

Entrevista JOSÉ MIGUEL VARELA GERENTE DE TRANSPORTES VARELA

“Nos diferenciamos por nuestra experiencia, fiabilidad, puntualidad y profesionalidad”

Transportes Varela cuenta con una presencia de medio siglo en el mercado, una trayectoria en la que han logrado consolidarse como una empresa de referencia en el ámbito de la distribución de carburantes, mercancías peligrosas, transporte tradicional y, desde hace algo más de un año, productos refrigerados. Experiencia, fiabilidad, puntualidad y profesionalidad constituyen sus principales valores distintivos.



¿Cómo es el catálogo de productos y servicios que ofrecen a sus clientes?

Si algo caracteriza a nuestra empresa en estos 50 años de actividad ininterrumpida es la capacidad que ha tenido desde sus inicios para adaptarse a las demandas del mercado. En la actualidad hemos apostado decididamente por la distribución de carburantes y mercancías peligrosas, junto al transporte tradicional en tauliner. Además, nos centramos en la distribución de productos refrigerados, para lo que hemos iniciado hace poco más de un año una nueva línea de transportes, lo que ha conllevado la adquisición de nuevos vehículos y la contratación de personal especializado.

¿Cuáles son sus principales valores añadidos con respecto a otras empresas del sector?

Destacaría principalmente la expe-



riencia en el sector. Hay pocas cosas nuevas que nos causen sorpresas o imprevistos, lo que es una ventaja en sí mismo. Por lo demás, podríamos resaltar la fiabilidad, la puntualidad en la recogida y entregas y la profesional de nuestra plantilla. También podemos decir que nuestros precios son muy competitivos.

¿Cómo es la plantilla de profesionales que conforma la compañía?

Nuestra plantilla está compuesta por más de 50 personas, y se halla muy

especializada en sus diferentes áreas de actuación, ya sea en la organización del tráfico o en el desplazamiento de mercancías convencionales, peligrosas o de productos refrigerados.

¿Se dirigen a algún perfil concreto de cliente? ¿Cuál es su ámbito geográfico mayoritario de actuación?

Según lo comentado antes, al dedicarnos entre otras al transporte de mercancías peligrosas por un lado y, por otro, al transporte de mercancías

refrigeradas, nuestros clientes -a los que agradecemos cada día la confianza que depositan en nosotros- son muy exigentes. Cabe decir que siempre estamos abiertos a nuevos retos y que aprendemos constantemente, tratando de mejorar. Respecto al ámbito geográfico, en un mundo globalizado, nuestros destinos nos llevan a Europa y al norte de África, además de cubrir todo el territorio nacional.

¿Qué valoración haría de la actual coyuntura del sector del transporte en España?

El del transporte es un sector en permanente reconversión. En él subsiste una parte muy atomizada, con multitud de pequeños empresarios y profesionales al frente de su vehículo dedicados al transporte local, junto a grandes flotas de empresas muy consolidadas que no tienen inconveniente en salir al extranjero a competir. De

momento hay hueco para todos, pero la tendencia es cada vez más clara hacia la concentración, como único modo de competir en precios y optimizar los gastos. En la actualidad, con un repunte de la economía que comienza a atisbarse y la bajada de los carburantes, las perspectivas son favorables.

¿Hacia dónde se dirigen sus objetivos a corto, medio o largo plazo?

A corto plazo nuestra idea es consolidar la nueva línea que hemos abierto de productos refrigerados, lo que conllevará la búsqueda de nuevos clientes y la contratación de más personal. A medio y largo plazo apostamos por seguir creciendo. En la actualidad estamos estudiando trasladar nuestra sede a otra ubicación con mejores prestaciones.