

## El desarrollo logístico elimina las limitaciones geográficas

*La cadena de comercialización de los productos de la pesca en España está dotada de gran complejidad debido a la aparición de nuevos agentes en el sector y a la diversificación de los canales de distribución y suministro, de tal manera que es prácticamente imposible diferenciar entre oferta en origen y oferta en destino.*

El desarrollo continuo del sector de la logística de transporte ha contribuido a facilitar el acceso global a la oferta de productos pesqueros eliminando las limitaciones geográficas. Los entornos portuarios son hoy enclaves estratégicos en la cadena de comercialización de productos pesqueros y es precisamente en ellos donde se ha producido una diversificación de los canales de distribución.

Actualmente, son varios los agentes que acceden de forma directa (mediante su participación en subasta) o indirecta (a través de la figura del mayorista exportador) a la oferta de productos pesqueros en puerto. Así, nos encontramos con el canal detallista especializado, el minorista no organizado y el canal Horeco (Hostelería, Restauración y Colectividades).

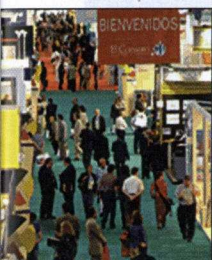
Por otro lado, está la distribución organizada de ámbito nacional, que accede a la oferta de pescado que llega a puerto a través de mayoristas exportadores, mediante participación en subasta o acuerdos con armadores.

El canal detallista especializado ha ido perdiendo peso en la distribución de productos de la pesca para el consumo en hogares. Todo lo contrario del canal minorista organizado, cuyo peso en la distribución de productos de la pesca para el consumo en hogares ha aumentado significativamente en los últimos años, especialmente a través del formato comercial de supermercado.



■ Especial logística y comercialización de productos pesqueros

P. 21



■ XI edición de SIL en Barcelona

P. 27

■ Entrevista con el presidente del Comité Organizador SIL, Enrique Lacalle

P. 30

■ Primer Supply Chain Information Technologies

P. 31

## Productores y comercializadores ensayan nuevas fórmulas de distribución directa con Internet

La necesidad agudiza el ingenio. La diversificación de los canales de distribución, la necesidad de incrementar la competitividad y de buscar nuevos mercados y clientes agudizan el ingenio del sector. Productores y comercializadores estudian fórmulas de comercialización más directa, con el objetivo de eliminar intermediarios y llegar más rápidamente al consumidor. En algunos casos, incluso se persigue una comercialización directa al consumidor final. Para ello, el sector no ha dudado en echar mano de las nuevas tecnologías como Internet. Cabe citar varias iniciativas en la red como [www.mercapesca.net](http://www.mercapesca.net), que permite interconectar las subastas de pescado fresco y congelado que tienen lugar en las lonjas asociadas o [www.pescarapita.es](http://www.pescarapita.es), que comercializa pescado fresco desde la lonja de pescadores de Sant Carles de la Ràpita a empresas mayoristas, detallistas especializados, canal Horeco e incluso a consumidores finales. En Galicia, varias cofradías de pescadores se han integrado en la denominada lonja virtual **Lonxanet**, empresa que comercializa desde origen, pescado y marisco del litoral gallego, de importación y de acuicultura.

### Aceso a subastas electrónicas

es una plataforma desarrollada por AUTEK, empresa suministradora de sistemas de subasta electrónica para la venta de pescado y pionera en

**Productores y comercializadores de productos pesqueros estudian fórmulas de comercialización más directa y buscan eliminar intermediarios.**



su implantación en España. Este portal permite interconectar las subastas electrónicas de pescado fresco y congelado y surgió con vocación de ser una plataforma abierta a otras plataformas, para permitir el intercambio de servicios y ampliar el mercado de las lonjas asociadas.

**Productores y comercializadores estudian fórmulas de comercialización más directa**

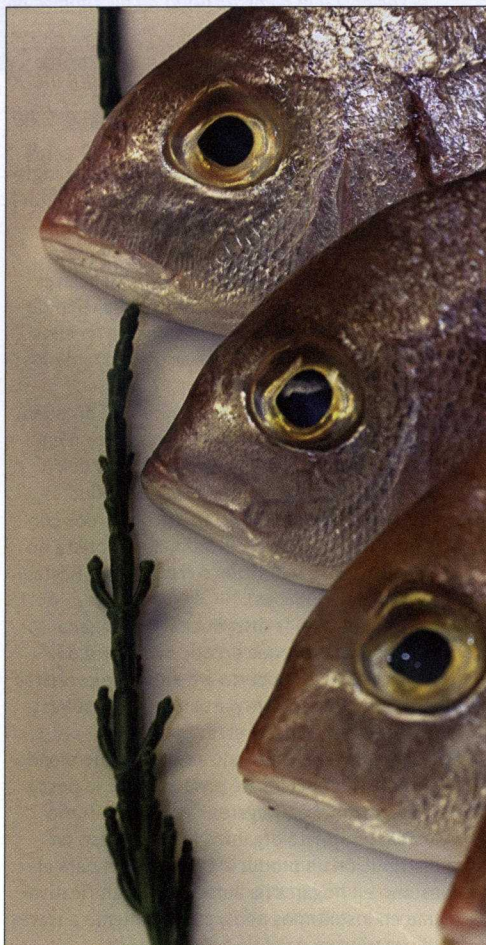
**La lonja virtual permite al cliente acceder a cada subasta que interese en particular**

El objetivo de esta web de servicios es ofrecer en tiempo real, y de forma histórica, información y servicios a los profesionales y consumidores del mercado de las subastas de pescado. Otro propósito del portal es dar cobertura y soporte al sistema de compra remota por internet, MASFIT. La compra se realiza accediendo a cada subasta que interese en particular, en competencia con los compradores locales presenciales. La subasta, las características de la venta y los permisos de acceso son controlados por cada lonja de forma autónoma.

El sistema MASFIT permite al comprador contemplar el conjunto de subastas asociadas como un mercado único, para el cual desarrollará unas estrategias de compra en función de sus necesidades. Esta herramienta permite al cliente enviar a un agente comprador virtual a cada subasta que le interese. Las lonjas y frigoríficos asociados son totalmente autónomos, y deciden en qué servicios de la plataforma participan. El portal tiene dos niveles de acceso a la información: un nivel restringido para los profesionales del sector registrados, y otro para el público en general.


### La lonja gallega virtual

**Lonxanet.com** es una empresa de economía solidaria, de distribución directa de productos del mar gallego participada por cofradías de pescadores, por la **Fundación Lonxanet** para la pesca

