

Transfesa apuesta por un servicio ‘puerta a puerta’

La compañía ha invertido 70 millones en los últimos siete años

E. B. BARCELONA.

Con 70 años de historia, Transfesa ha conseguido posicionarse como el mayor operador ferroviario de mercancías privado en España y uno de los principales en el sector

logístico en Europa gracias a su apuesta por un modelo de integración de todos los servicios de la cadena de aprovisionamiento en el transporte de mercancías, almacenaje y distribución para rentabilizar los costes y la gestión de recursos propios.

La compañía, que ha invertido en los últimos siete años más de 70 millones de euros, opta por un mercado con servicio “puerta a puer-

ta”, que ha sido posible gracias a sus esfuerzos para centrar su actividad, principalmente, combinando servicios ferroviarios, por carretera y portuarios.

El reto de la empresa, que opera en diecisiete países europeos, es continuar diferenciándose por el tipo y frecuencia del transporte de grandes volúmenes de mercancía y combinando clientes, volúmenes, productos y modos de transporte

en un mismo servicio, es decir, un transporte multimodal, multiproducto y multicliente.

Adaptarse a las exigencias

El mercado español representa el 50 por ciento de su actividad y el presidente de Transfesa, Alain Thauvette, confía en el futuro del sector ferroviario, “no sólo en España, sino también en Europa”. El 80 por ciento de la actividad de la compa-

ña está concentrada en el sector automovilístico y en la actualidad emplea 1.000 trabajadores. El consejero delegado del grupo, Bernd Hullerum, considera que “han sabido adaptarse a las exigencias de los sectores de la industria gracias a una gestión muy ajustada y a una política de mejora en la cadena de valor”. Transfesa quiere equiparar el sector logístico ferroviario español al europeo.