

# ENTREVISTAS DIRECTIVOS TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

54. **Ángel González**, director general de Ontime

62. **Sergio Treviño**, CEO de Sesé

CON LA PARTICIPACIÓN DE:





# “La sostenibilidad ya es barrera de entrada, pero el trabajo se sigue consiguiendo por precio y por servicio”

**Ángel González**  
DIRECTOR GENERAL

ONTIME

Pocos directivos del transporte transmiten como Ángel González transparencia y honestidad en todas sus afirmaciones. Como director general del gigante Ontime, reitera los ambiciosos planes de expansión del grupo a nivel internacional, analiza con precisión la situación del transporte en España sin ahorrar críticas a la dispersión de convenios laborales y valora positivamente la ampliación de masas y dimensiones. Todo ello sin dejar de aportar una imprescindible dosis de realismo en la transición hacia nuevas tecnologías de propulsión.

Pablo Guindo / Fotos: José Ramón Ladra.

Además, este plan estratégico contempla una fuerte inversión en el desarrollo de tecnologías de la información y de la IA que den soporte a nuestras operaciones y *back office*, ajustadas a las necesidades de una gran compañía con una oferta compleja y presencia internacional, así como la continuidad en la búsqueda de talento como motor principal de nuestra empresa.

Al mismo tiempo, el plan que cerramos a finales de 2023 fue superado frente a la estrategia inicial. El nuevo plan que ha comenzado en 2024 contempla alcanzar una facturación nacional de 1.000 millones ya en 2025 (en 2023 fueron 788 millones y este año estaremos muy cerca de los 1.000 millones). Estamos hablando de crecimientos anuales superiores al 20%.

## **E**n qué momento de su estrategia se encuentra actualmente Ontime?

Estamos inmersos en un plan estratégico 2024-2028 que supone seguir desarrollando lo avanzado hasta ahora tanto en lo relativo a crecimiento orgánico como inorgánico. El plan contempla unos números muy ambiciosos en ventas y en ampliación de nuestra actividad. Nuestro objetivo es fomentar dos líneas de negocio en las que entendemos que más tenemos que incidir: por un lado la intermodalidad y, por otro lado, la expansión internacional, no solamente en carga completa y grupaje sino también en paquetería y palettería, actividades con las que estaremos presentes en 2027 en los principales países de Europa Occidental, desde donde ya nos han contactado empresas interesadas.

## ¿Dónde reside el éxito de Ontime?

La clave es escuchar al cliente. Muchos nos pedían más capilaridad y cuando se cruzó Envialia en nuestro camino lo vimos claro ya que era una necesidad que tenían nuestros clientes. Tenemos otros muchos de carga completa que siempre nos preguntaban que para cuándo Inglaterra y de esta manera se avanzó con la adquisición de Capitrans. Se trata por lo tanto de ir creciendo a partir de las demandas de nuestros clientes. Y es que si realmente queremos dedicarnos a la logística integral lo que tenemos que hacer es acompañar a nuestros clientes en sus necesidades para ofrecerles almacenamiento, carga completa, carga fraccionada, etc.

“

Hay empresas que no tienen el **convenio rumano** pero tienen el de determinadas provincias con **condiciones** muchísimo más **ventajosas**



**¿Qué balance hace de la incorporación a Ontime de nuevas empresas? ¿Ha finalizado ya este proceso o el “radar” de búsqueda sigue activo?**

El balance es muy positivo porque lo que nos va proporcionando las nuevas incorporaciones es lo que nosotros necesitábamos. De cara al futuro, **en absoluto se ha terminado el proceso de adquisiciones** puesto que forma parte de nuestro ADN ese tipo de crecimiento. Sigue habiendo un interés claro en operaciones vinculadas en sectores concretos y determinadas líneas de negocio: no se trata de un afán desmedido por crecer en cualquier dirección.

**¿Cómo valora la situación actual del sector del transporte y la logística en España?**

Tengo claro que la principal característica del transporte es la atomi-

zación, y el aspecto laboral no es un asunto menor con las dificultades que supone la existencia de más de cincuenta convenios diferentes.

Nos encontramos con un convenio de mensajería nacional, pero al mismo tiempo hay otro de entrega domiciliaria, hay convenios de logística provincial, de distribución urbana de mercancías... Hay que avanzar sí o sí hacia la unificación, ya que no se puede obviar que algunos actores encuentran vías para competir no muy claramente en todo este maremágnum que nosotros mismos hemos creado. Toca trabajar, y así lo estamos haciendo también dentro del III Acuerdo, en poner coto a esta situación, y tengo que decir que soy optimista respecto a la posibilidad de que caminemos en la dirección adecuada, aunque lógicamente lo que hemos tardado en estropear cincuen-

MÁS PERSONAL

**Lectura favorita:**

El problema de los tres cuerpos;  
El señor de los anillos.

**Última serie que has visto:**

Juego de tronos.

**Una película:**

Pulp fiction; La Vida de Bryan.

**Destino favorito:**

Cualquiera de naturaleza.

**Equipo de fútbol:**

Málaga CF. Entre los profesionales, Real Madrid

**Persona del sector que valoras:** Enrique Boigues.

**Regalo que te gustaría recibir:**

Cualquiera relacionado con lo tecnológico.

**Algo que te da miedo:**

La apatía.



