



**Entrevistamos a Juan Miguel Dasca, consejero delegado de Alianza Logistics, con motivo del 15 aniversario que la empresa celebra este año. Compartimos sus reflexiones sobre el trayecto que ha llevado a la empresa desde sus inicios hasta su posición actual en el sector. Sus experiencias y sabiduría ofrecen una valiosa perspectiva sobre el camino recorrido y el potencial que aún aguarda en el futuro.**

**¿Cómo surgió la idea de fundar Alianza Logistics y cuál fue su motivación principal?**

JMD: Desde los 14 años, he aspirado a convertirme en operador logístico. Tras períodos prolongados de trabajo en grandes empresas como director logístico, en septiembre de 2009 tuve una visión clara del modelo de negocio, el sistema logístico y las ideas clave para introducir factores diferenciales disruptivos e innovadores.

**¿Cuáles son los valores fundamentales que han guiado el crecimiento y desarrollo de la empresa?**

JMD: Los valores fundamentales que han guiado nuestra empresa son la ilusión, la pasión y el compromiso con el servicio. Trabajamos en equipo, respetando a los demás y siendo honestos en todo momento. Pero uno de nuestros pilares más importantes es la "fe ciega". Creemos que, si no tienes fe en ti mismo y en tu empresa, no podrás alcanzar el éxito. La mente es el límite, y hemos visto cómo la falta de confianza ha frenado a personas con gran capacidad. Actualmente, estoy muy orgulloso de nuestra velocidad de crecimiento, considerando que somos una empresa de primera generación.

**El sector logístico es altamente competitivo, ¿cuál es el enfoque estratégico de Alianza Logistics para mantenerse líderes en el mercado?**

JMD: Nuestro enfoque estratégico se basa en alianzas con transportistas que cuentan con una amplia experiencia en calidad de servicio y con flotas consolidadas. Actualmente contamos con una fuerza de más 1000 transportistas regulares, lo que nos permite ser especialista en carga sin logística inversa, capacidad de unir ofertas y demandas de diferentes clientes y transportistas, desde cualquier punto de carga en Europa, a cualquier destino.

**¿Qué desafíos ha enfrentado la compañía en su trayectoria y cómo los han superado?**

JMD: Comenzamos en el 2009, durante la crisis financiera, en nuestro pueblo. Tuvimos muchas dificultades para encontrar personal. Sin embargo, crecimos exponencialmente en los años más difíciles de la crisis y nos especializamos en ofrecer servicios en momentos complicados. La falta de personal, la competencia intensa, y situaciones como la pandemia y las huelgas han sido grandes desafíos que nos han fortalecido. Nuestra capacidad de adaptación y nuestra focalización en el servicio al cliente, nos han ayudado a superarlos.

**La pandemia de COVID-19 ha cambiado el panorama**

**empresarial, ¿Cómo ha enfrentado Alianza Logistics este escenario y qué aprendizajes han obtenido?**

JMD: Nos adaptamos rápidamente a la nueva situación, permitiendo que nuestro equipo trabaje de manera flexible y concilie su vida familiar. Además, experimentamos una fuerte demanda de transporte durante el confinamiento. Aprendimos la importancia de la adaptación y demostramos ser una empresa estratégica en momentos de crisis. Valoramos aún más nuestro papel en el sector y en el país durante la pandemia.

**Alianza Logistics ha experimentado un crecimiento significativo, ¿cuál considera que ha sido la clave de su éxito?**

JMD: La clave de nuestro éxito radica en nuestra actividad comercial constante y en la inversión en talento humano. Nuestra empresa está en constante movimiento, creando nuevos departamentos, formando a nuestro personal y siempre buscando nuevas oportunidades. La apertura a nuevos horizontes y el compromiso con el servicio al cliente nos han llevado al éxito.

Por otra parte, destacamos en el sector gracias a una de nuestras principales fortalezas desde nuestro nacimiento: el servicio de urgencia. Nos hemos diferenciado por dar soluciones en situaciones urgentes y contingencias en momentos críticos de alta demanda. Hemos convertido en los socios principales de nuestros clientes a la hora de realizar servicios de urgencia es nuestro logro más significativo. Desde el covid, pasando por las huelgas de transportistas, hasta el día de hoy, hemos sido elegidos por diversas multinacionales de renombre en España y Europa.

