

CARROCERIAS ONGALLO ☎ 987-312148
Real, 75 Marne ☎ 987-312040

CARROCERIAS OKA ☎ 94-6250262
Pl.La Vega, s/n Guernica ☎ 94-6250205

CARROCERIAS ORTIZ ☎ 95-4751613
Avda. Los Ventolines Pilas ☎ 95-4752437

CARROCERIAS OURENSE ☎ 988-362013
Pl.San Cibrao C.6,6 Cibrao Viñas ☎ 988-256697

CARROCERIAS PEREZ ☎ 988-223250
S. C. Cip. de Viñas- C/3,8 S. Ciprián ☎ 988-245450

CARROCERIAS PIRINEUS ☎ 972-407011
c/Sant Josep,s/n Aiguaviva ☎ 972-406011

CARROCERIAS POLIESTER ☎ 942-882430
Pte.La Barca, s/n:Viveda

CARROCERIAS PUERTAS ☎ 987-213521
C°.Madrid, K.322Valdealfuente ☎ 987-213521

CARROCERIAS PUERTO ☎ 943-398148
Txirrita-Haleo 2K ☎ 943-393131

CARROCERIAS RACING ☎ 973-203424
La Fomal, P-93-97 Lleida ☎ 973-203566

CARROCERIAS RAMOS REY ☎ 924-314803
Ctra.Proserpina,K.0,6 Mérida ☎ 924-314803

CARROCERIAS REY ☎ 942-331611
San Martín, 109 Peñacastillo ☎ 942-320420

CARROCERIAS RIOCAR ☎ 941-254033
Luis Collado, s/n Logroño ☎ 941-244048

CARROCERIAS RODOGAR ☎ 976-527600
C°. Corbera Baja, s/n Zaragoza ☎ 976-527818

CARROCERIAS ROJAS ☎ 947-500571
Ruperta Baralla, 9 Aranda de Duero

CARROCOCERIAS ROMU ☎ 93-8921720
Av. Montserrat, 95. Olerdola ☎ 93-8181839

CARROCERIAS ROTOMAR ☎ 952-340991
Alic. Orozco Poada, 7-9 Málaga ☎ 952-330627

CARROCERIAS RUBIRA ☎ 950-365188
Ricardo Fábrega, 65 Tabernas-Almería

CARROCERIAS SANCA ☎ 91-8845518
Avda. Industria, s/n Daganzo ☎ 91-8845632

CARROCERA SAN CARLOS ☎ 957-325390
Plas Quemadas,P34 Córdoba ☎ 957-326740

CARROCERIAS SAN JUAN, S.L. ☎ 943-202080
Rda.de San Juan,10 Trujillo-Cáceres

CARROC. STA.ANA ZORRINA ☎ 985-830877
Ctra.General s/n Salas ☎ 985-830877

CARROCERIAS SEIN HNOS ☎ 943-620033
Comete Sarea,7 Zaisa II Guipúzcoa ☎ 943-620229

CARROCERIAS SERRALTA ☎ 96-2869000
Pad. Miguel Barquero, s/n Real Gandia ☎ 96-2869061

CARROCERIAS SERRANO ☎ 976-881164
Ctra. Valencia, K.254 Calatayud ☎ 976-884393

CARROCERIAS SEVILLA ☎ 926-360799
Ronda Glorietta, 23 Vva. Infantes ☎ 926-360799

CARROCERIAS SIGLER ☎ 91-6062863
Guadalajara, 22 Humanes ☎ 91-6975016

CARROCERIAS SOBRIÑO ☎ 943-690570
Pl. El Barrena, 15 Zizurkil ☎ 943-690570

CARROCERIAS SOL-XAR ☎ 972-201569
San Miguel, 30 Girona ☎ 972-201569

CARROCERIAS SUBIELA ☎ 96-1325278
C°. Ademuz, Km 9,85 Paterna ☎ 96-1325478

CARROCERIAS TAMBRE ☎ 981-588702
Via Galileo, P-237 Santiago ☎ 981-588755

CARROCERIAS TERRADAS ☎ 972-856000
C°. Sta. Coloma Famers Riudarenes ☎ 972-856193

CARROCERIAS UREÑA ☎ 968-558486
C°. Alhama-Murcia Lagula ☎ 968-558699

CARROCERIAS VILORJA ☎ 941-233944
La Cadena, 68 Logroño ☎ 941-233229

CARROCERIAS VENTEO ☎ 93-8045608
Montserrat, 15 Odena

CARROCERIAS VICH ☎ 93-8861020
Teodor de Mas, 39-41 Vic ☎ 93-8891637

CARROCERIAS VILFER, S.L. ☎ 942-635004
C°.Gral.Santander-Bilbao K.186 Praves

CARROCERIAS VILORIA ☎ 941-233095
Ctra. Zaragoza, km. 3 Logroño ☎ 941-233095

CARROCERIAS VULCANO ☎ 981-670496
Tabeayo, 11 Bajo A Coruña ☎ 981-672184

CARROC. Y AUTOM. CYASA ☎ 93-8903211
Av. Tarragona, 104 Villafraña ☎ 93-8901090

CARROC. Y BASCUL. AUJER ☎ 983-398655
Plata, 53 Valladolid ☎ 983-398722

CARROC. Y BASC. CALVO ☎ 983-612199
C°. del Molino, s/n Iscar ☎ 983-612199

CARROC. Y BASC. MORAN ☎ 927-232886
Navalmoral, 2 Aldeda Moret ☎ 927-232886

CARROCERIAS Y CISTER. ALITE ☎ 967-141434
Av. R. Católicos, 95 Villarrobledo ☎ 967-141434

CARROCERIAS YAGUE ☎ 941-256712
Soto Galo, Nv I P-55,58 Logroño ☎ 941-244603

CARROCERIAS YECLA ☎ 968-753273
Pl. La Herrada, F-2-N-6 Yecla ☎ 968-753273

CARROC. Y GRUAS LUCAS ☎ 968-760317
Madrid-Cartagena, K.341 cieza ☎ 968-456393

CARROC. Y REMOLQUES CAYVOL ☎ 925-816369
Gutemberg, 310 Talavera Reina ☎ 925-822347

