



/ EMPRESAS DE TRANSPORTE / **Luis Tortosa, con sede en Ibi (Alicante)**

EL GIGANTE AZUL SIGUE CRECIENDO

Con 140 vehículos propios, la mitad de ellos trenes de carretera, Luis Tortosa es una de las principales empresas de transporte españolas especializadas en gran volumen. Desde sus instalaciones de Ibi (Alicante), la compañía hace grupaje o servicios de carga completa a cualquier punto de Europa. Los activos de la compañía se completan con un equipado taller, un lavadero y 3.000 metros cuadrados de almacenaje, a los que pronto se unirá un centro logístico que el operador pondrá en marcha próximamente en Tibi.

✦ Por Nacho Rabadán

Cuando Luis Tortosa concluyó el servicio militar comenzó a trabajar como conductor asalariado, realizando rutas ciertamente complejas, que le llevaban hasta Irán e Irak. Fueron varios años de aventuras, millones de kilómetros y compañerismo forjado a base de compartir buenas y malas experiencias en diversos puntos de Europa y Oriente Medio. Y todo ello en la época en la que los móviles aún ni existían, cruzar según qué fronteras era un ejercicio de alto riesgo y llevar un camión desde España hasta su destino en la antigua Persia constituía toda una hazaña. “Guardo un buen recuerdo de cuando hacía viajes a Irán. Era la feliz inconsciencia de la ignorancia. No teníamos ni idea de dónde



La flota de Luis Tortosa está formada por 140 vehículos, la mitad de los cuales son trenes de carretera.



La práctica totalidad de sus remolques y semirremolques son lonas.

íbamos y por eso íbamos”, recuerda el propio Luis Tortosa. Después de prácticamente una década dedicado a esta romántica misión, Luis Tortosa decide dar el salto y compra su primer camión, con el que comienza a trabajar para los clientes de la zona. “Yo no tenía especial interés en crecer. Lo que yo quería, después de muchos años y muchos kilómetros, era vivir del camión sin complicarme mucho la vida, porque yo ya había fundado una familia y quería pasar más tiempo en casa”, explica el empresario de origen almeriense afincado en la Comunidad Valenciana desde hace medio siglo. Corren los primeros años de la década de los 90 del siglo pasado y las cosas empiezan a ir bien a Luis Tortosa, quien ya puede permitirse el lujo de comprarse un segundo camión. “Y hasta hoy, que tenemos 140 vehículos”, afirma divertido el fundador de la compañía que pasea su

“NOS IDENTIFICAN CON EL GRAN VOLUMEN Y CON LOS CAMIONES CON REMOLQUE Y ESO ESTÁ MUY BIEN, PERO HACEMOS DE TODO, DESDE GRUPAJES HASTA CARGAS COMPLETAS” LUIS TORTOSA

LA CULPA DE LA ESCASEZ DE CONDUCTORES: “LAS CONDICIONES NEFASTAS”

▲ Luis Tortosa, que se define a sí mismo como “un conductor vocacional”, entiende la escasez de conductores que sufre el sector, pero -a diferencia de otras opiniones- no achaca esa falta de profesionales a una reclamación salarial. “Yo no creo que se pague poco. Considero que se paga bien. Lo que sucede es que las condiciones que se dan son nefastas. Llega la hora de dormir y están amedrentados, porque no saben dónde parar, si les van a robar el gasoil, la mercancía o incluso en la propia cabina. Además se sienten perseguidos por todo el mundo (la policía, los controles, etc.) y encima todo el día estresados por ver si se han pasado o no de horas de conducción, si van a poder llegar a su destino. Y luego descansos de 11 horas. ¿Quién hizo eso en qué estaba pensando? Porque si un conductor duerme seis horas en la cabina luego tiene otras cinco para estar pensando en lo desgraciado que es. En algún momento los legisladores tendrán que dar marcha atrás, porque la situación es inviable”, afirma Tortosa.