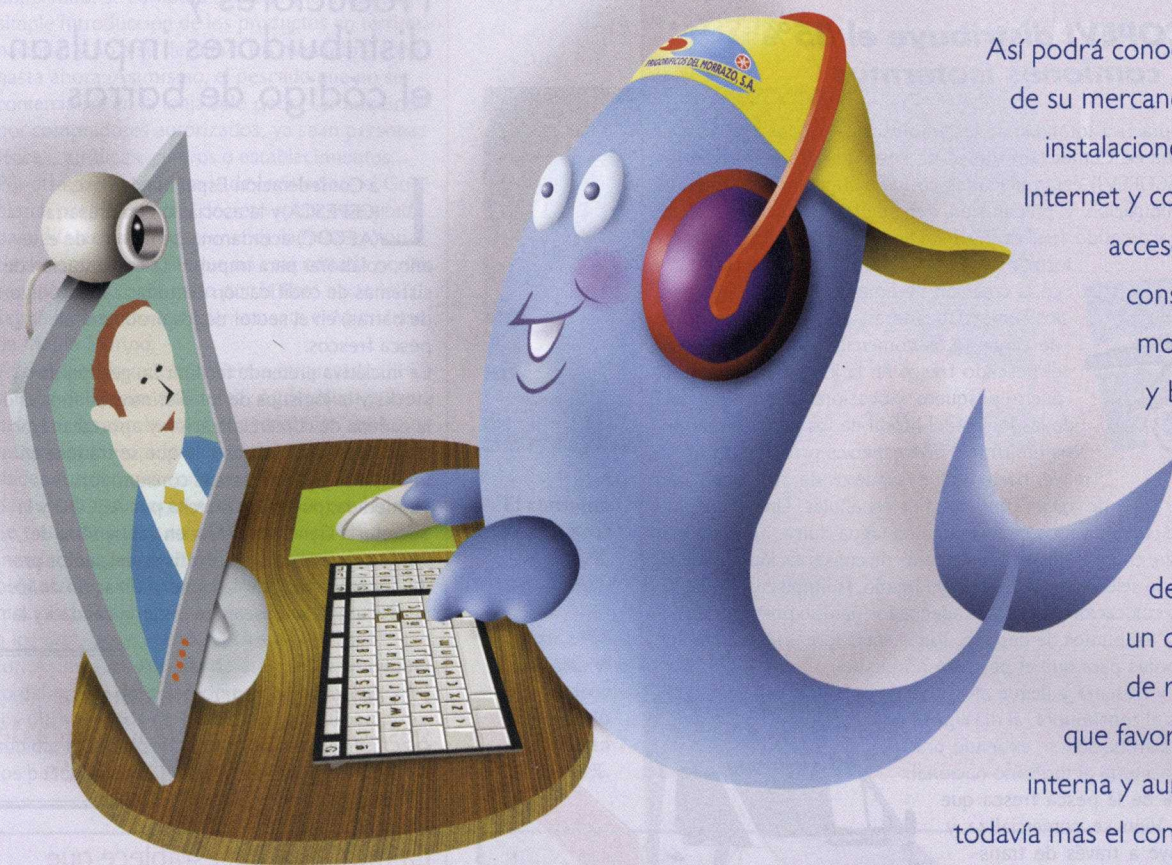


## Medidas promovidas por el MARM

Desde el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Medio Marino (MARM) se impulsan iniciativas como el Plan de Acción de Calidad de los Productos Pesqueros o el convenio de colaboración entre el MARM y la Asociación Española de Normalización y Certificación para el fomento de la normalización en los productos de la pesca y la acuicultura. En materia de innovación, el Gobierno ha puesto a disposición del sector la red pesc@plus, para asesorar a las empresas en el desarrollo de proyectos de I+D+i, facilitar el acceso a posibles fuentes de financiación e impulsar su participación en proyectos nacionales e internacionales. La Orden de Ayudas al Desarrollo Tecnológico Pesquero y Acuícola cuenta con un presupuesto de más de 900.000 euros en 2009, para impulsar el desarrollo tecnológico del sector. Además, el sector podrá contar con el Fondo de Apoyo a la Diversificación del sector pesquero y acuícola, gestionado por SEPI Desarrollo Empresarial, dotado con 11 millones de euros, del total de 21 millones comprometidos entre 2008 y 2010.

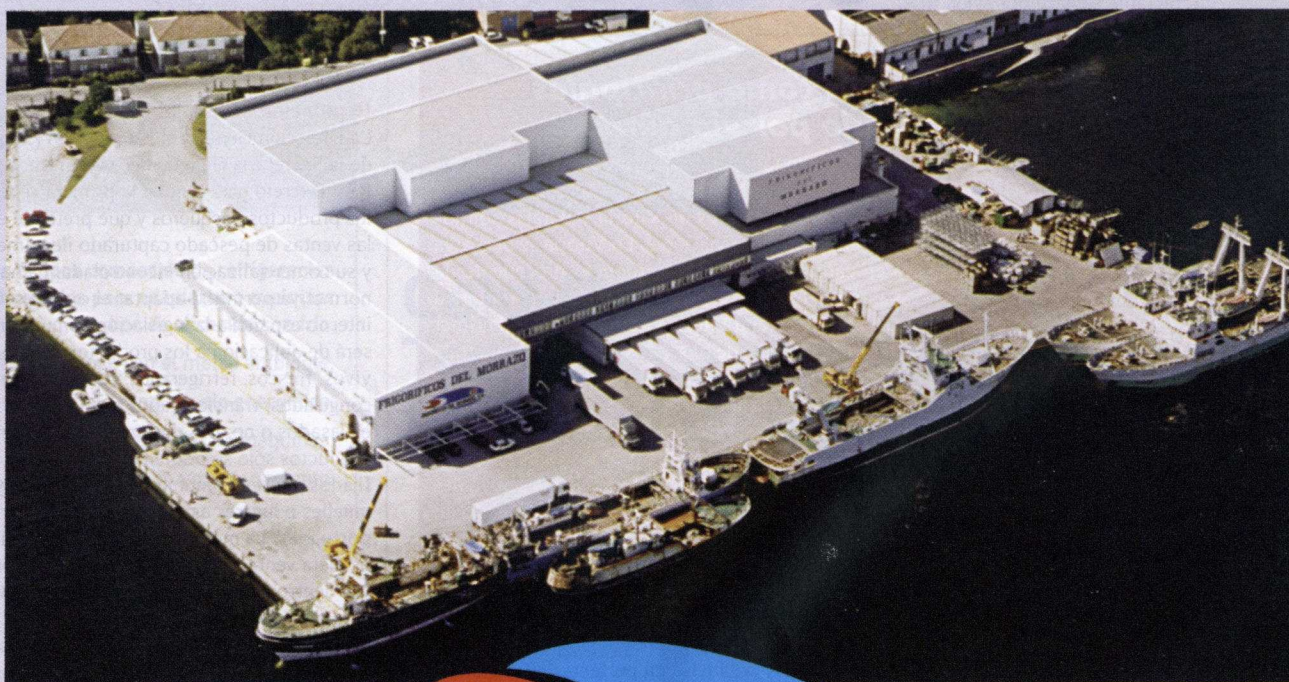
**Martín Fragueiro** recordó las líneas de actuación del Programa Operativo para el sector pesquero, aprobado por la Comisión Europea en diciembre de 2007, con el objetivo de garantizar la sostenibilidad económica, social y medioambiental del sector pesquero y acuícola para el 2007/2013, ante problemas como la escasez de recursos pesqueros. 

# A golpe de vista



Así podrá conocer la situación de su mercancía en nuestras instalaciones. A través de Internet y con una clave de acceso, podrá hacer consultas, conocer movimientos, etc. y beneficiarse de los últimos avances tecnológicos del sector, como un original sistema de radiofrecuencia que favorece la logística interna y aumenta, si cabe, todavía más el control de stocks.

...Y con la garantía de nuestra discreción y confidencialidad.



