

Julio de Pazos

Director de Taisa Logistics

“Hoy en día una empresa no es viable si no basa su modelo en el largo plazo”

Taisa Logistics, operador logístico integral con una trayectoria en España de más de cincuenta años, ha cerrado las cuentas del último ejercicio fiscal con un 10% más de ingresos que el año anterior y un sensible aumento de la cartera de clientes. Su director general, Julio de Pazos, pilota una compañía que se ha marcado como principales retos la digitalización (son pioneros en el CMR electrónico en tiempo real) y la política medioambiental, con una apuesta decidida por el gas natural.

Taisa Logistics ha facturado 63,5 millones de euros en 2017, un 10% más que el año anterior. ¿Satisfechos?

Sí, muy satisfechos. Los datos alcanzados en 2017 confirman que vamos por el camino adecuado y nos llevan a afrontar el futuro con la confianza de contar con una estrategia sólida y con resultados probados. Si bien nuestro comportamiento en los últimos años nos ha llevado de forma constante por la senda del crecimiento, el pasado año ha marcado un antes y después ya que, como comentas, hemos superado la barrera del doble dígito. Cabe señalar que estas cifras son fruto de un esfuerzo continuado en el tiempo, muy enfocado en satisfacer las necesidades de nuestros clientes, apoyándonos para ello en tres ejes fundamentales: la calidad del servicio prestado, la puesta en marcha de medidas innovadoras a lo largo de toda nuestra cadena y la aplicación de la eficiencia y la sostenibilidad de forma transversal.

Su cartera de clientes ha aumentado en un 17%, un dato ciertamente significativo...

Así es. Gracias a un modelo que sitúa en todo momento al cliente en el centro, el año pasado nuestra cartera de clientes propios alcanzó un crecimiento más que destacable. En este sentido, me gustaría resaltar que llevamos a cabo una estrategia basada en la diversificación y la flexibilidad trabajando, por ejemplo, con nuevos clientes que tengan rutas de transporte o estacionalidad complementaria a la de Mahou San Miguel, con la intención de optimizar las rutas en vacío. Ello nos permite diseñar nuestro sistema de reparto bajo el criterio de máxima eficiencia,

algo que tiene un impacto directo tanto en el plano económico como en el medioambiental.

¿Qué segmento de actividad ha experimentado un mejor comportamiento?

Principalmente, la gestión integral de servicios de valor añadido ligados a la digitalización y eficiencia. Se trata de un aspecto fundamental en nuestra actuación, pues nos ayuda a ser un operador innovador capaz de hacer frente a los retos que la actualidad presenta para el ámbito de la logística. Todavía es pronto para proporcionar datos, pero sí puedo afirmar que esperamos dar continuidad a la tendencia positiva de los últimos años. Nuestra compañía siempre se ha caracterizado por estar a la vanguardia del sector, incluso en los últimos tiempos, cuando la única constante en el mercado está siendo el cambio. Ello nos ayuda a ser flexibles y resilientes, dos valores que nos ayudan a crecer de forma constante y que esperamos que sean la base para que en 2018 nuestra evolución vaya en línea con la de 2017.