“

En la ventaja que aporten las **44 toneladas** habrá espacio para que ganen ambas partes”

ta años no lo vamos a arreglar en dos. Lo ideal sería un ámbito nacional y dentro del mismo tres convenios, uno de transporte, otro de logística y otro de reparto.

#### ¿Cómo evolucionan las exigencias de los clientes?

La sostenibilidad ya es barrera de entrada en muchos *tender*. Hemos logrado la tercera estrella de Lean & Green que certifica nuestra reducción de emisiones, pero no hay que olvidar que el trabajo se sigue consiguiendo por precio y por servicio.

#### ¿Hay clientes dispuestos que paguen más por un transporte más sostenible?

Los hay, pero son los menos. También es cierto que todos estamos aprendiendo, día a día, tanto nosotros como nuestros clientes, sobre cómo llevar a cabo un transporte más sostenible, tanto desde el punto de vista del medio ambiente como en el capítulo social. La clave es que vayamos aprendiendo juntos.

#### ¿Qué fortalezas y qué debilidades detecta en el transporte español frente al resto de Europa?

En España contamos con un diferencial importante y que no es otro que el empresariado. En ningún país de Europa existe un sector empresarial del transporte tan fuerte, tan valiente y tan lanzado como tenemos en nuestro país.

Por otro lado, considero muy relevante no separarnos legislativamente del resto de Europa, porque la peculiar atomización del transporte en España viene dada por una serie de factores, así que hay que apostar por una concentración empresarial que en primer lugar es positiva para los trabajadores.

#### ¿En qué momento se encuentra la competencia, “leal” o “desleal”, que ejercen flotas principalmente de países del Este?

Lo primero que quiero señalar es que en España también se realiza *dumping* interno, ya que hay empresas que no tienen el convenio rumano pero tienen el convenio de determinadas provincias españolas con condiciones muchísimo más ventajosas que en provincias limítrofes. Y todos tenemos compañeros empresarios que ponen sus empresas allí para poder aplicar convenios de determinadas provincias. Así que **no hay irse a Rumanía porque ese fenómeno por desgracia ya está dentro de España**. Dicho esto, el crecimiento de los diferentes países de Europa genera una unificación de condiciones a una velocidad de vértigo, así que ya no hay tantas diferencias como antes. Y también creo que nos hemos acostum-

brado algo a convivir con este fenómeno y genera menos debate.

#### ¿Es siempre recomendable para una empresa de transportes evolucionar hacia la integración de operaciones logísticas o depende de cada caso?

Con toda seguridad, depende de cada caso. No hay un modelo único, más bien creo que hay modelos de negocio acertados tanto en la especialización como en la generalización: la cuestión es ser excelente en la ejecución. En nuestro caso, no hay duda de que apostamos por un modelo de integración de actividades, como bien dice nuestro lema “Ontime, logística integral”, en el que nuestro objetivo es ir perfeccionando diferentes líneas de negocio que se complementan entre ellas.

#### ¿Cómo afrontan la escasez de conductores profesionales?

Creo que nosotros podemos ser de los menos afectados, tanto porque hacemos mucho transporte nacional como mucho transporte cerrado (de ida y vuelta), lo que hace que la problemática sea mucho menor. En otras empresas del grupo como Capitrans, el problema es desde luego muy superior.

Es una cuestión de condiciones, pero no exclusivamente de condiciones económicas, ya que hay que plantear condiciones de descanso, compensaciones de vacaciones...Tengo que claro que hay que cuidar más al trabajador, porque si no, no vamos a encontrar. Ahora bien, conviene señalar que en el ámbito del transporte fijo, mantenemos renovados 6.000 currículum activos de conductores en los últimos seis meses y no tenemos ningún problema para encontrar conductores. En el 90% de nuestra actividad los conductores vuelven a casa diariamente. Pero en el ámbito del transporte internacional o en el transporte nacional abierto la problemática sí que es notable. Y para este colectivo hay que cuidar mucho las condiciones tanto económicas como sociales.

# AbsoLuTe

## Furgón de chapa P400 MuLTi x4



Transporta todo tipo de prenda además de cualquier carga por tren, barco, avión y carretera



Escanea este código QR para ver el vídeo del furgón



opción: h'nlcl1110... con el dra...  
marcolm... 500...  
To 11otnet d... pinuro q... g... mó:a...fftQ... J... q... On



Trasera reforzada y opcional Skid Ship



Barras cautivas



Redillos dobles para carga aérea



Opción bocallave 100%



Opción bocallave 50%



( o d , lo , H , o noq , SIN , Apdo , 100  
50620 Co wt0\$ Zoro go zo (Español)  
+34 976 46? 171 • www.DCJr(fierom



LeciTrailer

### ¿Es una profesión bien pagada la de conductor profesional?

Bien pagado o no es algo muy relativo... ¿cuánto es bien pagado? Pues depende lo que sacrifique cada uno, vida familiar, fines de semana fuera... para cada cual, el valor del sacrificio es distinto. En todo caso, en Ontime llevamos a cabo una estrategia para atraer conductores de más allá de nuestras fronteras, por ejemplo en Perú, con una estrategia que está ofreciendo resultados muy positivos sin dar un paso atrás en las condiciones laborales frente a los que están aquí y teniendo en cuenta que se trata de medidas puntuales y no estructurales. Y son iniciativas que llevamos a cabo con luz y taquígrafos con nuestros propios sindicatos.

