

La logística flexible gana peso ante la incertidumbre global

Scan Global Logistics refuerza su crecimiento en España con soluciones personalizadas, multimodalidad y una estrategia ESG local centrada en el ferrocarril

La logística internacional atraviesa uno de los momentos más complejos de las últimas décadas. Las tensiones geopolíticas, los cambios regulatorios, la presión sobre las cadenas de suministro y la necesidad de avanzar hacia modelos más sostenibles están obligando al sector a redefinir sus estrategias. Por ello, Scan Global Logistics (SGL) ha consolidado un modelo basado en la flexibilidad, la adaptación y la personalización de soluciones como elementos diferenciales para seguir creciendo en mercados estratégicos como España.

Carlos Martínez Ayuso, Group CEO Iberia, explica que uno de los pilares del grupo pasa por “hacer el mundo menos complicado” en un entorno marcado por cambios constantes en los merca-

La compañía apuesta por estructuras locales con capacidad de decisión inmediata para responder con mayor rapidez a cambios regulatorios y nuevas exigencias.

dos de transporte. La compañía evita aplicar modelos estándar y apuesta por adaptar cada solución a las necesidades concretas de cada cliente y sector. “No proporcionamos soluciones ‘one size fits all’. Nuestro equipo adapta las soluciones a los diferentes clientes y entornos, y esa capaci-



Carlos Martínez Ayuso, Group CEO Iberia

dad nos permite reaccionar mucho más rápido y de forma más eficaz”, destaca.

Este enfoque se apoya en una estructura basada en el emprendimiento y la autonomía local, ya que la compañía considera que los equipos en contacto directo con los clientes son quienes mejor conocen sus necesidades y, por tanto, quienes deben contar con capacidad de decisión inmediata.

SOLUCIONES SECTORIALES Y PERSONALIZACIÓN OPERATIVA

El creciente peso estratégico de la logística ha incrementado la demanda de soluciones más especializadas. Frente a cadenas de suministro cada vez más complejas, SGL analiza cada operación desde una perspectiva personalizada y basada en datos para ofrecer alternativas adaptadas a sostenibilidad, tiempos de entrega, costes o requisitos específicos de transporte. Así, organiza su actividad en torno a sectores concretos, porque mientras el farmacéutico requiere soluciones de cadena de frío certificadas bajo

El desarrollo ferroviario y multimodal se ha convertido en una apuesta clave de SGL en España para reducir emisiones y mejorar la eficiencia logística.

estándares GDP, la automoción demanda capacidad de adaptación para entregas “just in time”, por ejemplo. La industria solar, por su lado, necesita gestión secuencial puerta a puerta para proyectos llave en mano; y la moda exige gestión de proveedores y operaciones CFS eficientes en origen. “El cliente no tiene que adaptarse a SGL; es SGL quien se adapta al cliente”, resume Carlos Martínez.

La adaptabilidad también resulta clave ante nuevas regulaciones y tensiones comerciales, tanto es así que SGL ha reforzado sus capacidades de consultoría aduanera y soluciones multimodales, apoyándose en certificaciones como AEO, ISO 14001, 9001, 27001, 45001 o GDP. “Primero adaptamos nuestros procedimientos, después los certificamos y finalmente los llevamos al mercado”, afirma el CEO Iberia.

EL FERROCARRIL GANA PROTAGONISMO LOCAL EN LA ESTRATEGIA ESG

Uno de los ámbitos donde SGL está intensificando su apuesta es la sostenibilidad, y ha integrado objetivos de descarbonización mediante soluciones globales de combustible bajo en carbono, optimización del transporte, multimodalidad y herramientas de análisis de emisiones evaluando el impacto cruzado entre servicio con tiempo de tránsito, optimización de costes y optimización de huella de Carbono.

En España, esta estrategia se refuerza especialmente en el impulso de soluciones ferroviarias personalizadas, donde la compañía aprovecha la infraestructura nacional y la colaboración con navieras, operadores ferroviarios, puertos, terminales y empresas de transporte para desarrollar proyectos multimodales, multiciente o propios, adaptados a cada cliente.

SGL ya ha implementado soluciones específicas para grandes compañías de sectores como energía solar, automoción, retail o moda, especialmente en zonas del noreste peninsular y el Levante para compañías de gran volumen en sectores como el refractario o el agrícola y de fertilizantes. Aunque por acuerdos de confidencialidad no puede revelar nombres concretos, Carlos Martínez asegura que la presencia de SGL puede identificarse en numerosas memorias ESG de grandes corporaciones.

La sostenibilidad también se integra en la propuesta comercial mediante consultoría y análisis personalizado con herramientas que permiten a los clientes medir objetivamente y reducir el impacto ambiental de sus operaciones logísticas.

Para SGL, las relaciones a largo plazo forman parte esencial de su modelo de negocio. El CEO Iberia subraya que la empresa mantiene clientes desde sus inicios y que el tamaño de las compañías no determina la importancia de la relación. “Nuestro modelo no consiste en ser más grandes o más baratos, aunque el coste importa, sino en que nuestros clientes se sientan mejor”, afirma. “La cercanía operativa y el conocimiento profundo de cada cuenta son elementos clave”. Muestra de ello es que algunos profesionales de la compañía llevan más de dos décadas trabajando para los mismos clientes, generando una especialización que aporta un valor añadido difícil de replicar.

En paralelo, SGL continúa ampliando sus capacidades ante nuevas tendencias como el nearshoring, la relocalización de empresas hacia la Unión Europea y el crecimiento del comercio electrónico. Por ello, está reforzando áreas como Parcel & Express y soluciones de almacenamiento y distribución, líneas que hace pocos años tenían un peso reducido y hoy ganan relevancia estratégica.