CARROC. Y REMOLQ. PERAGON ☎ 953-281238
C°. Bailén-Motril,K. 29 Jaen ☎ 953-281427

CARR.-VOLQ. HNOS.ROS ☎ 958-362681
Unión Llano. N 9-11 Zafarraya ☎ 958-362681

CARR.-VOLQ. MONTALBA ☎ 958-320506
C°.Malaga-Granada s/n Loja ☎ 958-322050

CARROCEROS DE BURGOS ☎ 947-291072
Alto Villalbilla, s/n Villalbilla ☎ 947-291072

CARROCEROS, S.L. ☎ 96-1597500
N-III K.334 Aceq.de Fava-7.9 Quart ☎ 96-1597501

CARROCEROS DEL NOROESTE ☎ 981-384033
C°. Cederia, K. 1,5 Las Lagoas ☎ 981-384033

CARROCEROS ALAZOR ☎ 977-420385
Mola d'Irto, 10-12 Gandesa ☎ 977-420059

CARROSSERIES AUTO AMPURDAN ☎ 972-525143
Levant, 32-38 Villamallá ☎ 972-525526

CARROSSERIES PIRINEUS ☎ 972-407011
Pte.La Barca, s/n:Viveda ☎ 972-406011

CARROSSERIES SUCARRATS ☎ 973-530460
Avda. Igualada, 1 Cervera ☎ 973-533345

CARROZADOS DEL NOROESTE ☎ 980-637956
C°. Madrid, K.262 Benavente ☎ 980-637956

GESHISAL ☎ 94-6713158
Brr.Barroño-Rl.Ugarte, 12 Zarzamo ☎ 94-6713421

GESTION TRANSPORTE ☎ 968-644738
Apdo. 404 Alcantarilla-Murcia ☎ 986-643481

GONTRAILER ☎ 902-460406
P.Fluvia, 14B.SectorAutp. ParetsValles ☎ 93-5623255

GRANALU-BASC. LA SEGOVIANA ☎ 921-160070
Ctra.CL-601,K.58Sanchoñu-Segovia ☎ 921-160095

GRUAS Y BASCULANTES HNOS. LOPEZ ☎ 952-231164
Concep.Arenal, 39P.Guadalupe Malaga ☎ 952-232296

GRUAS Y CARROCERIAS ☎ 93-8499766
Ctra. N-152, Km.24,3 Lissa de Val ☎ 93-8495166

GRUAS Y VOLQUETES IRU ☎ 943-691600
Pl.Lasquibar Bailara, 19 p. 13 Irura ☎ 943-691600

GRUCASA, S.A. ☎ 93-8499766
N-152, Km. 24,3 Llica de Vall ☎ 93-8495166

GRUKIT ☎ 93-8401562
Avda. S. Julián, 266 Granollers ☎ 93-8401562

GUILLEN ☎ 96-1750964
Pl. Norte, s/n Alginet-Valencia ☎ 96-1750377

HERBOLFRET, S.L. ☎ 96-2236000
Cami del Salt, s/n Losa de Ranes ☎ 96-2236001

HERMANSS IBERICA ☎ 91-8950562
Av. Cruz, 11-P.1.Postura Valdemoro ☎ 91-8950590

HERMANOS LORENTE ☎ 921-401061/1125
N-110,K. 183 Torrecaballeros ☎ 921-401159

HERMANOS MONTULL ☎ 973-790273
N-II,K.450 Torres de la Segre ☎ 973-790748

HERMANOS ORTIZ PERIS ☎ 96-2129392
N-Valencia-Albacete,s/n Carlet ☎ 96-2531082

HIDRAULICA DEL CAMION ☎ 976-570703
Pl. Malpica. N-12 Zaragoza ☎ 976-572953

HIJOS DE FROILAN FDEZ ☎ 926-860208
Ancha, 11 Almagro ☎ 926-861566

HIJOS DE GALO HEREDIA ☎ 950-365034
Paraje Las Higuericas Tabernas ☎ 950-362703

HILL GRUP CARROSSER ☎ 93-8921765
Av. Montserrat, 92-Pi. S. Pere Olerdola ☎ 93-8920137

HORBESAL-HORMIGONES Y BIENES ☎ 948-562711
Pl. Ibarra, s/n Alsasua-Navarra ☎ 948-563326

IBERICA DE REMOLQUES ☎ 91-8713045/62
Bilbao, 2-Fr. S. Roque Arganda del Rey ☎ 91-8716629

ICAS ☎ 95-5631140
Sevilla-Málaga,K. 4,3 Alcalá Guadalupe ☎ 95-5631937

INCASE ☎ 96-2273566/2283531
Ctra. de Simat, s/n Xativa-Valencia ☎ 96-2273566

INDUSTRIAL ROMU ☎ 93-8921720
Verge Montserrat, 95-P. S. Pere Molant ☎ 93-8181839

INDUSTRIAS CARROC. DE ARAGON ☎ 976-105323
C*. Castellon, 224,5 El Burgo Ebro ☎ 976-104197

INDUS.CAR. MANCHEGAS-INCAMAN ☎ 926-586444
Ctra. N-420,Km. 308,6 Pedro Muñoz ☎ 926-586914

INDUSTRIAS COPES ☎ 976-336147/7546
Autv.Logroño,K.3,7-Pl. Europa Zaragoza ☎ 976-340656

INDUSTRIAS GUERRA ☎ 986-582000
Ctra. Lalin, s/n Villa de Cruces ☎ 986-582291

INDUSTRIAS LANEKO ☎ 948-567163
Pl. Sargaiz, s/n Uhartte Arquil ☎ 948-567164

INDUSTRIAS SOLE ☎ 973-310296/332201
Av. Tarragona, s/n Tarrega ☎ 973-310995

INDUSTRIAS PRIM-BALL ☎ 96-1261505
Ctra. Valencia-Alicante, km.7 Albal ☎ 96-1261568

INDUSTRIAS TUCAMAN ☎ 976-185745/6151
C*. Huesca,K.6,6-Pl. S. Miguel Zaragoza ☎ 976-180237

INDUSTRIAS ZAMARBU ☎ 926-647630/40
Av. Principal, parc. 55 Manzanares ☎ 926-647631

INGENIERIA TEC. DE CARROCERIAS ☎ 921-440284
Avda. Hontoria, parcela 80 Hontoria ☎ 921-440161

ISOCAR, S.L. ☎ 948-671426
Pl. San Adrián San Adrián ☎ 948-696674

ISONORT-COMPOSITES ☎ 979-891350
Pl.Parc-18-25 Saldaña ☎ 979-891351

IVELSA IBERIA ☎ 91-6051994
Berlín, 55 Parla-Madrid ☎ 91-6051995

JULIAN MONTEJANO HIJOS ☎ 949-385180
Ronda Fragua, s/n Mondéjar ☎ 949-385180

JUVENAVIA ☎ 968-776261
N-344, K.35,8 Estacion Blanca ☎ 968-776103

KIT VALENCIA, S.L. ☎ 96-1391088
C* de Montcada, K.6,7 Montcada ☎ 96-1300465

KITS Y CARROCERIAS, S.L. ☎ 976-788175
Av.Miguel Servet. Nav. 1,2 Utebo ☎ 976-788239

LAGUENS Y PEREZ - LAPESA ☎ 976-465180
Pl. Malpica-C/A, parc 1B Zaragoza ☎ 976-574393

LAMBERET VEHIC. FRIGORIFICOS ☎ 91-4429198
Raimundo Fdez.Villaverde, 26 Madrid ☎ 91-442625