### ¿Es optimista respecto a los planes del Gobierno para fomentar el ferrocarril de mercancías?

Creo que hay que hacer cosas distintas, porque si se sigue haciendo lo de siempre los resultados serán los mismos que hasta ahora. El ferrocarril tiene grandes capacidades en determinadas mercancías, en ámbitos como el portuario...

En el Grupo Ontime hemos llegado a hacer 780 trenes-cliente al año, así que sabemos bien cómo funciona, habiendo llegado incluso llegando a administrar terminales ferroviarias. A partir de ahí, la falta de competitividad económica ha provocado que este modo haya ido evolucionando a la baja. Y aunque hoy en día seguimos utilizando el tren, lo cierto es que es casi testimonial.

El tren es sostenible desde el punto de vista medioambiental, pero hay que analizar cuál es su precio y cuál su nivel de servicio. Así que si al cliente no le encajan estos dos últimos aspectos por muy sostenible que sea no se puede poner en riesgo el negocio.

Y creo que la única manera de impulsar el transporte ferroviario de mercancías es a través de las autopistas ferroviarias. Por otro lado, tampoco se puede pretender hacer competitivo un modo (el tren)



La única manera de impulsar el transporte ferroviario de mercancías es a través de las autopistas ferroviarias”



haciendo menos competitivo otro modo (la carretera), porque eso no es otra cosa que reducir la competitividad de un país. Un caso evidente es el pago por uso, cuando el 50% del gasóleo ya son impuestos.

### ¿Cómo valora la estructura tan atomizada en el transporte?

Primeramente, creo que provoca una competencia extraña dentro de nuestras fronteras. Si no compite por horas o por esfuerzo, en el resto de variables un autónomo tiene muy difícil competir. En Ontime tenemos 5.000 vehículos... por muy torpes que seamos debemos comprar los vehículos mejores condiciones que un autónomo, y el gasóleo, y los neumáticos... Nosotros trabajamos con autónomos y defendemos su permanencia, pero siempre que trabajemos todos con las mismas cartas, y no podemos consentir que su competitividad se base en temas como los módulos o en enlazar jornadas interminables.

Mi pronóstico es que van a desaparecer miles de transportistas autónomos en los próximos años. Su edad media es muy superior a la de los conductores asalariados y no van a ser sustituidos por otros autónomos cuando se retiren.

### ¿Hay alternativa a corto y medio plazo al diésel para el transporte de larga distancia?

Si fijamos el medio plazo en cinco años no veo alternativa al diésel, pero conviene no olvidar al gas como opción válida. Estamos haciendo muchas operativas con vehículos de gas, con ligeros y pesados, incluyendo transporte internacional, y el balance es muy positivo. Hoy es más competitivo el TCO con un camión de gas que con un camión diésel, aunque en términos de emisiones la diferencia entre ambas tecnologías ya es muy baja. Pero en el aspecto medioambiental el salto se va a producir con combustibles como el biogás y el HVO. En lo que tiene que ver con la transición tecnológica, apostamos por la eficiencia en el transporte, es decir, transportar más con menos, y por la neutralidad tecnológica. En el ámbito de la normativa de masas y dimensiones hace ya bastantes años parecía que se iba a acabar el mundo con los semirremolques de 13,5 metros, y no ocurrió nada negativo, como tampoco ha ocurrido con la llegada de los megacamiones y de los duotrailer, ni tampoco va a suceder con la aprobación de las 44 toneladas. Afortunadamente, hay trabajo para todos estos vehículos, y

# ¡Potencia, Precisión y Calidad detrás de cada pieza!

## Fuelles de Suspensión

Espera **mas fluidez**

### Fuelles de Suspensión

¡La única fabrica en el mundo que desarrolla, monta y prueba la calidad de sus fuelles de suspensión al 100%!



## Sistemas de dirección completos

Preparate **para**

### rendimiento entre tu camión y el camino

¡El único sistema en el mundo de dirección, fabricado con componentes de goma y aleacion patentados por Sampa!



## King Pin

Espera **la fuerza**

### entre tu camión y el camino

¡King pin mas fuerte del mercado, desarrollado mediante 11 pruebas de dureza Brinell garantizando resistencia y durabilidad!



## Barra de Reacción

Espera **dureza**

### entre tu camión y el camino

¡Sistema de suspensión de equipo original fabricado para soportar los caminos mas difíciles!



!Sampa – Calidad en equipo original y mas allá!



expectmore

**SAMPA**



“En transporte fijo, mantenemos renovados **6.000 currículum activos de conductores** en los últimos seis meses y no tenemos ningún problema para encontrar conductores”

son medidas que contribuyen a hacer más competitivo al país. Sobre la crítica clásica de que aumentar masa supone transportar más mercancía por el mismo precio, tengo que decir que esto no es así de ninguna manera con los megacamiones ni duotrailer ni tampoco va a ser así con las 44 t. En Ontime lo tenemos muy claro: en la ventaja que aporten las 44 toneladas habrá espacio para que ganen ambas partes.

#### ¿Qué posibilidades de éxito otorga al vehículo eléctrico, ya sea furgoneta o camión?

En nuestra flota tenemos operativos vehículos eléctricos de todos los tamaños, desde bicicletas hasta tráiler. En transporte ligero no se está lejos de que el vehículo eléctrico sea más competitivo que el diésel, pero nos encontramos con un serio problema vinculado a la obsolescencia tecnológica: hace tres años adquirimos más de un centenar de furgonetas eléctricas que actualmente ya están superadas tecnológicamente al existir modelos ya a la venta con el doble de autonomía con la mitad de tiempo de carga.