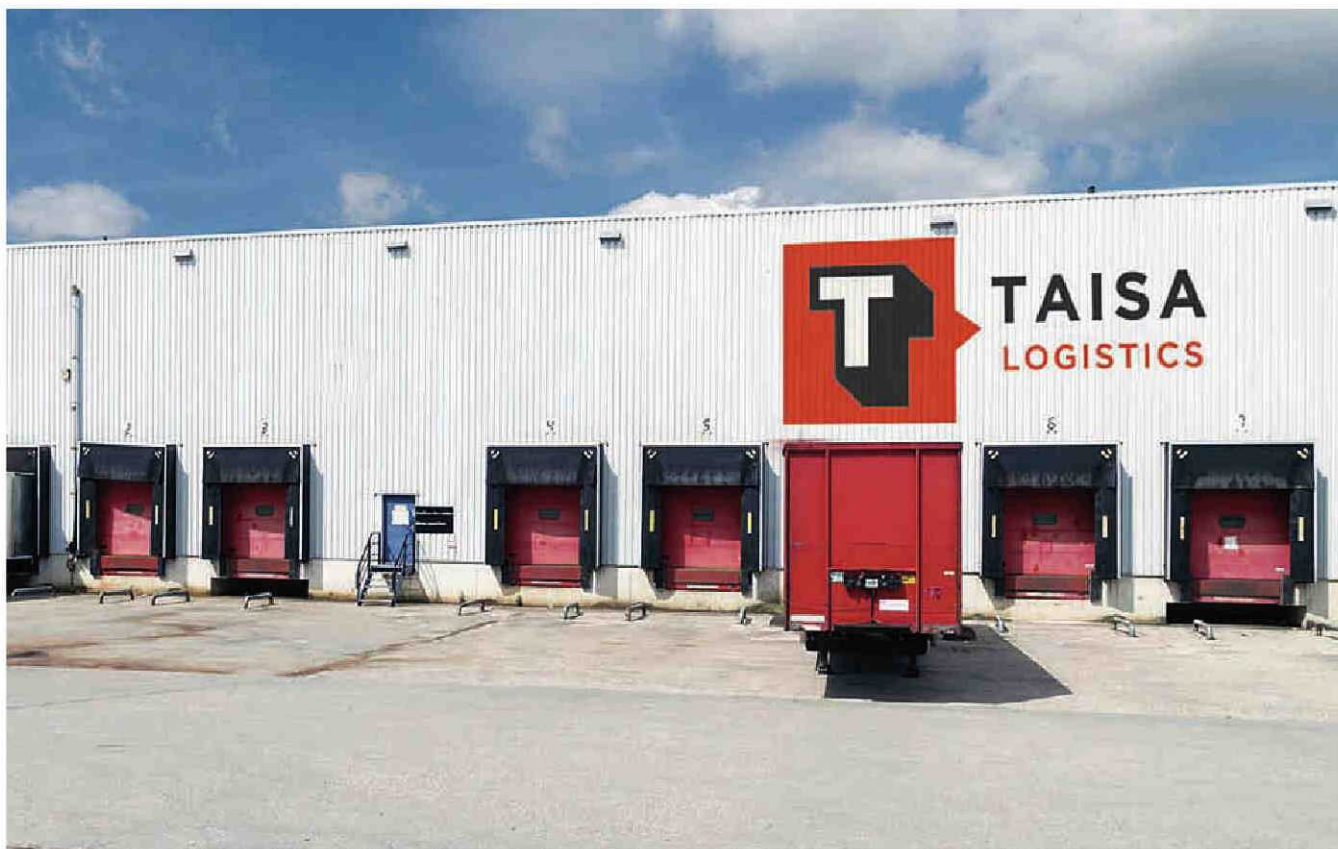


Los datos de 2017 confirman que vamos por el camino adecuado y nos llevan a afrontar el futuro con la confianza de contar con una estrategia sólida”

Facturan más pese a moverse en un contexto de precios del transporte a la baja. ¿Considera que esta tendencia es asumible en el largo plazo? ¿O hemos tocado fondo?

Es cierto que en los últimos meses estamos asistiendo a un periodo de tendencia a la baja en lo que atañe a los precios, y que esta realidad está ejerciendo una enorme presión para el conjunto del sector. Pero, como mencionaba anteriormente, en Taisa Logistics hemos hecho de la versatilidad nuestra punta de lanza, algo que nos lleva a ser capaces





TAISA LOGISTICS

de hacer frente a este tipo de situaciones a través de, por ejemplo, el refuerzo de nuestra actividad. En este sentido, cabe destacar que solo durante el año pasado aumentamos el número de toneladas transportadas en un 14%, lo que eleva la cifra total a más de 2,9 millones. En cualquier caso, la estabilidad es siempre un elemento deseable y confiamos en que los precios vuelvan a su dinámica habitual. No solo para la garantía del buen devenir de nuestro negocio, sino por el bien de todo el sector.

Taisa Logistics está realizando un esfuerzo importante en renovación de flota y optimización de instalaciones. Respecto a la primera cuestión, ¿este esfuerzo se va a mantener?

Sí. De hecho, es uno de los principales destinos de nuestra inversión. Tenemos que tener en cuenta que las necesidades evolucionan, y la innovación nos permite desarrollos impensables hace unos años. En Taisa Logistics, en línea con nuestro compromiso con la sociedad y el medio ambiente, nos esforzamos de forma constante por optimizar todos nuestros recursos, algo que exige la modernización

y renovación de nuestra flota. Por ello, año tras año destinamos una importante partida de nuestro presupuesto a ello, pues somos conscientes de que es un factor sobre el que pivota el conjunto de nuestra actividad.

Se han marcado como objetivo para 2025 la renovación del 100% de la flota propia con combustibles limpios. ¿Mantienen este compromiso?

Por supuesto. De hecho, solo en lo que llevamos de 2018 ya hemos incorporado a nuestra flota cuatro nuevos camiones de gas natural licuado (GNL), dando continuidad a nuestra intención de adquirir anualmente, al menos, dos vehículos basados en este combustible hasta alcanzar el hito que menciona. Se trata de un gesto necesario que nos ayuda a implementar la movilidad sostenible en nuestra cadena y que trabajamos para hacer extensivo a nuestros colaboradores, fomentando una mayor compra y utilización de vehículos más eficientes, como es el caso no solo de los GNL sino de todos aquellos que cumplen con la normativa Euro 6. Hoy, los retos a los que tenemos que hacer frente como sociedad -como el cambio climático o

el efecto invernadero- nos exigen que maximicemos nuestra implicación en lo que a la protección del entorno se refiere. Por ello, estos compromisos marcarán nuestras líneas de actuación en los próximos años.

No todas las empresas del sector disponen de un Plan de Movilidad Sostenible. Además, forman parte del Foro Pro Clima promovido por el Ayuntamiento de Madrid. ¿Lo hacen por responsabilidad social o por el ahorro en costes que a la larga supone ser más eficientes?

