José Miguel Fernández Gómez es el director de Advanced Fleet Management Consulting, nuestra compañía suministra servicios de consultoría y formación avanzada en gestión de flotas de vehículos, conoce nuestro innovador curso de gestión de flotas.

Hemos desarrollado una metodología innovadora con la que conseguimos reducir alrededor del 15-20% de los costes y una optimización de las actividades de la gestión de la flota.

Anteriormente trabaje en Insead (Francia), una de las mejores escuelas de negocio del mundo, realizando actividades de consultoría e investigación en un proyecto para la organización de refugiados de Naciones Unidas (UNHCR), optimizando el tamaño y la gestión de las actividades de la flota de vehículos, que tiene esta organización repartida por todo el mundo (6.500 vehículos), también fui gestor de flota de 1.000 vehículos en una compañía de limpieza viaria.

Soy Doctor Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, mención internacional, ya que realice estancias de investigación en la Universidad de Liverpool (UK) y en el Royal Institute of Technology-KTH (Suecia), y profesor de la escuela de negocios EAE en Madrid en el Master de Supply Chain.

Realizo investigación en la optimización de las actividades de la gestión de flotas de vehículos, y he desarrollado algunos modelos que he publicando en congresos internacionales de organización industrial.

Si quieres contactar con nosotros escríbenos al siguiente correo electrónico: info@advancedfleetmanagementconsulting.com
Teléfono: 34 678254874, Madrid-España.
Realizamos proyectos en cualquier país del mundo.

ADVANCEDFLEET MANAGEMENTCONSULTING

CALMA TENSA EN UN

Un año más, Transporte Profesional ha querido analizar el sector del transporte de mercancías en cisternas en todo su contexto. Es por ello, que hemos requerido la opinión de transportistas, empresarios, carroceros y demás proveedores de servicios para que nos hiciesen una valoración sobre el comportamiento del mismo durante el año recién terminado, cuestionándoles asimismo sobre las perspectivas para 2018.

Y tal y como reza el titular 2017 fue un ejercicio, además de atípico, de calma tensa. ¿Por qué esta afirmación? Pues, según nos han asegurado nuestros interlocutores, la actividad ha sufrido algunos vaivenes, con meses en los que crecía sumados a otros en los que se ha producido una importante ralentización de la misma.

Lo peor es que la productividad se ha visto mermada durante el último ejercicio, algo que deja claro Federico Martín, presidente de CETM Cisternas, en la entrevista que recogemos es este mismo dossier. Y es que, en su opinión, si bien la facturación se ha incrementado, también lo ha hecho en la misma proporción los costes, la burocracia, los tiempos de espera y los tenders.

Por lo que respecta a los fabricantes de cisternas, todos ellos se encuentran satisfechos por cómo les han ido las cosas durante el último año, en tanto que cumplieron con sus objetivos marcados a principios de 2017.

Y también son opmimistas por lo que les pueda deparar 2018, un año en el que pretenden ganar presencia en el mercado nacional y, en algunos casos, en el internacional. Todos ellos apuestan por la calidad en sus procesos de producción y en su profesionalidad para hacer llegar a sus clientes los mejores productos

También recabamos la opinión de una de las empresas de transporte alimentario en cisternas más importantes de Castilla la Mancha, como es Transporte Feliz e Hijos, cuyo gerente, Félix López Cuéllar, deja claro que en el año anterior cumplieron las expectativas en cuanto a la actividad propiamente dicha, a pesar de que ésta decayó en los últimos meses. Eso sí, continúa reclamando una regulación del transporte alimentario por carretera.

Texto: Saúl Camero
Fotos: Transporte Profesional

AÑO ATÍPICO

cerezuela
Gas Logistics Engineering

cisternas

Fabricación de vehículos cisterna, contenedores, vagones y depósitos para la logística de gases licuados y criogénico.

Mantenimiento y reparación integral de flotas de vehículos, cisternas, contenedores y plataformas

- Transformaciones, adaptaciones y homologaciones
- Renovaciones ADR, IMDG, RID, CSC, IMO, ISO...
- Revisiones y reparaciones de válvulas, contadores, mangueras
- Revisiones pre-ITV
- Lavados, desgasificados, inertizados, nitrogenados
- Equipamientos opcionales
- Instalación y reparación de circuitos neumáticos, hidráulicos y eléctricos
- Granallado, pintura, rotulación
- Calorifugados y reparaciones de fibras
- Servicio propio de recogida-entrega de vehículos con chofer y tractora

CONSTRUCCIONES METÁLICAS CEREZUELA SL
Pol. Industrial del Alba
Av. Vila del Comú, Pla A-9
P.O. Box 192
43480 Vila-seca · Tarragona · SPAIN
T. +34 977 395 660
F. +34 977 395 275
www.cmccerezuela.com
info@cmccerezuela.com

SYSTEM CERTIFICATION ISO 9001 SGS

El presidente de CETM Cisternas considera que los tenders son un mal endémico en el sector, pero confía que el incremento de trabajo sirva para no prestarse a estas prácticas.

Federico Martín, presidente de CETM Cisternas

"Seguimos perdiendo productividad"

Apenas existe margen para obtener beneficios ni realizar inversiones. Ha subido la facturación, pero también los costes, la burocracia, los tiempos de espera y los tenders, lo que resta productividad a las empresas, en opinión de nuestro protagonista.

Han pasado seis meses desde la celebración del último Congreso de Empresarios de Transporte en Cisternas. ¿Se han producido cambios, en la relación que mantienen con los cargadores, en cuanto a precios, exigencias (prevención de riesgos laborales, exceso de documentación...), y reconocimiento del trabajo que realizan?
El congreso de CETM Cisternas sirvió para evidenciar que tenemos muchos aspectos que mejorar en nuestra relación con los cargadores, habiéndose logrado ciertos avances, y para que se retomara, a través del Comité Nacional de Transporte por Carretera, una negociación que es importante mantener viva.

"SI HAY ALGO DE LO QUE EL TRANSPORTE NO ENTIENDE ES DE FRONTERAS"

¿Se ha incrementado la productividad de las empresas de transporte o continúan los problemas en cuanto a los tiempos de carga y descarga, restricciones horarias, trayectos realizados en vacío, etc.?
En absoluto. Seguimos perdiendo productividad, y no solo a raíz de los tiempos de

espera en las cargas y descargas o las restricciones de tráfico, sino también a causa de la excesiva burocratización que hay en materia de prevención de riesgos laborales, donde al no haber un procedimiento único, cada cliente tiene sus propios requerimientos, lo que nos obliga a trabajar con diferentes plataformas digitales para la renovación y/o aportación de documentación, que en numerosas ocasiones te hacen perder hasta 48 horas, pendientes de que se actualice o verifique la información que hemos proporcionado.

A su juicio, ¿podríamos decir que estamos ante un repunte de la economía, en general, en nuestro país? Si es así, ¿cómo está el sector, en estos momentos, en relación a sus cuentas de resultados, tanto en lo que respecta al transporte de mercancías peligrosas como a otros productos?

Efectivamente, existe un repunte de la economía que se está percibiendo en el transporte en forma de un aumento generalizado del número de viajes, de las toneladas transportadas y, consecuentemente, de la facturación, pero no podemos olvidar que también los costes están subiendo (gasóleo, seguros, peajes, etc.), lo que unido a la pérdida de productividad que comentaba anteriormente, no nos deja margen para obtener beneficios ni para realizar más inversiones.

"EL USO DE CONTENEDORES CISTERNA PARA EL TRANSPORTE TERRESTRE DE MERCANCÍAS, QUE SUPERAN LA MMA AUTORIZADA ES, A TODAS LUCES, UNA PRÁCTICA DESLEAL"

Un mal endémico

En repetidas ocasiones, usted se ha quejado de la imposición de los tenders, por parte de los cargadores. ¿En qué situación se encuentra este tema?

Desgraciadamente, los tenders se han convertido en un mal endémico para el sector del transporte, que se pelea a la baja por obtener o mantener un trabajo. Además, el cargador los altera y manipula a su conveniencia, realizando tantas vueltas como considera necesarias hasta reducir más y más el precio, obviando muchas veces la calidad de servicio que va a recibir a cambio de tan poco. Confío en que el aumento de trabajo haga que se incremente el número de empresas que, como nosotros, no se presten a este tipo de prácticas.

Prácticas desleales

¿Hasta qué punto ha subido la competencia en el sector?

El transporte en cisternas es un sector tremendamente profesionalizado y especializado, lo que hace que la competencia no crezca tan fácilmente como en otras especialidades de transporte. En cualquier caso, sí que hemos detectado la entrada en el mercado de alguna empresa extranjera, de determinadas cooperativas de dudoso proceder y, sobre todo, porque es lo que más nos preocupa, de numerosas empresas que están utilizando contenedores cisterna para el transporte terrestre de mercancías, superando la MMA autorizada para el transporte terrestre, lo que es, a todas luces, una práctica desleal para la competencia.

¿Han mejorado los tráficos, por lo que respecta al transporte internacional?

No ha mejorado, aunque sigue estable con pequeñas variaciones dependiendo de qué productos hablemos.

¿Qué incidencia ha tenido todo lo relativo al "procés" catalán en el transporte en cisternas?

La reducción del consumo por la inestabilidad de la economía catalana ha contribuido notablemente a disminuir tanto la actividad

TRANSPORTES MARTIN

Compromiso de futuro con nuestros clientes

Actividad

Transporte de productos químicos-líquidos a granel, peligrosos y no-peligrosos, así como gases criogénicos, alimentarios, combustibles y residuos, por carretera e intermodal en el Sur de Europa, principalmente en España, Portugal y Francia.

RePro empowered by Achilles

SQAS

Responsible Care® OUR COMMITMENT TO SUSTAINABILITY

CENTRAL:
C/TAMARITS, 2 - POL. IND. DEL MEDITERRANEO
46550 ALBUIXECH (VALENCIA)
TF: 96 141 70 40 / FAX: 96 140 24 52
EMAIL: correo@transportes-martin.com
WEB. www.transportes-martin.com

DELEGACIONES:
SANT BOI DEL LLOBREGAT
CONSTANTI (TARRAGONA)
BILBAO
PORTO (PORTUGAL)

"SIEMPRE HE DEFENDIDO LA COLABORACIÓN ABIERTA Y LEAL ENTRE EMPRESAS DE TRANSPORTE, EN LUGAR DE LUCHAR ENTRE NOSOTROS POR UN CLIENTE"

de transporte interior en Cataluña como el tráfico con el resto de España. Además, las huelgas ilegales, pero incomprensiblemente permitidas por los cuerpos de seguridad del Estado, nos hicieron perder muchas horas de trabajo difícilmente recuperables. Confío en que esta situación se solucione para bien lo antes posible. Si hay algo de lo que el transporte no entiende es de fronteras.

