



Su facturación estuvo cercana a los 1.700 millones en 1993

Del transporte general al frigorífico

Con una facturación el año pasado cercana a los 1.700 millones de pesetas, cifra que este año sus responsables esperan aumentar entre un ocho y un diez por ciento, Montfrisa es una de las principales empresas de transporte frigorífico de nuestro país. La firma madrileña lleva más de veinticinco años transportando frío por las carreteras europeas.



En el principio de la década de los 60 cuando, al albor de la nueva situación económica por la que atravesaba España, surgió una empresa, Montfrisa, aunque bajo otra denominación, que destinó sus recursos al transporte general de mercancías por carretera, incluido también el transporte frigorífico.

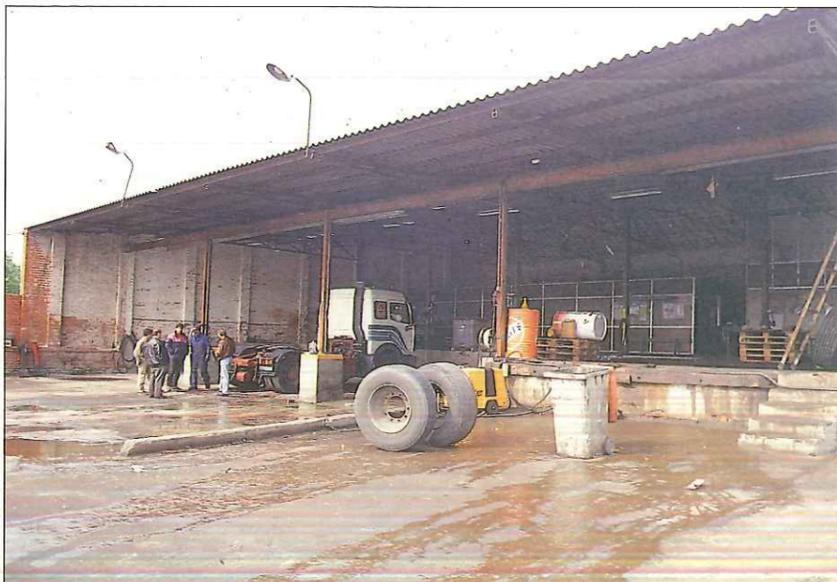
Casi veinte años después, el 1 de enero de 1980, aún frescas las secuelas de la crisis de 1975, Montfrisa se especializó para dedicarse única y exclusivamente (salvo los consabidos retornos) al transporte frigorífico, tanto nacional como internacional.

Ahora, en 1994, en plena salida de la crisis que nos asola, Montfrisa se ha

convertido por méritos propios en una de las empresas de transporte frigorífico más importantes de nuestro país fuera del litoral mediterráneo.

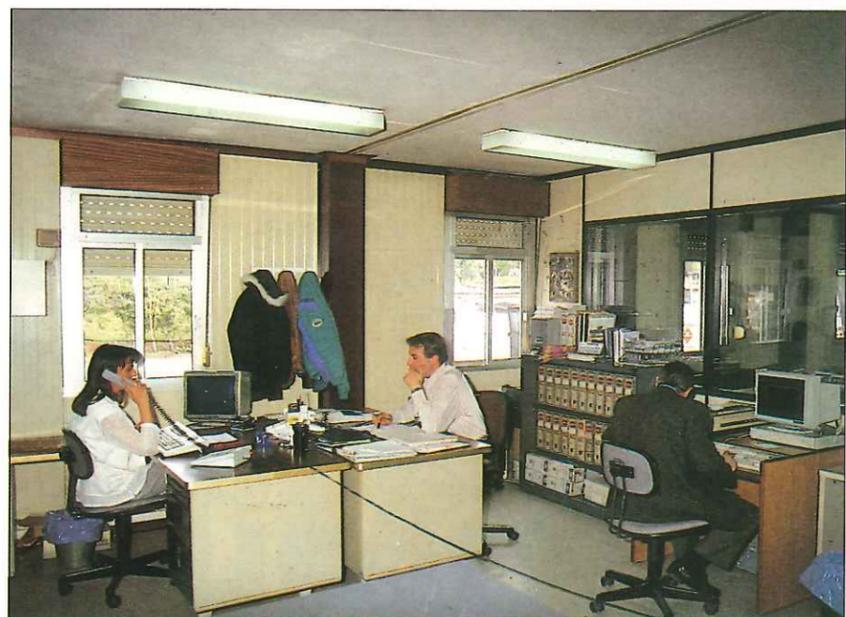
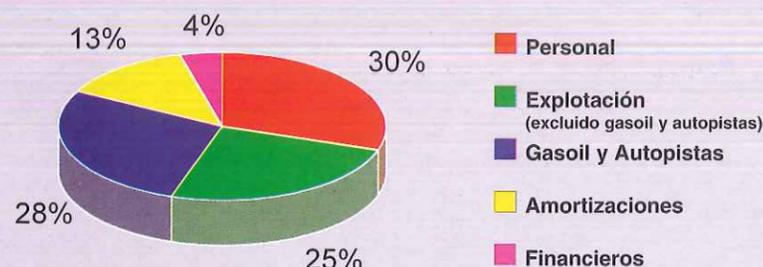
Empresa madrileña

Montfrisa tiene su central en la madrileña calle de Méndez Alvaro, junto a la



Montfrisa dispone de unas instalaciones para realizar las operaciones de mantenimiento.