LECIÑENA ☎ 976-771113/462040
Autv. Logroño,Km. 12,2 Utebo ☎ 976-770028

LECI TRAILER ☎ 976-462121
C* Los Huertos, B° Casetas Casetas ☎ 976-773914

LEGRAS INDUSTRIAS ☎ 33-326533210
37 Rue Marcel Paul Epernay-Francia

LIDERKIT ☎ 953-678038/41
Linares, 17-Pl. Guadiel Guarroman ☎ 953-676352

LIEBHERR IBERICA, S.A. ☎ 949-348730
Pl.Miralcampo.P-7 Azuqueca ☎ 949-264382

LOHR IBERICA, S.L. ☎ 93-7704744
Industria, 5 Abrera ☎ 93-7704402

MAERA-FRIGICOLL ☎ 96-1450480
P. I. El Bobalar Massamagrell ☎ 96-1450434

MAGYAR ☎ 33-380532222
13 Avenue Albert 1er. Dijon-Francia ☎ 33-380452702

MAISONNEUVE ☎ 33-233519027
Rue de la Gare Cerences-Francia ☎ 33-233506780

MANUEL SANTANA VERA ☎ 928-671256
Cruz Ovejero, 105 Tamaraceite ☎ 928-671256

MARZASA-MARTIN ZABALLOS ☎ 926-610504
Emiliano G° Roldán, 25 Manzanares ☎ 926-612006

MECANICAS SILVA ☎ 985-326911
Pl. La Juvería, s/n Tremañes ☎ 985-325125

MECANOELECTRO SAN MARTIN ☎ 91-6920029
Aguilas, 2-Pl. La Estación Pinto ☎ 91-6915527

MECANICAS ALAMEDA ☎ 91-6710057
Avda. San Pablo, 27 Coslada ☎ 91-6717814

METALICAS ALAMEDA ☎ 91-6710057
Av.San Pablo, 27 Coslada ☎ 91-6717814

MIRÓFRET ☎ 96-5544900/902252510
Estrada Nac. 1 Alenquer-Portugal ☎ 351-263711810

MINASA-MAQ. NUTRIC. ANIMAL ☎ 93-2780186
Cl. Santander, 71-Pl. Sudoest del Besós ☎ 93-3142201

MONTENEGRO IBERICA ☎ 91-8813611
N-II,Km.33,6 Alcalá de Henares ☎ 91-8813815

MONTFRAUTO ☎ 93-6580632
C*. Antigua Valencia,K.3 Villadecans ☎ 93-6580103

MONZA Y E. ESTEBAN ☎ 974-428453
Carr. N-240,Km.130 Binefar ☎ 974-430112

MOREIRA ANIBAL ☎ 955-631583
Pl.La Red, P-68 B-4 A Guadaira ☎ 955-631239

MURFRET, S.A. ☎ 91-6600460/57
Sierra Guadarrama, 2.S.Fdo. Henares ☎ 91-677-1983

MURSEM ☎ 968-898250
Pl. Oeste,parc. 5/3 Alcantarilla ☎ 968-898226

MYCSA ☎ 91-6600460/57
Sierra Guadarrama, 2.S.Fdo. Henares ☎ 91-677-1983

NEVESVA-INGENIERIA NEUMATICA ☎ 987-450345
Antg. C*. Madrid-Coruna, 395 Ponferrada ☎ 987-450333

NICOLAS INDUSTRIE ☎ 33-386535200
Vc.Altchén Champu Sur Yonne-Francia ☎ 33-386535249

NOOTEBOOM IBERICA, S.A. ☎ 620-832628
C*. Barcelona, Km.14,2 Madrid

NOTEBBOM TRAILERS ☎ 31-246488864
Nieuweweg, 190 Wjychen-Holanda ☎ 31-246488811

PAGE IBERICA ☎ 91-8073999
Avda. de la Industria, 24 Tres Cantos ☎ 91-8040108

PALVI, S.A. ☎ 973-391248
Pl.Parc-27 Agramunt ☎ 973-391638

PANISSARS ☎ 93-7714086
Joan Oro, 1-H. Sesrotres S. Esteve Sesrotres ☎ 93-7714151

PARCISA ☎ 967-141533
Ctra. Tomelloso,Km.18 Villarrobledo ☎ 967-144266

PARTEK CARGOTEC ☎ 91-6270100
Limite, s/n Torrejon de Ardoz ☎ 91-6270106

PEQUEMAR ☎ 968-804156
Av. Lorca, 93 Sangonera La Seca ☎ 968-804878

PETROLEOS-TRANS. CONSIG. ☎ 977-552000
Pl.Riu-Clar c/Plata,Nave-165B Tarragona

PIRENAICOS HUESCA ☎ 974-225535
La Magantina,nave 4ª Huesca ☎ 974-225535

PLANCHISTERIA BERGADANA ☎ 93-8250900
Bonavista-Pl. Can Rafael Gironella ☎ 93-8228409

PLASTONAVI ☎ 922-619350/51
Ctra.del Sobradillo, 124 El Sobradillo ☎ 922-629105

POLIESTER MOLDEADO ☎ 923-190320/22
Zeppelin, 157-P. I. Montalvo Carbajosa ☎ 923-190322

POLIESTER & MOTONAUTIC ☎ 986-771313
Ucha, 3 Poio-Pontevedra

POLYVAN ☎ 32-50312513
Laconiastraat, 1 Brugge-Bélgica ☎ 32-50311247

PRETASA ☎ 96-8751483
C*.Cebolla, 33 Rafelbunol ☎ 96-1411296

PROTEC-FIRE, S.L. ☎ 91-4852810
Av. de la Industria, 19 Coslada ☎ 91-4852813

PUL & MAR, S.L. ☎ 96-2481622
Caseta de Escolá, s/n Algemesi ☎ 96-2481704

RALUSA CANARIAS ☎ 928-482068
Atalaya, Parc-24 Las Palmas ☎ 928-482078

RENALTE, S.C.L. ☎ 947-544050
C*.Madrid-Irún, K.170 Gumiel ☎ 947-204820

RANDON IBERICA ☎ 351-63573967
Estrada Nac. Km.45,6 Benavente-Portugal ☎ 351-6357321

RECAPOL ☎ 91-6159189/9779
Avda. la Industria, 46 Humanes ☎ 91-6901159

RECARBUS ☎ 91-8702075
Cemento, 9 Arganda del Rey ☎ 91-8704849

RECAUCHUTADOS DACAPO ☎ 91-7966950
San Norberto, 14 Madrid ☎ 91-7972825

REFORCAMON Y CARROZADOS ☎ 91-6758775
Sierra Guadarrama, 80 S. Fdo. Henares ☎ 91-6562102

REMOLCAUTO, S.A. ☎ 91-6837777
Ctra.Toledo, Km.14,400 Getafe 4 ☎ 91-6837778

REMOLQUES BCN ☎ 93-7579967
Pl. Cros, 6 Argenton-Barcelona ☎ 93-7571295

REMOLQ. CARAV. FRANCIS ☎ 926-223787
C*.Carrión, K. 23. Ciudad Real ☎ 926-223787

RENTAL CENTER ☎ 93-5730065
Ctra. N-152,23,5 Parets del Valles ☎ 93-5730132

REPARACIONES OLDEROLA ☎ 93-8182352
Verge Montserrat, 69-Pi. S. Pere Olerdola ☎ 93-8182352

