

ENTREVISTA A JOSÉ LUIS SOARES SIMÕES, PRESIDENTE DEL GRUPO LUIS SIMÕES

## "Transportes de éxito"

Con una trayectoria iniciada en el año 1948, el Grupo Luís Simões es hoy la compañía líder en los sectores de transporte de mercancías y de logística en Portugal y en el tráfico por carretera entre los dos países vecinos. La actividad del Grupo Luís Simões en la Península Ibérica se estructura en tres grandes líneas de negocio: transporte, logística y diversificación. En la actualidad, cuenta con 22 delegaciones en toda la Península Ibérica, una flota de 1320 vehículos, una plantilla de 1430 personas y una facturación que alcanzó el pasado año 158 millones de euros.

### Mamen Gómez

cgomez@santelmo.org

El Grupo Luís Simões nació en el año 1948 cuando Luís Simões y Delfina Rosa Soares adquirieron su primer camión y pusieron en marcha un negocio de transporte. Comenzaron transportando productos agrícolas de Lourdes a Lisboa. Gracias al buen momento que estaba viviendo la construcción en Portugal, hubo una demanda importante del sector transporte, y esto favoreció a que el negocio familiar también experimentara un fuerte impulso. Así, 20 años después de la compra de ese primer camión, en 1968 nació Transportes Luis Simões.

"En el año 73, yo junto con mis dos hermanos, Leonel y Jorge, tomamos las riendas de la empresa y comenzamos a llevar la gestión. En 13 años nos convertimos en líderes del mercado portugués de transpor-

tes de mercancías por carretera. "La incorporación de España y Portugal a la entonces CEE y la consecuente ampliación del mercado, favoreció enormemente nuestro desarrollo" añade Luis Soares.

En 1988 pusieron en marcha un plan de gestión y organización "comenzamos la expansión internacional, de forma que sólo dos años más tarde conseguimos consolidarnos en el mercado español con el nacimiento de Luis Simões España"

### Líneas de negocio

En la actualidad, Luis Simões tiene dos líneas de negocio principales: la logística y el transporte. La actividad del transporte representa aproximadamente el 60% del volumen de negocios del Grupo Luís Simões que ya cuenta con 55 años de expe-



riencia. En cuanto a la actividad logística, representa cerca del 30% del volumen de negocios del Grupo y sigue creciendo en valores relativos y absolutos.

El "outsourcing" de las actividades logísticas sigue aumentando y los operadores logísticos, por su elevado grado de especialización técnica y tecnológica, integran, cada vez más, las cadenas de valor de las empresas comerciales e industriales, convirtiéndose en colaboradores estratégicos de referencia. La logística es la que confiere utilidad de tiempo y lugar a los productos, y estos factores son diferenciadores en el terreno competitivo actual.

Las actividades complementarias han seguido creciendo, dando consistencia a la estrategia de diversificación y representan el 10% del volumen de negocios del gru-

po. Los otros negocios cumplen dos objetivos fundamentales: apoyar las actividades principales del grupo y desarrollar negocios autónomos en sus mercados específicos.

En este sentido, el presidente del grupo Luis Simões manifiesta que "pretendemos que en un primer momento, las empresas investiguen y desarrollen nuevos productos, servicios, equipamientos y soluciones técnicas que agreguen valor a los negocios del Grupo, confiriéndole ventaja competitiva relevante. Posteriormente, las empresas facilitan al mercado ese portafolio integrado de productos y servicios, comprobados y validados en las empresas del Grupo. Actualmente, el 50% del volumen de ventas ya se efectúa para clientes exteriores al Grupo Luis Simões, y se espera que este porcentaje siga aumentando"

**El grupo Luis Simões tiene entre sus objetivos reforzar aún más su presencia en las principales ciudades de la Península Ibérica (Lisboa, Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao y Porto) "queremos fortalecer nuestra red de distribución y estructurar los medios disponibles para proveer a nuestros clientes con la mejor relación calidad/precio del mercado".**

