

“L’activitat que una persona realitza s’ha de viure no pensant que és un negoci sinó una passió.” Des d’aquesta perspectiva engegar una empresa i portar-la endavant es converteix en un element per a la satisfacció personal, la mateixa que sent l’empresari que se’ns acaba de presentar amb paraules plenes de sentiment cap a l’empresa que va fundar fa disset anys. És l’Enrique de Miguel Pozo.

Global Transit és una empresa dedicada al món de la logística, una activitat destinada al transport de mercaderies d’un punt a un altre. Amb seu a Santa Perpètua de Mogoda, Global Transit opera des de diferents punts estratègics de la Península: Madrid, València, Irun, Saragossa i Alacant. Amb l’Enrique parlem d’aquest món força desconegut de la logística: **“El món del transport de mercaderies ha evolucionat moltíssim i s’ha concentrat en grans companyies. Nosaltres som de les poques empreses que queden a Espanya 100% espanyoles. Aquest tipus d’activitat ha evolucionat i sobretot ha canviat el valor afegit del servei a la indústria o al consum. Si examinem com funcionava aquest sector 20 anys enrere comprovarem que la nostra missió era anar d’un punt a un altre, és a dir, de magatzems en origen a magatzems en destí. En l’actualitat el servei va des de la cadena de producció de la pròpia fàbrica de la indústria fins al consum final. L’operador logístic té diverses funcions, entre les quals hi ha la del transport -que no és la més important-, cuidar l’estoc dels productes, seleccionar-los, preparar comandes, fer la distribució... Això significa que hem tret a la indústria càrregues fixes com la necessitat de disposar d’un magatzem, d’operaris de magatzem, etc. Els operadors logístics hem absorbit aquestes funcions.”** I continua: **“Abans les empreses de logística tenien les seves pròpies flotes de camions. Això ha canviat. Nosaltres subcontractem aquest servei a empreses de transport. El nostre gran actiu és a nivell de magatzems.”**

La informàtica ha esdevingut en una empresa com Global Transit un element indispensable per dur a terme l’activitat: **“L’empresa disposa del seu propi equip de tècnics informàtics i programadors. Estem creant constantment nous programes per adaptar-nos a les situacions variables que ens aporta treballar amb clients amb necessitats diferents”,** uns clients que exigeixen per sobre de tot fidelitat: **“Els hem de garantir un bon funcionament. Nosaltres aportem un sistema informàtic logístic que ens permet connectar-nos amb el client i controlar el procés correctament.”**

Aquestes grans estructures de transport han absorbit la figura del transportista. La variabilitat de factors socials i econòmics ha generat canvis en aquest sector. La societat ha evolucionat i han aparegut nous elements que dificulten l’actuació de les empreses de transports: **“Ciutats grans com Barcelona amb un volum de trànsit important i una infraestructura de carreteres insuficient perjudica molt la distribució de productes. A més, els horaris de distribució de productes al centre de la ciutat dificulten la nostra gestió. A moltes ciutats europees s’estan regulant els horaris i l’obertura dels comerços es fa molt d’hora de la matinada, quan no hi ha gairebé gens de trànsit.”**

El futur del sector es comença a entreveure: **“Les empreses del sector industrial van entrant en la dinàmica de l’absorció per part de grans companyies. Però, en canvi, la indústria auxiliar del sector segueix tenint vida pròpia perquè les grans companyies i les indústries eviten estructures fixes. Les grans indústries apostaran per la subcontractació de la indústria auxiliar i això donarà molta vida al món de la logística.”**

L’operador logístic té dues vessants, una és l’activitat industrial dirigida a l’exportació i una altra l’activitat consumista dirigida a la importació amb característiques diferents: **“Quan parlem d’exportació la dificultat no és tanta com podria semblar a primera vista. Tant a Espanya com a Europa les indústries productores es troben situades en espais amb xarxes viàries ben comunicades. A l’altra banda hi ha l’activitat importadora que es refereix al consum concentrat en ciutats molt poblades. Aquí la nostra tasca és més complicada. Distribuïm productes a grans centres comercials que prefereixen subcontractar operadors logístics que disposar dels seus propis serveis de transport.”**

El fet de transportar implica recórrer una distància específica que queda reflectida en el preu d’un producte. No obstant, **“la distància és el menys important en el preu final. La importància recau en el valor afegit del producte. Si parlem de productes d’un valor afegit molt baix la incidència pot ser considerable, mentre que si el valor és alt la incidència és molt petita.”** I afegeix: **“La nostra activitat té un valor afegit que és la responsabilitat en el sentit que nosaltres adoptem un servei però al mateix temps hem de viure el problema de la indústria o del consum. Si el nostre nivell de responsabilitat creix, el valor afegit també. El valor afegit és en essència les ganades de fer-ho bé i de compartir amb la indústria l’afany que aquesta funcioni.”**

Els inicis de l’Enrique de Miguel dins del món del comerç van tenir lloc quan sols tenia 17 anys. Va entrar a treballar com a agent de duanes i va descobrir el funcionament dels intercanvis a nivell mundial. Als 28 va decidir iniciar la seva pròpia empresa: **“Em considero una persona creativa i vaig decidir que havia de crear la meua pròpia filosofia d’empresa.”** Durant aquells anys havia obtingut la llicenciatura de dret. **“Vaig començar del no-res però amb uns coneixements sobre comerç exterior que em prepararen per poder dur a terme el meu projecte. Amb un bon projecte i amb gent al voltant vaig fer el somni realitat.”**

I és que el factor humà és per al nostre entrevistat l’element que fa que l’empresa funcioni: **“La persona que treballa a l’empresa ha de passar-s’ho bé amb el que fa. Busco que el meu equip tingui un sentiment envers l’empresa. Tots plegats som còmplices, ells sense mi i jo sense ells no podríem anar endavant. El secret del bon empresari és saber-se rodejar de gent qualificada fidel al projecte.”** L’Enrique de Miguel és un empresari que desprèn seguretat, la mateixa que ha sabut donar a l’empresa que ha creat amb esforç i intel·ligència, una empresa que de ben segur continuarà creixent amb força en el nou mil·lenni.

**“L’activitat que
una persona realitza
s’ha de viure pensant
que és una passió,
no un negoci”**



Enrique de Miguel - Santa Perpètua de Mogoda (Vallès Occidental)