



Alimentos que se mueven en frío

La reducción de costes aguza el ingenio entre los operadores logísticos para mantener el valor de la cadena de suministro

SYLVIA RESA. Periodista

RESUMEN

La reducción de costes por parte de las empresas españolas del sector de gran consumo ha llevado a que sea el precio el principal factor de selección de operador logístico, aunque sin olvidar la calidad.

El mantenimiento de la cadena del frío es el objetivo fundamental de todas las acciones, recomendaciones y proyectos puestos en marcha por organizaciones como Itene o Aecoc, además de por las propias compañías logísticas.

PALABRAS CLAVE: cadena de frío, tecnología, cadena de suministro, Horeca, operador logístico, logística integral, temperatura controlada.

Etiquetas que cambian de color para avisar de una modificación en la temperatura, acciones de *cross docking* que reducen los plazos logísticos, diseño de envases inteligentes que preservan la integridad del producto alimenticio o servicios de entrega urgente para clientes de productos gourmet. Todo en los procesos de almacenamiento, transporte y distribución de los alimentos a temperatura controlada se mueve en una única dirección, como es conseguir el abaratamiento de costes sin reducir un ápice las garantías de la cadena de suministro.

Un alimento a temperatura controlada es todo aquel que requiere algún control de su temperatura durante los procesos

de almacenamiento, transporte y distribución. Así de sencillo. Y así de complejo.

El mercado de logística de frío genera un valor de negocio de 4.100 millones de euros en la Península Ibérica, según un estudio de la consultora DBK citado a su vez por el operador logístico Seur.

Según esta misma fuente, el último periodo estudiado, correspondiente al interanual 2008/2007, marcó un crecimiento del 3,5% en el mercado ibérico, en el que el 82% de la facturación proviene de las actividades de transporte y distribución, mientras que el almacenaje tiene un peso del 18% sobre la misma.

“Se trata de un mercado muy competitivo y extremadamente fragmentado”, dicen en Seur, uno de los principales opera-



dores logísticos en urgente; “Existen 17.000 compañías, entre las cuales las cinco primeras, top en el que nos encontramos, tienen la cuarta parte del mercado español y el 16% del portugués”.

“Es previsible que el segmento de la logística de alimentación siga aumentando en tamaño”, dice un portavoz de Norbert Dentressangle, multinacional francesa considerada una de las mayores flotas europeas, con 8.300 cabezas tractoras; “ya que continúa la tendencia a la externalización para este tipo de actividades”.

Y es que el sector alimentario “se está viendo obligado a acometer ciertos cambios en su gestión”, sigue la misma fuente; “dado que el precio es un factor determinante en la decisión de compra del cliente final”.

La forma de optimizar costes reside en la fase del transporte y la logística, con lo que esto lleva implícito: “Se está viendo una tendencia a concentrar actividades en grupos mayores, capaces de ofrecer mayor calidad, a la vez que se optimizan las operativas en materia de costes”.

OPERADORES BAJO TEMPERATURAS MÍNIMAS

“Una de nuestras ventajas competitivas es que somos muy flexibles y disponemos de una gran variedad de servicios, lo cual nos permite adaptarnos a las necesi-

dades y objetivos de transporte y logística de todo tipo de clientes”, dicen en Norbert Dentressangle, compañía presente en 20 países, con una superficie de almacenaje de 6,5 millones de metros cuadrados.

Esta última es por tanto su principal área de actividad, con un peso del 57% en la facturación total o, lo que es lo mismo, 1.636 millones de euros durante 2010. La actividad logística alcanzó en ese mismo periodo una cifra de negocio de 1.240 millones de euros para el grupo galo.

En transporte su especialización se centra en distribución capilar, grupajes y cargas completas tanto en ámbito nacional como europeo. Realiza transporte a temperatura controlada y a granel de mercancía pulverulenta (en polvo) para productos alimenticios. Como operador logístico realiza acciones tanto a temperatura ambiente como controlada y su oferta incluye transporte marítimo y aéreo, también para operaciones de importación y exportación.

El peso de la logística es del 43% en la cifra de negocio del operador galo. Dentro de dicho segmento, la alimentación tiene un peso del 19%, esto es 238 millones de euros, facturación a la que debe sumarse la correspondiente al área de transporte para dicho sector alimentario. Afinando aún más, la actividad logística a temperatura controlada supone el 23%

del negocio de la división logística, algo más de 285 millones de euros.

En la Península Ibérica, Norbert Dentressangle factura 425 millones de euros, siendo el transporte y la distribución una actividad con una representatividad del 74%, mientras que el peso de la logística es del 26% restante. Esta última actividad ha sufrido un retroceso para el operador durante el pasado ejercicio, mientras su core business creció el 7% durante el mismo periodo.