Rúa Salgueirón, 11 - 36940 CANGAS (Pontevedra) - Telfs.: +34 986 304 262 - Fax: + 34 986 304 382  
info@frigorificosmorrazo.es - internet: www.frigorificosmorrazo.es

## ACOPEVI distribuye el 85% en camiones isoterms

La práctica totalidad de las empresas asociadas a la Asociación de Comercializadores de Pescado del Puerto de Vigo (ACOPEVI) están ubicadas en los distintos departamentos de manipulación y preparación del puerto pesquero de Vigo, que ha acometido fuertes inversiones para modernizar y transformar las lonjas de altura y bajura (litoral) y en la creación de amplias instalaciones para los comercializadores, mayoristas y terminal de carga. Los comercializadores adquieren el pescado fresco en la lonja de subasta del puerto pesquero, y ocasionalmente en alguna de las lonjas del litoral de los pueblos marinos limítrofes. Son especies procedentes en su mayor parte de los caladeros de altura del Gran Sol y de aguas continentales españolas. Una vez adquirido pasa por varios departamentos (agua dulce, agua de mar depurada, energía eléctrica, y cámaras de conservación) donde se realizan la selección por calidad y tamaño, la limpieza y la clasificación y colocación en envases adecuados para su posterior distribución a los puntos de destino. Todas estas tareas se realizan en pocas horas para que el pescado no pierda calidad y frescura y llegue en condiciones óptimas al consumidor, al día siguiente. La red de distribución se extiende prácticamente a todo el territorio nacional. Un 85% de la pesca fresca que llega a Vigo se comercializa y distribuye a través de transporte por carretera en una moderna flota de camiones isoterms, un 15% se distribuye por ferrocarril y el 5% restante se hace por avión. ↴



## Vitoria y Barajas se mantienen como principales canales de entrada de pescado por vía aérea

El transporte aéreo de pescado fresco ha experimentado también un enorme crecimiento, debido al incremento de las importaciones procedentes de países no comunitarios y al desarrollo de grandes importadores de fresco en España. Los aeropuertos de Vitoria y Barajas son los principales canales de entrada de producto pesquero en España por vía aérea. En Vitoria se descarga mayoritariamente pescado procedente de África en carguer y en Barajas producto procedente de Sudamérica en bodega. En abril de 2008 Sanidad autorizó el nuevo Puesto de Inspección Fronteriza (PIF) del aeropuerto de Peinador en Vigo, que pretende desbanicar a Vitoria y convertirse en el primer aeropuerto de carga de productos del mar y central de distribución de pescados y mariscos para toda España. Sin embargo, la empresa Mar de Vigo de transporte aéreo de pescado decidió cambiar de objetivos un año después del inicio de su actividad: mantiene sus líneas con África, pero sus aviones apenas pisan Peinador. La compañía prefiere reducir costes con la distribución directa a Madrid, ya que llevar el pescado a Vigo eleva la factura. Mar de Vigo, participada, por las cajas gallegas, Pesgalia, Hermanos Fernández Ibáñez o Tramagasa, entre otras, mueve unas 18 toneladas semanales de productos marinos. La empresa, con todo, mantiene que operar en Peinador continúa siendo un objetivo deseable y no descarta habilitar una segunda línea con África, a través de Canarias para traer pescado a Vigo. ↴

sostenible y por varios socios privados. Entre sus objetivos figuran dignificar la profesión de pescador, fomentar una pesca sostenible, impulsar el comercio responsable y trabajar por un mar más saludable y biodiverso.

Esta iniciativa ofrece al consumidor productos frescos de alta calidad, con certificación en origen. El cliente recibe los productos en su domicilio, listos para cocinar mientras que el pescador recibe a cambio un precio justo. Con este sistema,

las cofradías gallegas adheridas, garantizan la llegada de sus productos en perfectas condiciones a distintos puntos del mercado nacional. Entre otras especies comercializan merluza, lubina rodaballo, rape negro, rape blanco, mero, besugo, lenguado, san martiño, pescadilla, jurelo, sargo y cabracho. En cuanto a mariscos, comercializan percebe, centolla, nécora, navaja, bogavante, langosta, ostrea, almeja fina, almeja babosa, almeja japónica, berberecho y mejillón. ↴

## Productores y distribuidores impulsan el código de barras

La Confederación Española de Pesca (CEPESCA) y la asociación empresarial (AECOC) acordaron, en febrero de este año, colaborar para impulsar la implantación de sistemas de codificación estandarizada (código de barras) en el sector de los productos de la pesca frescos.

La iniciativa pretende facilitar la gestión de stocks y la logística de los distintos eslabones de la cadena de comercialización y aportar mayor transparencia al proceso, lo que se traduce en una mayor garantía para el consumidor.

La medida, puesta en marcha por AECOC y la Secretaría General del Mar en septiembre de 2007, coincide con los objetivos del sector productivo para mejorar la comercialización de los productos de la pesca y reforzar la calidad y la

---

El código de barras facilita la gestión de stocks y la logística de la cadena de comercialización

---

La modificación establece que "primera venta" es la que se realiza por primera vez dentro de la UE

---

trazabilidad del pescado fresco desde el origen hasta que llega a los consumidores.

### Regulación de la primera venta

La Dirección General de Ordenación Pesquera de la Secretaría General del Mar ultima un Real Decreto para regular la primera venta de los productos pesqueros y que pretende evitar las ventas de pescado capturado ilegalmente y su comercialización incontrolada. La nueva normativa permitirá adaptar el ordenamiento interno español a la legislación comunitaria y será de aplicación a los productos de la pesca vivos, frescos, refrigerados, congelados y ultracongelados, transformados o sin transformar, envasados o no. Los desembarques de estos productos sólo se podrán efectuar en los puertos fijados por las Comunidades autónomas y en los muelles o lugares asignados por las autoridades portuarias. La modificación establece que la primera venta será la que se realice por primera vez dentro de la UE y en la que se acredite documentalmente el precio del producto. Esta primera comercialización podrá efectuarse en la lonja, a través de los titulares de la concesión, en centros autorizados por las Comunidades cuando no se descargue en puerto o cuando la venta se ejecute en territorios insulares que carezcan de lonja. Los productos congelados, ultracongelados o transformados a bordo de los buques o en instalaciones acuícolas deben realizar la primera venta en los centros fijados por las Comunidades autónomas. En cuanto al pescado

importado, se computa como primera venta la simple introducción de los productos en territorio nacional y no a su llegada a los mercados, como hasta ahora. Asimismo, el pescado que no se comercialice en la lonja sólo podrá ser adquirido por compradores autorizados, ya sean personas físicas, jurídicas, centros o establecimientos. Por otra parte, en materia de legislación, el Gobierno prepara un real decreto sobre etiquetado para diferenciar las capturas de la flota nacional. La denominación, aunque no está cerrada podría ser "producto capturado por la flota nacional", según ha anunciado recientemente el Ministerio de Medio Marino.

Además, en lo que se refiere a etiquetado, la Comisión de Medio Ambiente, Agricultura y Pesca del Senado aprobaba el pasado 15 de abril una moción para impulsar un plan con las Comunidades Autónomas con competencias en materia de pesca, armadores y cofradías de pescadores. Se trata de poner en marcha un etiquetado inviolable, que garantice la trazabilidad de los productos pesqueros. La oportunidad de esta moción se basa en la necesidad de hacer frente a los problemas estructurales que padece el sector. Asimismo, se trata de atajar el estancamiento del precio del pescado en origen, ya que en los últimos años no ha experimentado ninguna subida, lo que supone una caída en las rentas de los pescadores.

## Descenso del consumo per capita



**El consumo de mariscos y crustáceos frescos aumentó un 58% en 2008 mientras el de marisco congelado cayó hasta un 40%.**

Los hogares españoles consumieron el año pasado un total de 1.250 toneladas de productos de la pesca, lo que representa alrededor de 8.925 millones de euros, según datos del Panel de Consumo Alimentario del MARM. Los productos de la pesca representan el 134% del gasto total destinado a alimentación en 2008 por las familias españolas. Sin embargo, el consumo per cápita en productos de la pesca descendió un 1,10%, al registrarse una media de 27,8 kilos por persona al año que suponen 198 euros por persona y año.

