

LA ENTREVISTA | 15/01/2025

Jose Antonio Ortiz

Director general de ABC Logistic Group

“No se puede seguir trabajando con los precios actuales”

El director general de ABC Logistic, Jose Antonio Ortiz, avanza a Transporte XXI los planes estratégicos del grupo, que ampliará su huella logística y mantiene varias operaciones abiertas para seguir creciendo vía inorgánica. En cuanto al repaso a la actualidad del sector, sin paños calientes, Ortiz señala que “los clientes no terminan de entender que hay unos costes” y advierte que “si quieren tener un buen servicio, lo tienen que pagar”.



> ABC Logistic, que el pasado año celebró su vigésimo aniversario, ha reorganizado sus tres principales áreas de negocio. ¿Cómo queda el grupo?

Queda unificado en tres sedes: Santander, Vitoria e Irún. En Santander se atiende el negocio intermodal y el transporte nacional, en Vitoria la logística y en Irún el tráfico internacional, tanto carga completa como grupaje. Las tres patas quedan incluidas en el grupo, con tres sociedades independientes bajo el paraguas de la misma marca: ABC Logistic Multimodal, ABC Logistic Services y ABC Logistic International.

> ¿Qué objetivo se persigue con esta reestructuración?

Son varios. Uno de ellos es que la marca salga reforzada. Antes estábamos con tres nombres de empresa en cada sede y ahora lo que buscamos es unificar todo el grupo bajo una misma marca. A nivel de marketing y comercial nos da mucha más fuerza. También hay otro tipo de cuestiones, como la simplificación administrativa.

> En los últimos años, gran parte del aumento de las ventas del grupo se ha debido a la compra de empresas. ¿Está previsto continuar por esta vía?

Sí. Además, estamos trabajando en ello. Nuestra estrategia es seguir comprando empresas que aporten valor añadido y que sean complementarias a lo que es nuestro negocio. Este es un poco el escenario que nos marcamos. Y luego está el tema de la territorialidad, que también es importante.

> ¿Hay alguna operación avanzada?

Tenemos tres operaciones abiertas, pero no se puede decir, de momento, que estén a punto de cerrarse. Se está negociando.

> Ha mencionado la importancia de la territorialidad. ¿En qué provincias se localizan las empresas con las que mantienen negociaciones para su adquisición?

En Guipúzcoa, lo que es la zona de Castilla y Galicia.

> ¿Cuál es el perfil de empresa que busca ABC Logistic?

No está definido el tamaño como tal. Dependerá de las oportunidades de negocio. Va a primar más la complementariedad, aunque sí tenemos un target, entre 10 y 15 millones de euros. Hay escalas para todo, pero creo que el límite de eficiencia está en 250 millones de euros de ventas y 250 trabajadores.

> El grupo elevó sus ingresos cerca de un 7 por ciento en 2023, con unas ventas agregadas de 48 millones de euros. ¿Qué previsiones manejan para el cierre de 2024?

Las previsiones de cierre de 2024 son subir otro 7 por ciento, aproximadamente.

> ¿Cuál es la hoja de ruta para acelerar su expansión?

Los crecimientos se están dando básicamente en dos áreas: internacional y multimodal. Al final, lo que buscamos es una visión comercial muy fuerte. Este es uno de los puntos que nos hemos marcado, el tener una base fuerte de negocio, diversificando las cuentas. Antes nos hemos centrado mucho más en grandes clientes, lo cual nos ha dado buenos resultados, pero tratamos de diversificar con otras cuentas. Recientemente, nos ha venido una empresa fabricante de electrodos, y hemos entrado en precio.

> ¿Y junto a la diversificación de las cuentas, prevé entrar en un nuevo nicho de actividad?

Estamos muy focalizados en internacional e intermodal, donde estamos creciendo con Irlanda. Y la asignatura que tenemos pendiente es el desarrollo en Reino Unido, en la parte intermodal. Estamos trabajando para encontrar un partner con el que podamos hacer una distribución de forma eficaz, replicando el modelo de Irlanda.

La transformación digital va a ser la gran revolución del transporte por carretera

> ¿Y ganará capacidad logística?