En este ámbito, su flota está integrada por 1.591 vehículos, de los que 438 son remolques frigoríficos: “Ofrecemos soluciones que cubren toda la cadena de suministro, desde el aprovisionamiento de materias primas a centros de producción, almacenaje y preparación de pedidos, transporte y distribución a almacenes reguladores, mayoristas o grandes superficies”, dice un portavoz de la compañía; “disponemos asimismo de cisternas para el transporte a granel de producto alimentario pulverulento y vehículos frigoríficos para el transporte internacional en carga completa”.

La compañía está especializada en el transporte de vinos tranquilos y cavas: “Más de 200 bodegas de toda España son clientes de nuestro servicio de pallets nacional y europeo, a través del cual pueden enviar desde un único palé en adelante a cualquier punto de España o de cualquier país del resto de Europa”, di-

Los establecimientos más exigentes
cuentan con la mejor marca

Compra en
mercamadrid[®]

Símbolo de confianza

mercamadrid
internacional

Busque esta marca
en establecimientos autorizados

OFICINA DEL
MINORISTA Y USUARIO
ODMU

cen en Norbert Dentressangle; “el ejercicio pasado alcanzamos un volumen de 45 millones de botellas transportadas mediante nuestra red de distribución”.

Seur entró en el segmento de transporte urgente a temperatura controlada en 2002. Se trata de mercancías de frío positivo, esto es, con un rango de conservación de entre +2° y +8° C. En el ejercicio pasado elaboraron un estudio interno de su propio servicio de frío, diseñando un plan estratégico que incluye el reforzamiento tanto de la flota como de las instalaciones. “Ello supone una apuesta de Seur para poner en valor este servicio en un entorno cada vez más competitivo”, dice un portavoz de la compañía.

El mercado de transporte urgente de frío se cifra en un valor de negocio de 400 millones de euros, según datos de la consultora DBK citados por el mencionado operador logístico. “Dentro del sector alimentación, nuestra actividad se concentra en los segmentos de carnes frescas y elaborados, pescados y mariscos, alimentación gourmet y en menor medida los de frutas y verduras, lácteos y sus derivados.

El servicio de transporte urgente a temperatura controlada con entrega en horario de mañana es uno de los más demandados a la compañía: “Ha experimentado un gran auge debido al crecimiento del comercio electrónico, especialmente de productos gourmet”, dicen en Seur, “pero además el cliente se beneficia de los servicios de valor añadido vinculados a tal segmento, como son la trazabilidad y el seguimiento online de los pedidos, la integración informática o también el sistema de preaviso de entrega por sms, pudiendo modificar aquella a través del teclado de su móvil”.

Pero el éxito en este nicho de mercado requiere el cumplimiento de varios factores, tales como los plazos de entrega en tiempo, el mantenimiento de la cadena de frío, la trazabilidad de la mercancía y la innovación tecnológica.

Seur es uno de los operadores logísticos líderes en el sector de transporte urgente de paquetería, empresarial, industrial y documentación, a lo que se suman



las actividades logísticas. Durante el pasado ejercicio la compañía facturó 569 millones de euros. Son tres las palancas de crecimiento, según fuentes de la propia compañía: el negocio internacional, con un peso del 12,3% en dicho valor de negocio; el comercio electrónico, con el 10,5% del total facturado y la logística de valor añadido, que representa el 4,4%.

Es en los envíos a particulares (*business to consumer* o B2C) donde Seur se posiciona como uno de los principales operadores en el mercado español, con una cuota del 30% según datos de la compañía, “que ya representa el 10% de las ventas totales durante el pasado ejercicio”, dice el portavoz de Seur.

SIN ROMPER LA CADENA

Si existe una consigna para la operativa diaria del transporte y manipulación de cargas frescas y congeladas ésta es la de “no romper la cadena del frío”. Entendida esta última como la planificación de procesos logísticos en los que temperatura y humedad han de ser mantenidos desde la fase de producción hasta la venta final del producto se tiene una idea aproximada de la complejidad operativa de todo el proceso.

Así lo entienden al menos en el Instituto Tecnológico del Envase, Transporte y

Logística (Itene): “Resulta un trabajo difícil establecer las condiciones adecuadas y constantes en las distintas etapas por las que pasa la mercancía, tales como producción, preenfriamiento, embalaje, almacenaje, transporte, distribución, carga, descarga y entrega en los distintos puntos de venta”.

El objetivo no es otro que el mantenimiento de los alimentos en las mejores condiciones para el consumo humano, pues se trata precisamente de proporcionar y mantener la confianza del consumidor.

“En logística del frío, la tecnología en la que más se está trabajando son los envases inteligentes”, dice una portavoz de Itene; “con las diversas posibilidades que ofrecen, desde el uso de las etiquetas de radiofrecuencia, capaces de identificar, trazar e incluso monitorizar el producto a lo largo de la cadena de distribución, hasta los indicadores que informan del estado de la mercancía mediante un cambio de color”.