A la velocidad que avanza la tecnología de electromovilidad hay que buscar nuevas fórmulas de adquirir los vehículos que superen la compra tradicional. Y esta situación está retrasando muchas decisiones de compra

de vehículos eléctricos, ya que muchos empresarios optan por esperar a ver cómo evoluciona la tecnología. A día de hoy, en vehículos pesados estamos lejos de igualar el TCO entre un camión eléctrico (tenemos diez de una flota de más de mil) y uno diésel. La normativa empuja con fuerza a los fabricantes a impulsar la venta de vehículos eléctricos, pero es muy complicado vender algo que los transportistas no tienen interés en comprar. Necesitamos una normativa que también fomente la compra de manera que mejore sustancialmente el TCO actual de los camiones eléctricos.

“

Si fijamos el **medio plazo** en cinco años no veo alternativa al diésel en larga distancia, pero conviene no olvidar al **gas como opción válida**”

#### En los últimos dos años nuevas normativas muy demandadas por el sector han visto la luz. ¿Cuál es el balance de su aplicación?

Sobre la prohibición de la carga y descarga creo que acertar sobre lo que conviene al sector no es tan sencillo como regularlo por ley. En Ontime sabemos que nuestra ventaja competitiva pasa por generar valor para nuestros clientes. En el transporte de distribución, si además del transporte puedo colocar los productos en los lineales, entonces generaría más valor: dejaría de vender una *commodity* para vender un producto distinto, obviamente a un precio superior.

Pienso que con un conductor formado, que dentro de su tiempo de trabajo realiza otras labores que no sean solamente conducir, apor- to más valor a mi cliente y dignifico la profesión. En cambio, si los propios transportistas nos empeñamos en convertir nuestra actividad en una *commodity*, nos lo comprarán al que más barato lo venda. Esto no quiere decir que no hubiera abusos en otros ámbitos del transporte y a evitarlos sí que ha ayudado la nueva normativa. Y sobre la evolución de la morosidad, sigue siendo un aspecto grave pero que ha mejorado en los últimos tiempos gracias a las acciones de inspección que el Mitma empezó ya hace tiempo; parece que caminamos en la buena dirección. ■



LA MAYOR RED MULTIMARCA DE VEHÍCULO INDUSTRIAL

## MÁS DE 200 PUNTOS DE SERVICIO EN ESPAÑA Y PORTUGAL.

Con garantía de pago entre talleres adheridos, facilitando la gestión y el servicio a tus clientes cuando surge una asistencia en carretera. Estamos allí donde tu lo necesitas.

## Y TAMBIÉN LA MÁS COMPLETA POR CANTIDAD Y CALIDAD DE SUS SERVICIOS:

- **Asistencia técnica multimarca, en plantilla propia.** Sin estar condicionada a ningún equipo de diagnóstico y reconocida durante años entre nuestros talleres por su calidad y solvencia.
- **Formación para tus técnicos:** La más completa y la que mejor se adapta a las exigencias de tu taller. Ahora en formato dual, reforzando los cursos presenciales con una plataforma online.
- **Soporte a tu modelo de negocio:** Un plan de formación empresarial y de gestión, orientado a mejorar la rentabilidad de nuestros talleres.
- **Las mejores plataformas digitales** para la gestión de acuerdos con flotas en facturación centralizada. Búsqueda de recambios, información técnica, intervalos de mantenimiento y tiempos de reparación, todo en un entorno vinculado al programa de gestión de taller.



**UN GRAN EQUIPO DE PROFESIONALES** entregado al servicio de nuestros talleres. Y la garantía del mayor grupo de distribución de recambios a nivel global.

Contacta con nosotros o solicita una visita informativa en el correo [toptruck@toptruck.es](mailto:toptruck@toptruck.es)

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



**Sergio Treviño**  
CEO

SESÉ

# “Ser una compañía familiar te convierte indiscutiblemente en un socio único”

Sesé es uno de los ejemplos más exitosos de evolución desde una empresa familiar de transportes hacia su configuración actual como gestor integral de la cadena de suministro. Y ha llevado a cabo este proceso sin perder su esencia familiar, una realidad que el CEO de la empresa, Sergio Treviño, valora especialmente. Al mismo tiempo, el directivo defiende la prudencia y la profesionalidad como aspectos cruciales en la toma de decisiones vinculada a la transición hacia nuevos sistemas de propulsión.

Pablo Guindo / Fotos: Sesé.

Q

**¿Qué claves explican la exitosa trayectoria de Sesé?**

Si algo ha marcado la diferencia en los casi 60 años de trayectoria de Sesé ha sido la inquietud constante por entender la evolución del mercado y la de cada uno de nuestros clientes. La implicación personal ha sido y es una de nuestras mayores diferenciaciones. Es decir, estar cerca del cliente y buscar la solución que mejor se adapte a su cadena de suministro. Con esta base y una determinación clara por hacer crecer el negocio a través de la diversificación y la internacionalización, Sesé ha pasado de ser una empresa de transporte a convertirse en un gestor integral de la cadena de suministro.