RESMA, SA ☎ 33-467912912
Zae La Biste Baillargues-Francia ☎ 33467919701

REVOL ☎ 91-6563869
Estaciones, 11 Torrejon de Ardoz ☎ 91-6563198

REYCAR-REMOLQUES Y CARR. ☎ 974-390707
Joaquín Costa, 59 Grañén ☎ 974-390893

RIGUAL ☎ 974-474150
Ctra. N-II,Km.442 Fraga-Huesca ☎ 974-472075

RIUDACARR ☎ 972-859015
Pl. Can Roura, 18 Macanet de la Selva ☎ 972-165430

RODRIGUEZ ASTORGA, S.A. ☎ 921-424477
Peñalara, 35 Segovia

ROGA ARAHAL ☎ 955-840110
Ctra.El Coronil, K.O,95 Arahal ☎ 954-841446

ROLFO, S.L. ☎ 921-441796
Turin, 29 Los Angeles S. Rafael ☎ 921-441796

ROSENBAUER ESPAÑOLA ☎ 91-5939822
Francisco de Rojas, 5 esc. Izq 4º Madrid ☎ 91-4468883

ROS ROCA-DIVISION INDOX ☎ 973-500650
Ctra. N-II,Km.505 Tarrega-Lleida ☎ 973-501420

ROTOPLAST ☎ 93-3774516
Granada,nave D Comella-Barcelona ☎ 93-3774405

ROVILAX ☎ 96-8751483
Ctra. Villena, s/n Yecla-Murcia ☎ 96-8751483

S.C.METALURG. ANDALUZA ☎ 953-572002
Av. Jaén, 106 Torredonjimeno ☎ 953-572302

SAMRO ☎ 33-251531213
ZI.Routede Nort Fontenay-lecomte-Francia ☎ 33-251690042

SCHMITZ CARGOBULL IBERICA ☎ 93-5730320
Mossen Pere Batlle, 91º Parets Valles ☎ 93-5730354

SCHULZ IBERICA ☎ 976-455152/53
Rio Gallego,-Pl. La Puebla Alfindén ☎ 976-107842

SERVI MADE ☎ 924-501150/02
N-630,K.702 Fuente de Cantos ☎ 924-580106

SEMICARFRAN, S.L. ☎ 968-693469
Pl.Lorqui c/A4 Prc-9-12 Lorqui ☎ 968-693864

SERVIPLEM ☎ 976-465340
Pl. Malpica-C/D, 67 Zaragoza ☎ 976-5741714

SEXARE ☎ 955-945715
Pl.Sta.Isabel, s/n Viso Alcor ☎ 955-741146

SICAL ☎ 96-1219290
Pl. Vereda, s/n Benjiparral-Valencia ☎ 96-1218001

SIC-SEPARC. INTERNASY CABINAS ☎ 93-5751906
Vidre,nave 1-Pl.La Ferreria Montdocal Reiac ☎ 93-5750846

SIPOSA ☎ 976-107896
Pl. Malpica,C/E, 9 La Puebla de Alfindén ☎ 976-107974

SIST. HIDRAUL. CAMPOS ☎ 91-6905545
Sevilla, 9 Humanes ☎ 91-6907805

SOC. COOP. CARROC. ASTURIANOS ☎ 985-730717
Aramil, s/n Siero-Asturias ☎ 985-730780

SOCIEDAD TRES DE CARROCERIAS ☎ 921-445285
Peñalara, 9-Pi. El Cerro Segovia ☎ 921-445286

SOR IBERICA ☎ 96-2457700
Ctra. de Albalat, s/n Alzira ☎ 96-2457701

SORTIMO IBERICA COM. Y SERV. ☎ 91-6586880
Avda. Píñeros, 13, S. Sebastian Reyes ☎ 91-6533418

SPITZER EUROVAC ☎ 91-4579011
Cochabamba, 2 Madrid ☎ 91-4579969

SUCESOR DE A. CORRAL ☎ 923-225673
Pl.Villares.Salamanca ☎ 923-225678

SUMIDECAR ☎ 976-500959
C*. Castellon, 10-Pi. Pnydes Cartuja Baja ☎ 976-500749

SUMINISTROS BASE ☎ 961-597506
Acequia de Favara, 1 Quart de Poblet ☎ 961-597506

SYESVE ☎ 985-575985/6101
Pl. Tabaza,naves 6-7 La Granda-Carreno ☎ 985-575985

TAFYMISA ☎ 926-561391/2989
P. I. Pozo Hondo Campo Criptana ☎ 926-562929

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

TALLER PEÑALVA, S.A.L. ☎ 968-760761
Pl. Ascoy Parc-B3 Cieza ☎ 968-760520

TALLERES AGUILAR ☎ 91-8701428
Segovia, 28-Pi. S. Roque Arganda ☎ 91-8710357

TALLERES ANGEL ☎ 971-432445/2597
Pl. Son Castelló P. de Mallorca ☎ 971-432355

TALLERES BENITEZ GIVICA ☎ 926-801134
Ronda Eras, 92 Malagon

TALLERES CABALLO ☎ 924-730302
Pl.El Pabellón, Parc-1-3 Jerez Cab. ☎ 924-730302

TALLERES CASTELLET ☎ 93-2642040
FexaLarga, 15 Sect.F-zona Franca Barcelona ☎ 93-3352947

TALLERES CORRAL ☎ 957-458340/41
Ctra. Palma del Río, 11,5 Villarubia ☎ 957-327828

TALLERES CRI-VI ☎ 968-190151/50
Cresta Gallo,-Pl. Los Urreas S. Javier ☎ 968-190879

TALLERES ESTESO, S.L. ☎ 969-301437
San Clemente-Cuenca ☎ 969-302067

TALLERES FUSTER,S.L. ☎ 971-432444
Gremio Zapateros, 40 P. Mallorca ☎ 971-432398

TALLERES GRAN CAPITAN ☎ 926-870843
Gran Capitán, 67 Bolanos

TALL. GUERRERO AYUSO ☎ 949-262753
Pl.Miralcampo.P-9 Azuqueca ☎ 949-262607

TALLERES JAMAVI, S.L. ☎ 976-571534
Pl.Capellania, Parc-249 Cáceres

TALLERES LORES, S.A. ☎ 976-571534
Castillo Peracense, 13 Zaragoza ☎ 976-574549

TALLERES MAGO ☎ 952-310893/6816
C* de S. Rafael, 49 Malaga ☎ 952-347795

TALLERES MANTECON ☎ 91-6900465
Eduardo Torroja, 24 Fuenlabrada ☎ 91-6151301

TALLERES PUJOL ☎ 973-460721
Ctra.Lleida-Puigcerdá,60,7 Ponts ☎ 973-460721

TALLERES RIEGO ☎ 954-690452
C*. Isla Menor,5 Dos Hermanas ☎ 954-721133

TALLERES ROBLES, S.A. ☎ 987-310112
Av.Constitución, 60 Mansilla ☎ 987-310253

TALLERES RODRIGOS AUDI ☎ 977-581015
C*.Comarcal,230 K.21 Jesus Tortosa-Iarragona

TALLERES TODIA, S.L. ☎ 982-215604
Av. de A Coruña, 538-540 Lugo

TALLERES TONI FLORIT ☎ 971-432555
Gremio Boneteros, 12 P.Mallorca ☎ 971-430897

TALLERES VICENTE BAEZA ☎ 96-5400200/68
Murcia-Alicante, 43,5 Crevillente ☎ 96-5403466

