



■ **El Sector**

Entrevista con Izaskun Larraza de Aunditrans

Izaskun Larraza, diplomada en Técnico de Empresas, ha estado relacionada siempre con el mundo del transporte, comenzando en el área de paquetería, siguiendo más tarde como Jefe de Tráfico tanto nacional como internacional. Desde hace 7 años trabaja Directora Técnica y Comercial de carga completa, supervisando y gestionando todas las operaciones de carga completa. [Más...](#)



■ **El Sector**

Entrevista con Izaskun Larraza de Aunditrans

¿Qué opinión tiene sobre la situación actual del sector transportes en España?

En principio creo que ahora mismo el sector está pasando por un proceso de reestructuración, debido a la crisis que estamos sufriendo debido sobre todo al incremento del coste del gasoil que es un aspecto muy importante que nos está afectando mucho últimamente.

¿Qué necesita una empresa para progresar en este sector?

La situación actual está siendo realmente complicada y esto hace que no podamos progresar adecuadamente. Yo creo que ahora mismo el objetivo principal es intentar dar un cambio a esta situación y a partir de ahí poder plantear nuevos objetivos para las empresas. Como he comentado antes el precio del carburante hace que intentemos trasladar este coste a nuestros clientes.

**¿Cómo ve el 2006 para el sector de las cargas completas y medias cargas?
¿Para cuando pronostica una mejora evidente en Europa?**

Estamos empezando a ver un poco de reestructuración en el sector, el 2005 ha sido un año difícil y creo que las empresas ha tenido que estructurarse de nuevo y estudiar muy al detalle el tema de costes y con los acuerdos que se llevaron a cabo en el mes de Octubre trasladar el incremento de los mismos a los clientes a través del incremento de tarifas. Esto está siendo muy complicado ya que es un sector que está muy atomizado y los clientes están haciendo una fuerte presión para que los incrementos no se lleven a cabo. Por eso yo creo que en 2006 vamos a empezar a ver los cambios en cargas completas o medias cargas de esa reestructuración y creo que empezará el despegue. Me gustaría saber cuando podrá haber una mejoría en Europa, no creo que sea algo a corto plazo, deberá pasar un tiempo prudencial para que veamos una mejora evidente, de momento todavía no.

¿Qué es lo que demandan actualmente los clientes? ¿Cómo se consigue destacar en un sector como éste?

Al ser un sector tan atomizado cada vez hay que demostrar a nuestros clientes nuestro valor añadido más importante que puede ser nuestro trato personalizado, la calidad y la eficacia del servicio. Y sobre todo también la imagen y la implantación de nuevas tecnologías, que es lo que creo que ayuda a tener una mejor comunicación con los clientes. Yo creo que esto es lo que más demandan actualmente, unido a un

precio acorde con el servicio, lo cual ahora nos está dando problemas importantes, por lo comentado antes.

¿Le parece que España está a la altura de otros países europeos en el uso de recursos técnicos de gestión de las operaciones o está perdiendo oportunidades por no utilizarlas?

La evolución empieza a ser mucho mejor en España, pero creo que nos queda un gran camino por recorrer. En algunos aspectos estamos por detrás de otros países pero poco a poco nos vamos equiparando a ellos.

Según su opinión, ¿Cuáles son en la actualidad las oportunidades de mercado con mejor perspectiva en el sector transportes en general?

Por la evolución que está llevando este sector y por mi propia experiencia personal, creo que además de la carga completa, las medias cargas y la combinación de grupaje son alternativas muy claras que tienen muchas ventajas tanto para los clientes como para nosotros. Llevamos un tiempo trabajando en ello y ciertamente es un producto muy interesante, porque este tipo de envíos se ha favorecido por la desaparición de manipulaciones en almacenes ya que se carga directamente en el cliente de origen y va directo al destino, por tanto el coste para el cliente también es mejor y hace que el vehículo consiga unas rentabilidades mayores lo cual es muy importante en estos momentos y por ejemplo nuestra empresa está trabajando con bastante fuerza en este producto y creo nos puede ayudar bastante.

¿Cómo están enfocando sus estrategias las empresas del sector, quizás hacia servicios nuevos y especializados, muy específicos para el cliente?

Las empresas se están diversificando hacia otros mercados de gran potencial que unido a la cercanía con nuestros clientes lo que nosotros estamos haciendo es aprovechar los circuitos de los clientes para optimización de los mismos y así poder ofrecer alternativas con nuevos valores añadidos importantes y reducción de costes operativos. Combinando el flujo de clientes que tenemos actualmente y con partidas y grupajes hacen que estos flujos sean más intensos y evidentemente podamos cerrar circuitos con los clientes con una rentabilidad mayor.

¿Cuál es el reto de su empresa para este año?

Nuestra empresa va a trabajar en la consolidación de dos temas, primero la consolidación de la nueva herramienta informática que creemos ya una vez esté implantada definitivamente que estamos ahora en proceso queremos desarrollar nuevos temas de información online de la situación de los vehículos para trasladar información a nuestros clientes y otro tema muy importante es la formación de nuestro personal que ya estamos trabajando en ello del personal de tráfico, así como conductores en carretera como en temas actuales como el tacógrafo digital, tener a la gente preparada para llegar a una especialización mayor. Esto nos llevará a la consolidación de los clientes y los circuitos y por supuesto a una mayor rentabilidad de nuestra empresa que tanto nos preocupa ahora.

[Subir](#)

© Copyright 2006 Teleroute Iberica, A Wolters Kluwer Company. Todos los derechos reservados. Aviso legal.

Debido a la entrada en vigor de la Ley 34/2002 de 11 de julio sobre servicios de la sociedad de información y de comercio electrónico, esta regula el deber por parte de esta empresa de comunicar que su dirección de correo electrónico figura en nuestra base de datos a los exclusivos efectos de enviar comunicados, noticias e información. Asimismo, y en lo que se refiere a la normativa vigente sobre protección de datos de carácter personal informamos que tiene derecho a acceder, rectificar o cancelar los datos que figuran en nuestro fichero mediante un correo electrónico a: info@teleroute.es

Teleroute Ibérica de Cargas SA, Edificio La Ley, C/Collado Mediano 9, 28230 - Las Rozas – Madrid
+34 (91) 451 48 08 tel, + 34 (91) 441 08 76 fax, info@teleroute.es, www.teleroute.es