Por Comunidades, Galicia ocupa el cuarto lugar en consumo, con 31,6 kilogramos por cabeza (299,8 euros), por detrás de Cantabria, Asturias y Castilla y León. El consumo de mariscos y crustáceos frescos aumentó un 58% mientras que el de marisco congelado cayó hasta un 40%. Las gambas y los langostinos frescos ocupan el primer puesto con 108,5 toneladas) mientras que en congelado sube el calamar con un crecimiento en torno al 10%. La merluza sigue siendo el pescado favorito de los españoles con 176,9 toneladas, seguida del boquerón y la sardina que registró en 2008, 80,5 toneladas. Descendió sobre todo el consumo de mariscos y crustáceos. Este informe indica también que a la hora de comprar productos pesqueros, el consumidor español prefiere acudir a la tienda tradicional. ↴



## COLD-PAK

EQUIPOS FRIGORÍFICOS COMPACTOS

- Grupos compactos de refrigeración diseñados para adaptarse a cualquier tipo de necesidad en frío.
- Respetuoso con el medio ambiente.
  - Óptimo rendimiento energético.
  - Sin sala de máquinas.
  - Mínimo mantenimiento.

**Cold-Pak.**  
**Tecnología con la garantía y fiabilidad de una primera marca**



**efc** equipos frigoríficos compactos

C/ Zuaznabar, 36 · Polígono Industrial Ugaldetxo  
 Apdo. 51 · 20180 OYARZUN (Guipúzcoa) - España  
 Tfno.: (34) 943 49 26 42 · Fax: (34) 943 49 03 05  
 e-mail: efc@efcsa.com · Página Web: www.efcsa.com



## La apuesta de futuro consiste en otorgar valor añadido al producto para mejorar la comercialización

Mientras el sector se resiente por la caída de precios del pescado y por los bajos precios que se obtienen en primera venta, algunos comercializadores apuestan por otorgar más valor añadido al producto que favorezca la apertura de nuevos canales de comercialización. Así, **Pescaldía**, empresa líder en innovación en el procesado de pescado fresco perteneciente a **Ribeira Peixe Fresco**, cuenta desde junio de 2008 con una nueva planta piloto ubicada en esa localidad coruñesa desde donde comercializa especies autóctonas de las costas gallegas con valor añadido.

La compañía, reconocida por su actividad en I+D+i dentro del sector pesquero, ha invertido en este nuevo proyecto cerca de 1,8 millones de euros y más de dos años de trabajo previo para su puesta en marcha.

La infraestructura emplea a 14 profesionales del sector y cuenta con una capacidad de producción de 1.000 barquetas a la hora, es decir, 8.000 kilos de pescado fresco al día, aproximadamente.

Los principales productos que **Pescaldía** comercializa son especies autóctonas de las costas gallegas: lirio, congrio, sardina, jurel, pescadilla o caballa, apostando en todo momento por la valorización de los productos gallegos.

La iniciativa ha sido promovida por seis grupos familiares con larga tradición y experiencia en el sector extractivo de la pesca, que un buen día decidieron aunar esfuerzos e invertir en un proyecto de gran envergadura.

La principal característica de los productos de **Pescaldía** es su frescura. El tiempo que transcurre desde su captura en alta mar hasta su entrega al cliente ronda las 24 horas, por lo que, para el procesado de pescado fresco, se utiliza maquinaria de última generación, que permite recortar los tiempos del proceso.

En esta planta de procesado no existe una amplia zona de almacenaje. De hecho, la diferencia

fundamental con las plantas dedicadas al pescado congelado, es que no es necesario mucho espacio de almacenaje, ya que el pescado no se mantiene en la planta durante largos períodos de tiempo, sino que se trata de pescado fresco del día, listo para colocarlo en la sartén o en la plancha.

A medida que el pescado fresco va llegando del mar, comienza el proceso de corte y empaquetado en barquetas –bandejas termoselladas en atmósfera modificada–, de 300 y 450 gramos para su distribución. Estas barquetas, una de las principales innovaciones de **Pescaldía**, ayudan a mantener la calidad y frescura del producto. En total, el tiempo que permanece el pescado fresco en la planta ribeirense ronda entre 6 y 8 horas, por lo que el proceso empieza a ser conocido como el “just in time” del sector pesquero.

Otra de las características de esta planta es la garantía de trazabilidad de sus productos, ya que se mantiene un estricto control del proceso, desde el mar hasta el consumidor.

Esta planta piloto es el primer paso para el desarrollo de una más grande que satisfaga las necesi-

---

**Pescaldía comercializa pescado fresco de la costa gallega con valor añadido**

---

---

**Los catalanes envasan gambas en atmósferas controladas para prolongar su frescura**

---

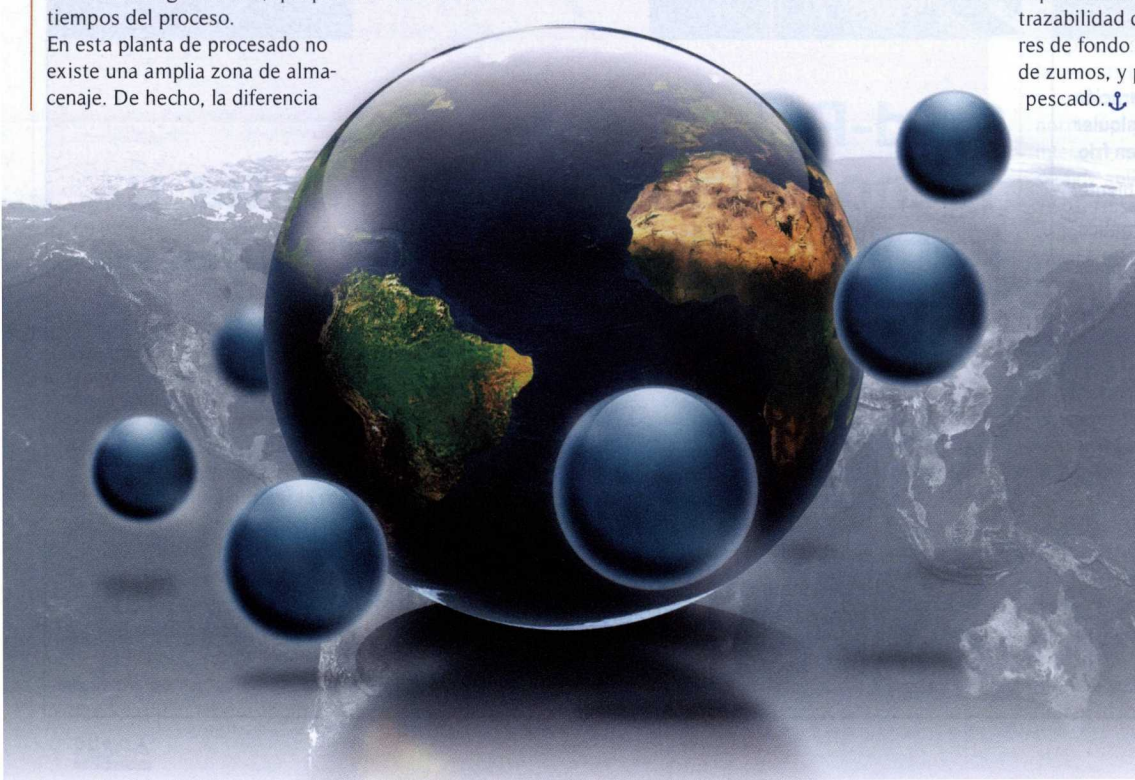
dades de los clientes de la compañía gallega, entre los que destacan cadenas de gran distribución de productos alimenticios.