TALLERES Y CARROCERIAS CASTRO ☎ 95-5870960
Av.Fedco. Garcia Lorca, Cabezas S. Juan ☎ 95-5871355

TAR, S.L. ☎ 988-214384
Ctra. de Vigo, 38 Ourense ☎ 988-217247

TE. CAR ☎ 96-1242260
Ctra. Silla-Alborache,Km.1 Alcasser ☎ 96-1242259

TEBLINSA, S.A. ☎ 91-3202884
Josefa Valcárcel, 8-2º,Madrid ☎ 91-3208438

TECAL, S.L. ☎ 96-8751483
P.I.L.Arenas c/Periodistas, 2 Pinto ☎ 91-6921068

TECNOMETAL I. MECANICA ☎ 957-760145
C*.de Sevilla K.405 Córdoba ☎ 957-760983

TECNOVE FIBERGLASS ☎ 96-1219127
Pl.-parcelas 27-30 Herencia ☎ 926-572296

TIP TRAILERS ESPAÑA ☎ 91-3728586
Basauri, 17-Edif. Valrealy Aravaca ☎ 91-3728478

TISVOL ☎ 96-1421112
Avda. Serra Llarga, 2 Puzol ☎ 96-1422162

TOLDOS Y TAPICERIAS URCA ☎ 948-312221
Pl. Morea Norte, 11 Berain-Navarra ☎ 948-312211

TORIBIO CARROZADOS ESPECIALES ☎ 921-490002
Pl.Nicomedes Garcia, 1 Valverde del Majano ☎ 921-490037

TRAINAR-NOOTEBOOM ☎ 948-563800/3761
Avda. Urbasa, 3 Olazagutia ☎ 948-563860

TRANSGRUAS ☎ 93-8498388
C-17, km.17, Lliça de Vall ☎ 93-8496299

TRANSF. TORRES MARTI ☎ 974-401429
Av. Barcelona, 45 Monzón ☎ 974-415094

TRANSPOL ☎ 91-6916921
Sagunto, 5-Pi. La Estación Pinto ☎ 91-6916921

TRENKAMP & GEHLE ☎ 49444396200
Manxchendorfer Str.42 Dinklage-Alemania ☎ 49444396200

TRES CARROCEFORM ☎ 96-1597500
Acequia Favara, 7 Quart de Poblet ☎ 96-1597501

TRUCK TECHNICAL IBERICA ☎ 93-8490344
Juan de Cueva-Pi. Can Castellet Canovelles ☎ 93-8466977

UNIBUS Y SERVICIOS ☎ 91-8881916
N-II,Km.32,9 Alcalá de Henares ☎ 91-8895001

UNION CARROCERA DE CORDOBA ☎ 957-297248
Ingeniero Torroja y Miret, s/n Cordoba ☎ 957-297248

V.C.A. TRANSFORM ☎ 91-7766545/6747
Vicalvaro-Rivas del Jarama, 1,5 Madrid ☎ 91-7766961

VL. OCON, S.L. ☎ 925-317225
N-401, Km101 Orgaz ☎ 925-317517

VALLOR EQUIPAMIENTOS ☎ 965-284015
C*.Ocaña, 37 (Ed. Primito) Alicante ☎ 965-284015

VAMASA ☎ 96-1212469
Avda. Alicante, 63 Silla-Valencia ☎ 96-1211533

VENTASYDISTRIBUCION ZONA CENTRO ☎ 91-3311211
Ctra. Valencia,Km.13,5 Madrid ☎ 91-3317380

VIBERTI ☎ 39-011689761
Viale Matte Otii, 99 Nichelino-Italia ☎ 33-011621055

VICENTE ROCA GARCIA ☎ 967-210461/210400
Pl. Campollano, C/B, 20 Albacete ☎ 967-607868

VILATEL ☎ 977-394334
Ctra. N-340, Km.1151,4 Vilaseca ☎ 977-394444

VOLOTS CARY REMOLQ. ROSE HIJOS ☎ 958-362681
Unión de Llano, 9-11 Zafarraya ☎ 958-362681

VOLQUETES CATALUNYA ☎ 93-6531400
Brr. los Fondos, 17 S. Andres de la Barca ☎ 93-6531711

VOLQUETES CEINCA ☎ 987-467558
C*. Antig. Madrid-I. A Coruña Almazara ☎ 987-467400

VOLQUETES FELICES ☎ 94-4922514
C*. Urgarte-Trápaga Valle de Trapaga ☎ 94-4921189

VOLQUETES FLUVIA ☎ 972-241931
Trav. Creu, 31-Pi. Vilabareix Aigua Viva ☎ 972-245363

VOLQUETES GONZALVEZ ☎ 96-5281144
Pl. de la Vallonga, C/5, 13 Alicante ☎ 96-5283396

VOLQUETES HERMOSIN ☎ 95-5612046
C*. Sevilla, 10,5 Alcalá de Guadaira ☎ 95-5611819

VOLQUETES IBANEZ ☎ 964-210922
Luxemburgo, 49-Cdad. Transporte Castellon ☎ 964-210922

VOLQUETES LA UNION ☎ 96-2700271
En Proyecto s/n Casinos ☎ 96-1647012

VOLQUETES LLIRIA ☎ 96-2782501
C*. Valencia-Ademuz, 23,6 Liria ☎ 96-2780915

VOLQUETES MARQUES ☎ 987-411710
Av.Asturias, 99 Ponferrada ☎ 987-411710

VOLQUETES NARROS ☎ 91-8637200
Navayuncosa, 31 Aldea del Fresno ☎ 91-8637673

VOLQUETES PONFERRADA ☎ 987-467457
Atv. noroeste S-394 Camponaraya ☎ 987-467457

VOLQUETES RUEDA ☎ 983-334699/5699
Ctra. Adanero-Gijón, Km.196 Zaratan ☎ 983-335800

VOLQUETES VITORIA ☎ 945-282886
Portal de Gamarra, 28 Int Vitoria ☎ 945-255980

VOLQ. Y CARR. ENCABO ☎ 91-6201112
Fuente del Hierro, Fte. del Saz del Jarama ☎ 91-6201385

VOLQ. Y CARR. MONTALBAN ☎ 958-320506
Pl. El Manzanil, s/n Loja-Granada ☎ 958-322050

VOLTRAILER ☎ 968-642224
C*. Madrid, 380 Molina Segura ☎ 968-643384

VOLVABER, S.L. (CEINCA) ☎ 987-467058
Madrid-Coruña K.374 Almazara ☎ 987-467400

WAECO IBERICA ☎ 93-7502277
Torrent Amat, 85 Vilassar de Mar ☎ 93-7500552

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.



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. Para cumplimentar su suscripción, envíe el Boletín al fax 91 369 18 39 o solicítela en el teléfono 91 369 41 00.

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.....