Pero no toda la culpa cae del lado de la Administración. De hecho, el gerente de la empresa alicantina subraya que “algunos clientes no son conscientes de lo que putean a una persona cuando la tienen en un muelle cinco horas. Cuando yo me dedicaba a ello el conductor estaba mimado”, recuerda Tortosa. En cualquier caso, la compañía valenciana no sufre la escasez de conductores que sí aqueja a otros operadores. Luis Tortosa tiene 230 empleados, 160 de los cuales son conductores. “Hay 30 o 40 camiones que van doblados, porque tienen rutas especiales”, afirma el gerente de la entidad, quien sostiene que “en España sí hay conductores. Otra cosa es qué tipo de conductores, porque falta gente con formación. Aquí la formación la dan las empresas. En Luis Tortosa tenemos a cuatro personas que están permanentemente pendientes de nuestros conductores. Les dicen dónde tienen que parar y dónde no, en que sitios tienen que comer o dormir, etc. Hay que estar muy encima de ellos y llevarles administrados desde la empresa”, sostiene. En cualquier caso, la política de personal de Luis Tortosa es ciertamente fructífera, como evidencia el hecho de que “todos los días tenemos a gente que viene a pedir trabajo. Ésa es la suerte que tenemos por habernos creado un buen cartel. Y la verdad es que nosotros a nuestra gente la tratamos bien. Tenemos siete u ocho furgonetas y los fines de semana traemos a casa a todos los conductores que se han quedado sin horas de conducción desde La Junquera para acá. Y el domingo por la noche los devolvemos donde se hayan quedado los camiones. Eso tiene un coste, pero lo hacemos porque facilitamos la vida a nuestros conductores y además el lunes están preparados para salir otra vez de ruta”, relata el gerente de la compañía alicantina.

nombre y apellido por las carreteras de toda Europa. Ya más en serio y preguntado acerca de las claves de su éxito, Luis Tortosa hace un autodiagnóstico crudo, libre de falsa modestia y ciertamente justo: “Para que las cosas te vayan así de bien tiene que haber un cúmulo de circunstancias. Tienes que trabajar bien, tienes que ser serio y tienes que tener

buenos compañeros de viaje que te acompañen. Pero además, tienes que tener suerte, porque si la moneda no cae de tu lado estás perdido”, afirma.

GRAN VOLUMEN. Cuando Luis Tortosa dio sus primeros pasos como empresario, su intención era fundar una compañía especializada en el transporte de gran volumen. “En mis años por Europa había visto que llevar un camión con remolque era una cosa muy diferente al resto del transporte, por lo que era un nicho de negocio con un poco más de espacio y un poco menos de competencia”, relata. Por eso, el primer vehículo que



El lavadero de la sede alicantina de Luis Tortosa no para ni un segundo.

adquirió Luis Tortosa “era ya un camión con remolque”, por lo que comenzó a buscar y fidelizar clientes que necesitaban ese tipo de soluciones. En la actualidad, de los 140 vehículos que componen la flota de Luis Tortosa, alrededor de la mitad son camiones con remolque, una solución con una capacidad de 120 metros cúbicos “con una altura interior de tres metros para el camión y 3,15 metros para el remolque”.

El otro 50% de la flota de Luis Tortosa está integrado por tractoras que arrastran semirremolques Mega. De hecho, el máximo responsable de la compañía asegura que en la actualidad, Luis Tortosa hace “cualquier cosa, cualquier día, a cualquier hora. Nos identifican con el gran volumen y con los camiones con remolque y eso está muy bien, pero hacemos de todo, desde grupajes hasta cargas completas”, subraya el empresario almeriense. Eso sí, con la excepción de algún frigo, todos los remolques y semirremolques de la entidad alicantina son lonas, que trabajan para clientes de la industria textil, de automoción, del zapato, del juguete, del plástico, etc.

En la flota del operador con sede en Ibi

LA INMENZA MAYORÍA DE LOS RECORRIDOS EFECTUADOS POR LOS CAMIONES DE LUIS TORTOSA SON DE ÁMBITO INTERNACIONAL

(Alicante) hay vehículos de prácticamente todas las marcas fabricantes de camiones, mientras que en lo que a remolques y semirremolques se refiere Lecitrailer tiene exclusividad en el seno de la compañía levantina.

En lo que a los trayectos se refiere, la inmensa mayoría de los recorridos efectuados por sus camiones son de ámbito internacional, quedando el transporte nacional relegado a una posición prácticamente residual.

Preguntado acerca de los principales destinos de sus camiones fuera de nuestras fronteras, el gerente de la compañía con sede en Ibi se remite a la mítica canción de Joan Manuel Serrat: “De Algeciras a Estambul, para que pintes de azul...

en este caso, las carreteras”, parafrasea Luis Tortosa entre risas. Los servicios del operador alicantino no se limitan al transporte propiamente dicho, sino que incluyen “la gestión de los despachos de aduana para transportes extracomunitarios, autorizaciones especiales y servicios de recogidas y repartos, así como una gran experiencia para resolver cualquier situación internacional compleja”, destacan desde la propia entidad.