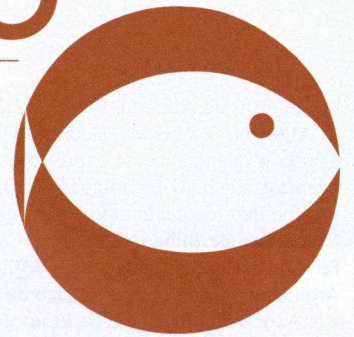
### **Cataluña valoriza la gamba y la sardina**

El Instituto de Búsqueda y Tecnología Agroalimentarias (IRTA), que depende del Departamento de Agricultura de Cataluña, está llevando a cabo una serie de investigaciones para intentar mejorar y valorizar los procesos de transformación y comercialización de la gamba y la sardina, las dos especies más emblemáticas del sector pesquero catalán.

En este sentido, por iniciativa de la Cofradía de Pescadores y del Ayuntamiento de Palamós, el IRTA estudia la viabilidad de envasar gambas en atmósferas controladas y sin conservantes. La gamba fresca de Palamós tiene una vida útil muy corta, de uno a dos días, debido a que, una vez fuera del mar, el crustáceo sufre melanosis de origen enzimático. El producto se ennegrece por la presencia de oxígeno, es decir, pierde su característica rojez, lo que provoca el rechazo. Por otro lado, la pesca de la sardina es la más importante en Catalunya por su volumen (30%), pero no por su importancia en volumen de negocio (13%). La consejería de Agricultura estudia el desarrollo de nuevas fórmulas de envasado al mayor, de escabechados y marinados, y de nuevos productos basándose en la sardina. Los resultados han mostrado que se trata de una alternativa real y factible para la distribución al mayor de la sardina que mantiene los atributos sensoriales y mejora la seguridad microbiológica respecto a la sardina mantenida en condiciones habituales. Además de la mejora higiénica de la sardina, estos tipos de envasado disponen de otras ventajas, como son la posibilidad de ser apilados en palets, facilitar la trazabilidad del producto, disponer de separadores de fondo y pads (films o papeles) absorbentes de zumos, y poder adaptarse a otras especies de pescado. ↓

El incremento de consumo mundial de pescado se debe básicamente a la gran variedad de la oferta.





## Nueva cita con la logística portuaria en Barcelona

La XI edición del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL'09) se celebra en el Recinto Ferial Gran Vía Fira de Barcelona

**A**lrededor de 1.000 expositores participan en la XI edición del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL'09) en el recinto ferial de Gran Vía de Fira de Barcelona. Este certamen, que bate récords de crecimiento año tras año, se consolida como líder en España y en el Sur de Europa y como punto de referencia internacional de todos los sectores de la logística. El Salón, que ocupa una superficie de exposición de 85.000 m<sup>2</sup>, cuenta, este año, con la mayor presencia de empresas internacionales de la historia, que suponen el 45% del total de expositores. Colombia y Panamá acuden al certamen como países invitados.

SIL'09 abarca sectores como el almacenaje, equipamientos, manutención, infraestructura, sistemas de transporte y logística, tecnologías de la información y ferroviario, entre otros. Paralelamente, el certamen cuenta con un área dedicada íntegramente al vehículo industrial e industria auxiliar, un área de formación y un área de exhibición de nuevas tecnologías. Paralelamente a la exposición SIL'09 dispone de una prestigiosa agenda de jornadas técnicas secto-

riales. El 12º Symposium Internacional y el 7º Foro Mediterráneo de Logística y Transporte acompañan a los ya tradicionales encuentros sectoriales.

### Países invitados

La Autoridad Portuaria del Canal de Panamá aprovecha SIL'09 para presentar su proyecto de ampliación, que con una inversión directa de más de 5.000 millones de dólares, constituye la infraestructura mas grande de toda Latinoamérica. La Autoridad Marítima de Panamá y empresas de prestigio de Safety Garage Panamá, BG Logistics y Panamá Forwards completan la oferta de este país centroamericano. Por su parte, Colombia participa activamente en SIL'09 con un pabellón de 500 m<sup>2</sup>, para dar a conocer su oferta logística y el plan nacional aprobado

recientemente por su Gobierno y que contempla la creación de 20 plataformas logísticas. Brasil, país invitado del SIL 2008, ocupa un pabellón de 300 m<sup>2</sup> con una representación encabezada por la Secretaría Especial de Puertos (SEP), el Ministerio de Relaciones Exteriores y la Agencia Nacional de Transportes (ANTAQ), junto con los Puertos de Santos y de Suape, así como empresas líderes en logística de este país. Destaca también en SIL 2009 la participación de empresas francesas y la presencia de México, con un pabellón de 100 m<sup>2</sup>, Argelia, Italia y Marruecos, con la destacada participación del Tángier Med Port Authority y Lasry Maroc. Otros países con representación en SIL 2009 son Portugal, Bélgica, Luxemburgo, Andorra, Alemania, Emiratos Árabes, Jordania, Turquía, China, India, Hungría, Estados Unidos, Reino Unido, Holanda, Grecia, Rusia, República Checa, Argentina, Chile, Finlandia, Corea del Norte, Japón y Suiza.

### La presente edición cuenta un año más con la presencia de los principales puertos españoles

### Marco de referencia del sector portuario

La XI edición del SIL, cuenta una vez más con la presencia de los principales puertos españoles.

Con un total de 11 ediciones, SIL se ha convertido en un referente mundial del sector de la logística portuaria. La organización confirmará si se han superado los 50.000 visitantes durante la celebración de la XI edición.



Los puertos de Almería, Bahía de Cádiz, Bahía de Algeciras, Barcelona, Huelva, Málaga, Motril, Sevilla y Valencia, como expositores directos mientras que bajo el paraguas del Organismo Público Puertos del Estado están agrupados los puertos de Bilbao, Cartagena, Castellón, Ferrol, Pasaje, Santander, Vigo y Vilagarcía de Arousa, así como el Puerto Seco de Madrid y la Asociación Española de Promoción del Transporte Marítimo de Corta Distancia. La presencia internacional es importante y abarca los principales puertos de Argelia, Brasil, China, Colombia, Francia, Italia, Marruecos, México, Panamá y Portugal, entre otros.

### 7º Forum Mediterráneo

SIL'09 es, un año más, el marco de celebración del Forum Mediterráneo de la Logística y de la Manutención, que este año alcanza su VII edición. Organizado por el Consorcio de la Zona Franca y la Cámara de Comercio de Barcelona, cuenta con la colaboración de la Asociación de Cámaras de Comercio e Industria del Mediterráneo (ASCAME). En la jornada inaugural los debates se centran en la nueva realidad y los mecanismos para la cooperación euromediterránea. También se celebra la 2ª Cumbre Mediterránea de Puertos: El futuro de la industria marítima mediterránea. Además, y por primera vez en este foro, se abre el debate sobre las oportunidades de negocio en el sector de ferrocarriles. En este contexto, países como Turquía, Argelia, Jordania, Túnez, Marruecos, Libia y Egipto ofrecen oportunidades de inversión, gestión y de negocio gracias a los ambiciosos planes de construcción y privatización de grandes infraestructuras de transporte. Argelia, actualmente posicionado como una importante puerta de entrada al continente africano, acude como país invitado a la 7ª edición de este foro.