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

Volvo lleva 50 años investigando para mejorar la seguridad en el Sector del transporte de mercancías por carretera

El trabajo del Equipo de Investigación de Accidentes se centra en mejorar la seguridad pasiva y activa de los camiones Volvo. La investigación en seguridad pasiva está diseñada para minimizar las consecuencias de los accidentes.

La seguridad activa significa evitar o mitigar los accidentes. Entender cómo ocurren los accidentes de tráfico, investigando a fondo los incidentes reales, puede ayudar a prevenir que los accidentes vuelvan a ocurrir y a proteger las vidas humanas.

"Cada año 1,35 millones de personas mueren en todo el mundo en accidentes de tráfico. Esto es algo que nos tomamos muy en serio", explicó Anna Wrige Berling, directora de Seguridad de Tráfico y Productos de Volvo Trucks. "Las investigaciones realizadas por el Equipo de Investigación de Accidentes aportan una valiosa información que, en última instancia, ayuda a los conductores de camiones a disponer de un entorno de trabajo más seguro y a mejorar la seguridad del tráfico para todos los usuarios de la carretera. Además, el trabajo

apoya nuestra visión de seguridad de que no debe haber accidentes con camiones Volvo".

"La seguridad ha sido un valor fundamental en Volvo desde que se fundó la empresa", comentó Anna Theander, jefa del equipo de investigación de accidentes. "En 1969 se creó el Equipo de Investigación de Accidentes para estudiar los accidentes de tráfico de la vida real. El objetivo era, y sigue siendo, hacer que el tráfico sea más seguro utilizando esta información para mejorar el diseño futuro de los vehículos".

En la actualidad, el Equipo de Investigación de Accidentes es una red de investigación de seguridad multidisciplinaria de expertos en seguridad. Crean y comparten conocimientos únicos sobre las causas de los accidentes de la vida real, que se suman a los conocimientos adquiridos en las pruebas de choque de laboratorio. Además, el equipo utiliza el análisis de datos de las estadísticas de tráfico nacional y regional para obtener una interpretación aún más profunda.



Distancia entre camiones

Volvo Trucks ha introducido una nueva función de seguridad, Alerta de distancia, que facilita que los conductores de camiones se mantengan a una distancia más segura del vehículo y eviten colisiones.

Los accidentes en los que un vehículo se encuentra con la parte posterior de otro actualmente representan alrededor del 20% de las colisiones que involucran camiones.

"A menudo, los accidentes de este tipo son causados por la falta de atención y por una distancia demasiado corta al vehículo que se

encuentra en la parte delantera. La alerta de distancia advierte a los conductores que tienen una luz roja en el parabrisas tan pronto como el camión se acerca demasiado al vehículo de adelante y, en la mayoría de los casos, se puede evitar una colisión", dijo Carl Johan, director de Tráfico y Seguridad de Volvo.

Serveto ahorra dos litros de combustible gracias a los servicios conectados de Scania

Un rendimiento optimizado de los servicios conectados de Scania y, sobre todo, el seguimiento a conductores hace posible un incremento de la eficiencia y la rentabilidad de la flota de Serveto.

Serveto realiza servicios de transporte terrestre, marítimos y de almacenaje en España, Francia, Alemania y Benelux.

Relación duradera

"Con Scania tenemos una relación muy duradera. No tanto proveedor-cliente sino más bien como socios o *partners*", afirma Xavier Esquerda, director general de Serveto.

Los vehículos Scania van equipados con C-300, un dispositivo que permite recoger toda la información que sucede en el vehículo y que hace posible una serie de servicios conectados. La relación entre Scania y Serveto se basa en Ecolution, que incluye una serie de servicios: Fleet Care, sistema de gestión de flotas, formación a conductores, coaching a conductores.

Según Sisco Serveto, director de eficiencia y servicio de Serveto, "gracias al sistema de Fleet Care de Scania, en Serveto pre-



venimos las averías y optimizamos el tiempo de reparación de las mismas. Los mantenimientos se realizan 100% en la base con personal Scania, lo que nos supone un ahorro importantísimo de tiempo, disco de conductores y costes".

Todos los vehículos Scania van equipados con Scania Driver Support (SDS), un sistema que da información a tiempo real al conductor sobre: anticipación en pendientes, uso de la inercia, selección de marchas, uso de los frenos.

Cuando el conductor realiza una maniobra de forma eficiente, el sistema les premia con

una valoración de cinco estrellas en el cuadro de mandos.

Serveto realiza un informe mensual con las valoraciones para que los conductores puedan ver su posición respecto a sus compañeros.

"Esto es para ellos una motivación, hace que día a día quieran mejorar para aprender y subir en el ranking", comenta Pablo Lorente, director de operaciones terrestres de Serveto.

"Lo importante es decirle al chófer cómo hacerlo; no podemos decirle simplemente que tiene que mejorar", apuntó Carlos Ramírez, formador en ruta de Serveto.



Volvo supera el millón de clientes conectados

Volvo Group ha entregado más de un millón de activos de clientes conectados, en términos de camiones, autobuses y equipos de construcción entregados. La gran cantidad de datos recopilados se utiliza para mejorar la productividad al aumentar el tiempo de actividad del vehículo y la máquina, reducir las emisiones y el ruido, así como mejorar la seguridad.

"Las soluciones conectadas aumentan el tiempo de actividad de los vehículos y equipos de construcción para nuestros clientes, una mayor seguridad para los conductores, operadores y otros usuarios de la carretera, y, por supuesto, menos emisiones de dióxido de carbono. El primer millón de activos conectados es solo el comienzo, estamos comprometidos a seguir siendo líderes en este campo", dice Martin Lundstedt, presidente y CEO del Grupo Volvo.

En la ceremonia de entrega de cuatro excavadoras al cliente danés GSV Materieludlejning, se superó el

número crítico de un millón de activos de clientes conectados.

"Este es un momento significativo para Volvo Group y estamos felices de ofrecer máquinas que no solo sean robustas y aptas para el trabajo, sino que también vengán con soluciones conectadas para facilitar el trabajo diario del cliente", dijo Jens Ejsing, director general de Volvo Construction Equipment Denmark, que entregó las llaves a Dan O. Vorsholt, CEO de GSV Materieludlejning.

A medida que más y más personas se mudan a las ciudades, aumentan las necesidades de una mejor infraestructura, así como el transporte de personas y bienes.

"Volvo Group es pionero en vehículos conectados y utilizamos el conocimiento y las ideas que obtenemos de la conectividad en alianzas estratégicas con clientes y otros socios para acelerar el ciclo de innovación", dice Lars Stenqvist, director de Tecnología del Grupo Volvo.