¿Cree usted que finalmente veremos la implantación de las 44 toneladas en el transporte? ¿De qué forma podría afectar a las cisternas?

Las 44 toneladas son el gran objetivo de los cargadores que están presionando al Gobierno al máximo para conseguir su entrada en vigor. Los transportistas tenemos fundadas sospechas de que su aplicación no nos aportará nada positivo y sí importantes aumentos de costes por el mayor consumo, mantenimiento, gasto de ruedas, etc. En consecuencia, hasta que no obtengamos garantías de alguna mejora de importancia para nuestras empresas, nos seguiremos oponiendo a su puesta en marcha.

Además, la aplicación de las 44 toneladas en el transporte en cisternas me genera importantes dudas sobre cómo el desplazamiento de una mayor cantidad de mercancía afectará a la adherencia y a la tracción de los vehículos, con su correspondiente incidencia sobre la seguridad vial.

En repetidas ocasiones, usted ha abogado por el crecimiento, por la creación de grandes empresas que puedan tratar de tú a tú con los grandes cargadores, ¿Hay algún indicio de que esta recomendación se esté considerando de una forma seria?

No es que yo sea un defensor a ultranza de esta medida, aunque bien es cierto que con empresas más grandes se lograrían sinergias y reducciones de costes significativas, y, por supuesto, estoy convencido de que los clientes nos tratarían de forma distinta. Lo que yo siempre he defendido, es la colaboración abierta y leal entre empresas de transporte, en lugar de luchar entre nosotros por un cliente, por lo general a base de

"EL MINISTERIO DE INDUSTRIA HA DEJADO LITERALMENTE ABANDONADO AL SECTOR"

bajarle, aún más, los precios.

Ustedes están al habla con Fomento, con Industria, en no pocas Comisiones (Mercancías Peligrosas, Perecederas, etc.) ¿Hasta qué punto se tiene en cuenta la opinión y las sugerencias del sector? En definitiva, ¿está satisfecho de las relaciones que mantienen con los diferentes estamentos de la Administración?

La CETM Cisternas mantiene una presencia muy activa en todos los foros de la Administración que consideramos relevantes para la actividad de las empresas a las que representamos, y en general nos sentimos valorados y escuchados, especialmente en aquello que depende del Ministerio de Fomento.

Desgraciadamente, hemos tenido una experiencia muy decepcionante con el Ministerio de Industria que ha dejado literalmente abandonado al sector, negándose a solucionar un problema que ellos mismos generaron con las cisternas de GNL aisladas con poliuretano, que mucho me temo acabará en los tribunales.

Y nuestra relación con la DGT también es ciertamente mejorable, ya que nos oponemos con rotundidad a ser el único país de Europa donde existe una red de carreteras obligatoria para el transporte de mercancías peligrosas, y el único también en el que las mercancías perecederas no están exentas de las restricciones a la circulación.

En cualquier caso, seguiremos dispuestos a dialogar con todos siempre.

¿Cree usted que es absolutamente imprescindible que deban realizarse tantos cambios en el ADR?

Al contrario. Cambiar cada dos años el ADR me parece una barbaridad y hay numerosos ejemplos que lo demuestran. Un sector como el nuestro tiene que evolucionar de manera permanente, pero en mi opinión, una actualización más pensada y meditada cada cinco años sería mucho más coherente.

¿Qué opinión le merece la paulatina incorporación al mercado de vehículos propulsados a gas natural? ¿Le parece una opción a tener en cuenta a la hora de adquirir un vehículo?

Tengo bastantes dudas al respecto y me cuestiono si son realmente rentables o una moda. Son un 50% más caros que un Euro 6, tienen muchas más paralizaciones y costes por mantenimiento y aunque es cierto que a día de hoy el consumo es algo más barato, y las emisiones más bajas, también lo es que las nuevas motorizaciones también han bajado muchísimo estos dos aspectos.

Juan Castellet / TCS Trans, S.L. / CONTENEDORES

Situación propicia para el desarrollo de la multimodalidad

El año que acabamos de finalizar ha sido un poco atípico en cuanto al volumen de actividad. Los primeros meses comenzaron con síntomas de ralentización, pero **hacia mediados de año empezó a producirse una importante recuperación** que se ha ido consolidando para terminar con un nivel de actividad realmente notable.

Las razones que apuntan a esta evolución obedecen principalmente a la situación del mercado de transporte, que **ha experimentado un sensible aumento de la demanda** a lo largo del año, si bien hay que sumar otras cuestiones que afectan al sector de la carretera en mayor medida y no tanto al intermodal.

Evidentemente me refiero a dos temas candentes, como la **subida de los precios del combustible y la escasez de conductores.** Y aunque la primera es algo que únicamente supone una repercusión directa en los costes que favorecen la competitividad del ferrocarril, la segunda tiene consecuencias mucho mayores por la imposibilidad de dar abasto al aumento de demanda. Una falta de conductores que se está haciendo patente en España es aún más acusada en los países del centro de Europa, donde vienen sufriendo esta situación antes que nosotros.

Si a esto añadimos los **problemas adicionales que generan las políticas proteccionistas que están aplicando diferentes estados de la UE** mediante la prohibición del descanso semanal en cabina, exigiendo una equiparación salarial de los conductores con la suya propia, u obligando a que el personal de conducción domine las lenguas de los países en los que hace la carga o descarga de las mercancías, entenderemos claramente que las empresas de transporte por carretera que operan mayoritariamente en el mercado internacional europeo se encuentren con grandes dificultades para poder atender la demanda de sus clientes.

"EL PROBLEMA CON EL QUE NOS SEGUIMOS ENCONTRANDO LAS EMPRESAS QUE NOS DEDICAMOS A LA INTERMODALIDAD ES LA FALTA DE SERVICIOS FERROVIARIOS MULTICLIENTE"

La intermodalidad se está empezando a beneficiar de esta situación y, dadas las perspectivas que se avecinan, nos hace pensar que seguirá disfrutando de lo que podríamos llamar un entorno dulce, ya que no sufre tan directamente los incrementos de los carburantes y, sobre todo, permite una mayor conciliación de la vida familiar y profesional de los conductores, además de cumplir con todas las medidas proteccionistas de los estados.

El problema con el que nos seguimos encontrando las empresas que nos de-

dicamos a la intermodalidad es la **falta de servicios ferroviarios multicliente**, principalmente en España y en Francia. La oferta es muy limitada y, salvo casos muy concretos, no suficientemente competitiva para poder ser la alternativa en muchas relaciones de tráfico.

Es **imprescindible que se incremente la oferta de trenes de contenedores multicliente** en España y que se comercialicen líneas en Francia que permitan acceder al interior del país, no solamente cruzándolo de punta a punta. También es importante que se creen autopistas ferroviarias en España para que los transportistas de carretera puedan subir al tren sus semirremolques.

El Ministerio de Fomento sigue sin apostar decididamente a favor del ferrocarril de mercancías; los corredores Mediterráneo y Atlántico no son la solución como se ha puesto de manifiesto en el Informe de la UOTC. Se tiene que dar un paso más en la explotación del "ROSCO", que asuma realmente todo el material rodante de RENFE, ofreciendo a las empresas ferroviarias (pública y privadas) ese material. **Es imprescindible también que el "ROSCO" invierta en medios rodantes modernos y competitivos** para ponerlos a disposición de los operadores mediante contratos de alquiler.

Hay que apoyar a los operadores ferroviarios privados para que puedan desarrollar proyectos que impulsen el transporte intermodal, tal como ha hecho el Gobierno francés con la línea Perpignan – Bettemburg que opera la compañía Viia.

En resumen, **difícilmente podremos encontrar una situación más propicia para el desarrollo de la multimodalidad en Europa** y, por supuesto, en España; falta que los que deben favorecerlo se pongan a ello.

FFB TE DESEA UN FELIZ AÑO 2018

FFB Feldbinder Spezialfahrzeugwerke GmbH

Su persona de contacto en la Península Ibérica:

Eduardo de la Fuente
Fon +34 609 757 232
e.delafuente@feldbinder.com

Feldbinder Ibérica S.L. | Avda Vía Láctea, 4 | San Fernando de Henares 28830 (Madrid) | Fon +34 (91) 655 64 00 | Fax +34 (91) 655 64 50
Repuestos: Mª del Mar Burillo | m.burillo@feldbinder.com

Alberto Ramírez / Transportes Químicos Ramírez. S.L. / QUÍMICOS

Incrementar los precios por pura necesidad

Echando la vista atrás e intentando condensar el pasado año me atrevería a decir que ha sido un 2017 de calma tensa para los transportistas de productos químicos. Una año que **ha venido marcado por algunas peticiones de oferta o tenders de consideración** y el inacabado debate sobre las 44 toneladas, y que ha terminado con el cierre de algunas plantas y el aumento de capacidad de producción de otras.

Esto último, a priori, puede perjudicar los intereses de los transportistas por concentrar la demanda en menos manos. A cambio, también hemos visto **movimientos de compras de empresas nacionales de transporte por parte de alguna importante compañía del sector**, lo que también conlleva una concentración de la oferta. Es decir, tenemos un mercado con el mismo volumen y menos actores.

Nuestros clientes han tenido un buen año, con un **crecimiento de su cifra de negocios del 5,7%,** cifra superior al estimado 3,2% de incremento del PIB para 2017, según Bankinter. Las restricciones medioambientales en China han hecho que llegue menos producto desde allí a Europa y los precios de la petroquímica han aguantado bien frente a los de EEUU.

"LOS TRANSPORTISTAS HEMOS ALCANZADO EN 2017 UNAS CIFRAS MODERADAS, CON FACTURACIONES SIMILARES A 2016 Y LIGERA TENDENCIA AL ALZA EN GENERAL"

Los **fabricantes de químicos han soportado un precio de la electricidad alto**, pero no les ha impedido colocar razonablemente sus productos con incluso algunas subidas de precios. La paridad Euro-Dólar a 1,17 nos les ha favorecido tanto como la que tuvimos a 1,05, pero han seguido apostando por las exportaciones.

Los transportistas hemos alcanzado en 2017 unas cifras moderadas, con **facturaciones similares a 2016 y ligera tendencia al alza en general.** En algunos casos los aumentos han sido menores y en otros han sido mayores. Lo que sigue siendo común es el estancamiento de los precios, salvo ligeros movimientos de final de año. Otro problema con el que nos hemos encontrado ha sido la falta de buenos profesionales de la conducción. También la media del precio del gasóleo ha sido superior a la de 2016.