### Invest in Med

Además, SIL acoge en el marco de este 7º Forum Mediterráneo de la Logística y el Transporte, el proyecto Invest in Med, que cofinanciado por la Unión Europea, presenta como objetivo clave el desarrollo de inversiones extranjeras y flujos comerciales en la región euromediterránea. El Invest in Med es un ambicioso programa de 12 millones de euros, de los cuales la Comisión Europea aporta nueve, mientras que los tres restantes son apartados por los miembros del consorcio de la Zona Franca de Barcelona y sus patrocinadores y contempla hasta el año 2011 la celebración de unos 200 encuentros de este tipo en los distintos países que conforman la región euromediterránea.

Por otra parte, dentro del extenso programa de Jornadas Técnicas que se celebran en SIL'09 destaca la 9ª Jornada de Logística Portuaria, organizada por Puertos del Estado con el título "Estrategias portuarias para superar la crisis".

### Las nuevas fronteras logísticas

El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL), acoge también el II Supply Chain Outsourcing Forum en el que los auténticos protagonistas son los operadores logísticos. Este evento, patrocinado por DHL Supply Chain y organizado por IDOM Consultoría, reúne a destacados profesionales del sector. Esta



## El Forum Mediterráneo de la logística alcanza su VII edición y acoge el proyecto Invest in Med

## Se celebra también la 9ª Jornada de Logística Portuaria, organizada por Puertos del Estado

segunda edición, que se desarrolla bajo el título de "Las nuevas fronteras de la logística", congrega a directores de operaciones y de logística de diferentes sectores que apuestan por mejorar los resultados en operaciones externalizadas o que están evaluando diferentes opciones de subcontratación en transporte, almacenaje o planificación, que deseen hacer contactos con otros usuarios y proveedores logísticos para contrastar experiencias o que buscan soluciones innovadoras para mejorar la gestión de su Supply Chain.

Entre los objetivos del II Supply Chain Outsourcing Forum destaca mostrar qué servicios de valor añadido puede aportar un operador logístico, cómo adquirir tecnología a través del Outsourcing o integrar de forma efectiva los procesos y equipos de trabajo. Al mismo tiempo, también se recogen aspectos claves en Outsour-

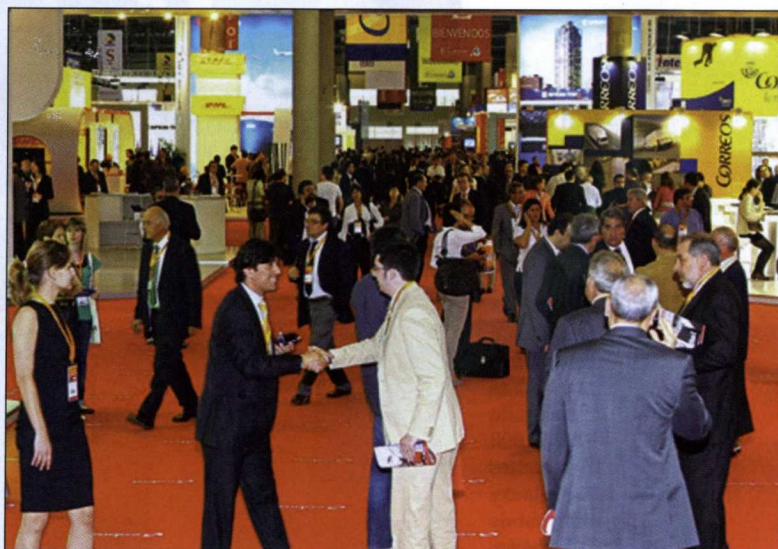
cing en empresas de gran consumo, tecnología e industria, cómo gestionar los niveles de servicio con un operador y cómo garantizar la mejora continua tras la externalización. Asimismo, en el transcurso de esta jornada distintos operadores logísticos, tanto nacionales como internacionales y clientes finales plantearon casos prácticos que han obtenido gran éxito y notoriedad en la implantación de Outsourcing. Destacadas empresas como DHL Supply Chain, Proctel & Gamble, Gefco, Chep España, Kühne+Nagel y LPR, entre otras, relataron experiencias personales que sin duda, fueron de gran ayuda e interés para todos los asistentes.

### Symposium Internacional-El Economista

Asimismo, el 12º Symposium Internacional SIL-El Economista, que se celebra en el marco de SIL 2009 pretende acercar todos los asistentes a la realidad y la experiencia de Panamá como espacio privilegiado del sector de la logística y el comercio internacional. El Presidente del comité organizador del SIL, **Enrique Lacalle**, inaugura este Symposium, que cuenta con la asistencia de la ministra de Comercio e Industrias de Panamá, **Gisela Álvarez de Porras**.

El apartado de jornadas de SIL 2009 incluye también la II Jornada de Logística Inmobiliaria, la I Jornada de Consumo y sendas jornadas técnicas sobre el ICEX y Zaragoza Logister Center. Asimismo, se celebran la IV Jornada de Manutención y Almacenaje, la X Jornada de

En las fotografías, se recogen algunos de los momentos más interesantes de otras ediciones y que forman parte de la historia de SIL.



## COMERCIALIZACIÓN, EXPORTACIÓN Y LOGÍSTICA DE PRODUCTOS PESQUEROS. SIL 2009 Salón Internacional de la Logística (Barcelona)

Zonas y Depósitos Francos, y la V Jornada del Ferrocarril y el jueves, 4 de junio, la III Jornada ANFAC, la I Jornada del BCL, la I Jornada de Sistemas de Formación para la Logística y la ASSAMBLEA FERRMED.

El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL) es el punto de encuentro de toda la actividad logística del Sur de Europa, la cuenca del Mediterráneo, en especial los países del Magreb, Iberoamérica y Sudeste Asiático además de la Jornada Tecnológica ITENE y la Jornada técnica sobre CEL. Por último, también tuvo lugar una jornada técnica de la Cámara de Comercio de Barcelona.

Tras diez ediciones, el SIL se ha convertido en el gran certamen ferial de la logística, el transporte y la manutención de España, el Sur de Europa y el Arco del Mediterráneo y en el segundo de toda Europa. El SIL 2008 tuvo un crecimiento importante y un desarrollo espectacular con una cifra de negocio estimada de 2.050 millones de euros.

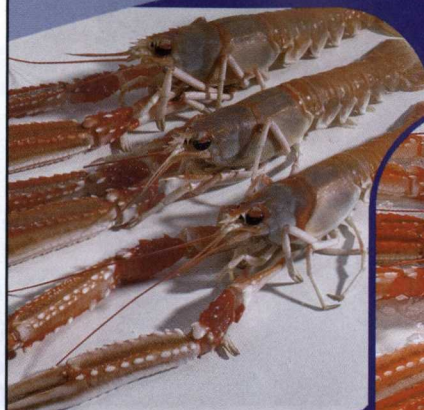
En su última edición, los responsables de la logística pudieron gozar de un gran Salón versátil: la calidad de los eventos de los expositores, el Symposium Internacional SIL, el Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte y las jornadas técnicas consolidaron al SIL en el calendario de ferias internacionales como el primer Salón Logístico del Sur de Europa y el Arco del Mediterráneo. 

**Bajo estas líneas, los organizadores de SIL, promocionan la presente edición de este certamen en Francia.**



# TEQUISA

TECNOLOGÍA ALIMENTARIA  
FOOD TECHNOLOGY



Sin MELACIDE SC 20



Con MELACIDE SC 20

## MELACIDE SC 20

### RAZONES TECNOLÓGICAS

- Evita el ennegrecimiento enzimático y catalítico.
- Bajo residual de SO<sub>2</sub> inferior a 40 ppm. a concentración óptima del 1,5-2%.
- Fija el color natural del crustáceo. Evita la pérdida de peso.
- Para uso tanto en crustáceo salvaje como de acuicultura, al que refuerza en consistencia y color.
- Alto rendimiento, con un promedio de 300 Kgs. de crustáceo por Kg. de MELACIDE SC 20.
- No forma vapores molestos ni corrosivos. Fácil disolución en agua dulce o de mar.
- Sus componentes están autorizados en todas las legislaciones Sanitarias - Directiva 95/2/CE.
- Aportará un alto valor económico y estabilidad de mercado a sus crustáceos.