El primero de los ejemplos citados, la etiqueta RFID, permite almacenar y transmitir datos en tiempo real para la identificación y trazabilidad automática del producto, el cual utiliza dispositivos denominados tags RFID, las etiquetas.

Estos tags son variados, por lo que dependiendo del parámetro de control establecido se clasifican como indicadores de tintas termocrómicas, los cuales cambian de color una vez alcanzada la temperatura de activación, indicadores de tiempo-temperatura, etiquetas que se adhieren a envases o contenedores y muestran el cambio en los productos perecederos a tenor de su relación entre tiempo y temperatura de almacenamiento.

Otras etiquetas son indicadores de los parámetros de frescura y vida útil, que marcan la aparición de elementos volátiles como el dióxido de carbono o el amoníaco que deterioran los alimentos. O también los indicadores de fugas, que detectan perforaciones o roturas en el hermetismo del envase que contiene el producto perecedero.

Itene trabaja actualmente en el proyec-



to Chill-On, cuyo objetivo es la mejora de la información y de la garantía de calidad, seguridad y transparencia de la cadena logística de los productos refrigerados y congelados. La materia prima elegida es el pescado, por tratarse del tercer producto más consumido en los mercados europeos. En segundo lugar han llevado a cabo estudios con el pollo.

La aplicación de desarrollos tecnológicos ha llevado a Itene a incluir en el citado proyecto las etiquetas de tiempo-temperatura y las de identificación por radiofrecuencia. De tal manera que la emisión de señales de RFID permite la trazabilidad del proceso logístico de los productos perecederos. Las etiquetas informan de los cambios de temperatura tanto de forma visual, mediante la modificación del color, como a través de la lectura de las temperaturas en el software de control.

Factores como el nivel de riesgo para el consumidor y la vida útil que le resta a la mercancía a lo largo de la cadena de suministro se evalúan en los módulos de software. Todos estos desarrollos han llevado a aplicaciones concretas del Chill-On, como el etiquetado y el transporte de bacalao entre Islandia y Francia o de mer-

luza desde Chile a España. Otros ensayos han tenido como materia prima el pollo y concretamente en la cadena logística alemana.

“Más allá del proyecto se continúa trabajando en una nueva generación de etiquetas que permitan la transmisión inalámbrica de una señal de temperatura mediante un chip de identificación por radiofrecuencia pasivo que aún requiere perfeccionamiento”, explica la misma fuente de Itene; “no obstante, el proyecto ha conseguido una guía de buenas prácticas para la refrigeración de los alimentos y soluciones alternativas de transporte para mejorar la refrigeración durante su elaboración, distribución y almacenamiento”.

LA LOGÍSTICA RECOMENDADA

“Es fundamental que toda la cadena de suministro funcione como una verdadera unidad, porque basta un solo eslabón débil para que el esfuerzo del resto pierda eficacia y sentido”, dice María Tena, responsable de logística de la Asociación de Fabricantes y Distribuidores (Aecoc) a pro-

pósito de la logística de productos perecederos.

Esta organización, que agrupa a 25.000 asociados de los sectores de la fabricación y la distribución, ofrece a ambos un marco de colaboración para poder llegar a los consumidores con mayor eficiencia. La cifra de negocio conjunta, 180.000 millones de euros, la convierte en una de las agrupaciones empresariales más importantes del país.

Aecoc cuenta con recomendaciones logísticas (RAL) para los productos congelados y refrigerados enfocadas hacia las empresas productoras, manipuladoras o comercializadoras de este tipo de alimentos. En ellas se recogen los requisitos válidos para las diferentes fases de la cadena, desde el almacenaje hasta el transporte y la manipulación, pasando por las operaciones de carga y descarga.

Pero también abarcan las normas básicas para la conservación de los productos frescos en las instalaciones de almacenaje y en el punto de venta.

“El comité de logística de Aecoc trabaja ahora, junto a la plataforma del congelado, fabricantes y distribuidores, en la actualización de las RAL para los productos congelados con el fin de garantizar el mantenimiento de la cadena de frío, así como también para sensibilizar a todos los agentes implicados de la importancia de preservarla en todos y cada uno de los eslabones de la cadena de suministro”, dice María Tena.

La cadena de suministro también puede tener como destino el sector de Hostelería y Restauración (Horeca); “la logística en este segmento posee peculiaridades que la diferencian del resto, por eso Aecoc dispone de unas RAL específicas que establecen normas concretas sobre los procesos logísticos”, dice María Tena; “estas RAL recogen aspectos tales como la entrega y recepción de productos, las condiciones de descarga, documentos de transporte, unidades de carga y tipos de envase, las temperaturas adecuadas según los tipos de producto y las mediciones de dichas temperaturas, entre otros”. ■