Instrumentos de Trabajo

Nuestras Publicaciones no están en las salas de espera

NEXOTUR.com AGENCIAS DE VIAJES PERIÓDICO DIARIO ONLINE

CONEXO.net REUNIONES E INCENTIVOS PERIÓDICO DIARIO ONLINE

Nexobús.com TRANSPORTE DE PASAJEROS PERIÓDICO DIARIO ONLINE

NexoHotel.com HOTELERÍA Y ALOJAMIENTO PERIÓDICO DIARIO ONLINE

NEXOTUR AGENCIAS DE VIAJES PERIÓDICO SEMANAL (50 EDICIONES)

CONEXO REUNIONES E INCENTIVOS PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

Nexobús TRANSPORTE DE PASAJEROS PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

CEHAT HOTELERÍA ESPAÑOLA PERIÓDICO MENSUAL (10 EDICIONES)

Noticias con Q de Calidad ÉXITO DE PARTICIPACIÓN EN LA IV EDICIÓN DE LA 'WEEK Q' MENSUAL (11 EDICIONES)

EL NOTICIEROPC ÉXITO DE LA VIII REUNIÓN NACIONAL DE OPC BIMESTRAL (6 EDICIONES)

destinoMadrid EL TURISMO DE MADRID después TRIMESTRAL (4 EDICIONES)

Talonotel RESERVAS DE HOTEL PERIÓDICO QUINCENAL (24 EDICIONES)

NEXOTUR DIRECTORIO DE AGENCIAS ANUARIO (1 EDICIÓN)

NEXO HOTEL PROVEEDORES DE HOTEL ANUARIO (1 EDICIÓN)

RANKING DE EMPRESAS TURÍSTICAS PERIÓDICOS ANUALES (4 EDICIONES)

PROTAGONISTAS DEL TURISMO EN ESPAÑA PERIÓDICOS ANUALES (2 EDICIONES)

CIMET CONFERENCIA IBERO-AMERICANA DE TURISMO

Turnexo SALÓN PROFESIONAL DEL AGENTE DE VIAJES

NexoBusiness SALÓN DE CONVENCIONES, CONGRESOS E INCENTIVOS

BIBLIOTECA NEXOTUR BIBLIOTECA NEXOTUR DEL TURISMO ESPAÑOL

Premio Madrid Excelente al Grupo Informativo Nacional

Placa al Merito Turístico del Estado Español

Premio Iberoamericano de Periodismo Especializado

De Profesional a Profesional

GRUPO Nexo

Las Publicaciones del Grupo NEXO están en la mesa de trabajo de miles de Empresarios y de Profesionales

Nuestros estudios y artículos se esperan, se leen, son comentados, fotocopiados, recortados, se archivan y sirven como consulta



Nexotrans.com
TRANSPORTE DE MERCANCIAS
PERIÓDICO DIARIO ONLINE

NexoLog.com
LOGÍSTICA DE TRANSPORTE
PERIÓDICO DIARIO ONLINE

Nexotrans
TRANSPORTE DE MERCANCIAS
PERIÓDICO SEMANAL (50 EDICIONES)

Nexocar
INDUSTRIA AUXILIAR AUTOMOCIÓN
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)



GOLD&TIME
JOYERÍA Y GEMOLOGÍA
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

NEXOTIME con **ALTA RELOJERÍA**
RELOJERÍA COMERCIAL Y ALTA GAMA
REVISTA BIMESTRAL (6 EDICIONES)

G&T-ECONOMÍA
PRECIOS DE GEMAS Y COYUNTURA
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

ALTA RELOJERÍA
RELOJERÍA DE ALTA GAMA
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)



DOSSIER
DE JOYERÍA ESPAÑOLA
MENSUAL (10 EDICIONES)

JOYAS DE AUTOR
DISEÑO DE JOYAS
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

ART&VALUE
TASACIÓN DE ALHAJAS
MENSUAL (11 EDICIONES)

HORA DE MADRID
RELOJEROS DE MADRID
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

Obra Nueva
ENSEÑANZA DE JOYERÍA
MENSUAL (11 EDICIONES)

Cronometría
RELOJEROS DE VALENCIA
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)



VOLVO EN RUTA
TRANSPORTE MERCANCIAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

Michelin Camión
TRANSPORTE MERCANCIAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

PRODIAM
ENCUENTRO DEL DIAMANTE Y
LAS PIEDRAS PRECIOSAS

FORO
FORO ANUAL DE LA
RELOJERÍA ESPAÑOLA

AEA
ENGASTADO DE JOYAS
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

SEMPSA
METALES PRECIOSOS
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

SEDE CENTRAL DEL GRUPO:
LOPE DE VEGA, 13, 28014 MADRID
TELF. 91 369 41 00 (20 LINEAS)

NEXO
editores s.a.

FAX: 91 369 18 39
EMAIL: SECRETARIA@GRUPONEXO.ORG
WEB: WWW.NEXOTUR.COM

Transhoróscopo

ARIES
21 de marzo - 20 de abril
Ponte a pensar, quizás sería bueno que cambiaras algunos hábitos que no te están siendo beneficiosos.

TAURO
21 de abril - 20 de mayo
Tu positividad hace que día a día disfrutes de las cosas que te suceden, sigue así es el camino.

GEMINIS
21 mayo - 21 de junio
Busca nuevas ideas, nuevos horizontes y nuevos objetivos, últimamente tu mente está muy estancada.

CÁNCER
22 de junio - 22 de julio
Ahora las cosas pueden no suceder como esperabas pero todo esfuerzo tiene su recompensa.

LEO
23 de julio - 23 de agosto
El fresco te sienta bien, estás más alegre y cariñoso, pero no te olvides de cuidarte, son épocas de excesos.

VIRGO
24 de agosto - 22 de sepbre.
Consigues lo que te propones, pero nunca está de más ayudar a los que te rodean a que también lo logren.

LIBRA
23 septbre. - 22 octubre
No te confíes, no todo es lo que parece, no vale con mirar para otro lado. Haz caso a tu allegados.

ESCORPIO
23 octubre - 22 novbre.
Tu vitalidad y espíritu aventurero te depararan muy pronto importantes noticias, tienes que estar preparado.

SAGITARIO
23 de nov. - 21 de dicbre.
Saturarte no es la solución, en ocasiones tener más tiempo para tí te recompensa en otras muchas cosas.

CAPRICORNIO
22 de dicbre. - 20 de enero
No te conformes con las situaciones, siempre hay tiempo para cambiar las cosas que te rodean.

ACUARIO
21 de enero - 19 de febrero
Al mal tiempo buena cara, te has demostrado que puedes con esto y más, sólo es cuestión de pensar.

PISCIS
20 de febrero - 20 de marzo
Te estas dando cuenta que hay valores a los que últimamente no eres fiel, empieza a serlo.

Foro

Foro de talento logístico

Título: *Foro de Talento logístico*
Cuándo: 23 de octubre y 27 de noviembre
Organiza: ADL

Los días 23 de octubre y 27 de noviembre se celebrará en Madrid y Valencia, respectivamente, el Foro de Talento Logístico, un encuentro entre empresas, asociaciones profesionales y empresariales, universidades y centros de formación, pertenecientes a todas las áreas del sector logístico. Es un espacio de aprendizaje y *networking* de la mano de expertos y las empresas más innovadoras.



Formación

Innovación logística

Título: *Congreso de Innovación Logística*
Cuándo: 24 de octubre
Organiza: Slimstock

El día 24 de octubre tendrá lugar el Congreso de Innovación Logística en la Universitat Abat Oliba, en Barcelona. El evento se ha consolidado como el punto de encuentro de conocimiento y foro de *networking* de referencia en España. Expertos de empresas punteras compartirán su visión, experiencias y prácticas más novedosas en el campo de la innovación logística.