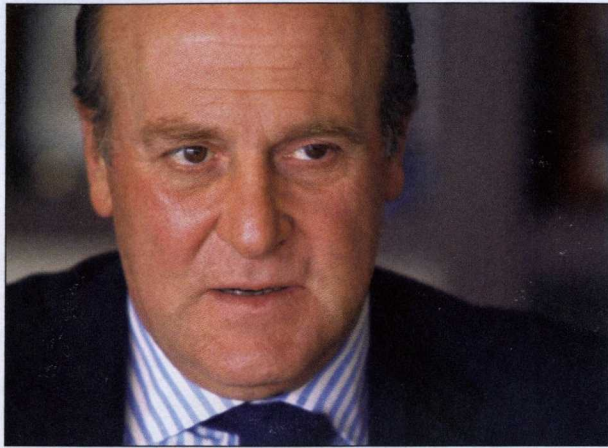
### SEDE CENTRAL

**Técnicas Químicas Industriales, s.a.**

Avda. del Rebullón - P. Industrial - 36416 Puxeiros - MOS - ESPAÑA

Tel.: +34 986 28 83 23 - Fax: +34 986 28 83 25

e-mail: [toi@tequisa.com](mailto:toi@tequisa.com) - [www.tequisa.com](http://www.tequisa.com)



## "EL SIL ES UN SALÓN DE LOGÍSTICA TOTAL"

ENRIQUE LACALLE

Presidente del Comité Organizador del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

**PESCA INTERNACIONAL.-** Tras el éxito de la pasada edición, ¿se cumplen las expectativas en la de 2009?

**Enrique Lacalle.-** Nuestro objetivo es que los expositores que vengan al SIL obtengan la mayor rentabilidad con su participación. Nuestra filosofía es la de ayudar a las empresas a que su negocio funcione mejor. Por ello, a lo largo de los cuatro días de celebración del Salón organizamos todo tipo de actividades paralelas y jornadas técnicas, donde cada sector tiene su propia sesión y atrae a un gran número de compradores. En estos tiempos donde hay muchas ferias que se están dejando de celebrar nosotros queremos mantenernos en la línea de la edición del año pasado para seguir con el crecimiento cuando vengan tiempos mejores.

**P.I.-** ¿Cuáles son las novedades de esta edición?

**E.L.-** El SIL 2009 viene cargado de novedades ya que queremos que todos los sectores que conforman la cadena logística se encuentren representados con una sesión específica. En este sentido, este año se han celebrado por primera vez las siguientes Jornadas Técnicas:

- Jornada sobre Sistemas de la Información aplicados a la logística
- Jornada de Consumo
- Jornada del Barcelona Centre Logístico (BCL)

Al mismo tiempo, el SIL 2009 acogió el proyecto Invest in Med, cofinanciado por la Unión Europea. El Invest in Med es un importantísimo encuentro empresarial, que se llevó a cabo dentro del 7º Forum Mediterráneo de la Logística y el Transporte y que ha permitido una gran interrelación entre las empresas españolas y europeas con el resto de compañías procedentes de los países del Arco del Mediterráneo. El programa Invest in Med reforzará las relaciones del sector logístico a nivel europeo y contribuirá a generar

negocio y ventas para las empresas expositoras del SIL 2009.

**P.I.-** ¿Se han cumplido las previsiones de asistencia tanto de expositores como de visitantes esta edición?

**E.L.-** Este año ocupamos los mismos metros cuadrados que el año pasado y contamos con un 55 % de empresas nacionales y un 45 % de firmas internacionales. Siempre he dicho que en estos tiempos de globalización una feria que no sea internacional no tiene mucho sentido. En cuanto a los visitantes, estoy convencido que este año tendremos más que nunca una vez analizadas las cifras. Trabajamos 361 días para cuatro, enviamos más de 500.000 invitaciones, imprimi-

*"Este año tenemos más empresas internacionales que nunca y representan el 45 % del total de expositores"*

mos y distribuimos 25.000 folletos promocionales a nivel nacional y 50.000 a nivel internacional, insertamos publicidad en 53 publicaciones nacionales y 30 internacionales, y seis newsletters que llegan a más de 200.000 profesionales en todo el mundo, entre otros.

**P.I.-** La crisis se ceba con todos los sectores pero el SIL se mantiene. ¿Cuál es el secreto?

**E.L.-** El SIL es un Salón muy profesional, de mucho negocio y poco folklore. Somos un Salón muy rentable para nuestros expositores y esto hace que tengamos un altísimo índice de fidelidad de empresas que año tras año repiten su participación. El SIL tiene credibilidad porque lleva diez años trabajando al servicio del sector y celebrándose ininterrumpidamente. Este es el secreto fundamental por el que estamos superando la

situación económica de una manera más suave. Al mismo tiempo, la experiencia nos ha demostrado que nuestra fórmula "negocio, más conocimiento, más relación", sigue aportando valor añadido a expositores y visitantes profesionales.

**P.I.-** En cualquier caso, ¿cómo influye la crisis económica actual en el SIL?

**E.L.-** Es evidente que la crisis económica actual influye en el SIL como le está afectando a todo el mundo. Este año tenemos de todo un poco: empresas que han reducido metros de stand respecto a otros años, otras que han dejado de venir, firmas que vienen por primera vez y otras que

*"Es un Salón que tiene credibilidad porque lleva diez años celebrándose ininterrumpidamente al servicio del sector"*

participan como siempre. Los sectores donde más estamos notando la crisis económica coinciden con aquellos que lo están pasando peor como puede ser el caso de los operadores logísticos. De todos modos, las grandes ausencias son a nivel nacional y se ven compensadas con la mayor participación internacional. Este año tenemos más empresas internacionales que nunca representando el 45 % del total de expositores.

**P.I.-** Panamá acude este año como país invitado y Colombia ha tenido una participación destacada...

**E.L.-** Panamá y Colombia son dos países que están afrontando importantes inversiones en infraestructuras y que tienen un enorme potencial. Seguimos apostando por países latinoamericanos por el gran interés que tienen en Barcelona, al ser una ciudad de paso obligado en Europa,

al contar con un buen puerto, y disponer de grandes redes logísticas, etc. Con la presencia de Panamá y Colombia nos aseguramos que el SIL 2009 serán el escenario donde se presentarán los grandes proyectos internacionales del sector, como es el caso de la ampliación del Canal de Panamá o el proyecto aprobado por el Gobierno colombiano sobre el que se vertebrará el sistema logístico de este país y que contempla la creación de un total de 20 plataformas logísticas.

**P.I.-** ¿Cuáles han sido los temas estrella en las jornadas técnicas de este año?

**E.L.-** Dentro del programa del SIL 2009 seguimos apostando por valores tradicionales como el 12º Symposium Internacional SIL –el seminario técnico de mayor calidad que se celebra en España- y el 7º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte, que este año ha coincidido con la puesta en marcha de la Unión Por el Mediterráneo y la apuesta por el sector como eje fundamental para la integración económica. En el SIL todos los sectores de la cadena logística están representados con una sesión propia porque es un Salón de logística total.