Los fabricantes de cisternas han aumentado su facturación con respecto al año anterior, **siendo las flotas ADR las que más compras han realizado**. Y, a diferencia de 2016, la mayoría de estas cisternas no han ido destinadas a renovación, sino a ampliación. Sus precios han aumentado también. Por su parte, los fabricantes de camiones han seguido un camino similar. Los plazos de entrega son largos y los precios se están moviendo.

Con todo, para 2018 se espera que todo siga en una línea de continuidad suave. **Los productores de químicos seguirán vendiendo un poco más dentro y fuera**, con mejores precios debido a la mejora del consumo. Estiman su **crecimiento de facturación en el 4,7%.** El PIB se espera que siga al alza en cifras similares a los últimos años. Los fabricantes de cisternas y camiones nos harán esperar un poco para entregarnos sus unidades y nos las cobrarán ligeramente más caras.

Los transportistas **vamos a incrementar nuestros precios por pura necesidad;** hemos de abonar más por nuestros vehículos y tenemos que pagar más a los conductores para retener a los buenos profesionales. Y **debemos recuperar paulatinamente parte de los márgenes perdidos** los años atrás para salir de una situación en la que ha sido difícil invertir. Y siendo optimistas, **es posible que podamos seleccionar algo más los trabajos** aprovechando el entorno general de cauto avance.

Francisco Corell / ESK, S.A. / GASES

Tensiones en los servicios

Lastimosamente, un año más las incertidumbres en la evolución de la actividad y la falta de valoración de nuestros servicios se han puesto de manifiesto. La **migración de los operadores tradicionales** hacia otros nuevos es otra de las situaciones que está afectando a la estabilidad del sector.

La **falta de experiencia de los nuevos en la programación de los pedidos** y el ajustado diseño de las plantas de destino están generando unas tensiones en los servicios que perjudican nuestro trabajo en todos los sentidos, incluido el del personal conductor, que a su vez se ve agravado por la tónica general de falta de oferta de éstos.

Los profesionales que trabajan en nuestro subsector **requieren mucha formación** y la estacionalidad, que cada vez es más acusada, no contribuye a atraer vocaciones. Este es un problema que tenemos pendiente de resolver.

"LA UTILIZACIÓN DE LOS GASES COMO EL GLP O EL GNL COMO COMBUSTIBLES PARA VEHÍCULOS DE TODAS CLASES ABRE ALGUNAS EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO EN NUESTRA ACTIVIDAD"

Respecto inversiones en según qué tipo de cisternas, ya en general, **se apuesta por diseñar con la expectativa de que más pronto que tarde llegaran las 44 toneladas,** por lo que de momento vamos arrastrando hierro, lo que evidentemente no tiene mucho sentido, si bien llevamos casi diez años con la incertidumbre de qué hacer, y al final hay que renovar.

Cara a 2018 **las nuevas exigencias para pasar la ITV son otro despropósito reglamentario,** no haciéndonos caso en nuestras reclamaciones. Si tenemos el ADR, ¿por qué hay que hacer ese nuevo documento? Que ya veremos quién lo quiere firmar.

La utilización de los gases como el GLP o el GNL como combustibles para vehículos de todas clases **abre algunas expectativas de crecimiento** en nuestra actividad.

berango
TANK CLEANING

Pol. Ind. Lanbarren. C/ Arañaburu, 7 · (20180) Oiartzun - Gipuzkoa
Telf.: +34 943 49 80 70 / +34 629 755 476 Fax: +34 943 49 80 71
www.berangolog.com

GPS COORDINATES: 43°19'11" N - 01°51'15" W

1. Lavadero interno de Cisternas ADR, alimenticios y perecederos
2. Calentado de Contenedores
3. Taller de Reparación de Cisternas
4. Gasolinera FUELTRUCK (disponible urea)
5. Almacenaje y Manipulación (20, 30, 40 y 45 pies. Máx. 45t.)
6. Servicios al Chófer
7. Nuevo sistema de tratamiento de gases
8. Revisiones periódicas ADR

certificate SQAS

NUEVA ACTIVIDAD
DEPÓSITO ADUANERO PARA ISOTANQUES EN TRANSITO DE TERCEROS PAISES

info@berangolog.com

José Manuel Lara / Transportes Lara, S.A. / ALIMENTARIOS

En busca de un beneficio común para el sector

Tener un final feliz depende, por supuesto, de donde quieras que acabe tu historia. Esta frase de Orson Welles **no parece muy aplicable a nuestro querido sector**, y me pregunto si realmente tenemos capacidad para poder determinar ese final, cuándo debe llegar y para quiénes; los años siguen pasando y .....

Empezando por el mercado, pensaba al inicio del año que después de tantos otros únicamente hablando de crisis, ajuste y contención de costes, 2017 nos daría una tregua, pero pronto la realidad hizo desaparecer esos deseos y anhelos, comenzando a aflorar poco a poco la sensación contraria. **La presión de nuestros clientes sobre los precios se intensificaba.** Avanzaba el año y los factores climatológicos, tan caprichosos ellos, parecían aliarse y ahondar en esa incipiente depresión, no haciendo presagiar nada bueno para la última parte del año y, sobre todo, lo que nos pudiera deparar para el 2018.

"NUESTROS CLIENTES NOS ESTÁN CONDUCIENDO INEXORABLEMENTE A UN TRANSPORTE DEDICADO, CISTERNAS TRABAJANDO EN EXCLUSIVA, CON TODO LO QUE ELLO IMPLICA"

Las cosechas de aceite, vino y cítricos, ciertamente más cortas que el año precedente, parecen ser el augurio de que **la tan ansiada subida de precios que nos permitiera reequilibrar nuestras cuentas deberá esperar**, salvo que realmente seamos capaces de ponernos en nuestro sitio y hacer valer nuestra calidad de servicio y esos incrementos de los costes energéticos, seguros o salarios que se están haciendo notar en la actualidad.

Los clientes siguen mirándose solamente a su ombligo; sus protocolos sobre tipos de lavado, cargas previas autorizadas, exigencias innumerables etc. se modifican y actualizan constantemente, pero no para homogeneizarlos, unificarlos o simplificarlos, sino para hacerlos más complejos y restrictivos en aras de una seguridad alimentaria casi obsesiva, sin tener en cuenta que **tanta exigencia si no va acompañada de algo más, como una retribución adecuada, terminará por asfixiar a nuestras empresas.** Nos están conduciendo inexorablemente a un transporte dedicado, cisternas trabajando en exclusiva, con todo

"SE HACE NECESARIA UNA POLÍTICA QUE HAGA ATRACTIVO EL TRABAJO DEL CONDUCTOR Y FAVOREZCA LA FORMACIÓN DE LOS MISMOS"

lo que ello implica, aunque ellos, nuestros clientes, no parecen dispuestos a asumir su coste.

Por otra parte, nuestra Europa, tan en boca de todos, a cuenta de la inestabilidad en Cataluña de estos últimos tiempos, **sigue siendo desesperadamente lenta en la resolución de los diferentes frentes abiertos:** descansos en cabina, normativas sobre el desplazamiento de los conductores, tasas por circular en los diferentes países, etc. Me pregunto para cuándo tendremos una normativa o interpretación de la misma homogénea e igual para todos.

Además, **se hace necesaria una política que haga atractivo el trabajo del conductor** y favorezca la formación de los mismos; en caso contrario, no solo careceremos de buenos profesionales, sino que la escasez de buenos o malos será patente y sus consecuencias sobre nuestros costes también.

Las empresas necesitamos certidumbre cuando nos planteamos las inversiones, con **la duda sobre si las 44 toneladas vendrán**, algo que debería despejarse pronto. La inercia de países como nuestros vecinos Portugal y Francia o de otros más lejanos como Bélgica, Holanda, Italia o los nórdicos, que ya disponen de dicha capacidad, es evidente, pero el café con leche debería ser para todos y en todos los países.

Esta historia no puede continuar de forma indefinida, deberíamos ser capaces, en un futuro no muy lejano, de poder ir cerrando los diferentes capítulos de la misma. Pongamos todos de nuestra parte, busquemos el beneficio común para nuestro sector y escribamos ese final feliz.

La opinión de los fabricantes de carrocerías

UN MERCADO EN CONTINUA EVOLUCIÓN

Hablamos con los responsables de los principales fabricantes de cisternas de nuestro país y la opinión de todos ellos es generalizada, en el sentido de que el mercado se viene comportando de forma positiva tras los años de crisis. Y lo mismo podemos decir de 2018, siendo las previsiones de crecimiento en el conjunto del mismo bastante optimistas.

PREGUNTAS

1. EL MERCADO
¿Cómo ha evolucionado el mercado de cisternas durante el presente año? ¿Han cumplido los objetivos marcados a principio de 2017 en cuanto a la comercialización de las mismas?
2. TECNOLOGÍA
Desde el punto de vista técnico, ¿han introducido alguna novedad en sus equipos? ¿Hacia dónde va el mercado en este sentido?
3. CLIENTES
¿Cuáles son las exigencias de sus clientes en este ámbito?
4. FUTURO
¿Qué perspectivas tienen para el año 2018?

"HEMOS CRECIDO UN 10% DURANTE EL AÑO 2017"

MARZASA

Salvador Martín Cano
(Gerente)

1 EL MERCADO
"Para Marzasa, la evolución en el mercado de cisternas durante el año 2017 ha sido positiva, hasta el punto de que hemos crecido un 10%".

2 TECNOLOGÍA
"Las novedades introducidas en nuestros equipos ha tenido mucho que ver con nuevos métodos de fabricación y técnicas de soldeo. La dirección del mercado va en conseguir bajar tara e introducir sistemas electrónicos de medición".

3 CLIENTES
"Las exigencias de nuestros clientes tienen mucho que ver con disponer de un buen servicio post-venta posible, que las unidades nuevas tengan la mejor relación calidad-precio y que los vehículos carrozados sean lo más versátiles y compactos posibles".

4 FUTURO
"En 2018 queremos mantener la cuota de mercado con la que contamos en la actualidad. Destacar, por otro lado, que actualmente estamos trabajando en un modelo de cisterna que no teníamos en nuestra cartera y que saldrá al mercado en unos meses".

