

# “Serveto es un operador global con capacidad para solventar cualquier problema de transporte al cliente”

Compromiso con el cliente, servicio, motivación hacia el trabajo bien hecho e información puntual constituyen los principales valores corporativos de Serveto, una compañía con una trayectoria de más de 50 años en el sector del transporte que en estos momentos está dirigida por su tercera generación familiar. La facturación prevista para el presente ejercicio 2012 superará los 20 millones de euros.

## ¿Cómo fueron los orígenes de Serveto?

Serveto es una empresa de origen familiar con sede en Lleida, que actualmente está dirigida ya por su tercera generación. En nuestros inicios nos centramos en el transporte terrestre local, una actividad que más tarde evolucionaría hacia el transporte comarcal y nacional. En el año 2000 vimos la necesidad de abrirnos también a los mercados europeos, porque pensamos que el futuro del sector iría en esa dirección.



## ¿Cuáles son sus principales líneas de negocio actuales?

El 95% de nuestra cifra de negocio actual procede del ámbito exterior, es decir, de clientes internacionales, debido a la poca demanda existente por parte del cliente nacional. Nuestro punto fuerte es el transporte terrestre, con un elevado grado de especialización en exportación europea de cargas completas, con la previsión de fletar a lo largo de 2012 unas 20.000 cargas en total. Tenemos también servicio de almacenaje y contamos con una delegación propia en Barcelona que se dedica a ofrecer servicios relacionados con el ámbito marítimo y aéreo, por lo que Serveto es un operador global con capacidad para solventar cualquier problema de transporte al cliente.

## ¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nuestro perfil de cliente ideal sería aquella empresa que pudiera

demandar un servicio estable durante todo el año, tanto en cuestiones de transporte terrestre como marítimo o aéreo. El hecho de poder ofertar estas tres modalidades de transporte supone un importante valor añadido de Serveto con respecto a otros competidores.

## ¿Cuáles son sus principales valores corporativos?

Los principales valores corporativos de Serveto son compromiso con el cliente, servicio, motivación hacia el trabajo bien hecho e información puntual. Para llevar esta política a la práctica disponemos de un equipo humano altamente cualificado y experimentado integrado por 70 empleados. La facturación en el año 2010 fue de 15 millones de euros, en 2011 alcanzamos más de 16 millones y la previsión para 2012 apunta a que superaremos la cifra de 20 millones de euros.

## ¿Cuáles son sus proyectos de futuro más destacados?

Hace tres años diseñamos un plan estratégi-



co para determinar qué debería ser Serveto a 10 años vista. A partir de entonces, decidimos abrirnos a otros ámbitos que demandaban los clientes, por lo que abrimos la delegación de Barcelona para trabajar los segmentos marítimo y aéreo. En 2011 también constituimos una sociedad propia en Francia, cerca de Toulouse, mientras que a lo largo del segundo semestre de 2012 crearemos una segunda delegación en París. Los proyectos para el ejercicio 2013 están orientados a la apertura de nuevas delegaciones en Bélgica y Alemania.



## MÁS INFORMACIÓN

[www.serveto.com](http://www.serveto.com)