**¿Hasta qué punto la “buena marcha” de la compañía depende de haber dado el paso de ser una em-**

**presa originalmente de transportes a ser una compañía global?**

La diversificación ha sido sin duda un elemento clave para el crecimiento de la compañía. Durante las últimas décadas la compañía ha sabido identificar nuevas oportunidades y tomar decisiones valientes que han dado paso a la apertura de sedes a nivel internacional y a la diversificación del negocio más allá del transporte terrestre. A la oferta de soluciones de transporte terrestre se incorporaron progresivamente los servicios logísticos, el área industrial dedicada a la automoción y los servicios de transporte aéreo y marítimo, que nos han permitido ofrecer a nuestros clientes un servicio integral para sus cadenas de suministro. Gracias a ello, hemos podido evolucionar nuestro modelo de negocio y acompañar a nuestros clientes para alcanzar la excelencia a través de la mejora continua de sus procesos de negocio.

**¿Evolucionar hacia un grupo de servicios logísticos es la única vía para mejorar la rentabilidad de una empresa de transportes?**

No necesariamente. Para nosotros no se trata únicamente de hacia dónde se ha orientado esta evolución sino de cómo se logra implementar. Sin duda hay empresas de transporte que son capaces de ser rentables y de mejorar sin diversificar hacia otros servicios logísticos; y las hay que han dejado de ser rentables por haber hecho esa diversificación. Esa evolución no siempre garantiza una rentabilidad mayor.



“

Hay empresas de transporte que son capaces de ser rentables y de mejorar sin diversificar hacia otros servicios logísticos; y las hay que han dejado de ser rentables por haber hecho esa diversificación”

## MÁS PERSONAL

**Lectura favorita**

Fausto.

**Última serie que has visto**

Todo un hombre.

**Una película**

Gattaca.

**Destino favorito**

Bakio.

**Equipo de fútbol**

Athletic de Bilbao.

**Regalo que te gustaría recibir**

Tiempo.





En nuestro caso sí podemos decir que esta transición se ha ido haciendo de una forma natural y sostenible; pudiendo acompañar a nuestros clientes en su crecimiento y desarrollo, y permitiéndonos consolidar las diferentes actividades que hemos ido incorporando, así como los países en los que hemos ido desembarcando.

#### ¿Qué ventajas y qué inconvenientes tiene mantener el carácter familiar de la empresa?

Si algo nos caracteriza más allá de qué hacemos en Sesé es cómo lo hacemos. La manera en la que afrontamos las decisiones de negocio y la forma de relacionarnos con nuestros clientes y socios está completamente marcada por nuestro carácter y nuestros valores. Hablo de compromiso absoluto con los proyectos y las personas que hay detrás de ellos; de implicación personal; de pasión; de confianza; de ilusión y de compromiso con la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

Además de todo esto, nuestra condición de empresa familiar nos ha permitido contar con una mayor capacidad de adaptación al entorno y una mayor flexibilidad ante el cambio. Ser una compañía familiar te convierte indiscutiblemente en un socio único.

#### ¿Cómo valora la situación actual del sector del transporte y la logística en España?

El sector está en pleno proceso de transformación. Somos una industria clave para la competitividad de España y hemos demostrado una capacidad de adaptación y flexibilidad ante un contexto muy desafiante como por ejemplo la pandemia o las diferentes crisis geopolíticas que

Las autopistas ferroviarias están cogiendo protagonismo, pero competir con la agilidad y la capilaridad de las carreteras no es fácil”

han sucedido posteriormente. A estos factores externos se añaden **dos grandes retos: la transición energética ligada a los objetivos de descarbonización y la incorporación de la digitalización en nuestra actividad.**

Con todos estos factores, es crucial promover la colaboración entre todos los actores de la cadena de suministro y las instituciones para garantizar una correcta transición hacia una movilidad segura, conectada y sostenible que promueva la neutralidad tecnológica en el camino hacia la descarbonización.

#### ¿Cómo evolucionan las exigencias de los clientes?

Los clientes demandan personalización y flexibilidad. La nueva normalidad consiste en el cambio constante y, por ello, requieren socios con capacidad de reacción, que estén preparados y que sepan entender su negocio a la perfección para darles el mejor servicio posible. Adicionalmente, **los objetivos de descarbonización y las políticas de sostenibilidad están marcando cada vez más la toma de decisiones.** Asegurar la máxima eficiencia en los procesos y

la mínima huella de carbono sin perder competitividad es sin duda uno de los grandes retos para nuestro sector.

#### ¿Qué fortalezas y qué debilidades ostenta el transporte español de mercancías por carretera frente al resto de Europa?

España cuenta con una de las mayores flotas de transporte en Europa. Esto nos permite contar con un nivel de profesionales y una alta capacitación para garantizar una gestión eficiente de los servicios de transporte por carretera, en especial de larga distancia. En este sentido, creo que las empresas españolas estamos a la altura de otros países europeos. No obstante, partimos de una desventaja geográfica natural que nos exige ser mucho más eficientes en nuestra gestión logística. En cualquier caso, es un reto para el que estamos preparados.

#### ¿Cómo afrontan la escasez de conductores profesionales? ¿Tiene que ver fundamentalmente con las condiciones económicas o existen otros motivos de peso?

Innegablemente la profesión pasa por un momento delicado, principalmente por el factor de la conciliación que está ralentizando el relevo generacional. En Sesé estamos convencidos de que la transformación de este oficio pasa por la digitalización y por **contar con medios técnicamente más apropiados para que el conductor aporte el máximo valor añadido** y los profesionales tengan cada día mejores condiciones.

#### ¿Por qué el tren sigue sin ser una opción competitiva real en una gran mayoría de tráficos? ¿Qué papel cree que van a jugar las autopistas ferroviarias?