"CADA VEZ SE REQUIEREN MÁS SISTEMAS QUE PREVENGAN VUELCOS DE LAS CISTERNAS"

SPITZER

Ignacio Medem
(Director General)

1 EL MERCADO
"El mercado se encuentra en aumento, sobre todo en lo referente a cisternas cementeras. Sigue habiendo demanda, especialmente para rejuvenecer el parque de cisternas".

2 TECNOLOGÍA
"Las novedades van dirigidas a mejoras en cuanto a la seguridad de los equipos, así como en mayores equipamientos en las cisternas. Se está imponiendo el cono de aluminio anodizado con descarga por ventosa, que mejora la limpieza en las descargas".

3 CLIENTES
"Cada vez requieren más sistemas que prevengan vuelcos de las cisternas. De tal forma, se están incorporando sistemas para evitar que se bascule sin patas, así como sistemas que avisan en caso de que la cisterna está desnivelada".

4 FUTURO
"Las perspectivas son buenas, pero hay un problema de plazos de entrega derivado del exceso de demanda en el resto de Europa, que incluso llegan a los 16 meses".

EXPERIENCA – TRADICIÓN Y PROGRESO
Tenemos los vehiculos adecuados para usted.

Vehículos Silo para granulados y pulverulentos como cemento, harina, productos químicos y mercancias peligrosas.

Spitzer Eurovrac

SPITZER EUROVRAC S.A. - 9 rue de l'industrie Z.I. - B.P. 60427 FEGERSHEIM - F-67412 ILLKIRCH Cedex ESTRASBURGO

IGNACIO MEDEM - Ctra. de Daganzo, km. 4,7 C/ Lima, 4 Apdo correos 138 Pol. (Camporrosso)
28806 Alcala de Henares. (Madrid)
Tel.: 91 889 30 04
Fax: 91 880 46 12 - E-Mail: imesa@ignaciomedem.com - www.spitzer - eurovrac.fr

"SEGUIMOS INVIRTIENDO EN NUESTRA ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL"

CMC CEREZUELA

Sergio Cerezuela
(Director General)

1 EL MERCADO

"Durante el año 2017, el mercado de cisternas para el transporte de gases combustibles parece que salió de esa paralización provocada por la crisis por la fuerte reestructuración en cuanto a los patrones de consumo y negocio que conocíamos. Además, las inversiones por parte de nuestros clientes empezaron a llegar de nuevo en el sector del GLP (Propano/Butano), manteniéndose los niveles de actividad que el sector del Gas Natural va demandando en los últimos años, por lo que para CMC Cerezuela los objetivos que tenía marcados para el año pasado han sobrepasado positivamente las expectativas que había previstas para nuestro mercado nacional".

"En cuanto al mercado internacional, éste ha vuelto a ser para CMC Cerezuela una actividad clave y que dibuja una línea de ventas cada vez más consolidada y estable, siendo resultado de la fuerte apuesta realizada para la comercialización internacional de nuestros productos y que hoy por hoy ya dispone de una estructura de representación que llega a más de 10 países tanto europeos como del resto del mundo".

2 TECNOLOGÍA

"En CMC Cerezuela hemos marcado una línea de I+D+I que pasa por la mejora de nuestros productos destinados al transporte y distribución de gases criogénicos, en particular en el sector de Gas Natural, un mercado que está en crecimiento y necesita de mucha aportación tecnológica que está por desarrollar; en ese papel nuestra empresa está apostando por innovación propia junto con tecnologías importadas de mercados con experiencia en esta materia".

"El año pasado redujimos la tara de todos nuestros productos, sin que ello haya influido en la fiabilidad y seguridad de sus estructuras. Hemos desarrollado equipos que ofrecen la mayor rapidez de descarga del mercado, implementado sistemas que dan una mayor seguridad a la manipulación manual del equipo de distribución criogénico en las operaciones de descarga".

"Para CMC Cerezuela la fiabilidad de nuestras cisternas, la capacidad de carga y la seguridad de los equipamientos de distribución son las claves que está demandando nuestro mercado y por las que estamos concentrando nuestros esfuerzos técnicos en su desarrollo de mejoras continuas".

3 CLIENTES

"Por el tipo de producto que fabricamos en CMC Cerezuela, vehículos cisternas y contenedores para el transporte de Gases Licuados del Petróleo (GLP), Amoníaco o Gases Licuados Criogénicos (GNL, LIN, LAR, LOX, CO2 o Etileno) ya sea por carretera, ferrocarril o marítimo, la fiabilidad y seguridad de nuestros productos, que cumplen rigurosamente con todas las normativas aplicables, además de que detrás de los mismos existe un servicio personalizado que da respuestas y soluciones a las necesidades del mercado, es siempre lo que más valoran nuestros clientes, y es en esa línea donde siempre nos hemos movido".

4 FUTURO

"Las perspectivas para el año 2018 son buenas; hemos consolidado ya varios pedidos que nos aseguran un año como mínimo similar a 2017, en el que hemos conseguido hacer recurrentes a varios clientes internacionales, con lo que nuestras ventas de cisternas criogénicas siguieron una línea consolidada y fiable dentro de nuestra actividad principal. Esto nos ha permitido seguir invirtiendo en nuestra estrategia de expansión internacional y en el desarrollo de nuestros productos".

"EL MERCADO DE CISTERNAS HA EVOLUCIONADO EN EL DESARROLLO DE NUEVOS ELEMENTOS DE SEGURIDAD"

TAFYMSA

Francisco González
(Consejero Delegado)

1 EL MERCADO

"Vemos que en el año 2017 el mercado de cisternas ha evolucionado en el desarrollo de nuevos elementos de seguridad. El hecho de que una cisterna sea un equipo de trabajo que no está exento de accidentes mortales, implica que se solicite la implantación de sistemas de seguridad como la línea de vida. Se trata de una serie de requisitos se están empezando a exigir en los lugares de carga y descarga".

2 TECNOLOGÍA

"Durante el año pasado se incorporó en los equipos nuevos accesorios y elementos destinados a la descarga, como lase válvulas de descarga neumáticas en el transporte de ADR. En ATP se está implantando más lentamente. También se está demandando, para aligerar pesos, la utilización del chasis como portamangueras y su colocación en su parte inferior del mismo".

3 CLIENTES

"Las exigencias de nuestros clientes en principio no han cambiado mucho, ya que demandan semirremolques cisternas con bajo peso (menores taras). Eso sí, de un tiempo a esta parte solicitan la inclusión de nuevos accesorios que normalmente no montamos, como son el sistema de autoinflado, la disposición de sensores de aparcamiento, etc.".

4 FUTURO

"El año 2018 lo vemos con optimismo, ya que tenemos demanda de cisternas, con lo que pensamos que será bastente bueno para nosotros".

"PARCISA TERMINÓ 2017 CON SUPERÁVIT EN GESTIÓN DE VENTAS"

PARCISA

Pedro Martínez
(Director Comercial)

1 EL MERCADO

"Teniendo en cuenta los años anteriores a la crisis, que fueron muy positivos, puedo decir que se ha vivido un superávit en gestión de ventas. Llevamos prácticamente tres años creciendo de forma exponencial, tanto en el mercado nacional como europeo. Por otro lado, y en cuanto a los objetivos marcados por Parcisa, han sido conseguidos antes de terminar el ejercicio. No solo por las expectativas positivas que ha brindado el mercado, sino por el refuerzo comercial que se ha implantado dentro de nuestro equipo de delegados, así como los nuevos sistemas para la gestión comercial, pudiendo cumplir mejor con las necesidades de nuestros clientes".

2 TECNOLOGÍA

"Continuamente, el objetivo principal de Parcisa desde hace varias décadas, teniendo en cuenta su posición en el mercado, pasa por desarrollar proyectos que nos hagan mantenernos en primera línea; diseños aerodinámicos y ecológicos, mejora en seguridad, tecnología... todo en esa línea. Desde hace unos años se vienen observando una serie de necesidades en el mercado, todas ellas enfocadas a la operatividad y seguridad del conductor. Sin dejar una de las grandes pretensiones de Parcisa, optimizar la rentabilidad de los equipos diseñando vehículos con una tara muy reducida, se ha ido profundizando en este sentido consiguiendo sistemas que nos aporta valor añadido enfocados a la seguridad del operario. Hablamos de operatividad desde la parte inferior de la cisterna, consiguiendo reducir el grado de peligrosidad y sencillez en la operativa".

3 CLIENTES

"Nuestros clientes, dada su profesionalidad en el sector, nos demandan vehículos ligeros que les permitan poder competir en el mercado, así como mejorar la operativa del día a día. Por ello, Parcisa, junto a numerosas organizaciones, tenemos proyectos en curso que avalan nuestra posición para este sector".

4 FUTURO

"Si pudiéramos hacer un paréntesis en los años de crisis, llevamos más de una década mostrando al mercado, aunque con muchas dificultades, un crecimiento continuo de nuestro producto, llegando a ser de forma de forma continuada el principal fabricante de semirremolques cisterna, tanto a nivel nacional como en Portugal. La impresión comercial que tenemos en estos momentos para el ejercicio siguiente, en cuanto a previsiones de venta se refiere, es de que notaremos una pequeña bajada en la demanda de estos vehículos. Hay que tener en cuenta que llevamos varios años en los que el crecimiento ha sido exponencial, tanto en semirremolques destinados al mundo alimentario como químico".

"EN 2017 COMERCIALIZAMOS UN 50% MÁS DE CISTERNAS QUE EN 2016"

INOXTANK

José Sánchez
(Gerente)

1 EL MERCADO

"Por lo que respecta a Inoxtank, podemos decir que en 2017 hemos crecido en cuanto al número de ventas, hasta el punto de que terminamos con 21 cisternas comercializadas, un 50% más que en 2016, con lo cual estamos bastante contentos, ya que superamos los objetivos que nos marcamos a principios de año".

2 TECNOLOGÍA

"El desarrollo de cisternas va muy encaminado, siempre teniendo en cuenta la demanda de los clientes, a reducir su tara para incrementar la carga útil; es sin duda lo más importante. Tal es así, que las mayores modificaciones que introducimos en nuestros equipos tienen que ver precisamente con esta particularidad, eso sí, sin perder el sello de calidad que nos caracteriza. También intentamos aligerar el peso de los distintos accesorios que incluyen las mismas (culeras, aletas, patas, etc.). Con la competencia que hay es necesario innovar constantemente".

3 CLIENTES

"Las exigencias de nuestros clientes, como no podía ser de otra manera, van dirigidas a contar con cisternas de la máxima calidad y siempre, una vez más, con la mínima tara; y que además les dure toda la vida, siempre con el presupuesto más ajustado posible".