Esta confianza en nuestros servicios certifica nuestra capacidad para proporcionar respuestas efectivas ante el transporte de contingencia en situaciones cruciales. Estamos arraigados a pensar que las urgencias no son obstáculos, sino oportunidades para demostrar nuestro compromiso con la satisfacción de nuestros clientes y la consolidación de alianzas duraderas.

**Su compromiso con el desarrollo del talento humano es notable, ¿Cómo fomentan el crecimiento profesional de sus trabajadores?**

JMD: Desde el principio, se apostó por ofrecer a nuestros empleados lo que otras compañías no les proponían. Reducimos

nuestra rentabilidad para invertir en nuestro equipo y apostamos por la formación continua. Creemos que un equipo talentoso y comprometido es fundamental para el éxito.

Siempre hemos ofrecido a todos nuestros empleados y equipos soluciones y adaptaciones a sus roles y competencias, así como a sus necesidades y gestión personal, cosa que no existía en otras compañías.

**La sostenibilidad y la responsabilidad medioambiental son cruciales hoy en día, ¿Qué iniciativas ha implementado Alianza Logistics en este sentido?**

JMD: Hemos concienciado a nuestro personal sobre la importancia del cuidado del medio ambiente. Hemos llevado a cabo acciones para compensar nuestra huella de carbono, como la plantación de bosques y medidas contra el cambio climático. Recientemente, hemos sido galardonados con el premio de sostenibilidad de nuestro entorno local gracias a acciones a favor del ecosistema y el clima. Además, hemos incorporado camiones eléctricos y biodiésel en nuestro servicio y flota, hemos obtenido certificados que avalan nuestro compromiso ambiental y estamos en constante evolución en este sentido. En 2021 creamos un comité especializado en RSC, reflejando nuestro compromiso con estas acciones.

**¿Cómo ha sido la experiencia de trabajar con clientes de diferentes sectores y cómo adaptan sus servicios para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente?**

JMD: Trabajamos con clientes de diversos sectores desde el principio. Cada departamento tiene requisitos específicos según la mercancía, la ruta y el país. Adaptamos nuestros servicios a las necesidades únicas de cada uno de ellos, tanto en exportación, importación, transporte intracomunitario y tráfico nacional. Nuestros jefes de tráfico son mayoritariamente nativos de los países con los que trabajamos, lo que nos ayuda a entender y cumplir sus requisitos.

**La innovación es clave para mantenerse relevante en el mercado, ¿Qué acciones realizan para promover la innovación dentro de la empresa?**

JMD: Hace más de 10 años, iniciamos una inversión constante en nuestro departamento de tecnologías de la información (IT). Hemos mejorado nuestro sistema ERP, integrado plataformas con nuestros clientes y adoptado nuevas herramientas de software. Aunque este proceso ha sido gradual, nuestra experiencia en la innovación constante nos ha llevado a realizar una transformación digital y a mejorar nuestra operativa, que es el corazón de nuestra empresa.

**¿Cuál es la visión a largo plazo de Alianza Logistics y qué objetivos se han trazado para los próximos años?**

JMD: La visión a largo plazo de Alianza Logistics es seguir creciendo y expandirnos en nuestro modelo de negocio, fortalecer el servicio de transporte marítimo e implementar el aéreo. Queremos continuar siendo líderes en el mercado y mantener nuestra reputación frente a nuestros clientes.

**¿Qué consejos o lecciones aprendidas compartiría con emprendedores que deseen iniciar un negocio en el sector?**

JMD: Mi recomendación para los emprendedores que quieran adentrarse en el sector logístico es que se especialicen en un área específica para ofrecer un servicio excepcional. Deben invertir en su equipo y rodearse de personas talentosas. La perseverancia y la formación de alianzas sólidas son fundamentales para superar los desafíos del mercado. Además, la adaptación a las situaciones cambiantes y la constante innovación son esenciales para mantenerse con éxito en este sector tan competitivo.

**+120**  
Profesionales

**+2000**  
Promedios de viajes  
en semana habitual

**+80000**  
Cargas en  
el último año

**7**  
Objetivos de  
desarrollo sostenible  
(ODS)