Las autopistas ferroviarias con entrada y salida “rodada” serán un gran aliado del transporte por carretera de carga general. Para ello hay que apostar firmemente por ello y realizar las inversiones y normativas necesarias y estas dos cuestiones no sue-

## MICHELIN CONNECTED MOBILITY

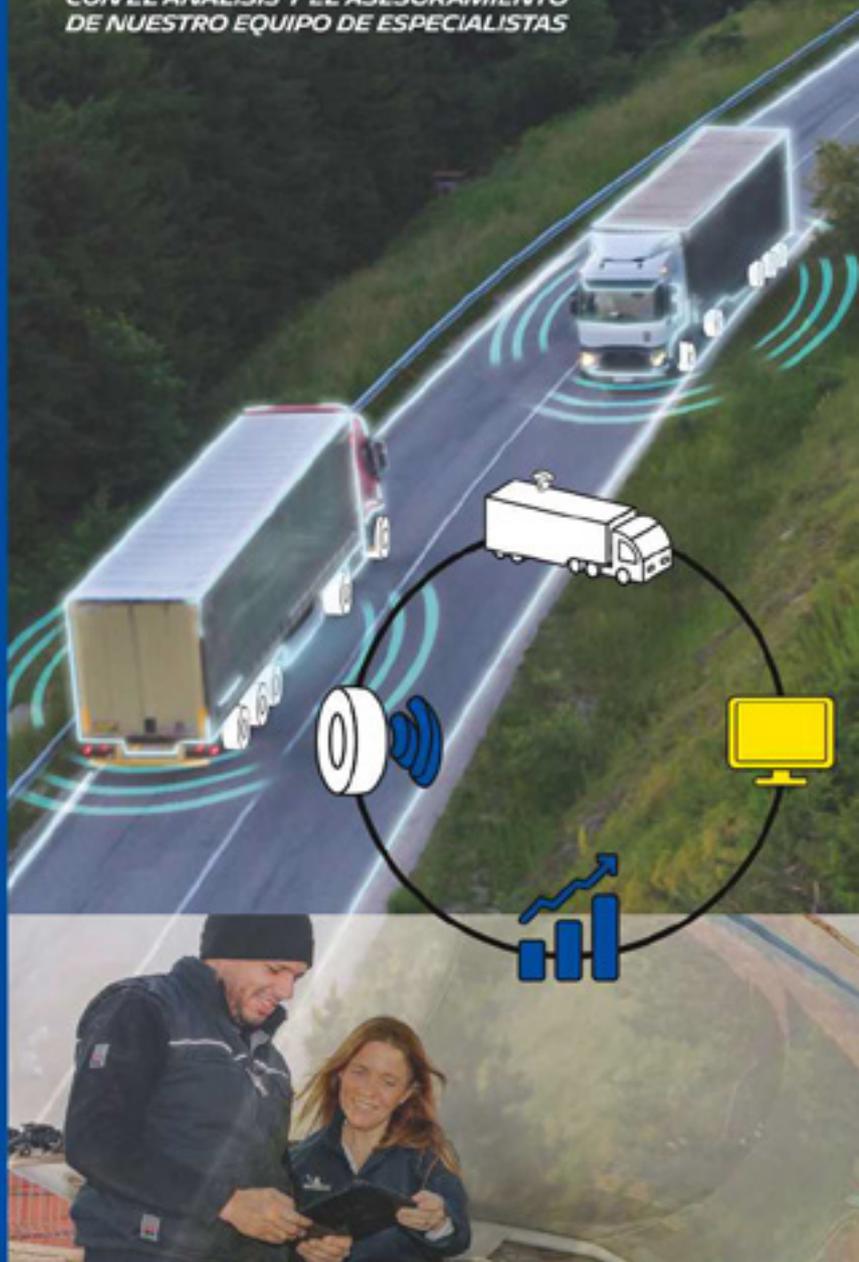
**Michelin Connected Mobility** Combina la experiencia de MICHELIN en neumáticos, servicios de gestión de flotas y neumáticos para que tu flota sea más productiva, sostenible y segura.

- Hasta un **12%** de reducción del consumo de carburante y emisiones de CO<sub>2</sub>.
- Aumento de la eficiencia gracias a nuestro servicio de asesoramiento, nuestros Smart Reports y planes de acción.
- Reducción de incidencias hasta un **80%** gracias a las funcionalidades de alertas de presión y desgaste de los neumáticos y el mantenimiento predictivo de los vehículos.

Michelin Connected Mobility y Smart Predictive Tire, llevarán la gestión de tu flota a un nivel superior.

## MOVILIDAD INTELIGENTE Y EFICIENTE

CON EL ANÁLISIS Y EL ASESORAMIENTO  
DE NUESTRO EQUIPO DE ESPECIALISTAS



[michelin.com](http://michelin.com)





len ser ni inmediatas ni sencillas. Es cierto que las autopistas ferroviarias están cogiendo protagonismo, pero competir con la agilidad y la capilaridad de las carreteras no es fácil. La carretera es y será parte fundamental para el transporte de mercancías en nuestro país.

**¿Es positivo para el transporte español una estructura tan atomizada con miles de profesionales autónomos? ¿Existe una tendencia real hacia la concentración empresarial?**

Como he comentado anteriormente, nuestro sector se enfrenta a una transición hacia un modelo de movilidad más digital y sostenible. Hacer frente a este nuevo escenario implica un esfuerzo inversor en tecnología y recursos que ya supone un desafío importante en un mercado tan competitivo para grandes compañías como Sesé, pero lo es mucho más para medianas y pequeñas empresas. Este contexto sin duda podría derivar en una mayor concentración del sector, en línea con otros países europeos.