VENTAJAS COMPETITIVAS. Entre las principales ventajas competitivas de su compañía, Luis Tortosa cita una que es difícilmente aplicable a un plan formal de negocio: la buena sintonía personal con los clientes, un concepto “al que normalmente no prestamos mucha atención, pero que es determinante”. Por supuesto, la calidad del servicio es la principal arma comercial del operador alicantino, que atiende de la mejor manera a sus clientes, vigila para que no se produzcan problemas y en caso de que sucedan los soluciona rápidamente. Y el tercer elemento en la coctelera es, irremediablemente, poder ofrecer a sus clientes un precio competitivo. No obstante, Luis



Luis Tortosa afronta el futuro del transporte con optimismo.



El operador levantino dispone de un taller equipado al detalle.



La compañía alicantina está especializada en el transporte internacional.

Tortosa tiene muy claro que “dentro de lo que el mercado nos deje, intentamos cobrar un precio que nos permita vivir. Y el que no esté dispuesto a pagar un precio digno, hasta luego, Lucas”. El gerente del operador levantino introduce un elemento interesante en la conversación cuando desliza que puede que el sector esté viviendo una espiral bajista de los precios que no se corresponde con lo que los clientes estarían dispuestos a pagar en ciertos casos. “Hay veces que hemos dado unos precios que nosotros considerábamos altos cuando nos han ofrecido un nuevo servicio porque no nos interesaba demasiado hacerlo. Y nos han dado esos servicios. Por eso creo que a veces los propios transportistas

“VIENEN BUENOS TIEMPOS PARA EL CAMIÓN, SOBRE TODO SI SOMOS CAPACES DE COBRAR UN PRECIO JUSTO” LUIS TORTOSA

tememos que no nos van a pagar lo que merecemos que se nos pague”, destaca. Y lo cierto es que la receta de Luis Tortosa es verdaderamente exitosa, pues la empresa levantina cerró el pasado ejercicio disfrutando de una rentabilidad sensiblemente superior a la media del sector.

En cuanto a sus previsiones de futuro, Luis Tortosa se muestra abiertamente optimista. “Creo que vienen buenos tiempos. Yo he sido camionero, así que sé que no puedo aspirar a hacerme millonario. Pero mi familia y yo vivimos bien, nuestra gente vive bien, tenemos una buena flota propia y poca deuda. Así que me considero un privilegiado. Veo que vienen tiempos buenos para el camión, sobre todo si somos capaces de cobrar un precio justo”, afirma el empresario almeriense, que para los próximos años espera seguir disfrutando del crecimiento que su compañía ha venido experimentando en los últimos ejercicios. “Vamos a seguir en nuestra línea, con crecimientos de flota pequeños (media docena de camiones al año) y con la facturación creciendo alrededor del 9% en 2018”, destaca Luis Tortosa. ✍

EL DESAFÍO DEL PRECIO

▲ Preguntado acerca de la posibilidad de incorporar megacamiones a su flota, Luis Tortosa se muestra tan sincero como durante toda la entrevista. “Yo no me he movido en ese sentido porque nadie me lo ha pedido. Pero si un cliente viene y me dice que quiere que le ponga un megacamión, pues iremos adelante con ello. Pero hablemos de todo, claro. Nosotros tenemos las condiciones, porque nuestros camiones pueden ser fácilmente convertibles en megacamiones. Pero claro, los clientes tienen que estar dispuestos en todos los sentidos, incluido el económico”, advierte el gerente de la entidad, quien lamenta que para los transportistas es “prácticamente imposible” repercutir en los precios que cobran a sus clientes los incrementos de costes que sufren. “Pero cuidado, porque yo creo que ahora mismo estamos viviendo un punto de inflexión. Y esto está pasando porque no hay conductores (ver cuadro)”, opina Luis Tortosa.

Hasta ahora, el sector del transporte ha atravesado una situación muy complicada, fruto de un desequilibrio entre oferta y demanda. “Por regla general, si el cliente tiene mejores ofertas que la mía no va a ser posible subirle ni medio euro. Otros, que valoran más el servicio, lo entienden mejor y además nuestra especialidad de camión remolque nos hace diferenciarnos y competir en un nicho en el que hay menos oferta. Hay que buscarse la vida con nuevas soluciones que aporten rentabilidad. Somos uno de los principales cargadores de grupaje de toda la provincia de Alicante. Y además, no nos asusta hacer rutas extrañas que pocas empresas están dispuestas a hacer. Pero además de todo eso hay que estar muy encima del negocio para seguir teniendo un buen cartel. La inseguridad en las áreas de servicio es tremenda, pese a lo cual yo no recuerdo cuándo es la última vez que nos han robado. Y eso pasa porque estamos muy pendientes de los conductores y les decimos en qué sitios es seguro parar y en cuáles no hay ni que asomarse”, remacha Luis Tortosa.