

“En Multitrade Spain nos consideramos arquitectos de la logística”

JOSÉ MANUEL LOZANO DIRECTOR GENERAL DE MULTITRADE SPAIN

Multitrade Spain es una compañía especializada en la prestación de soluciones logísticas integrales. Para conocerla mejor, hablamos con su director general, José Manuel Lozano.

¿Cuál es la estructura actual de Multitrade?

Nuestra empresa lleva localizada en Barcelona hace más de 37 años. Dada la facilidad electrónica de nuestro sector a nivel documental y de coordinación empresarial, siempre hemos mantenido todas las operaciones en esta oficina, ya que podemos abarcar operaciones en toda España y, a través de nuestras redes de agentes, a nivel mundial en cualquier sector o servicio logístico requerido. En el pasado mantuvimos abiertas oficinas comerciales en Madrid o Bilbao, pero tras la pandemia decidimos ser más competitivos centralizando todo en una sola oficina.

¿Qué desafíos afronta el sector logístico considerando el contexto geopolítico y de seguridad que se vive en la zona del Mar Rojo?

El sector de la logística es un mundo de cambios constantes que nos obliga a estar siempre alerta por los constantes cambios geopolíticos y los acuerdos entre países, pero nuestro personal dispone de una capacidad de adaptación extraordinaria para hacer frente a este tipo de situaciones. En este caso, igual que pasó con la época COVID, las aerolíneas y navieras han sacado provecho para aumentar los precios, los servicios se han visto afectados en incrementos de tiempos de tránsito y el consiguiente retraso de algunas exportaciones. Por fortuna, esto ha durado menos de lo previsto y tan pronto ha pasado el colapso del año nuevo Chino que detonó esta subida después de la crisis del Mar Rojo, los precios van volviendo a cierta normalidad gradualmente. El mayor problema continúa siendo la falta de seguridad en algunos servicios; tenemos aún cancelaciones de última hora, lo que crea un estrés de la cadena en general y



afecta mucho a nuestros clientes y a sus operaciones de comercio internacional. Aun así, se prevé que el conflicto dure aún por un largo tiempo, por lo que seguirá siendo incierta la estabilidad de los servicios hasta bien pasado el verano.

¿Cómo cree que deberían afrontarse esos retos y esos problemas?

Lamentablemente, este tipo de situaciones suelen ser provocadas por decisiones políticas. Para nuestro equipo es un reto constante el poder mantener una calidad en el servicio, informando a nuestros clientes y agentes mundiales de la situación en la que se encuentran sus mercancías.

Deberían existir mejores acuerdos entre países y una cobertura legal que ayude a las empresas a poder amortiguar este tipo de problemáticas, estas suelen afectarles en mayores costes en sus productos y por consiguiente afecta a la venta. También entendemos que debería haber paquetes de ayudas por parte de los gobiernos para los exportadores e importadores que, ante este tipo de situaciones y con unas evidencias de afectación reales, pudieran beneficiarse ayudándoles a evitar males mayores. A largo plazo evitaríamos

situaciones de inflación por la subida de los precios que conlleva el que las empresas deban pagar por situaciones de fuerza mayor en sus transportes internacionales.

¿De qué modo los va a encarar Multitrade Spain?

Como hemos hecho siempre, mantendremos una calidad de servicio lo más enfocada en la información y reducción de costes para nuestros clientes posible. Lo haremos apoyándonos en nuestros proveedores y en nuestras redes de agentes y conexiones internacionales. Nuestra filosofía de empresa familiar hace que el servicio nos diferencie de la competencia, apostando por que el cliente se sienta a gusto, bien atendido y establezca con nosotros una relación a largo plazo para ayudarles con sus ventas internacionales.

¿La renovación de sus oficinas se enmarca en este contexto? ¿Qué buscan con ella?

La intención principal es ofrecer unas instalaciones actualizadas para que nuestro equipo disponga de espacios cómodos, limpios y ergonómicos. Implantamos hace años la mentalidad de sistemas Kaizen y 5S's, que nos

Multitrade Spain ofrece soluciones integrales en el campo de la logística internacional para diferentes sectores

La empresa forma parte desde hace ocho años del grupo francés Balguerie Group

han ayudado a desarrollar nuestro trabajo de la mejor forma posible y a mantener una mejora constante, tanto en espacios como servicios, para que todo el equipo cuente con un área de trabajo óptima y actualizada a sus necesidades y para que nuestras visitas se sientan cómodas en nuestra sede.

¿Qué ventajas competitivas tiene Multitrade Spain su empresa frente a otras que operan en el mismo mercado?

Nuestra ventaja principal es

nuestro servicio dedicado. Nos consideramos arquitectos de la logística porque diseñamos el servicio enfocado a la necesidad de cada cliente. Además, nuestra antigüedad en el sector nos ofrece el conocimiento de las áreas internacionales para envíos aéreos o marítimos de cualquier naturaleza. Hoy realizamos envíos de productos perecederos y no perecederos, hacemos operaciones aduaneras de farmacéuticos, alimentación (somos expertos en exportación de vino) y contamos con un equipo de proyectos industriales con un amplio conocimiento de cualquier mercancía sobredimensionada para envíos de locomotoras, yates o charterar buques enteros.

¿Cómo vislumbra el futuro del sector logístico en los próximos años?

Divertido. Suena extraño, pero a quienes nos gusta lo que hacemos debemos plantearnos retos que nos lleven a tratar de disfrutar en lo posible de nuestro trabajo. No va a ser fácil y lo sabemos, puesto que cada vez más empresas en nuestro sector son absorbidas por otras más grandes y las propias navieras están invirtiendo en captar la mayor parte del negocio posible, pero esto solo nos hace aún más competitivos en el servicio.

Por suerte, España aprendió a no depender del mercado europeo y las crisis pasadas han hecho que las empresas españolas aprendan a potenciarse internacionalmente y abrirse a otros mercados. Nuestra incorporación hace más de ocho años al grupo francés Balguerie, nos ha ayudado también a poder ampliar nuestro apoyo a clientes en sus negocios con nuestro país vecino y a disponer de una estructura societaria fuerte que nos permite desarrollar nuevos mercados, clientes y productos. Estamos seguros de que los mercados van a dar nuevos giros; Oriente Medio está estableciéndose como mercado emergente y consideramos los últimos cambios políticos en los diferentes países como una oportunidad de negocio más que una amenaza para nuestro sector.