



EMPRESAS DE TRANSPORTE /

San José López, con sede en Oyarzun (Guipúzcoa)

HISTORIA Y VANGUARDIA SE DAN LA MANO EN OYARZUN

San José López es el resultado de la fusión de dos empresas de transporte de mercancías fundadas en la primera mitad del S.XX. Hace ya más de 15 años que cristalizó esa unión y hoy el operador guipuzcoano se ha convertido en todo un referente de los tráficos entre el Norte de África y Europa, tiene planes para seguir creciendo y mantiene un firme compromiso con la sostenibilidad medioambiental.

Por Nacho Rabadán

Cuando hace más de medio siglo los primeros camiones Mack comenzaron a circular por nuestro país tras haber sido importados de Estados Unidos por parte de Transportes San José, los responsables de la compañía guipuzcoana fundada en 1948 por las familias Quiroga y Estensoro estaban muy lejos de imaginar que más de medio siglo después su empresa se uniría a Transportes López, una entidad fundada en 1949. El logotipo de San José -un perro bulldog- ha sido actualizado y es la enseña que luce en los casi 2.000 vehículos que San José López posee hoy. La internacionalización de sus actividades ha sido siempre una de las señas de identidad de la compañía guipuzcoana, cuyas empresas precursoras comenzaron ya a hacer tráficos hacia Europa en 1963. Poco más de una década des-

pués, el 100% del negocio se correspondía con el transporte internacional y tanto San José como López comienzan a abrir delegaciones en diferentes mercados europeos, empezando por el francés y continuando con el alemán y el holandés. En 1986 se produce un punto de inflexión en el seno de la entidad vasca, pues es entonces cuando empieza a operar en Marruecos. El éxito de operaciones en el país norteafricano es tal que en

1994 se constituye formalmente San José López Marruecos. La ampliación de sus actividades en diferentes mercados internacionales y la realización de tareas cada vez más complejas propician que alrededor del año 2000 San José López se convierta en una compañía logística global. Poco después, en 2002, se formaliza la fusión de las dos entidades que impulsaron el nacimiento de San José López, que queda ya constituido formalmente

HOY, EL GRUPO SJL DISPONE DE MÁS DE 700 TRACTORAS Y MÁS DE 1.200 SEMIRREMOLQUES PROPIOS. LAS TRACTORAS TIENEN UNA VIDA MEDIA DE MENOS DE TRES AÑOS Y EN SUS FRONTALES LUCEN LOS LOGOTIPOS DE LOS PRINCIPALES FABRICANTES DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES



SJL hace unas 22.000 travesías del Estrecho de Gibraltar cada año.

La entidad española cuenta con una fuerte implantación en Marruecos desde hace más de 30 años.



LA INTERNACIONALIZACIÓN DE SUS ACTIVIDADES HA SIDO SIEMPRE UNA DE LAS SEÑAS DE IDENTIDAD DE LA COMPAÑÍA GUIPUZCOANA, CUYAS EMPRESAS PRECURSORAS COMENZARON YA A HACER TRÁFICOS HACIA EUROPA EN 1963

UN PUENTE ENTRE EUSKADI Y MARRUECOS

La internacionalización de SJL se acelera en los 70 con el comienzo de unos flujos con Oriente medio y sobre todo con las aperturas de las delegaciones de Francia, Alemania y Holanda. A pesar de la nota exótica de Oriente Medio, la proyección internacional transcurre en paralelo a la de muchas otras de transporte españolas, que a la hora de salir de nuestro país no dudaron en mirar hacia el norte y comenzaron a realizar tráficlos hacia Europa.

Sin embargo, la empresa vasca miró también hacia el sur -muy al sur- y lo hizo ya en 1986, año en el que SJL comienza a operar en Marruecos y es en 1994 cuando se crea SJL Magreb. "Desde entonces hasta nuestros días se produce un crecimiento progresivo de las operaciones en Marruecos, incluyendo el establecimiento de SJL Tánger Free Zone con la construcción de nuestros almacenes EPP Y MEAD, las operaciones en Tánger Med, así como la expansión hacia otros países del Magreb con la apertura de operaciones logísticas en Túnez", explica el director general del grupo, Gerardo Gómez, quien añade que "hoy en día SJL se posiciona como el operador logístico y de transporte de referencia, como lo demuestra la participación de SJL como especialista sectorial en algunas de las asociaciones más importantes de Marruecos como AMICA (L'Association Marocaine pour l'Industrie et la Construction de l'Automobile)". La

como un socio logístico global para clientes de todo el mundo. Desde entonces San José López ha crecido muy especialmente en el Magreb, consolidando cada vez más su posición en Tánger y abriendo delegaciones en otros países del Norte de África, como Túnez.

SJL hoy

Hoy, el grupo SJL dispone de más de 700 tractoras y más de 1.200 semirremolques propios. Las tractoras tienen una vida media de menos de tres años y en sus frontales lucen los logotipos de los principales fabricantes de vehículos industriales con presencia en nuestro país. En lo que a los semirremolques se refiere la flota también es multimarca, "incluyen-



La compañía vasca ostenta diversos récords en tráficos entre ciudades marroquíes y diferentes destinos en Europa.

ENTRE LAS EMPRESAS QUE CONFÍAN EN LA COMPAÑÍA GUIPUZCOANA DESTACAN ENTIDADES DE LA TALLA DE RENAULT NISSAN, MICHELIN, BRIDGESTONE, SONY, BOSCH, ARCELOR MITTAL, SMURFIT KAPPA, MANGO O INDITEX

do a los fabricantes líderes a nivel nacional y europeo. Son de varios tipos como lonas, furgones, especiales, textiles y frigos para dar servicio a la diversidad de clientes que tiene SJKL”, afirma Gerardo Gómez, director general del conglomerado empresarial con sede en Oyarzun. El grupo SJKL dispone de talleres propios en Oyarzun, Figueras y Tánger en los que se realizan labores de mantenimiento de los semirremolques y de los camiones, que acuden además a los talleres oficiales de las marcas de tractoras y semirremolques cuando se encuentran en ruta o en destinos de los clientes.