Tenemos 10.000 metros cuadrados en Vitoria. En Irún, tenemos 2.000 y en Santander 16.500 metros cuadrados de aparcamiento y estamos negociando otro contrato para 6.000 metros cuadrados cubiertos con temperatura controlada, pero está muy verde aún. En Guipúzcoa estamos en una operación de 2.000 metros cuadrados, que está muy avanzada. En Vitoria, estamos abiertos a todo, pero, ahora, con 10.000 metros cuadrados es suficiente. Si nos llega una operación en la que es necesario coger 4.000, 5.000 o 10.000 metros cuadrados más, se hace. La problemática de escasez de suelo que tiene Irún o Guipúzcoa, no es la misma que tiene Álava.

> ¿El tamaño importa? ¿Es una ventaja para el cargador en un escenario de falta de capacidad?

Sí y no. Es una ventaja, porque tienes los medios necesarios para la carga, pero tener medios propios es un problema por los altos costes salariales y de estructura que genera. Eso es así. Va a llegar a un punto en el que el cliente que quiera transportar va a tener que asumir costes europeos.

> ¿En qué situación se encuentra el sector?

Hay muchos problemas a nivel de contaminación, falta de conductores, la profesionalidad no existe y el bajo coste con los precios. Hay que darle una vuelta completa. Si queremos ser fuertes en el sector del transporte por carretera tenemos que buscar, no sé cómo definirlo, unos criterios mínimos. No se puede seguir trabajando con los precios actuales. Siempre he marcado una política de calidad, más que de cantidad, porque al final, yo tengo mi coste, y todo lo que trabaje por debajo es trabajar por trabajar. Y desde el punto de vista de fomentar, crecer y aumentar, hay que pagar bien a los conductores, tener un material adecuado para poder ser competitivo, etc., etc. Siempre nos quejamos de los precios, pero los clientes no terminan de entender que hay unos costes, y si quieren tener un buen servicio, lo tienen que pagar.

> La descarbonización es uno de los retos del sector del transporte: electricidad, GNL, combustibles renovables, hidrógeno... ¿Cuál es la apuesta de ABC Logistic?

Estamos tratando de buscar soluciones, en lo que se refiere al tema del gasóleo, para reducir las emisiones. Buscar la puesta en marcha de carburantes sintéticos, como el HVO, y el uso de duotrailers, que minimiza el impacto ambiental.

> ¿Existe alternativa al diésel para el transporte de larga distancia?

Hoy por hoy, no. El eléctrico está funcionando para lo que es la última milla.

> El HVO gana protagonismo en el transporte por carretera. Teniendo en cuenta que reduce hasta un 90 por ciento las emisiones de CO2 con respecto al combustible tradicional, ¿por qué cuesta más que el diésel? ¿Por qué no se incentiva su uso?

Es un problema. Y no todas las estaciones de servicio están preparadas. De hecho, no lo utilizamos más precisamente por eso. Las petroleras tendrán que ponerse las pilas para dar ese servicio.

> El ‘informe Draghi’ introduce, por fin, el mensaje de la neutralidad tecnológica. ¿Ha sido un grave error de la UE apostar todo a la electromovilidad?

¿Solo ha sido ese error? Los vehículos eléctricos no se están vendiendo como se esperaba. Hay un problema serio. Que vaya a ser el futuro, creo que sí, pero tienen que pasar muchos años. Las autonomías de los camiones tienen que ser mucho más amplias y a precios asequibles. Todo el mundo es muy ecológico, pero cuando llega la hora de la verdad, lo ‘verde’ no se paga.

> Una de las soluciones para afrontar la descarbonización es la multimodalidad, que, precisamente, es una de las grandes apuestas de la compañía, con una evolución meteórica en los últimos años, sobre todo, subiendo camiones al barco. ¿Qué servicios utiliza habitualmente?

Operamos a través de ferris de navieras desde los puertos de Bilbao y Santander a Porstmouth, Poole, Liverpool, en Reino Unido, y en Irlanda a Dublín y Rooslare.

> ¿Cuántos camiones sube ABC Logistic al barco?

A la semana podemos subir unos 100, entre subida y bajada, import-export.

> ¿Qué proyectos contempla el grupo en este campo?

