

PIB IV Trimestre 2018	IPC Enero 2019	Ventas minoristas Diciembre 2018 Tasa anual	Interés legal del dinero 2019	Paro EPA IV Trimestre 2018	Déficit Comercial Hasta diciembre 2018. En millones	Euríbor 12 meses	Euro / Dólar Dólares	Petróleo Brent Dólares	Producción industrial Diciembre 2018 Tasa interanual	Costes Laborales III Trimestre 2018	Oro Dólares por onza
0,7%	1,0%	0,8%	3%	14,45%	33.840	-0,108	1,13738	66,01	-4,2%	2,6%	1.314,75

Pere Cristóbal

Director general de la empresa de paquetería industrial TSB

“En Europa, los competidores colaboran. En España estamos poco maduros en este sentido”

Estela López BARCELONA.

TSB nació en 1967 de la unión de dos familias -Cristóbal y Costa- que provenían del mundo del transporte. Entonces daban servicio eminentemente a la industria textil del Vallès (Barcelona), mientras que ahora, más de 50 años después, su negocio principal es la industria química de gran consumo (35 por ciento), seguida de la automoción (20 por ciento) y el sector *healthcare* (15 por ciento).

¿Qué les llevó a dar el salto internacional, con Portugal en 1999 y Europa en 2004?

El salto de Portugal en 1999 fue natural porque, a nivel logístico, Portugal es una parte más de la Península Ibérica y es como no hacer Andorra, porque queda perfectamente integrada con la distribución que ya tienes en el resto de España. Todas las compañías operamos a nivel parecido. El salto a nivel internacional en 2004 fue para poder ofrecer a nuestros clientes un mayor abanico de servicios y también para una diversificación de riesgos. Además, actualmente la exportación se trata prácticamente como tráfico nacional.

Trabajan con una flota de más de 950 vehículos -entre propios y colaboradores-, pero también con barco y ferrocarril...

Somos un transportista claramente de camión. Podría decir que el 95 por ciento de nuestro tráfico es en camión, y en transporte marítimo también intentamos hacerlo ro-ro, es decir, con el camión subido en bodega. Somos claramente carreteros, pero también por necesidad. Sería bueno potenciar otro tipo de transportes en España, como sería el *Short Sea Shipping* -líneas marítimas de corta distancia- y la intermodalidad de camión y ferrocarril.



LUIS MORENO

“Este mes inauguramos nuevas instalaciones en Madrid, un almacén de 12.000 metros cuadrados, que ha supuesto una inversión de 15,5 millones”

Este país quizás sea el que va en cola de Europa a nivel de uso ferroviario intermodal. No vemos el ferrocarril como competidor, nosotros lo vemos como complementario. Francia la cruzamos en ferrocarril. En España no es posible. No es solo meter las vías, sino el tener nodos de intermodalidad que sean realmente operativos. Las únicas veces que lo hemos intentado en España ha habido tiempos de tránsito excesivos y horarios que no son compatibles con la industria.

¿Les ayudó la diversificación con la llegada de la crisis en 2008?

La crisis provocó ralentizar las operaciones y los crecimientos con el

Personal: Aficionado al motociclismo y al paracaidismo.

Carrera: Licenciado en Ciencias Empresariales y Económicas por la UB, y diplomado en ADE por la UVic.

Trayectoria: Ha desarrollado toda su carrera profesional en la empresa familiar, de cuya dirección se debió hacer cargo de manera inesperada con 24 años por enfermedad repentina de su padre.

exterior. Lo que más ayudó en ese momento es que tuvimos todos que reordenarnos y volver a poner los pies en el suelo. El hecho de tener una crisis obviamente no da velocidad, pero en vez de intentar abrir más rutas de una forma más acelerada, lo que haces es abrir menos rutas pero de forma más consolidada. Por otro lado, durante la crisis cayeron tres o cuatro actores en España, razón principal por la que hemos continuado el resto, porque ese mercado lo hemos distribuido entre todos.

¿Por qué no cayó TSB?

Por la fortaleza financiera, seguramente. TSB nunca ha asumido riesgos extremos. Siempre hemos mirado de basar las inversiones en recursos propios y una financiación asumible. Eso hace que vayamos más lento, pero también más firme. Quizás demoramos inversiones hasta que podamos hacerlas con mucha participación de recursos propios y, a la vez, siempre intentamos tener una base por si surgen oportunidades inmediatas. Reinvertimos el 80 por

ciento de lo que generamos. Este mes inauguramos nuestras nuevas instalaciones de Madrid. Las existentes son de cerca de 13.000 metros cuadrados y sumamos una parcela de 50.000 en San Fernando de Henares con un almacén de 12.000 metros cuadrados. Han supuesto una inversión de 15,5 millones de euros -la mayor de la compañía desde el final de la crisis- y lo hemos hecho con recursos propios y obviamente apalancándonos, pero con un nivel que creemos que es razonable. Por otro lado, en nuestro plan estratégico también estamos posicionados en Valencia para hacer una instalación nueva añadida a la ya existente, en una parcela de unos 14.000 metros cuadrados, pero no vamos a hacerla hasta que no podamos pagarla con recursos propios, por la cautela que te mencionaba. Serán 5,5 millones de euros: 2,5 ya pagados de la compra del solar y otros 3 millones para la construcción de las instalaciones.

¿A qué retos se enfrenta el sector en España?

Lo peor en el horizonte es la incertidumbre. No te hablo de la política, sino de que el mundo corre mucho y las tendencias son difíciles de conocer. Desde la gestión de flotas a la informática. Por eso planificamos a tres años y lo revisamos anualmente. Por otro lado, a nivel internacional es muy habitual la colaboración entre compañías, y el nivel de colaboración que hay en el resto de Europa es mayor del que tenemos aquí. En Europa es muy fácil y a lo mejor un competidor en Italia es un colaborador en Francia, y eso lo tienen más asumido. En España estamos poco maduros en este sentido, creo que sería muy posible el colaborar y no lo hacemos, y que nos hacen falta todavía seis o siete años para llegar a un nivel que sea parecido al de Europa. Seríamos más eficientes. Podríamos ahorrar en consumos energéticos y en costes si todos supiéramos colaborar un poquito más. Por ejemplo, podría enviar un camión lleno a La Coruña con otro competidor, en vez de llevar medio camión cada uno. También sería bueno que hubiera políticas europeas mucho más potentes. Cuando viene un actor americano aquí, alucina con que solo en España tenemos 24 convenios colectivos distintos en nuestro sector, y con que las regulaciones son diferentes en cada provincia.

Para leer más
www.economista.es/kiosco/

Catalunya
elEconomista



8 437007 260014