

► LEONARDO SÁNCHEZ DEL RÍO, CONSEJERO DELEGADO DE MONTFRISA

“La crisis ha supuesto mayores necesidades de programación logística y de fiabilidad en el servicio”

Logística, Transporte y Almacenaje (LTA):
¿Cómo ha sido el primer semestre de 2010 para Montfrisa?

Leonardo Sánchez (LS): En el primer semestre de este año, la evolución de nuestra actividad ha sido muy positiva. Nuestra cifra de negocios ha registrado un incremento del 12,50% en comparación con el mismo periodo del año 2009, con lo que somos optimistas de cara al futuro.

LTA: ¿Cuáles son las previsiones para el presente ejercicio? ¿Será mejor que el pasado 2009?

LS: Con los datos de que disponemos actualmente, manejamos unas previsiones de cierre de ejercicio que mejoran sustancialmente la situación respecto al ejercicio 2009. La actividad se ha incrementado y esto ha tenido su reflejo en los márgenes que manejamos, con lo que esperamos un ejercicio positivo, aunque aún falta mucho camino por recorrer para que la situación esté totalmente normalizada. Con todo, son unos buenos datos y, sobre todo, una evolución muy positiva.

LTA: ¿Qué cambios fundamentales, además de la presión en los precios, han detectado en las necesidades de los clientes y cómo se han adaptado a ellas?

LS: La tremenda crisis que todavía estamos viviendo ha tenido consecuencias en todos los ámbitos de la gestión de las compañías y la logística no ha sido una excepción. En una actividad como la nuestra, directamente relacionada con la alimentación, las consecuencias de la actual crisis han sido menos dramáticas que



en otros sectores, pero no por ello han dejado de sentirse con intensidad.

Lo primero que tanto las empresas productoras como las cadenas de distribución han reducido, ha sido su nivel de stocks. La incertidumbre sobre la evolución del consumo y sobre los precios, ha determinado un retraimiento generalizado en las decisiones de compra de productos y las empresas han visto la necesidad de reducción de costes para intentar capear la crisis. Esta reducción de los stocks de mercancía ha traído consigo una necesidad mayor de frecuencias en las entregas de productos y una reducción del tamaño de los pedidos, lo que acarrea unas mayores necesidades de programación logística y de fiabilidad en el servicio. Montfrisa ha realizado un importante esfuerzo por adaptarse a estas necesidades desarrollando su red de distribución, mejorando las frecuencias de entrega y cuidando al máximo la fiabilidad del servicio. Estas han sido las claves para adaptarnos a las nuevas necesidades de nuestros clientes. Reinventar el negocio cada día, buscar e imple-

mentar nuevas ventajas y valores en nuestra actividad es algo vital en la situación actual y así lo comprendemos desde Montfrisa.

LTA: ¿Con qué tipo de clientes trabaja? ¿Qué nuevos contratos están cerrando?

LS: Montfrisa ha centrado su objetivo en ser el primer operador nacional de congelado. Dentro de este sector tan específico, trabajamos con todo tipo de clientes, tanto productores o fabricantes como cadenas de distribución locales, regionales o nacionales. Con esta especialización pretendemos dar respuesta a las necesidades de los productos congelados, lo que nos ofrece una ventaja competitiva en la calidad de nuestro servicio.

Hemos apostado por una fuerte actividad comercial que nos haga llegar a todos los clientes potenciales a los que nos dirigimos y ello ha tenido como fruto el incremento de nuestra cifra de negocios y la incorporación de 170 nuevos clientes en este ejercicio.

LTA: ¿Cuál es el posicionamiento de Montfrisa en el mercado de frío?

LS: Nuestra estrategia ha sido especializarnos en productos

congelados, porque entendemos que tienen unas peculiaridades que hacen que sea necesaria la presencia en el mercado logístico de un operador dedicado en exclusiva a estos productos. Esto nos otorga una ventaja competitiva ante nuestros clientes frente a otros operadores que combinan distintos tipos de temperaturas. En este segmento concreto del mercado, podemos decir que somos líderes a nivel nacional.

LTA: ¿Qué mejoras tecnológicas han incorporado a su oferta actual?

LS: En Montfrisa hemos dedicado el mayor esfuerzo en el desarrollo de herramientas informáticas que permitan gestionar toda la información de las operaciones logísticas en tiempo real. Gestionar todo el flujo de información de una manera eficaz y ofrecer toda esa información en tiempo real a nuestros clientes. Es un valor diferenciador de nuestra compañía que queremos mantener y desarrollar.

LTA: ¿Cuáles son los objetivos a corto y medio plazo que se plantean?

LS: En primer lugar queremos consolidar nuestra posición en el mercado desarrollando los mecanismos y técnicas necesarias para una gestión eficaz de todos los flujos logísticos. Para nuestros clientes no queremos ser tan solo un proveedor de servicios sino un verdadero socio que le ayude a mejorar sus costes y, en definitiva, su eficiencia global como empresas que compiten en un mercado cada vez más sofisticado. Esa es nuestra verdadera vocación a la que estamos dedicando todos nuestros esfuerzos. **LTA**