### El futuro de un sector prometedor

El grupo Luis Simões tiene entre sus objetivos reforzar aún más su presencia en las principales ciudades de la Península Ibérica (Lisboa, Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao y Porto) "queremos fortalecer nuestra red de distribución y estructurar los medios disponibles para proveer a nuestros clientes con la mejor relación calidad/precio del mercado"

En el caso de la actividad logística este grupo va a continuar apostando en sus segmentos tradicionales como la alimentación, bebidas, higiene y limpieza, al tiempo que van a reforzar la presencia en otros segmentos como la electrónica, los electrodomésticos y la automoción.

Por otra parte, quieren seguir prestando atención a las actividades de valor añadido, como la consultoría y las actividades promocionales, como es el caso del "co-packing", servicios disponibles en todas sus delegaciones logísticas existentes en la Península Ibérica.

Otro servicio extremadamente importante es el Grupaje Ibérico y la Distribución Ibérica, "entendemos que España y Portugal tienen que ser considerados como un único mercado. En este sentido, estamos muy bien posicionados ya que gestionamos cerca de 300 rutas diarias, en ambos sentidos, entre los dos países"

### Su mayor activo: sus clientes

Luis Simões cuenta con una serie de servicios genéricos para ofrecer a sus clientes. A partir de esos servicios, se estudia cuál es el más adecuado y se adapta a sus necesidades. La misión del grupo es prestar un servicio que represente un factor de competitividad para el cliente y buscar la mejora continua de los procesos, con la satisfacción personal y profesional de las personas, favoreciendo el desarrollo de las empresas del grupo y la obtención de resultados en el negocio.

No obstante, las diferentes regiones, culturas y mercados en la Península Ibérica donde están trabajando exigen capacida-

des de gestión distintas. "Contamos con el profundo conocimiento de nuestra compañía, de su actividades y de los negocios de nuestros clientes, para encontrar las mejores soluciones logísticas como valor añadido en la cadena de suministro".

Hace muchos años que en Luís Simões, la cualificación de las personas y, principalmente de los gestores, es fundamental, creando uno de los mejores equipos de gestión empresarial de la actividad logística en la Península Ibérica. "Es un trabajo constante cara al permanente cambio del entorno. Con la formación en las mejores escuelas de negocio, vamos a tener las soluciones para contar con una serie de ventajas competitivas de cara a nuestros clientes".

### Apuesta por la tecnología

En el Grupo Luis Simões creen que el sector de los transportes es cada vez un negocio menos basado en activos físicos y cada vez más un servicio que apuesta por la innovación tecnológica. Según su presidente, "la tecnología que utilizamos esta asentada en principios operativos flexibles, innovadores y fiables, sin dejar atrás nuestros recursos humanos, preparados y motivados para trabajar a partir de un nuevo paradigma dónde la única constante es el cambio de la misma".

En este sentido y teniendo presentes los beneficios obtenidos en 1997 se inició un nuevo ciclo con nuevas inversiones, principalmente en lo que a tecnología de la información se refiere. Un claro ejemplo de ello son los vehículos del grupo, que poseen tecnología GPS, que facilita la gestión de toda la flota y permite conocer la situación de la mercancía.

Del mismo modo, disponen de un innovador sistema de informática embarcada que permite localizar los vehículos en cualquier momento, conocer los tiempos de conducción, gestionar viajes, acceder al historial de entregas, registrar y controlar la temperatura de las mercancías. "Todas estas inversiones que hemos efectuado tienen como propósito crear valor añadido para nuestros clientes, con una gestión correcta de toda la información existente; así marcamos la diferencia y nos diferenciamos de nuestros competidores".

**En el Grupo Luis Simões creen que el sector de los transportes es cada vez un negocio menos basado en activos físicos y cada vez más un servicio que apuesta por la innovación tecnológica.**