**P.I.-** ¿Por qué cree que deben acudir los profesionales del sector?

**E.L.-** Hay 50.000 razones para asistir al SIL como la gran calidad de las jornadas técnicas. Además, somos la mayor plataforma de negocio del Sur de Europa y el Arco del Mediterráneo y el marco ideal para hacer los mejores contactos. Los visitantes no tienen tiempo para aburrirse, por ello nos hemos convertido en la reunión anual del sector de obligada asistencia en España y el Sur de Europa. Siempre digo, medio en serio medio en broma, que quien no está en el SIL no existe porque realmente somos el punto de encuentro, donde el sector se reúne una vez al año. ↴

**COMERCIALIZACIÓN, EXPORTACIÓN Y LOGÍSTICA DE PRODUCTOS PESQUEROS.**  
**SIL 2009 Salón Internacional de la Logística (Barcelona)**

La Supply Chain ha incluido este año entre sus novedades un foro sobre las TIC

El Primer Supply Chain Information Technologies organizado por IDOM Consultoría y el Consorci de la Zona Franca de Barcelona se ha celebrado en el marco de la XI edición del SIL y constituye una de las principales novedades del certamen.

Según la organización de SIL'09 la inclusión de un evento sobre las TIC en la Supply Chain responde a las inquietudes del sector logístico en un entorno económico en que la capitalización tecnológica de las empresas puede marcar grandes diferencias de competitividad.

El programa del Primer Supply Chain Information Technologies se abre con una sesión sobre "La Cadena de Suministro de Alto Rendimiento. La excelencia en las Operaciones como ventaja competitiva en tiempos de crisis", a cargo del director de SCM Consumer Goods para Europa de Accenture, **Pedro Béjar** y del director de Infraestructuras, Manufacturing y Servicios de Everis, **César Moro**.



Balfes pon  
Una de las instantáneas tomadas durante la celebración del Supply Chain Outsourcing en una edición de SIL.

La jornada responde a las inquietudes del sector logístico en el entorno económico actual

La cadena de suministro y la eficiencia del transporte figuran entre los temas tratados

En esta jornada también se abordan, "La mejora de la eficiencia en el transporte. Retos y Claves" y la "Mejora de la Productividad y costes en el transporte y la gestión de stocks aplicando tecnologías de la información". Asimismo, SIL'09 acogió, coincidiendo con el Día Mundial del Medio Ambiente, una mesa de trabajo bajo el título "Impacto Medioambiental de los Modos de Transporte y la Sostenibilidad", organizado por la Fundación Iberoamericana para la Sostenibilidad del Transporte y del Medio Ambiente (FITS).

El subdirector General de Evaluación Ambiental

**NAVALIA**  
 INTERNATIONAL SHIPBUILDING EXHIBITION

VIGO (Spain) - 18<sup>th</sup>, 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> of May 2010

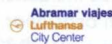
Stands available!  
[www.navalia.es](http://www.navalia.es)



Sponsors:



Official Travel Agency:



Official Magazine:



Organizer:



**Vigo 2010**  
**NAVALIA**  
 INTERNATIONAL SHIPBUILDING EXHIBITION

**HEADQUARTERS NAVALIA**  
 García Barbón, 22 Entlo. - 36201 - Vigo (Pontevedra) Spain  
 Tel.: +34 986 22 01 38 - Fax: +34 986 22 91 60  
[navalia@navalia.es](mailto:navalia@navalia.es)

**ASIAN OFFICE NAVALIA**  
 Fortune Times Building, 1438 North Shaanxi Rd - Room 2317  
 200060 Shanghai - China  
 Tel.: +86 21 62998190 - Fax: +86 21 62988689

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

El SIL cuenta con numerosas jornadas técnicas y seminarios como el que organiza el Zaragoza Logistics Center sobre "Colaboración Segura en al Cadena de Sumistro".



de la Dirección General de Política Ambiental y Sostenibilidad de la Generalitat de Catalunya, **Rufí Cerdán Heredia** pronunció la conferencia inaugural bajo el título "La Evaluación Ambiental de la Movilidad". Incluye dos mesas de trabajo en las que se abordan "La Sostenibilidad Ambiental como ventaja competitiva", las "Energías Renovables", "Incentivos y Líneas de Actuación para el Transporte Sostenible" y "El papel del liderazgo en la gestión sostenible del transporte".

**Presencia del Zaragoza Logistics Center**  
Paralelamente a la celebración de SIL'09, el

Instituto de investigación Zaragoza Logistics Center organizó el Seminario Internacional sobre Colaboración Segura en la Cadena de Sumistro. Este seminario, organizado en colaboración con el líder mundial en software de gestión de negocio SAP y varias instituciones académicas, está dirigido especialmente a personas interesadas en encontrar soluciones para los desafíos a los que deben hacer frente las cadenas de suministro a la hora de compartir información y de colaborar entre todos los distintos agentes de la cadena de suministro. En esta jornada –que aborda cómo reducir costes

y garantizar la seguridad de los datos– académicos y expertos del sector presentaron y debatieron los resultados de investigación del proyecto Secure SCM, una proyecto desarrollado en el 7º Programa Marco de la UE, en colaboración con SAP Research. El ponente principal Stephen Miles, máximo responsable del grupo de interés especial sobre WAN para servicios web del Auto-ID Labs en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), presentó su trabajo de investigación más reciente acerca de los aspectos de Cybertrust relacionados con la gestión segura de la cadena de suministro. ↴

## NOTICIAS DE EMPRESA

### ULMA Handling Systems y Pick to Light Systems presentaron como novedades IK Trace y Poka Yoke Cell Production

El sistema Poka Yoke Cell Production, constituye una de las novedades más destacables que presenta Pick to Light Systems en este certamen.

**ULMA Handling Systems** acudió un año más a Barcelona para presentar sus novedades en el marco de la XI edición del Salón Internacional de la Logística y la Manutención, SIL 2009, que se celebró del 2 al 5 de junio. Esta compañía, que cuenta con

amplia experiencia en diseño de sistemas de automatización logística, estuvo presente en el stand D70 y D71 del SIL. La división de Supply Chain Software de **ULMA Handling Systems** aprovecha este certamen para dar a conocer al público su nuevo sistema de

gestión de trazabilidad **IK Trace** de los productos de toda la cadena de producción y garantiza la certeza del origen de los productos y las distintas etapas del proceso productivo, desde el origen hasta la llegada del producto al destinatario limitando así las incidencias que se puedan ocasionar y aumentando la rentabilidad de cada operación. De esta forma, es posible garantizar el control del producto en todo momento, es decir, durante todo el proceso de producción y suministro.

El sistema de gestión de trazabilidad **IK Trace** se adapta perfectamente a los requerimientos de cualquier tipo de industria, especialmente de las empresas que tienen modelos de trabajo muy condicionados por el control de procesos. **IK Trace** se caracteriza por su sistema de gestión de trazabilidad genérico y configurable basado en el modelo estándar

de **EPC Global** y está diseñado para la captura de datos de trazabilidad a través de múltiples fuentes de información tales como **RFID**, códigos de barras, **PLCs** o a través de procesos de Sistema de Gestión de Almacenes (**SGA**), **ERPs** o bases de datos.

#### Pick to Light Systems

El revolucionario sistema **Poka Yoke Cell Production**, constituye una de las novedades más destacables que presenta **Pick to Light Systems** en este certamen. Se trata de un sistema aplicable en cualquier puesto de montaje, que a través de indicaciones luminosas facilita al usuario instrucciones operativas paso a paso para seleccionar las piezas, componentes y herramientas necesarias en cada fase de montaje. Se ocupa además de monitorizar el correcto cumplimiento de cada instrucción, impidiendo avanzar en caso de detectar un error. ↴