4 FUTURO

"Estamos muy ilusionados con el año 2018. Por un lado, estrenaremos nuevas instalaciones (de 4.000 m2), mejor equipadas que las actuales y que, sin duda alguna, nos permitirá crecer de forma importante y posicionarnos mejor en el mercado. Por otro lado, nos gustaría llegar a las 30 unidades matriculadas".

"EL AÑO PASADO FUE MUY POSITIVO PARA EL GRUPO FELDBINDER"

FELDBINDER

Eduardo de la Fuente
(Director Comercial de Feldbinder Ibérica para España y Portugal)

1 EL MERCADO

"Como esperábamos, 2017 ha sido un año muy positivo para el grupo Feldbinder y para su filial en España, Feldbinder Ibérica. FFB mantiene un año más su posición de liderazgo en el sector del transporte de pulverulentos a granel. El vehículo más demandado de nuestra gama sigue siendo la cisterna basculante FFB KIP 60 para el transporte de productos de la industria petroquímica y alimentaria. La construcción comienza a reactivarse lentamente y después de años de crisis, por fin, vuelve a haber demanda de cisternas de este tipo".

"La elevada demanda de cisternas en toda Europa, principalmente en Alemania, Inglaterra y Polonia, ha provocado un aumento considerable en los plazos habituales de entrega. En la actualidad, Feldbinder tiene vendida toda la producción de 2018 en lo que se refiere a semirremolques en aluminio para el transporte de pulverulentos".

"Los largos plazos de entrega han repercutido lógicamente en el mercado de segunda mano, donde cuesta encontrar unidades en buen estado y a precios razonables. El prestigio y la conocida longevidad de las cisternas FFB se reflejan en los elevados precios que alcanzan nuestras unidades después de muchos años de vida útil, tanto en las cisternas de conos como en las basculantes. Como anécdota, en el 2017 hemos tenido la alegría de construir y entregar la unidad 55.555 en nuestra fábrica de Winsen (Hamburgo), una cisterna basculante de 52 m3 para el transporte de azúcar para la empresa polaca Nowak".

2 TECNOLOGÍA

"Feldbinder siempre apuesta por la innovación y el mercado demanda cada vez más seguridad para el conductor y para todo el proceso de carga y descarga. Consecuentemente, hemos introducido con gran aceptación muchas mejoras para hacer el equipamiento de las cisternas más seguro en el trabajo diario: bocas de hombre con tapas deslizantes de apertura automática desde abajo, línea de vida certificada con la que el conductor previene caídas desde antes de empezar a subir, sistema antivuelco en patas traseras (si el conductor se olvida de bajar las patas traseras, la cisterna no bascula), inclinómetro (si la cisterna se inclina lateralmente demasiado al bascular, se interrumpe la elevación para prevenir vuelcos),despresurización neumática desde abajo para prevenir caídas en altura y mayor comodidad del conductor, cámara de visión trasera, sensores de proximidad para las maniobras marcha atrás, luces adicionales de freno y marcha atrás, etc.".

"La tara es la otra gran preocupación de nuestros clientes, ya que incide directamente en la rentabilidad. En 2017 entregamos al cliente francés Trimet 44 vagones FFB de 82 m3 en aluminio para el transporte de óxido de aluminio, con un ahorro de 3-4 toneladas por vagón respecto a los vagones convencionales en acero, lo que se ha traducido en un incremento del 6% en la capacidad de carga útil".

3 CLIENTES

"Nuestra compañía crece y aprende constantemente con las necesidades de los clientes que tenemos por todo el mundo y principalmente en Europa, nuestro mercado principal. Actualmente, el objetivo del grupo FFB es reducir los plazos de entrega todo lo posible mediante la constante inversión en tecnología y formando nuevos soldadores para reforzar los equipos actuales. FFB fabrica actualmente más de 2.000 unidades al año entre semirremolques para pulverulentos y líquidos (transporte por carretera), contenedores (transporte multimodal) y vagones, en las dos fábricas que tiene el grupo en Alemania, en Winsen y Wittenberg. La especialidad de FFB sigue siendo el aluminio y el acero inoxidable".

4 FUTURO

"Para 2018 FFB quiere seguir ofreciendo a sus clientes la mejor relación calidad-precio y mantener la confianza ganada año a año, de la que nos sentimos muy orgullosos. Seguimos apostando por fabricar cada vehículo por encargo, a la medida de cada cliente, cuidando especialmente la tara, la calidad, los acabados, la seguridad y la vida útil".

"Un servicio postventa ágil y eficiente es fundamental para nuestros clientes, por lo que recientemente hemos ampliado el almacén de repuestos en nuestras instalaciones en San Fernando de Henares, desde el que enviamos cada día repuestos a toda la Península".

"LA EVOLUCIÓN DE TOMCISA HA SIDO NOTABLEMENTE FAVORABLE Y CON TENDENCIA ASCENDENTE"

TOMCISA

Lorenzo Marquina
(Gerente)

1 EL MERCADO
"En nuestro caso, la evolución ha sido notablemente favorable y con tendencia ascendente. Como consecuencia de ello, hemos dado un paso adelante en la mejora de nuestras instalaciones e infraestructuras para poder atender mejor la demanda del mercado y las exigencias de nuestros clientes".

2 TECNOLOGÍA
"Al haber introducido en nuestra gama la fabricación de plataformas, que son objeto de un proceso de ingeniería muy concienzudo, hemos conseguido un producto fiable, robusto y con una tara muy competitiva, que es precisamente lo que en mayor medida demanda el cliente. Este paso nos está llevando a conseguir que en toda nuestra gama de fabricaciones priorícemos la búsqueda de materiales con los que poder conseguir un producto final de calidad y competitivo, siempre, claro está, trabajando conjuntamente con nuestros clientes".

3 CLIENTES
"El cliente busca rentabilidad. Somos nosotros, los fabricantes, los que con la tecnología que hay hoy en día y la experiencia con la que contamos podemos garantizar ese grado de satisfacción y de exigencia que demanda el mercado".

4 FUTURO
"Creo que para nosotros 2018 será un año muy importante de cara a consolidarnos como fabricante a nivel nacional, apostando al mismo tiempo por el exterior, donde ya estamos dando pasos para abrir nuevos mercados. Y es que la globalización ofrece un amplio abanico de posibilidades, a lo que hay que sumar que nuestros productos cumplen con los estándares de calidad que se demanda en la actualidad"..

Entrevista Félix López Cuéllar, gerente de Transportes Félix e Hijos, S.L.

Félix López Cuéllar (en el centro) flanqueado por sus dos hijos, Jordi López Garrido (a la izquierda), responsable del departamento de Administración, y Félix López Garrido, responsable de Tráfico.

"Nos tendremos que ir adaptando poco a poco a todo lo que implica el nuevo ROTT"

La historia de Transportes Félix e Hijos comienza en el año 1972, cuando un emprendedor como Félix López Cuéllar crea una empresa que 45 años después se ha convertido en una de las más reconocidas en el transporte alimentario en cisternas. De carácter enteramente familiar, su objetivo pasa por ser cada vez más competitivos, tal y como asegura este "transportista de cuna".

¿Qué balance puede hacer sobre el año recién concluido respecto a la actividad propiamente dicha? ¿Han cumplido con las expectativas marcadas?

Creo que todo ha transcurrido con normalidad dentro de las dificultades del día a día que requiere el transporte internacional por carretera. En cuanto a la actividad propiamente dicha, hemos cumplido con nuestras expectativas excepto en el tramo final del año, que ha decaído bastante el trabajo, principalmente por los precios de mercado sobre los productos que transportamos. A ello hay que sumarle la alta competencia existentes y la amenaza de las empresas buzón que existe hoy en día, con precios de transporte muy exigentes y con poco margen.

¿Cuáles son los mayores problemas que han padecido en su quehacer diario?

Todo es difícil y complicado si realmente quieres ser una empresa líder en el mercado por tu propia exigencia con el fin de satisfacer a tus clientes. Una de las cosas que realmente me preocupa es la falta de flexibilidad en los tramos de conducción y descanso de nuestros conductores; se entiende que debe haber una regulación como así existe, pero por otro lado pedimos algo más de tolerancia en este sentido.

Cuando un conductor que ha estado fuera de su casa diez o doce días y le faltan pocos kilómetros para llegar a su destino, ya sea a

"EL PROBLEMA DE LAS EMPRESAS BUZÓN ES MUY IMPORTANTE Y ESTÁ HACIENDO QUE EXISTA UNA GRAN COMPETENCIA DESLEAL, SOBRE TODO EN MATERIA LABORAL"

cargar o descarga, o para regresar a su casa, debería haber un margen para estos casos. Hay casos en los que se quedan a menos de una hora de su camino por cualquier imprevisto de la circulación. También estamos algo preocupados por la poca seguridad que tienen nuestros conductores en las áreas de servicio y las altas cifras de robos de carburantes de la que son objetos nuestros camiones.

Últimamente se está hablando mucho sobre la falta de verdaderos conductores profesionales. ¿Qué opinión le merece esta situación?

Hoy en día se está empezando a notar esta falta de profesionales, así es, pero realmente tenemos mucha preocupación cuando pasen cinco o diez años y muchos de nuestros conductores con gran oficio y profesionalidad de años atrás se empiecen a jubilar; ahí es cuando vendrá realmente el problema, ya que la edad media de estos conductores está en torno a los cincuenta años o algo más. Creo que se debería fomentar esta falta de conductores que existe y hacerle ver a los que pueden comenzar con esta profesión que es un oficio con mucho futuro, estable y buenas condiciones, con las comodidades que tienen hoy en día los camiones.

En la actualidad, esta compañía castellanomanchega cuenta con más de 250 vehículos entre tractoras y semirremolques.

Hacer transporte internacional parece cada vez más difícil, toda vez que los países ponen más y más trabas. Además, también está presente el paquete movilidad de la Unión Europea. ¿Qué piensa de todo ello?

Así es, cada vez es más difícil. Creo que de una vez por todas se deberían unificar muchas más cosas a nivel europeo; no puede ser que hoy en día cada vez que pasemos una frontera de países integrados en la Unión Europea tengamos que ajustarnos a legislaciones diferentes.

Sobre el paquete de la movilidad, debemos concienciarnos que cada vez irá a más y se volverá más exigente, por lo que, entre otras cosas, nos veremos obligados a renovar nuestros vehículos atendiendo a razones de contaminación. Además, en un futuro el transporte cambiará y nos tendremos que adaptar a llevar nuestros camiones en otros

Entre los grandes valores que caracterizan a Transportes Félix están la puntualidad y su baja siniestralidad.

