

SECTOR TRANSPORTE

Dña. Montserrat Abascal Cabarga
Gerente de Transportes Azkar S.A.

Sr. Presidente de la Cámara de Comercio, D. Modesto Piñeiro García Lago.

Sr. Presidente del Centro Montañés de Investigación y Desarrollo, D. Enrique Campos Pedraja.

Sras, Sres, muy buenas tardes.

Permítanme agradecerles, en nombre de la Dirección del Grupo TRANSPORTES AZKAR S.A. y en el mío propio la invitación a estas interesantes jornadas en las que se encuentran representadas las más reconocidas entidades del colectivo empresarial de nuestra región. En nuestro caso, representando al sector de TRANSPORTE.

Nuevamente reflexionamos sobre ***cómo ven nuestros hombres y mujeres de empresa la economía de Cantabria, en este caso, para el ejercicio 2006.***

Considero que la respuesta es sencilla y válida para cualquier ejercicio: ***nuestra economía regional tendrá el futuro garantizado en la medida que sea capaz de producir BIENES Y SERVICIOS DE CALIDAD, de la manera MÁS COMPETITIVA posible, posicionando NUESTROS PRODUCTOS EN LOS MERCADOS de una forma rápida y eficiente, así como evitando que nuestra LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA suponga una desventaja respecto al resto de los territorios.***

Mi intervención en representación del sector del transporte tiene como objeto analizar y exponer los ***PLANTEAMIENTOS LOGÍSTICOS Y ORGANIZATIVOS*** idóneos para favorecer el desarrollo del negocio de sus empresas, dentro de un mercado altamente competitivo.

Como punto de partida debo destacar la importancia de ***trabajar y alimentar la CULTURA EMPRESARIAL*** de una forma práctica. Con ello quiero decir que debemos liberarnos del corsé que oprime a muchas de las pequeñas y medianas empresas de nuestra región que aunque se consideren menores en cuanto a su tamaño su aportación a la base económica es notoria. En muchas de las actividades comerciales, aún se ponen de manifiesto conductas arcaicas con un denominador común, el carácter familiar y tradicional de las empresas, que produce reacciones adversas a los cambios, a la innovación y a la realización de inversiones. Es precisa una nueva mentalidad para conseguir que el DESARROLLO EMPRESARIAL y, en consecuencia, que NUESTRA ECONOMÍA no se vea limitada por estar anclada en procesos netamente tradicionales.

Es aquí donde la aportación del SECTOR TRANSPORTE es determinante.

Resulta imprescindible elegir el adecuado Proveedor de Transporte que disponga de recursos y estructura para convertirse en el Operador Logístico Integral “3PL”. Las funciones logísticas no deben ser acarreadas por la entidad, sino que deben desarrollarse a

través de una óptima externalización logística. Siendo considerada como el último eslabón de la cadena de producción de la empresa, esto le integra como parte activa del propio negocio.

La Externalización Logística va a ser el centro de mi intervención.

Aprovecho este foro para fomentar en ustedes la buena costumbre de formular nuevas inquietudes, aunque dado que hoy nos acompañan, ya han mostrado poseer este hábito. CONOCER NUEVOS PLANTEAMIENTOS EMPRESARIALES es la primera clave para potenciar el desarrollo económico de nuestra región y, a partir de ahí, seguramente surgirán dudas, programaciones, y otros muchos matices que les identifican con los orígenes de destacados empresarios, hoy reconocidos mundialmente y cuyas sociedades no distan muchos kilómetros de nuestro parque empresarial. Son prácticamente las mismas dudas, que en su día, también precisaron de los mejores TÉCNICOS en materia LOGÍSTICA.

Considero que este capítulo es de suma importancia por ser el principal VALOR AÑADIDO QUE EL SECTOR DE TRANSPORTE puede y debe ofrecer a las empresas. Gracias a la oportunidad que TRASPORTES AZKAR tuvo a principios de la década pasada, cuando pudo conocer las inquietudes de importantes empresas que diariamente nos encomendaban el transporte de sus mercancías, fuimos desarrollando divisiones de negocio; creando estructuras adecuadas a las nuevas demandas; llegando a especializarnos en un producto novedoso y que en el futuro segmentará más aún los mercados. Nació AZKAR LOGÍSTICA para dar soluciones a las diversas necesidades de la realidad industrial. EL FUTURO ESTÁ EN MARCHA.

El PROCESO LOGÍSTICO quedaría perfectamente sintetizado en el esquema que de forma gráfica a continuación les muestro:

En él se aprecia el desarrollo de todas las acciones que engloban el proceso: **Almacenamiento, Transporte y Control de la mercancía.**

CONCEPTO LOGÍSTICO:

PROCESO DE PLANEAR, IMPLEMENTAR Y CONTROLAR EL FLUJO Y ALMACENAJE DE LOS BIENES, ASÍ COMO DE LA INFORMACIÓN RELACIONADA DESDE EL PUNTO DE ORIGEN, HASTA EL PUNTO DE CONSUMO.