Estamos centrados en seguir potenciando Irlanda, y luego, Reino Unido, un país que lógicamente tiene muchas más posibilidades que Irlanda, y donde nos podríamos sentir cómodos si realmente encontramos un partner que nos pueda apoyar para conseguir una reciprocidad entre los flujos de bajada y de subida.

> El barco funciona bien. El ferrocarril de mercancías en España, sin embargo, sigue sin coger velocidad. ¿Por qué?

No hay infraestructuras. En Alemania, por ejemplo, el ferrocarril está muy bien visto y tiene unas posibilidades inmensas, pero aquí en España no tenemos esas posibilidades, esas líneas, no existe esa flexibilidad. Es una deuda pendiente, porque si algún día los políticos se deciden a fomentar el transporte ferroviario va a ser un tema muy positivo.

El límite de eficiencia está en 250 millones de euros, de ventas, y 250 trabajadores

> ¿Qué medidas demanda una empresa de transporte como ABC Logistic para subirse al tren?

Básicamente, rutas. Estamos pensando utilizar este año la futura autopista ferroviaria de Brittany Ferries entre Bayona y Cheburgo, una línea con un impacto muy positivo. Cuantas más líneas se creen, mucho mejor.

> Las autopistas ferroviarias domésticas, ¿son una solución atractiva?

Ahora mismo, se quedan cortas.

> Otro de los retos del sector es la transformación digital, ¿cómo afronta ABC Logistic este proceso?

Tenemos mucho trabajo por hacer. Nos va la vida. Ahí va a venir la gran revolución del sector.

> ¿Cómo se presenta 2025?

Antes era capaz de dar un diagnóstico. Ahora es complicado. El mundo corre muy deprisa. Cada tres meses hay noticias nuevas y de calado, Oriente Medio, Ucrania, el posible aumento de los combustibles, la DANA... Pero, soy optimista. Estamos poniendo las bases para un crecimiento sostenido.

> ¿La falta de conductores es el principal caballo de batalla de las empresas de transporte por carretera?

Empezamos con los portugueses, seguimos con los países del este, y ahora con Latinoamérica. ¿Dónde va a terminar esto?

> ¿Es un problema solo de dinero?

No. Es un problema económico y de calidad de vida. A nadie le apetece estar cuatro o cinco días sin pasar por casa. Es un problema

> ¿Toca repensar la actividad del transporte por carretera?

La única solución que se me ocurre, aunque es compleja, es trabajar con relevos.

> ¿Cómo se puede hacer más atractiva la profesión? ¿Cuál es la solución?

Más dinero y mejores condiciones.

> ¿Cómo ve el futuro del sector?

Soy optimista. Más concentración, no va a quedar otra, teniendo en cuenta las fuertes inversiones necesarias para la transformación digital y cumplir con la agenda verde.

El personaje

Jose Antonio Ortiz tomó las riendas de ABC Logistic Group el 1 de enero de 2024, como director general, cogiendo el testigo a José Luis González Pescador, que continúa como CEO del grupo. Ha estado ligado al sector durante toda su carrera profesional. Desde enero de 2022 ocupó el puesto de director general del negocio de transporte dentro del grupo. Proviene de BION, empresa integrada en ABC Logistic en julio del año 2021, la cual fundó en 2008. Anteriormente, desarrolló durante más de 25 años funciones de dirección en ABX y DSV, entre otras empresas del sector.

LO MÁS LEÍDO

El inmolegístico avanza en Valencia pese a la DANA

Adif teje una robusta red intermodal en Andalucía

‘Fruit Attraction’ abraza a la logística del frío

Transporte XXI

Transporte XXI es el periódico de referencia del transporte y la logística en España, perteneciente al Grupo XXI de Comunicación Empresarial.

Quienes somos
Contacto
Publicidad
Aviso legal
Condiciones de uso
Política de cookies
Mi cuenta

Secciones

Política
Carretera
Ferrocarril
Marítimo
Aéreo
Trasitarios
Operadores logísticos
Express
Tecnologías
Servicios
Formación
Cargadores

Opinión

Editorial
Columnistas
Tribuna libre
La entrevista

Kiosko

Suscribirse a Transporte XXI
Informes sectoriales
Libros blancos
Carrito