**¿Hay alternativa a corto y medio plazo al diésel para el transporte de larga distancia?**

Sí. La opción más realista a corto y medio plazo son los combustibles renovables, que permiten reducir las emisiones en términos netos hasta un 90%. Las ventajas de esta alternativa es que al funcionar con un motor de combustión diésel no es necesari-



La opción más realista para corto y medio plazo son los combustibles renovables, que permiten reducir las emisiones en términos netos hasta un 90%”

ria una inversión adicional y disponemos de la flexibilidad y la productividad de los camiones actuales. A medio y largo plazo, esperamos que la electrificación, ya sea de batería o de pila de combustible de hidrógeno, pueda jugar un papel fundamental en el transporte de larga distancia, pero la competitividad que requiere la industria y nuestros clientes nos exige implementar soluciones realistas y competitivas y tener un enfoque claramente pragmático.

En cualquier caso, la integración de las nuevas tecnologías la estamos abordando con mucha prudencia y profesionalidad para no equivocarnos y no perder competitividad. Cada cliente tiene unas exigencias y características distintas, lo que hace que no vaya a haber una solución única para todos. Es fundamental promover la neutralidad tecnológica y facilitar un amplio abanico de medidas

para poder ofrecer la solución más adecuada para cada tipo de necesidad.

**¿De qué depende el éxito de las nuevas tecnologías de propulsión para vehículos industriales?**

En primer lugar, de la evolución de las mismas. Hoy en día las diferentes tecnologías no tienen todavía el nivel de madurez suficiente para ser utilizadas en todas las condiciones. Para el caso de larga distancia dependerá de la existencia de una red de recarga o repostaje suficiente, un precio de la energía competitivo, sobre todo para el caso de la recarga rápida, y la reducción del precio de los vehículos. En Sesé defendemos el principio de neutralidad tecnológica, y que sea el criterio de la eficiencia el que determine qué solución es la más adecuada para cada tipo de transporte y necesidad.

**¿Qué papel cree que debe jugar la Administración en su relación con el transporte y la logística? ¿Queda pendiente en su opinión alguna iniciativa legal relevante?**

Las instituciones deben habilitar marcos normativos eficientes y claros que se centren en definir los objetivos y no tanto en determinar los medios para conseguirlos. Si se desarrollan normativas excesivamente rígidas, o poco realistas, el resultado puede diferir mucho de lo buscado. Siguiendo con el ejemplo anterior de la transición a una movilidad sostenible, las instituciones deben marcar el objetivo y no tanto determinar qué tecnologías son preferentes. Como tarea pendiente, a nivel europeo se debe avanzar más hacia una mayor integración del transporte, como por ejemplo con una normativa más armonizada en cuestiones como las masas y dimensiones o la [habilitación de corredores verdes europeos 24/7](#). Debemos trabajar para cumplir los objetivos marcados a nivel europeo, pero en un mercado global y competitivo solo podrá ser posible si a la vez optimizamos más nuestra forma de operar. ■



Los viajes de larga duración

# comienzan aquí

## Nueva tecnología para camiones

Las pastillas y discos Brembo Prime para vehículos comerciales están diseñados para trabajar juntos en armonía, producidos en nuestras plantas con la misma fiabilidad que los componentes originales.

Recambios de extrema calidad para DAF, IVECO, MAN, MERCEDES-BENZ, SCANIA, VOLVO, SAF-HOLLAND, SCHMITZ CARGOBULL y muchos otros.

El rendimiento superior de frenada proviene de una sinergia perfecta.