También cuenta Transporte Félix con una pequeña estación de servicio propia de servicio público.

medios combinados para llegar a nuestros destinos con la mayor comodidad y rentabilidad posible.

La modificación del Reglamento ROTT parece que trae importantes cambios, sobre todo en el caso de la pérdida de honorabilidad y capacidad económica. ¿Qué valoración hace sobre ello?

Todo tiene que modificarse para adaptarse a las nuevas exigencias en lo que a la regulación del transporte se refiere, pero se debe hacer de manera consensuada con las asociaciones de transporte, que realmente son las que conocen las dificultades y exigencias del sector.

Es tan amplio y tiene tantos contenidos y modificaciones el ROTT, que nos tendremos que ir adaptando poco a poco a todo lo que implica. Sobre la pérdida de honorabilidad y capacidad económica creo que es un debate importante, pero también soy de la opinión que todos debemos ir por la misma dirección y así hacer que tengamos las mismas opciones de defender nuestras empresas.

El transporte alimentario en cisternas viene continuamente reclamando una normativa específica como tiene el de peligrosas con el ADR. ¿Cuál es su pensamiento al respecto?

Es algo que llevamos demandando las empresas de transporte alimentario en cisternas desde hace mucho tiempo. El tema de la alimentación y la trazabilidad de los productos es muy exigente y al mismo tiempo una responsabilidad importante para las empresas de transporte.

¿Cómo ve el conflicto derivado de las empresas buzón?

Es un problema importante y que está haciendo que exista una gran competencia desleal, sobre todo en materia laboral, con sueldos muy inferiores a los nuestros que hace bajar los precios de transporte, con lo que difícilmente podemos defender nuestras empresas.

"SI LLEGASEN LAS 44 TONELADAS HABRÍA MENOS VIAJES Y SOPORTARÍAMOS MAYORES COSTES DERIVADOS DE UN CONSUMO DE COMBUSTIBLE MÁS ALTO Y DEL MANTENIMIENTO DEL VEHÍCULO EN GENERAL"

En el caso de que lleguen las 44 toneladas, ¿cómo les afectaría?

Pues de una manera muy negativa. Mi opinión es que habría menos viajes y soportaríamos mayores costes derivados de un consumo de combustible más alto, así como de un mayor gasto de los neumáticos y del mantenimiento del vehículo en general. Y todo ello con unos precios del transporte que serían los mismos que tenemos en la actualidad. Ahora bien, si estas cuatro toneladas repercutiesen en el precio del transporte sería otra cosa. Si existe en los países europeos, con el paso de los años también llegará a nuestro país, pero cuando así sea, espero que nos repercuta positivamente.

Por último, ¿qué espera del año 2018?

Espero que exista una buena regulación del transporte alimentario por carretera, que tengamos una continuidad de trabajo como en los últimos años y que vayamos renovando nuestras flotas para adaptarnos al transporte internacional, para de esta manera poder ser más competitivos, todo ello con el objetivo claro de mantener nuestros puestos de trabajo y atender de la mejor manera posible a nuestros clientes.

Otro de los grandes activos de esta empresa de transporte es el lavadero y vaporizado interior de cisternas.

Más de cuatro décadas al servicio del sector

Fundada en 1972, Transportes Félix e Hijos, S.L. es una compañía dedicada el transporte de mercancías en cisternas alimentarias. Ubicada en el centro de la Mancha, concretamente en Socuéllamos (Ciudad Real), después de muchos kilómetros recorridos a lo largo de los 45 años que lleva en el mercado, esta empresa castellanomanchega ofrece, con más de 250 unidades en propiedad, la más amplia y moderna flota de cisternas y cabezas tractoras, preparadas para transportar sus productos perecederos como vino, zumo o leche por toda Europa.

También dispone de soluciones con contenedores adaptables para el transporte multimodal, de manera que sus productos pueden viajar por carretera, ferrocarril o barco con todas las garantías de seguridad y trazabilidad de las mercancías.

Por otro lado, Transportes Félix cuenta con una estación de lavado, en la cual ofrece los servicios de lavado y vaporizado de interior de cisternas, además de lavado exterior de camiones. Para ello, cuenta con toda la maquinaria necesaria para garantizar la perfecta limpieza de su vehículo, utilizando productos de excelente calidad, estando su personal perfectamente cualificado para realizar todos los servicios, con el fin de que el cliente quede totalmente satisfecho a la hora de cubrir sus necesidades.

La compañía posee unas instalaciones con más de 25.000 m2 de aparcamiento, a lo que hay que sumar la zona de oficinas, contando también con talleres propios y los mencionados lavaderos.

Transportes Félix está certificada según la norma UNE-EN ISO 9001:8 y 14001:2004 por la Entidad Bureau Veritas.

Farcinox: 25 años de historia

Vista lateral de la nueva fachada de las instalaciones centrales de la compañía.

En 1992, con la incertidumbre y al mismo tiempo la ilusión de empezar algo nuevo, Miguel Ángel Muñoz y Juan Francisco Sanz, socios y gerentes de Farcinox, S.A., se embarcaron en un proyecto que hoy en día tiene un nombre reconocido dentro y fuera de nuestras fronteras y más de 1.000 clientes que confían en su buen hacer.

En este cuarto de siglo, la compañía castellanomanchega ha crecido y, sobre todo, evolucionado al ritmo que lo ha hecho el mercado, adaptándose a las nuevas normativas y realizando grandes inversiones en la ampliación de sus instalaciones y en la adquisición de nueva maquinaria y tecnología, con el fin de seguir cumpliendo con las expectativas de sus clientes y ofrecer el mejor servicio y calidad.

Farcinox ocupa la segunda posición en el ranking de ventas de cisterna de acero inoxidable.

El cierre de 2017 superó las expectativas de crecimiento

En el año que pone fin a su vigésimo quinto aniversario, Farcinox ha registrado un crecimiento que supera las expectativas del año anterior, el cual ya fue el mejor en ventas en toda su trayectoria. La inversión

realizada en los dos últimos años y la adaptación de la nueva maquinaria adquirida, han servido para agilizar los procesos de producción y fabricación, contribuyendo de esta forma al incremento registrado en 2017, con una inversión amortizada que seguirá dando sus frutos en los próximos años. Así, a día de hoy, la compañía ha fabricado cerca de 2 millares de cisternas para el mercado nacional e internacional, manteniéndose como número dos en el ranking de empresas de cisternas de acero inoxidable.

En este pasado ejercicio Miguel Ángel y Juan Francisco decidieron reactivar el mercado internacional, haciendo especial hincapié en países como Polonia y Portugal entre otros, donde ven muy buenas oportunidades de negocio y donde ya han cerrado acuerdos con importantes clientes, que han visto de primera mano el servicio y calidad que ofrece la compañía en la fabricación de sus productos.

La empresa ve en la exportación un excelente mercado en el que ampliar su negocio.

La calidad es la principal arma con que cuenta la entidad para la fidelización y ampliación de su clientela.

El mercado internacional vuelve a ser el foco estratégico

El mercado nacional crece a buen ritmo, pero en Farcinox no quieren apostar todo a una sola carta y ven en la exportación una buena oportunidad para ampliar su negocio y retomar las riendas de años atrás, en los que países como Alemania, Noruega, Italia, Francia, Finlandia o Marruecos, compensaron la bajada de las ventas durante los años de la crisis en nuestro país.

Por este motivo, la apuesta por el mercado internacional está siendo desde el pasado año 2017 uno de los focos estratégicos de la compañía, donde estiman un crecimiento del 25% en el próximo lustro.

Por el momento, Polonia está siendo un mercado muy fructífero en cuanto a nuevos clientes se refiere; tanto es así que la compañía tiene previsto abrir una red de servicios postventa y de reparaciones con talleres oficiales concertados.

Inversión en I+D+I, un nuevo reto

Desde la gerencia de Farcinox son optimistas en lo que a la evolución del mercado se refiere y están preparados para afrontar cualquier cambio o normativa que se presente. Son conscientes de que el sector de los semirremolques está estancado y que, al contrario que el de las tractoras, apenas evoluciona o presenta grandes novedades tecnológicas. Es por este motivo que entre sus planes de futuro a corto plazo tienen pensado invertir todos sus esfuerzos en I+D, para intentar ser pioneros en aportar novedades al sector, como ya vienen haciendo desde hace años con las patentes de varios modelos de utilidad.

Una operaria maneja la nueva sierra de corte de grandes dimensiones.

La compañía no ha escatimado en inversiones tecnológicas, como este brazo de corte.

Esta es otra de las naves recientemente construida por Farcinox.

De la mano del éxito de sus clientes

Para Farcinox, como para cualquier empresa, el éxito y crecimiento de sus clientes va ligado a los buenos resultados de la propia compañía, y es que la empresa puede presumir de tener la confianza de grandes flotas, pequeñas y medianas empresas de transporte e incluso autónomos, a la hora de fabricar sus cisternas año tras año. Tanto es así que, a día de hoy, raro es ver circular camiones cisterna de empresas de renombre por las carreteras y autopistas españolas, que no lleven el nombre de Farcinox visible en su vehículo.

Arcoi y Aguambiente, especializadas en lavaderos de cisternas

A la búsqueda de la optimización

Desde sus inicios hasta hoy, Arcoi y Aguambiente cuentan con casi medio centenar de referencias en lavaderos de cisternas. Un sector que les abrió las puertas de par en par y en el que ya son referentes.

Hoy, tanto Aguambiente (depuración de aguas residuales) como Arcoi (sistemas de lavado), con los que tienen una estrecha relación de colaboración en este sector desde el año 2000, están presentes en cualquier proyecto de lavadero de cisternas.

Parte de su éxito se debe a la facilidad con la que estas dos empresas se relacionan y comunican, esto hace que el trabajo sea más rápido en cualquier ámbito, lo que tiene también una repercusión económica. Ambos trabajan con técnicos especialistas en este sector, donde el proyecto de los equipos de lavado y la depuración residual en cada caso específico suele ser único y a medida de cada cliente.

Santiago Salcedo, CEO de Aguambiente, explica la evolución de la compañía hasta hoy.

¿Cómo nace Aguambiente?

"Aguambiente nace en 1990. Cuando terminamos nuestros estudios de ingeniería, decidimos montar una empresa de tratamiento de aguas. Nos interesaba mucho el tema industrial, el tema químico y nos apasionaba la preservación del medio ambiente. Empezamos con muy pocos medios, pero los clientes, en aquel momento, estaban un poco desesperados por cumplir la normativa y nosotros les garantizábamos cumplir los límites de vertido. Así empezamos los primeros proyectos que luego se convertirían en nuestras plantas piloto de investigación."