(Imagen I)

Tomando como referencia la pequeña y mediana empresa, observamos cierta imposibilidad de adaptación permanente del negocio. Se requieren unos fuertes recursos financieros, sin inversión no hay innovación ni adaptación, y, por tanto, no hay posibilidad de acceder a las nuevas oportunidades de negocio, sin negocio no hay recursos ... parece “una pescadilla que se muerde la cola”.

¿De cuantos pasos se ocupaba una empresa de fabricación, por ejemplo, en 1930?
Me atrevería a decir.

- ***De todos, incluso del transporte.***

¿De cuántos pasos se ocupará la empresa del futuro?

- ***De uno, de producir.***

La Externalización Logística permite a la empresa concentrar todos sus recursos financieros, técnicos y humanos en su actividad de negocio principal, su “***Core-Business***”.

De esta manera la optimización de partidas COSTES FIJOS de la tan analizada CUENTA DE RESULTADOS, permitirá al empresario nuevos planteamientos en I+D+i, y nuevas líneas de negocio AUMENTANDO LA COMPETITIVIDAD.

Y ustedes se preguntarán porqué. Pues bien, porque atendiendo a tratados, estudios, técnicas de desarrollo empresarial, masters en dirección de empresas o consultores, entre otras preciadas fuentes de información, destaco a mi juicio el más interesante: “***LA EXPERIENCIA EMPRESARIAL de quienes han llegado a convertirse en referentes mundiales***”. El punto de inflexión lo marca la ESPECIALIZACIÓN DEL PRODUCTO, algo que da fortaleza a sus empresas.

El empresario debe REDISEÑAR su gestión muy de la mano del TÉCNICO LOGÍSTICO. El inicio de la comunicación es clave, porque es el momento en el que los planteamientos entre empresario y nuevo socio, porque ésta es la figura simbólica del “3 PL”, han de ser expuestos con claridad.

Serán pautas de conducta del Técnico Logístico:

- Transparencia y definición de OBJETIVOS.
- Tiempo para diseñar y valorar cuantos procesos operativos requiera el producto.
- Presentación de la valoración económica ajustada a un informe operativo.

CORE-BUSINES: será la principal inquietud del empresario.

A modo de resumen les reflejo simbólicamente, mediante una balanza, las fortalezas y dificultades que los empresarios habitualmente se cuestionan con carácter previo al planteamiento de su externalización logística.

Nuestra constante es anular las limitaciones de crecimiento aún presentes en numerosas empresas cántabras.

(Imagen II)

Los planteamientos descritos requieren previamente un adecuado estudio de viabilidad, que ha de efectuar el OPERADOR LOGÍSTICO INTEGRAL, quien dispone de técnicos cualificados en materia específica, según el sector que se pretenda analizar. Por ello, es fundamental contar con un compañero de viaje como en este caso es la empresa del Grupo AZKAR LOGÍSTICA.

Nuestras señas de identidad hablan por sí solas, situando al Grupo AZKAR como una GRAN COMPAÑÍA LIDER EN SECTOR. WWW.AZKAR.COM

Como bien dice nuestro slogan publicitario *AZKAR... MUY POR DELANTE*. Este concepto identifica el criterio y aporta un ejemplo de políticas directivas cuyo éxito ha sido *ANTICIPARSE* a la *DEMANDA DEL MERCADO*. De este modo, se aseguran mayores niveles de ventas así como una alta fidelidad de los clientes que permite seguir desarrollando nuevos y más ambiciosos planteamientos comerciales y empresariales.

(Imagen III)

La competitividad de los mercados hace que la respuesta de nuestro Grupo Empresarial deba ser inmediata y flexible. No quiero dejar pasar esta ocasión sin extenderles mi invitación a visitar nuestras instalaciones en la Ciudad del Transporte de Santander, en la que contamos con tecnología de última generación para hacer de sus empresas un referente sectorial en el que avancemos conjuntamente.

Mi penúltima reflexión es transmitirles un sabio consejo de nuestro presidente, D. Luis Fernández Somoza, quien en diferentes intervenciones ha descrito nuestra compañía como: *“ una empresa flexible donde hacemos el traje a medida para que todo cliente en nuestra casa se sienta cómodo y en su piel”*.

A mi juicio, gran parte de su éxito directivo se debe a esta filosofía, ya que aplica los mismos valores a su cliente interno: *EL PERSONAL DE SU EMPRESA* a quien define como su principal activo. Pero como esto daría para otra ponencia y excede del motivo de nuestro encuentro, permítanme despedirme agradeciendo a todos ustedes la atención prestada y la oportunidad de haber compartido un magnífico día de intercambio de conocimientos empresariales, tan necesarios para seguir construyendo con éxito el futuro económico de nuestra comunidad autónoma.

Muchas gracias.