RENDIMIENTO SUPERIOR

DURABILIDAD DE LARGO ALCANCE

SOLUCIÓN EXCLUSIVA

GAMA COMPLETA

**PRIME**  
PARA VEHÍCULOS  
PESADOS





# FOOD RETAIL & FOOD SERVICE

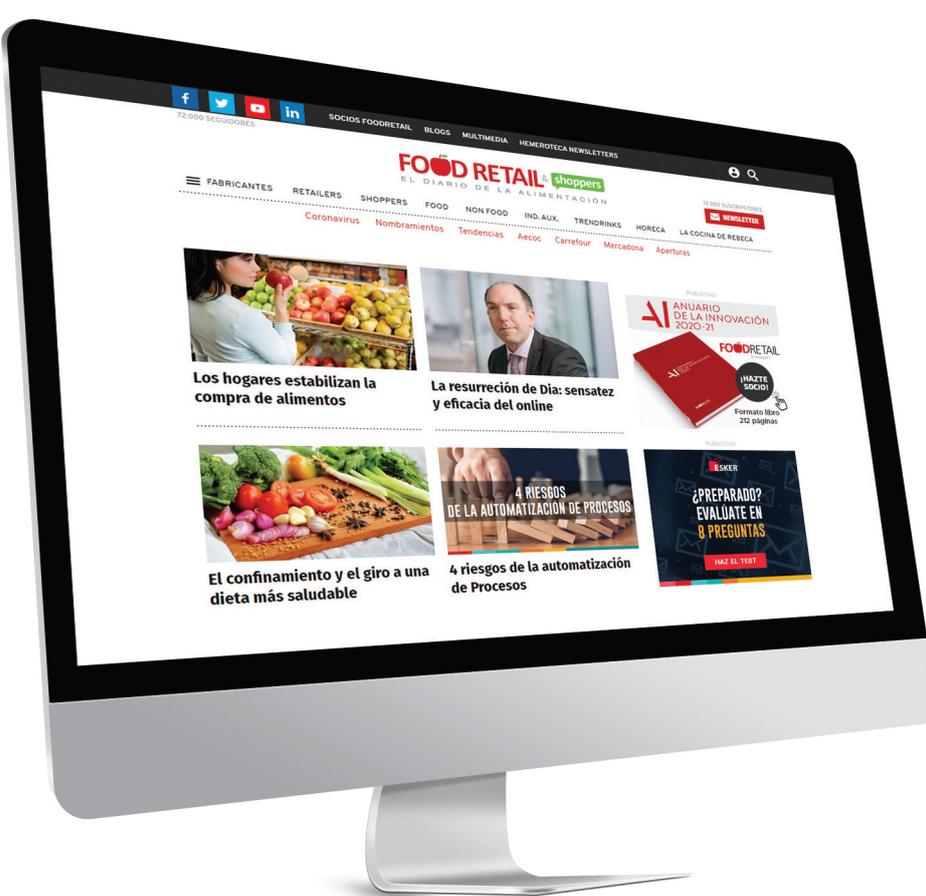
EL DIARIO DE LA ALIMENTACIÓN

**2**  
**millones**  
usuarios únicos

**+120.000**  
seguidores  
en redes sociales



**70.000**  
seguidores  
en LinkedIn



El medio de comunicación  
más influyente entre los  
profesionales del gran consumo

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

FOOD RETAIL & FOOD SERVICE  
EL DIARIO DE LA ALIMENTACIÓN

**INFOCAP**  
Información B2B de valor

LA OBRA DE  
REFERENCIA  
DEL SECTOR

# TRANSPORTISTAS RANKING TOP 500 COMPLETO

**RT RUTA DEL TRANSPORTE**  
rutadeltransporte.com  
Nº 7 / JUNIO 2024

INFCCAP

LA OBRA DE REFERENCIA DEL SECTOR



**RT** **RADIOGRAFÍA DEL TRANSPORTE 2024**  
ESTADÍSTICAS, RETOS Y TENDENCIAS  
TOP 500 FLOTAS  
PARQUE, VENTA Y POSVENTA DE VI

1	AEON	Barcelona	Carga General	246.113	202.802		15.900	3,9%	1.149
2	ALFA ROMEO	Almería	Frigorífico	178.625	166.467		10.085	2,5%	1.530
3	ALFA ROMEO	Murcia	Frigorífico	163.730	114.024		2.177	0,5%	3.626
4	ALFA ROMEO	Gerona	Carga General	161.359	157.000		1.223	0,3%	711
5	ALFA ROMEO	Zaragoza	Multimodal	154.551	157.000		6.318	2,0%	91
6	ALFA ROMEO	Zaragoza	Carga General	146.720	157.000		n.d.	n.d.	1.0
7	ALFA ROMEO	Barcelona	Carga General	146.720	157.000	7,0%	12.036	4,7%	1.1
8	ALFA ROMEO	Murcia	CG, MM	143.661	157.000	21,4%	18.926	7,5%	1
9	ALFA ROMEO					7,3%	8.925	3,6%	
10	ALFA ROMEO					43,6%	15.796	8,8%	
11	ALFA ROMEO						3.714	2,3%	
12	ALFA ROMEO						1.190	0,7%	
13	ALFA ROMEO						444	0,3%	
14	ALFA ROMEO						2.392	1,6%	
15	ALFA ROMEO						n.d.	n.d.	
16	ALFA ROMEO						2.816	2,0%	
17	ALFA ROMEO								
18	ALFA ROMEO								



**Forma parte del club  
de los mejor informados**

[www.rutadeltransporte.com/revista-ruta-transporte/radiografia-del-transporte](http://www.rutadeltransporte.com/revista-ruta-transporte/radiografia-del-transporte)

rutadeltransporte.com

# RUTA DEL TRANSPORTE PRO 2024



## LA GRAN BASE DE DATOS DEL TRANSPORTE

- ✓ **Ranking 3.400** Empresas de Transporte con ventas + 1,5 M. €
- ✓ **TOP 350** Concesionarios de VI
- ✓ **TOP 200** de Talleres multimarca de VI

Con datos de ventas y resultado 2022. Los registros incluyen dirección completa, teléfono y máximo directivo

- ✓ **Parque de VI y comerciales**, por provincias y más de 8K. poblaciones

**PENDRIVE  
8GB NOX  
PEARL  
SILVER**



Pendrive  
BBDD Excel  
+ Anuario en  
papel

Precio sin suscripción: 1.312 €

**SUSCRIPCIÓN: 1.097 € → Renovación anual: solo 458 €**

(\*) Suscripciones con domiciliación bancaria. 4% de IVA no incluido

## PROMOCIÓN ESPECIAL

**REGALO AURICULARES  
inalámbricos Sony WFXB700**

True Wireless (Bluetooth, Extra Bass, Micro para Llamadas Manos Libres, 18h de batería)

**RECLAMA  
TU REGALO  
al suscribirte**

(Disponible hasta fin de existencias)



Llama ahora  
**913 603 173**  
administracion@infocap.es