¿Cómo se produjo el despegue de la empresa?

"En 1992 ampliamos instalaciones y empezamos a diseñar equipos para la depuración de aguas residuales industriales. Por las características de la industria española y los polígonos en los que se sitúa, teníamos claro que nuestra depuración se tenía que hacer en muy poco espacio. La primera máquina de flotación por aire disuelto de alto rendimiento (FADAR) la colocamos en Firestone Hispania. Consiguió un elevadísimo rendimiento y logró concentrar los fangos en un gran nivel de sequedad. Fue un éxito. Después fuimos conociendo a fondo todas las industrias y desarrollando otros equipos de pretratamiento, separadores de grasas, procesado de lodos y premontados."

Sin embargo, Aguambiente va más allá de la simple instalación de la depuradora...

"Hoy no sólo le colocamos la depuradora a un cliente, sino que, además, la gestionamos, le hacemos el mantenimiento llegando hasta el outsourcing completo. Llegamos incluso a reestudiarles completamente sus procesos internos, consiguiendo aplicaciones de reutilización, reduciendo su factura eléctrica, su factura de agua... Esta optimización nos permite hacer ganar dinero a nuestros clientes."

¿Cómo surge la idea de las depuradoras portátiles y qué ventajas tienen?

"En el año 2000 empezamos a "humanizar" las depuradoras para que fuese más fácil trabajar en ellas. Esta forma de construir plantas compactas nos permite reducir costes y disponer de equipos y depósitos portátiles ensamblables y desensamblables. Es muy fácil ampliar y reducir porque son modulares y se puede adaptar la planta a sus necesidades. Eso nos ha llevado a hacer proyectos por todo el mundo. En la actualidad, somos capaces de poner en funcionamiento una planta, ya sea definitiva o de alquiler, en menos de una semana."

¿Cuáles son los retos de futuro a los que se enfrenta Aguambiente?

"El nivel de depuración de agua cada vez va a ser más estricto. Hoy, cada vez más, sabemos utilizar la energía del agua residual, sabemos valorizar los residuos y reducirlos al mínimo para ir a procesos de compostaje o a vertederos industriales. Este será el complejo reto que vamos a tener el futuro: la optimización de los proyectos: menor coste energético, menos residuos, menor gasto de agua y menor coste de operación. Y como las tasas y los cánones de vertido son cada vez más altos, ese es nuestro motor para aplicar las optimizaciones. Gracias a esas tasas elevadas, hay márgenes que podemos aprovechar para hacer viable y eficiente el tratamiento de aguas a nuestros clientes."

Entrevista con José Pérez García, Presidente del Grupo Lavaderos Europa

Un millón de lavados

Han pasado casi 35 años desde que José Pérez García se decidió a abrir su primer lavadero de cisternas. El esfuerzo, la constancia y el amor por el trabajo bien hecho han posibilitado una fuerte expansión, que ha culminado con la reciente inauguración de la Estación de Lavado de San Roque (Cádiz). La filosofía que anima a la empresa no hay cambiado.

¿Cómo fueron los comienzos de su empresa, con qué medios se contaba y cuáles fueron las dificultades para poner en marcha el primer lavadero?
Fue en 1983 cuando montamos el primer lavadero de cisternas, en Tarragona, en el Polígono Francolí. En aquel entonces teníamos el servicio de lavado exterior, engrase, servicio de neumáticos y lavado interior de cisternas. La maquinaria que se usaba no tiene nada que ver con la actual y no existían equipos rotativos, lo hacíamos todo a mano. Incluso en los horarios, como el de los conductores no estaba regulado por los tacógrafos, se trabajaba a cualquier hora; de hecho, cuando empezamos abríamos las 24 horas.
En 1986 surge la posibilidad de ampliar con nuevas instalaciones en el **primer aparcamiento de mercancías peligrosas que se construye en Europa, en el Polígono Riu Clar.** Un año más tarde inauguramos unas modernas instalaciones que cuentan con cinco líneas de lavado y una de secado, además de la primera depuradora de aguas residuales capaz de realizar una perfecta depuración conforme a la exigente normativa medioambiental.

En estos momentos el Grupo Lavaderos Europa cuenta ya con siete delegaciones. ¿Cuál es la filosofía que anima a la empresa?
Efectivamente. Tenemos delegaciones en Tarragona, Martorell (Barcelona), Cartagena (Murcia), Seseña (Toledo), Mérida (Badajoz), Carmona (Sevilla) y San Roque (Cádiz). Desde sus inicios, Lavaderos Europa ha mantenido la misma filosofía, consistente en un esfuerzo diario y mejoras continuas de las prestaciones para ofrecer un eficaz servicio al cliente, acorde con las más exigentes necesidades. Tres décadas de servicios y expansión continua sitúan a Lavaderos Europa a la vanguardia de la tecnología; no en vano, ostenta el liderazgo en el sector.

¿Qué número, aproximado, de cisternas, se han podido lavar en los años de existencia de su empresa?

Desde sus inicios hasta el día de hoy hemos realizado un total de 1.000.000 lavados de cisternas.

¿Y qué ha supuesto, en cuanto a inversión se refiere, las nuevas instalaciones de Algeciras?
En la estación de San Roque (Cádiz), que por su localización la denominamos comercialmente como Bahía de Algeciras, se ha realizado una inversión que ha superado los 3 millones de euros, sin que por ello descartemos nuevas inversiones en potenciar diferentes líneas de negocio.

Una lenta recuperación
Según los indicadores relativos a la fabricación de cisternas, el sector parece que está volviendo a coger fuerza. En su opinión, ¿podría decirse que la crisis ha quedado atrás?
¿Se han cerrado lavaderos?
Decir que la crisis ha quedado atrás seria aventurarse, pero no así afirmar que estamos viviendo una lenta recuperación tanto de los servicios como de la facturación.
En relación a las estaciones de lavado asociadas a ANLIC no tenemos constancia del cierre de ninguna estación de lavado. En referencia al resto de estaciones no asociadas a ANLIC lo desconocemos por completo, ya que algunas de estas no cuentan con la pertinente licencia municipal para el desarrollo de esta actividad y, por consiguiente, desconocemos la evolución de las mismas al no estar inscritas como tal.

¿Cómo se ha comportado el presente año, en cuanto a volumen de trabajo se refiere?
La previsión es prudencialmente mejor que la de años anteriores

¿Qué porcentaje de los servicios que ustedes realizan se hacen a empresa de transporte de otros países?
Bueno, esta pregunta puede variar en función de cada una de nuestras delegaciones, pero si lo analizamos desde un cómputo general podríamos estar hablando de una media del 25% de los servicios.

Siempre se ha dicho que la calidad del servicio es aún más importante que el precio. ¿Esto sigue siendo así o se han notado cambios, debido a la crisis?
La calidad es inexorable a la política de nuestra empresa. Estamos notando una mayor concienciación tanto por parte de los operadores logísticos como incluso de las empresas cargadoras en general, quienes solicitan homologarnos atendiendo sus propios criterios de sus sistemas de calidad.

¿Hasta qué punto siguen existiendo estaciones de lavado no homologadas, que provocan una clara competencia desleal?
Como no homologadas entenderíamos todas aquellas estaciones que realizan servicios de lavado interior de cisternas y que no cuentan con las correspondientes licencias de actividad emitidas por su municipio, permisos de industria o incluso los permisos de vertido, pudiendo provocar importantes daños al medioambiente.

Existen innumerables estaciones que **incumplen a todos los efectos**, careciendo de un mínimo de inversiones que dan lugar a unas tarifas más económicas sobre unos servicios que no reúnen los más básicos estándares de calidad. Por suerte, cada vez son mayores las exigencias de las empresas productoras y cargadoras, no aceptando cualquier documento como proceso de lavado que no pueda garantizar la calidad de sus producto. Pensamos que a estas estaciones de lavado no homologadas les queda un corto camino por recorrer.

¿Se ha incrementado, por otra parte, el número de empresas de transporte en cisternas que cuentan con lavadero propio? ¿Hasta qué punto esto interfiere con el trabajo habitual del Grupo?

En este último ejercicio creo recordar que no se ha incrementado. Sí que ha existido alguna operación de compra-venta de algunos activos en los que se encontraba alguna estación de lavado, pero que se haya incrementado, no. Este hecho no tiene por qué interferir con nuestro habitual trabajo, ya que nuestras delegaciones reciben la demanda de servicios de lavado por parte de los diferentes operadores logísticos que cuentan con su o sus propias estaciones de lavado.

¿En qué situación se encuentra la exigencia del Certificado Europeo, para impedir falsificaciones o fraudes?

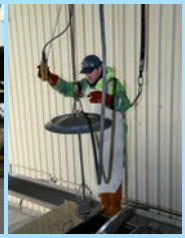
Por la información que nos llega desde ANLIC, nos consta que en EFTCO, en cooperación con ECTA y CEFIC, están trabajando en un proyecto europeo de certificado único digital, lo que evitará capítulos de falsificaciones o fraudes por parte de algunas de las llamadas estaciones de lavado no homologadas.

TODOS LOS SERVICIOS

En la recién inaugurada de Algeciras se ofrece todo lo relativo al lavado y vaporizado de cisternas y contenedores. Para ello disponen de dos pistas para productos químicos y una pista para productos alimentarios, más tres pistas de secado, además del servicio de Nitrogenado antes comentado, tanto para cisternas de gases como para crear ambientes inertes dentro de la cisternas, requisito necesario previo a la carga para algunos productos especiales.

