

► SANTIAGO PEÑARANDA DESCALZO, PRESIDENTE EJECUTIVO DE SANTIAGO PEÑARANDA
“Intentaremos cerrar este ‘30 años acercando distancias’ con los mejores resultados posibles”



TLT: ¿Qué balance del ejercicio 2010 hace Santiago Peñaranda?

Santiago Peñaranda (SP): Nuestro balance es bastante positivo. Ha sido un año medianamente bueno, donde ha tenido cabida un planificado crecimiento, apoyado en los sólidos pilares del trabajo y la constancia. Hemos confirmado el afianzamiento de nuestro puesto en el mercado y un posicionamiento de nuestra marca muy aventajado, que nos ha reportado muchas satisfacciones ayudándonos a alcanzar los objetivos marcados. Los números han salido, no con poco esfuerzo, y hemos incrementado los volúmenes históricos de nuestra casa abriendo las puertas a los nuevos retos y proyectos que cada día nos llegan de nuestros clientes y colaboradores.

TLT: ¿Qué Balance hace del primer trimestre 2011 en los mismos puntos?

SP: Para nosotros ha sido una continuación de las pautas marcadas en 2010, hemos incrementado nuestros volúmenes de trabajo, aunque siempre con el lastre de los precios que merman continuamente los márgenes, que ya eran centesimales, y que se terminan de arreglar si hablamos de los precios astronómicos del carburante y sus fluctuaciones diarias.

TLT: ¿Qué estructura actual de la empresa tiene?

SP: Nuestra empresa está compuesta por al rededor de 150 tractoras propias, 160 cisternas de mercancías peligrosas, y el conjunto total de nuestra flota está compuesta por más de 350 matriculas, además de unos 40 colaboradores permanentes que prestan servicios a la empresa durante todo el año. Nuestra logística se hace desde las delegaciones de Madrid, Toledo, Valencia, Cartagena e Ibiesta, coordinado desde esta última donde se encuentra nuestra central de operaciones.

TLT: Por tipos de mercancía peligrosa o industria concreta que trabajan, ¿cuál ha sido la evolución durante 2010 y en lo que llevamos de 2011?

SP: Estamos ubicados en la parcela de carburantes, derivados energéticos y materias primas para la producción de estos, en esta área, la verdad, es que todo sigue la pauta que venimos comentando de 2010, siempre perjudicada por las recurrentes subidas del precio del petróleo y también afectadas por la crisis económico-financiera.

TLT: Cuáles destacaría como las principales necesidades del cliente de su sector, además del precio, y en qué medida se han revisado enfoques por su parte con motivo de la bajada de actividad por la crisis?

SP: Nuestros clientes son muy muy exigentes, y nos gusta que así sea, porque nosotros nos esforzamos por crear unas pautas de actuación que estén a la altura de las expectativas que tienen nuestros clientes de nosotros, pero hacen falta retos, nuevos alicientes y metas que conseguir siempre con afán de superación y perfeccionamiento en la operativa del servicio. Generalmente se pide puntualidad, claridad, pulcritud, coordinación, seriedad, profesionalidad, transparencia y sobre todo honradez. Y en todo esto, me consta, nuestros clientes nos aprueban con nota. Nuestro enfoque y nuestro plan de negocio se revisa con frecuencia a lo largo de un periodo, no solo se ha hecho a fondo ahora, con motivo de la crisis. Si bien es cierto, que la alarma por esta ha sido generalizada y que ahora te cuestionas todo más a fondo y varias veces antes de actuar, porque el mercado no está en su estado natural, y aunque la decisión sea la acertada cualquier agente externo puede desestabilizar los resultados obtenidos.

TLT: ¿Se ha producido alguna corrección en la oferta de cisternas ADR y se ha reducido la capacidad de flota en el sector?

SP: Es verdad que la crisis está haciendo un devastador efecto tornado, arra-



FICHA SANTIAGO PEÑARANDA

► **Presente en el mercado desde...:** Este año estamos celebrando nuestros "30 años acercando distancias"

► **Facturación 2010:**
16.584.736,35 euros

► **Servicios específicos de Transporte:** Áreas de Cisterna y Tautliner, especializadas ambas en ADR, y Área Intermodal

► **Cobertura geográfica:** Trabajamos para el ámbito nacional, tanto en Cisterna como en Tautliner, y en nuestro área Intermodal, para toda la península ibérica



sando todo sin discriminación ninguna. Y es verdad que en nuestro sector también está causando efectos negativos que están perjudicando a todas las empresas, pero particularmente algunas los han sufrido más de cerca que otras y están viviendo verdaderos dramas que les han mermado la capacidad de reacción y por supuesto de adaptación a las nuevas condiciones de inestabilidad del entorno, en las que es difícil aprender a vivir.

TLT: ¿Cuáles son los proyectos que tiene Santiago Peñaranda?

SP: Pues nuestros proyectos en estos ámbitos son varios, primero estamos inmersos en un proyecto de I+D+I junto con empresas colaboradoras apostando por la nueva plataforma de trazabilidad virtual de Santiago Peñaranda que estará lista para finales de año y se ofrecerá a todos nuestros clientes a través de nuestra página web. Además de las periódicas renovaciones de

flota, apostando por vehículos más eficientes, energéticamente hablando, y con menores porcentajes de emisiones. Y todo esto para seguir ofreciendo lo mejor de nosotros todos los días a nuestros clientes.

Respecto a los clientes, siempre hay planes, retos, proyectos, unos nacen de ti, otros de tus clientes o partners. Pero hoy por hoy, nuestro principal objetivo es seguir ofreciendo un servicio indiscutiblemente bueno y acorde con las necesidades de nuestros clientes y colaboradores. Nuestra cartera de clientes es muy colorida, atendemos tanto a la gran multinacional como al cliente local, esto nos es posible por la capacidad que tenemos como empresa grande que somos, y por la agilidad que te proporciona haber ido creciendo planificadamente desde los orígenes. Esta evolución y personalización del servicio también te permite saber qué es lo que tu cliente necesita en cada momento, porque en ocasiones

hemos crecido de la mano y nuestro objetivo para este periodo es seguir haciéndolo con ellos.

TLT: ¿Qué perspectivas se presentan para la actividad en los próximos meses y qué objetivos se plantea para el final de ejercicio?

SP: Desde luego que el horizonte es poco halagüeño en nuestro sector, principalmente por lo expuestos que estamos al precio del petróleo, tema candente a día de hoy. Aunque en particular en nuestra empresa, le puedo decir que seguiremos trabajando por ofrecer el mejor servicio posible a nuestros clientes con más fuerzas que hasta ahora, si cabe, y que lucharemos por vencer la crisis y su efecto psicológico, para intentar conseguir cerrar este "30 años acercando distancias" con los mejores resultados posibles en un año tan especial para nosotros y para poder celebrar muchos aniversarios más. **TLT**