La responsabilidad para con el entorno es una realidad que ha guiado siempre nuestra manera de entender el negocio. En Taisa Logistics pensamos que hoy en día una empresa no es viable si no basa su modelo en el largo plazo. La búsqueda permanente de la excelencia nos lleva a asumir compromisos en este ámbito, por lo que todos nuestros procesos y actuaciones son concebidos con base en criterios de sostenibilidad. No se trata de una visión meramente altruista ya que, como dices, poner en marcha mecanismos de responsabilidad impacta directamente en nuestra cuenta de resultados. Pero, a nuestro

parecer, conceptos como la movilidad sostenible o la optimización de las rutas para ahorrar el CO2 emitido enraízan con el core de nuestra empresa y generan valor compartido. Siempre con la intención de contribuir al desarrollo sostenible, impulsando iniciativas que velen tanto por la competitividad y crecimiento de la economía como por el desarrollo de las personas y el respeto por el medio ambiente.

¿Es posible ser competitivo y ecoeficiente al mismo tiempo?

No es que sea posible, sino que es necesario. Por suerte, organizaciones de todo tipo han tomado conciencia de la importancia de su comportamiento medioambiental y buscan que todos sus procesos, incluido el logístico, estén alineados con este ámbito. En el caso concreto de Taisa Logistics, nos movemos principalmente en transporte por carretera, por lo que la movilidad sostenible y la ecoeficiencia son para nosotros ejes clave. En esta misma línea, hemos trabajado en reducir de manera muy importante nuestra huella ambiental, algo que nos ha ayudado a disminuir nuestras emisiones de CO2 en un 7% desde 2010 y a evitar más de un millón de kilómetros en desplazamientos gracias a un ambicioso plan de rutas eficientes que hemos implantado en todos los trayectos, asegurando así la máxima eficiencia en cada viaje. Y, todo ello, mejorando nuestra rentabilidad año tras año.

Han abierto recientemente una delegación en Granada. ¿Esperan abrir más oficinas este año?

En la actualidad contamos con ocho sedes y seis plataformas logísticas que nos permiten dar cobertura a nuestro negocio tanto nacional como internacional. Por ello, no entra en nuestros planes inmediatos ampliar nuestras infraestructuras, aunque siempre estamos al tanto de nuevas oportunidades de negocio.

También han llevado a cabo un importante esfuerzo en optimización de sus plataformas logísticas en Alovera, Lleida, Málaga, Burgos, Mallorca y Valencia. ¿En qué aspectos concretos?

A lo largo de 2017, mejoramos todas nuestras plataformas con la intención de situarlas a la vanguardia del sector, algo que ha exigido un importante esfuerzo inversor que, incluyendo la ampliación de nuestra flota, superó los

EL PERFIL



Julio de Pazos es ingeniero técnico en informática de gestión por la Universidad Pontificia de Comillas. Durante más de 10 años fue responsable de Logística de la multinacional Schweppes en España. En 2013 se incorporó a Taisa Logistics en calidad de jefe de la oficina central de transporte. Su carrera en la empresa ha evolucionado con rapidez. Al año siguiente, en 2014, fue nombrado gerente de negocio y en enero de 2016, director.

670.000 euros. De modo más concreto, llevamos a cabo diferentes proyectos entre los que destacan la digitalización y la implementación de nuevas herramientas de gestión operativa y administrativa o el refuerzo de la formación especializada a nuestros profesionales, basada en la herramienta de optimización de procesos operativos Lean Logistics.

Han sido los primeros en aplicar el CMR electrónico en tiempo real. ¿Qué resultado están dando las pruebas sobre el terreno?

Hemos sido pioneros con un proyecto piloto de utilización del CMR electrónico en tiempo real. Una iniciativa con la que queremos sentar las bases para su implantación global una vez que se apruebe el Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres (ROTT), que entrará en vigor previsiblemente en enero de 2019. Gracias a esta aplicación, podemos monitorizar de manera fiable toda nuestra cadena de transporte a través de la información de todos los agentes que intervienen en el proceso. Así, aseguramos la transparencia de la cadena de suministro, impulsando la eficiencia y la competitividad. A ello hay que añadir, además, otras ventajas como el menor uso del papel o la reducción de carga administrativa que, en consecuencia, permiten una mejora sustancial de nuestros procedimientos y de la calidad de la información que manejamos. Es decir, el CMR electrónico nos permite una automatización de los procesos que repercute en una mejora de la gestión y el control de la cadena, una planificación más ajustada, que deriva en una facturación más rápida y, en definitiva, una organización más eficaz.

En cuanto a contratación, ¿la mejora de las ventas se está traduciendo en incrementos de plantilla?

Así es. El mejor ejemplo es el balance de 2017, cuando nuestro buen desempeño general se materializó en la generación de empleo directo. De hecho, incrementamos nuestra plantilla un 6%, hasta alcanzar los 84 profesionales. En Taisa Logistics las personas son lo primero; su compromiso y su profesionalidad son nuestras ventajas competitivas. Por ello, nos esforzamos en atraer y retener al mejor talento, pues somos conscientes de que nuestros profesionales son nuestro mejor valor. **V**

XAVIER GUAL



No entra en nuestros planes ampliar infraestructuras, aunque siempre estamos al tanto de nuevas oportunidades de negocio”