El grupo SJKL actualmente dispone de más de 700 tractoras y más de 1.200 semirremolques propios.

Apuesta por la calidad

Gerardo Gómez explica que tradicionalmente “SJKL ha apostado principalmente por la calidad del servicio y el cumplimiento estricto de las normas y estándares internacionales, seduciendo rápidamente a los más grandes clientes y socios en varios sectores estratégicos como son el de automoción, textil, agroalimentación, industria etc.)”.

El operador español trabaja “con los líderes en cada uno de estos sectores en tráficos tanto de Magreb a Europa, así como entre países de Europa”, incluyendo carga completa, grupaje, especiales y servicios de logística. Entre los clientes de SJKL se cuentan algunos de los principales actores de los sectores más punteros. Entre las empresas que confían en la compañía guipuzcoana destacan entidades de la talla de Renault Nissan, Michelin, Bridgestone, Sony, Bosch, Arcelor Mittal, Smurfit Kappa, Mango o Inditex



Hoy, San José López es una compañía logística de proyección global.

GERARDO GÓMEZ PREVE QUE 2018 TRAERÁ “NUEVOS RETOS AL SECTOR DEL TRANSPORTE EN EUROPA Y MAGREB, QUE SJKL QUERRÁ APROVECHAR COMO OPORTUNIDADES PARA SEGUIR SIENDO COMPETITIVOS Y LÍDERES EN AQUELLOS MERCADOS, SECTORES Y SERVICIOS EN LOS QUE ELIJAMOS COMPETIR”



SJL pone a disposición de sus clientes más de 158.000 metros cuadrados de almacenaje.

LA INNOVACIÓN POR BANDERA

El director general de SJL hace hincapié en que la compañía vasca "siempre ha apostado por la innovación en sus servicios. Desde que se empezó hace muchos años importando camiones Mack americanos de gran robustez para realizar trabajos muy demandantes, hasta la actualidad más reciente con el desarrollo de furgones de doble piso, furgones textiles de barra cautiva, la colaboración en el desarrollo del corredor entre Tánger Med y Motril o sistemas de geolocalización".

El grupo también mantiene una decidida apuesta por la innovación en lo que a propulsiones alternativas se refiere. En este sentido, SJL es uno de los promotores originales del proyecto ECO-GATE (*European Corridors for natural GAs Transport Efficiency*) junto a empresas como Repsol y Gas Natural y en el que participan hasta 25 diferentes empresas".

Se trata de una iniciativa que desde la Comisión Europea califican como "uno de los proyectos más ambiciosos en el mercado del gas natural vehicular con el desarrollo de una infraestructura de suministro a lo largo de los corredores Atlántico y Mediterráneo", lo que propiciará "una rápida y

Su experiencia y especialización en los tráficos entre Europa y el Magreb ha permitido a SJL optimizar al máximo sus tiempos de tránsito, lo que representa un elemento "de gran valor" para sus clientes, "que trabajan con flujos tensos entre sus fábricas y centros de distribución". Para poder mantener los mencionados flujos tensos SJL ostenta unos prácticamente imbatibles récords entre diferentes ciudades marroquíes y diversas urbes del Viejo Continente. En este sentido, es capaz de conectar Tánger y Oyarzun en sólo 24 horas, con París en 48 y con Rotterdam en 52 horas, el mis-

mo tiempo que emplea en unir Casablanca y París, prácticamente la mitad del tiempo estándar de este viaje, que suele durar unas 100 horas.

Uno de los ingredientes del éxito de SJL en sus tráficos entre Marruecos y Europa es su depurada estrategia a la hora de realizar las travesías del Estrecho de Gibraltar. Para realizar estos trayectos, SJL llega a Algeciras con semirremolques arrastrados por tractoras que cumplen con las especificaciones europeas. Los semirremolques son embarcados en el ferry y, una vez llegan a Marruecos, son enganchados a camiones magrebíes que continúan su trayecto por carretera

en el país norteafricano. Como es lógico, esta operativa se desarrolla a la inversa cuando las rutas salen del continente africano y tienen su destino en Europa.

Capacidad logística

Gerardo Gómez subraya que el grupo que dirige destaca por su capacidad logística, "con más de 150.000 metros cuadrados de espacio entre las distintas localizaciones en Europa y Magreb". Su más que consolidada posición logística y su amplia experiencia en el transporte internacional hacen que el directivo de SJL contemple el futuro con optimismo. "El año 2017 ha sido un año de cambios para la compañía con la llegada de unos nuevos propietarios, Investec Asset Management, y mi llegada como nuevo director general de Europa. Durante este año, hemos conocido al equipo de SJL, entendido la historia de la empresa y cómo hemos llegado hasta aquí. Se ha profundizado en la revisión de la estrategia de la compañía y diseñado un *business plan* para seguir creciendo en los próximos años. El año 2018 se ha de acelerar la transformación para mejorar nuestros servicios y atención al cliente".

Gómez prevé que 2018 traerá "nuevos retos al sector del transporte en Europa y Magreb, (¡muchos de ellos legislativos!), que SJL querrá aprovechar como oportunidades para seguir siendo competitivos y líderes en aquellos mercados, sectores y servicios en los que elijamos competir. SJL va a seguir apostando por la calidad", remacha el director general del grupo. 📌