COSTES EN 1993



Desde las oficinas de Madrid se gestionan los tráficos, incluidos los retornos.

M-30, un lugar privilegiado que, cuando el tráfico lo permite, favorece la conexión de sus camiones con las rutas de reparto del territorio nacional y, por consiguiente, con la Europa comunitaria, su principal destino junto a Suiza.

Las instalaciones de Madrid cuentan con más de 7.000 metros cuadrados de superficie, un espacio reservado a unas modestas y funcionales oficinas administrativas desde donde se gestionan los tráficos, incluidos los retornos, y se realizan las operaciones de mantenimiento (junto a pequeñas reparaciones), limpieza (gracias a un equipo de lavado automático de camiones) y abastecimiento de combustible de los vehículos de la firma. Además, Montfrisa dispone de una filial en la localidad gallega de Vigo, más enfocada, a diferencia de la central de Madrid, a los tráficos nacionales.

Entre los servicios que ofrece esta firma, hay que destacar que amén de realizar el transporte propiamente dicho de mercancías que requieren temperatura controlada, Montfrisa pone a disposición de sus clientes la infraestructura necesaria para llevar a cabo su logística, "desde la organización de rutas a la puesta en escena de los medios necesarios para realizarla", señala Leonardo Sánchez del Río, consejero delegado de Montfrisa. Para el responsable de la empresa madrileña, la logística es uno de los factores más importantes para lograr la entera satisfacción del cliente.

Respecto a la flota, Montfrisa dispone en Madrid de 40 cabezas tractoras propias, 14 alquiladas y diez camiones rígidos. Además, para la distribución regional, la compañía cuenta con otros diez vehículos más. Mientras que en la central el porcentaje de camiones propios supera al de subcontratados, en Vigo se invierte este dato.

Mercedes-Benz, en su mayoría, Scania, Renault y Volvo son las marcas en las que confía la firma de transportes siguiendo criterios como la comodidad para el conductor o la fiabilidad del vehículo. "Ahora, con la obligatoriedad de los limitadores de velocidad -asegura Leonardo Sánchez-, es fundamental la velocidad comercial de un camión, por lo que es necesario un vehículo con cierto nivel de potencia". El consejero delegado de Montfrisa entiende que los



limitadores de velocidad van a aquilatar los costes de las empresas en cuanto a un menor consumo de combustible y a un mayor grado de seguridad vial "siempre y cuando todos compitamos en las mismas condiciones", añade.

Muchos kilómetros

Estos argumentos son importantes si tenemos en cuenta el alto kilometraje medio de las unidades de Montfrisa: 190.000 kilómetros anuales en rutas internacionales y cerca de 150.000 en tráficos nacionales. "Esto se explica -comenta Leonardo Sánchez- si tenemos en cuenta que cada conductor tiene asignado un vehículo, pero cuando ese chófer, por ejemplo, se encuentra de vacaciones o descanso el camión también realiza sus tráficos. En definitiva, tenemos más conductores que vehículos". En este sentido, los chóferes representan las tres cuartas parte de la plantilla de Montfrisa, que se sitúa en una cifra cercana a las 100 personas,



Leonardo Sánchez, consejero delegado de Montfrisa, entiende que los costes de las empresas de transporte en España son demasiado altos.

contando con el personal administrativo, que disponen de un programa informático de gestión de flotas y de facturación, y de mantenimiento.

Por otro lado, Mirofret y Sor Ibérica, como carroceros nacionales, firman los semirremolques de Montfrisa junto al constructor francés Chereau. Los equipos de frío son en su mayoría Thermo King con alguna unidad de Carrier.

La compañía madrileña cuenta con diversos vehículos en su flota.

Entre los males que acompañan al transporte en España, Leonardo Sánchez considera que los costes de las empresas son excesivamente altos, desde los laborales hasta las pólizas de seguros que cubren los vehículos, y los márgenes de beneficio muy bajos. "Por este motivo continúa el consejero delegado-, se establece una economía de subsistencia entre las empresas de transporte: se trata de facturar a través de de una guerra de precios".

Para el directivo de Montfrisa, los problemas del transporte son estructurales, ya que no existe equilibrio entre la oferta y la demanda del mercado. "Además, muchos competidores -añade Leonardo Sánchez- entran en el mercado sin ningún tipo de preparación, sin medios y con poca profesionalidad, ya que no hay ningún tipo de control efectivo sobre el acceso al mercado".

JAVIER SANCHEZ