Expo

Translogística Poland

Título: *TransLogística Poland Varsovia*
Cuándo: Del 5 al 7 de noviembre
Dónde: Varsovia

Entre los días 5 y 7 de noviembre se celebrará en el Warszawskie Centrum Expo XXI (Polonia). Es uno de los eventos más importantes del sector en Polonia. Está dirigido a representantes de empresas de transporte y de logística polaca e internacional, que le gustaría establecer nuevos contactos comerciales. La exposición abarca todas las áreas de la industria.



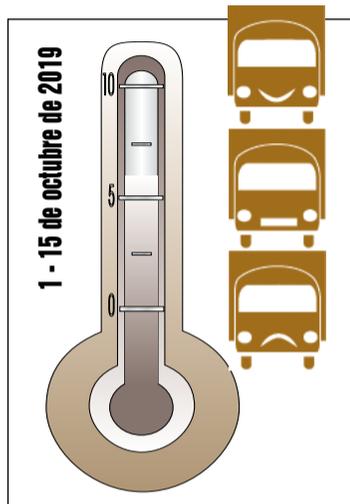
Expertos en Consultoría de Transporte por Carretera

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

- N Evaluaciones de Calidad.
- N Estudios de Mercado.
- N Estudios Estratégicos.
- N Autodiagnósticos de Empresa.
- N Análisis Sectoriales.
- N Desarrollos en Internet.
- N Fusiones y Adquisiciones.
- N 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

El Sector paga el pato

La sentencia del *procés*, conocida hace apenas unos días, generó múltiples y diversas reacciones. Pero, lamentablemente, hubo una que ya se podía esperar: los cortes de carreteras. Es algo recurrente cuando un grupo de personas está en desacuerdo con algo (sin necesidad de hacer más valoraciones), pero supone un grave perjuicio para el transporte de mercancías por carretera, que ve cómo, sin tener nada que ver en el conflicto, su labor cotidiana se ve imposibilitada.

COYUNTURA / La ratio en pesados sube hasta 3,46 y la de ligeros hasta 1,52

El último trimestre se afronta con el freno de mano echado

El FMI ha anunciado que muchas economías mundiales entrarán en recesión, y parece que la española será una de ellas. El número de empresas de transporte se ha estancado, aunque la ratio de tarjetas sigue creciendo, mientras que los datos de matriculaciones (y la entrada de pedidos) siguen bastante por debajo de lo esperado hace unos meses.

➔ En Ruta



Cuatro razones para invertir en logística inversa (y II)

Tino Hyland

LA LOGÍSTICA INVERSA facilita la reducción de costes a través de la reutilización de materiales y materias primas, y ofrece al cliente la sustitución del producto anterior por uno nuevo, una acción con la que el fabricante puede reciclar partes y sistemas para la producción de nuevos productos.

Por el contrario, la logística inversa también tiene una clara desventaja: el coste que supone realizar una mayor inversión en personal, transporte, procesos, etc.

Sin embargo, lo anterior no ha supuesto ningún freno a conocidas compañías, como Nespresso, Amazon o Apple, a la hora de apostar por la logística inversa para mejorar en todos los sentidos.

Logística inversa no es igual a logística sostenible. Es un error común confundir la logística inversa con la logística sostenible. Se trata de conceptos diferentes y, al mismo tiempo, complementarios.

La logística sostenible, también conocida como logística verde, es un conjunto de medidas que, en su compromiso con el planeta, lleva a cabo una empresa logística y/o de transporte con el objetivo de reducir el impacto que provoca sobre el medio ambiente.

Algunos ejemplos de estas medidas podrían ser el uso de combustibles limpios, la optimización del espacio en los almacenes, la reducción de la huella de carbono, la utilización de embalajes hechos a partir de materiales reciclables, etc.

Tino Hyland es el director general de Hyland Shipping.

INDICADORES NEXOTRANS DE COYUNTURA DEL SECTOR

PRECIO DEL GASÓLEO



Se mantiene la cotización internacional por debajo de los 60 dólares/barril, conteniendo los vaivenes.

EMPRESAS



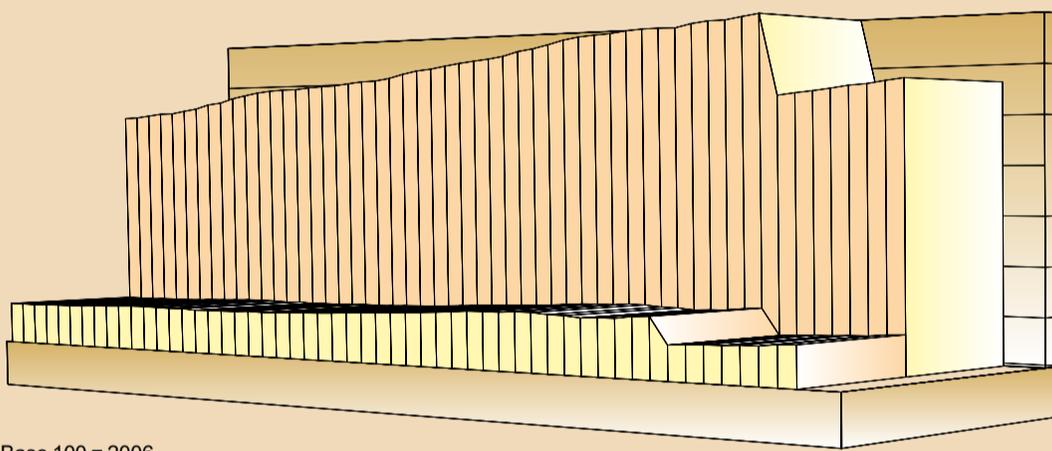
Puede no ser significativo, pero las de Pesado han perdido ligeramente y las de Ligero se ralentizan.

MATRICULACIONES



Septiembre volvió a presentar números del color del semáforo, con ambos segmentos muy negativos.

EMPRESAS Y AUTORIZACIONES. 2015-2019



Base 100 = 2006

Fuente: Ministerio de Fomento

© NEXOTRANS (Grupo NEXO)



PREVISIONES

▲ Ascenso

Vicepresidente de Conetrans



Óscar Baños

El presidente de la Asociación Empresarial Palentina de Transportes (Aempatra) y miembro de la Junta Directiva de Fetracal, ha sido elegido vicepresidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales de Transporte por Carretera (Conetrans).

▼ Descenso

No es el mejor comienzo



Kristalina Georgieva

La nueva directora gerente del Fondo Monetario Internacional ha aprovechado su primer informe para declarar que “el 90% de los países del mundo” entrarán en desaceleración económica, “el mayor descenso en la última década”. No parece la mejor manera de presentarse.

NEXOTUR

Edición Especial

1.200 noticias, 300 opiniones, 700 imágenes más de 20 años en 150 páginas

PVP: 15€ (+ gastos de envío) | Formalice su pedido al email: Suscripciones@Nexotur.com o al teléfono: 91 369 41 00