LAVADO INTERIOR DE CISTERNAS ADR Y ATP

DESGASIFICADO E INERTIZADO DE CISTERNAS - SERVICIO INTEGRAL DE LAVADO Y DEPÓSITO DE CONTENEDORES



GRUPO LAVADEROS EUROPA (CENTRAL)
Pol. Ind. Riu Clar, Parc. 169-179
Apart. Correos 89-43080 Tarragona
Tel. 977 54 70 06 / Fax 977 55 25 19
E-mail: grupo@grupolavaderoseuropa.com

DELEGACIÓN: MARTORELL
Avda. Compte de Llobregat, s/n
Ctra. N-II, Km.586,65-08760 Martorell
Tel. 937 73 54 39
Fax 937 73 56 64

DELEGACIÓN: SESEÑA
Camino del Ventorrillo, 8
45224 Seseña (Toledo)
Tel. 918 93 60 02
Fax 918 93 61 05

DELEGACIÓN: CARTAGENA
N-332º,Km.1,8 - Psj. Media-legua- El Hondon
30392 Cartagena (Murcia)
Tel. 968 50 59 00
Fax 968 52 25 18

DELEGACIÓN: CARMONA
Crta. N-IV Km. 519,300, salida 519
Tel. Oficina 977 54 70 06
Fax. Lavadero 954 14 80 88

DELEGACIÓN: MÉRIDA
Autovía A5 Madrid-Lisboa. Salida 341
Área de Servicios" Sierra de Carija"
06800 MÉRIDA
Tel/Fax 924 317 538

www.grupolavaderoseuropa.com

Empresas de carrocería

	TIPO DE PRODUCTO A TRANSPORTAR								
	GASES			LIQUIDOS					
Nombre de la Empresa/ Provincia	COMPRIMIDOS	LICUADOS	CRIOGENICOS	ALIMENTARIOS	QUIMICOS	ASFALTOS	COMBUSTIBLES	RESIDUOS	
A. SILVA MATOS EQUIPOS TRANSPORTE		SI	SI						
CISFRA INDUSTRIA METALOMECÁNICA					SI	SI	SI		
CISTERNAS COBO		SI				SI	SI	SI	
CMC METÁLICA CEREZUELA	SI	SI	SI						
DE PABLOS - BRIAB				SI	SI		SI		
FARCINOX				SI	SI				
FELDBINDER IBERICA				SI	SI	SI	SI	SI	
INDOX ENERGY SYSTEM	SI	SI	SI				SI		
INOXTANK				SI	SI				
LAPESA GRUPO EMPRESARIAL	SI	SI	SI						
MARZASA				SI	SI		SI		
PARCISA				SI	SI	SI	SI	SI	
RIGUAL							SI	SI	
SPITZER - IGNACIO MEDEM									
TAFYMSA				SI	SI	SI	SI	SI	
TOMCISA - TOMELLOSO CISTERNAS			SI	SI	SI				

Un mercado para todas las necesidades

El gran número de fabricantes de cisternas que existe en nuestro país cubre por completo cualquier tipo de necesidad en cuanto al transporte de mercancías en este tipo de vehículos, ya sea de líquidos (alimentarios, químicos, combustibles) como de gases y pulverulentos. Además, e independientemente del producto a transportar, los carroceros ofrecen todo tipo de configuraciones (autoportantes, cisternas fijas y móviles, contenedores cisternas, etc.) para que los profesionales elijan las que mejores se adapten a su demanda. En la siguiente tabla recogemos algunos de los fabricantes más importantes que tienen una mayor presencia en nuestro mercado.

Matriculaciones de cisternas por marcas

Remolques y semirremolques de más de 12 toneladas de MMA

	Enero-noviembre 2017	Enero-noviembre 2016	Variación
ALITE	-	3	-100%
ASM	3	-	-
C.M.C MECÁNICAS CEREZUELA	3	2	50%
CALDAL	3	1	200%
CALINOX	-	3	-100%
CIDEGA INOX	13	18	-28%
CISFRA	12	12	-
CIXTANDOR	1	3	-67%
COBO HERMANOS	71	62	15%
CRYOLOR	14	8	75%
DE PABLOS	-	1	-100%
FARCINOX	102	94	9%
FELDBINDER	69	111	38%
INDOX	21	11	91%
INOXTANK	18	13	38%
LECITRAILER	35	43	-19%
MAGYAR	1	1	-
PARCISA	228	258	-12%
RIGUAL	21	8	163%
SPITZER	54	88	-39%
TABC	1	5	-80%
TAFYMSA	7	6	17%
TOMCISA	25	26	-4%
VAKUUM	2	-	-
OTROS	29	18	61%
TOTAL	**733**	**795**	**-7,80%**

Fuente: **Asfares.**

		MODELO DE CISTERNA							
	PULVERULENTOS	SEMI-REMOLQUES		REMOLQUES		CISTER-NA FIJA	CISTERNA MOVIL	CONTENEDOR CISTERNA	VAGON CISTERNA
		AUTOPORTANTES	SOBRE PLATAFORMA	AUTOPORTANTES	SOBRE PLATAFORMA				
		SI					SI	SI	
		SI	SI	SI	SI		SI	SI	
		SI				SI	SI	SI	
		SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
	SI	SI		SI		SI	SI		
		SI				SI		SI	
	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
		SI		SI		SI	SI	SI	
		SI				SI			
		SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	
		SI			SI	SI	SI	SI	
		SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	
		SI		SI		SI			
	SI	SI		SI		SI			
		SI							
		SI		SI		SI	SI	SI	

TRANSPORTE DE PRODUCTOS QUÍMICOS A GRANEL
ALQUILER DE CONTENEDORES PARA DEPÓSITOS ESTÁTICOS Y DINÁMICOS

OPERADOR INTERMODAL
LAVADERO DE CISTERNAS
50.000 M² DE INSTALACIONES
ALMACÉN ADUANERO

ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS
SERVICIOS DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN
DEPOT DE CONTENEDORES
SUMINISTRO A BUQUES

SOLUCIONES **LOGÍSTICAS** PARA LA **QUÍMICA**

euconsa@euconsa.es | www.euconsa.es

Base Murcia
Camino de los Leñadores 65
30120 El Palmar (Murcia)
Tel. +34 968 37 98 11

Base Cataluña
P.I. Constantí. C/ Austria, Parc. 2
43120 Constantí (Tarragona)
Tel. +34 977 52 49 74

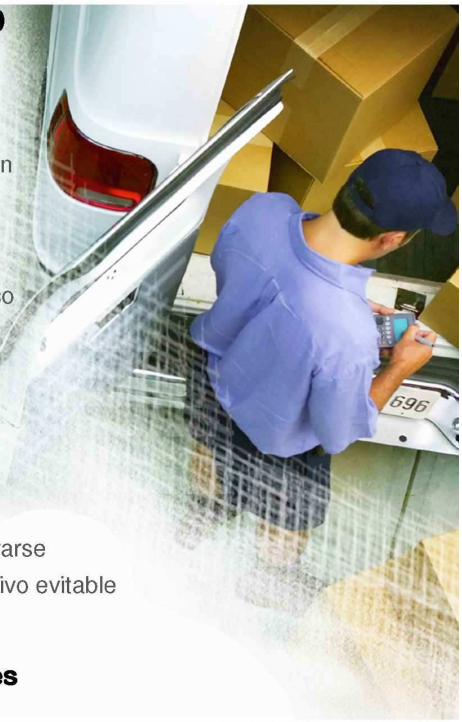
Base Algeciras
P.I. Guadarranque Parc. 2
11360 San Roque (Cádiz)
Tel. +34 956 61 10 60

EUCONSA
EUROPEA DE CONTENEDORES S.A.

OPTIMATICS

Soluciones de planificación dinámica, optimización de rutas y movilidad

SOFTWARE DE OPTIMIZACIÓN DE RUTAS DINÁMICO



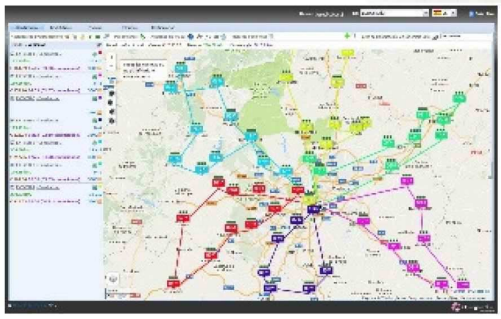
Nunca fue tan fácil obtener sus rutas de reparto

Los distribuidores realizan las rutas de reparto con métodos obsoletos poco eficientes que no aseguran los niveles de servicio exigidos por sus clientes, en un mercado competitivo esto se convierte en un factor crítico.

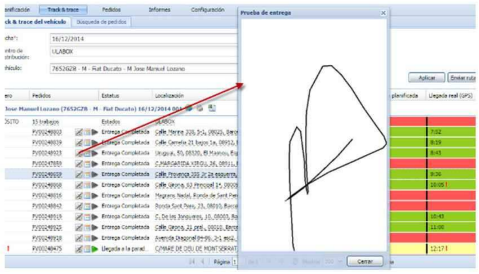
La actual situación:

- Dependencia de personas clave. Su ausencia se convierte en un punto crítico
- Sobredimensionamiento de la flota. Vehículos infrautilizados
- Difícil tener en cuenta todas las reglas del negocio
- El cliente no tiene visibilidad sobre donde están sus pedidos
- Rutas sobrecargadas frente a otras infrautilizadas
- Alto porcentaje de entregas fallidas
- Tiempos y desplazamientos improductivos de elevado coste
- Falta de previsión ante posibles incidencias. El cliente es el primero en enterarse
- "Tenis" telefónico entre empresa-conductor-cliente. Mucho tiempo improductivo evitable

Como puede ayudarle OPTIMATICS a mejorar sus operaciones



- Solución de planificación en la nube, sin instalaciones, sin inversión en equipos. Acceso desde cualquier navegador
- Se aprende a utilizar en unas horas, muy intuitivo y sencillo de usar
- Ahorros inmediatos: Reducción de km y tiempos improductivos en más de un 10%
- ¿Pedidos de última hora?: Nuestra optimización dinámica, permite cambios incluso cuando los vehículos están ya en la calle
- Obtendrá la planificación optimizada en segundos con un solo clic
- Informe a sus clientes por SMS o email de forma automatizada, reduzca las entregas fallidas
- Una App móvil para el conductor con todo lo necesario: escáner, navegación, firma del cliente, envío de fotos, etc. La empresa es informada en tiempo real, sin necesidad de llamadas
- Monitorización en tiempo real: sepa que está ocurriendo sin tener que llamar al conductor, reaccione antes que el cliente se queje
- Utilice solo los vehículos necesarios, no sobredimensione su flota
- Provéase de inteligencia de negocio para saber dónde tiene sus puntos negros, conductores, dispersión geográfica, etc.
- Pago por cuotas mensuales, sin permanencia



¿Necesita más información?

Vea nuestro **vídeo explicativo** y en unos minutos podrá ver la potencia y funcionalidad de nuestra solución y como ésta puede ayudarle a mejorar la competitividad de su empresa

https://optimatics.es/como-lo-hacemos/

O póngase en contacto con nosotros para una demo, incluso con sus propios datos

Pruébelo 30 días sin coste

OPTIMATICS

www.optimatics.es

C/ Valderribas 14, 28007 - Madrid

Tlf: 91 123 61 62

Móvil: 600 907 344

Email: info@optimatics.es