

“Ocean Transport no viene a competir en precio, sino en calidad”

Jordi Escudero Director de Ocean Transport

Ocean Transport es una empresa transitaria especializada en ofrecer soluciones integrales de transporte y logística. Para conocer mejor cuál es su filosofía, hablamos con su director, Jordi Escudero Ledo.

¿Cuáles fueron los orígenes de Ocean Transport?

Dada la inestabilidad creada por la crisis del 2009, mi socia Irene Gómez del Moral y yo decidimos abrir una sociedad y empezar a buscar una nueva oportunidad a partir de nuestra trayectoria en el sector. Yo tenía experiencia en el mundo del transporte e Irene en dirección de empresas.

Nacimos como empresa familiar y seguimos siéndolo, puesto que pese a haber crecido en trabajadores y líneas de negocio, hemos mantenido ese espíritu. Comenzamos siendo dos y hoy somos más de cincuenta.

¿Con qué estructura cuentan actualmente?

La empresa en pocos años ha crecido mucho y se ha ido reestructurando. Hoy tenemos un departamento terrestre con división RO-RO, uno marítimo y otro aéreo que está cobrando protagonismo tras el parón causado por la pandemia y la crisis.

En 2019 compramos la primera tractora y ahora tenemos un total de 50. Fue un tiempo complicado por la crisis, pero quisimos seguir apostando por tener flota propia. A nivel logístico, disponemos de una base logística en el Prat de Llobregat al lado de la terminal BEST, donde gestionamos nuestros camiones y remolques. También contamos con unas oficinas que acabamos de abrir este año en Marsella para dar un servicio más eficaz con el Magreb, ya que es una línea que trabajamos mucho.

Nuestra última apertura ha sido un almacén aduanero dentro de puerto de Barcelona. Nuestra intención es no externalizar todo aquello que podamos hacer nosotros, ya que así podemos asegurar un mejor control y trazabilidad.

¿Cómo definirían su filosofía de trabajo?

Esta es una empresa familiar



Jordi Escudero e Irene Gómez del Moral, socios de la empresa.

que ha sabido adaptarse a las adversidades y las ha convertido en oportunidades de negocio. Pese a que la tendencia ahora está en externalizar, nosotros apostamos por medios propios, para poder dar un trato familiar, personalizado y cercano con el cliente. Nos gusta que la gente vea que detrás de la línea hay una persona. La tecnología está muy bien; lo sabemos y apostamos por ella con nuevos sistemas de software, de procesos, etc. Pero tenemos muy claro que el contacto directo es innegociable. Ocean Transport no viene a competir en precio, sino en calidad.

¿Cuál es la oferta de valor de la compañía en materia de soluciones logísticas y de transporte?

Somos una empresa que hemos buscado los nichos de mercado más complicados, aquellos que nadie quiere hacer o que no saben hacer, como el norte de África. Nuestro plus es gestionar eficazmente la documentación en estos destinos y especializarnos en entender todos los procesos aduaneros y el funcionamiento real, por ejemplo, Argelia y Egipto que son complicados y con legislaciones muy cambiantes. Al llevar muchos años haciéndolo hemos estrecha-

do relaciones con agentes en estos destinos con los que trabajamos diariamente. Donde hay dificultad nosotros vemos la oportunidad.

Y con proximidad al cliente...

Así es. La ventaja que tenemos es que creemos en el comercio de proximidad, por eso trabajamos con el mediterráneo. Con la pandemia, la gran mayoría de las empresas que trabajaban con Asia ven que los precios de los fletes y la producción han subido y ahora buscan nuevas vías. Es aquí es donde tenemos el valor añadido.

Para nosotros, los clientes son parte de nuestra empresa y nosotros parte de la suya. Al final, muchas veces trabajamos tanto dentro de sus sistemas para ofrecer el mejor trato con la menor preocupación para ellos, que sentimos que formamos parte de ellas. Su prosperidad es la nuestra y sus “problemas” también son los nuestros. Para lograr este trato, es imprescindible trabajar con transparencia, reactividad y, sobre todo, siendo muy sinceros. Nosotros queremos que nuestros clientes conozcan todas las alternativas que tienen y, a partir de allí, nosotros simplemente recomendamos. Siempre decimos lo bueno y

nes de la carretera, algo que es necesario. El transporte intermodal siempre ha sido nuestra mejor alternativa, también para reducir emisiones de CO2. Evidentemente, las hay y somos conscientes, pero se trata de ir reduciéndolas. A nivel de mercancías estamos especializados en el tejido y la automoción, pero trabajamos diariamente con mercancías peligrosas, alimentos y otro tipo de cargas.

¿Por qué eligieron estas rutas?

Ocean Transport empezó en 2009 trabajando mucho con Marruecos y el Norte de África en general, que siguen siendo hoy nuestros principales destinos. Las razones hay que buscarlas en nuestra experiencia previa y, sobre todo, en el momento que nuestro primer cliente se instauró en Barcelona y creó una sede en Marruecos, que nos sirvió para crear la línea regular España-Marruecos. Lo mismo ocurrió con Túnez, una ruta regular que abrimos cuando ese mismo cliente abrió una sede allí.

¿Hay espacio para la innovación en un sector como el de la logística?

Sí, mucho. Estamos apostando mucho por las tecnologías. Hemos cambiado de sistema operativo por uno más eficiente acorde con los cambios dentro de la empresa, que nos permite integrar todos los departamentos en un mismo sistema. La idea es seguir en esta línea, pero sin perder la esencia del trato humano y personal.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de la compañía?

Ahora queremos llegar al norte de Europa con el tren intermodal. También abriremos oficinas en Marruecos y Túnez, para acabar de definir la presencia propia en el Magreb, y trabajar con el servicio que queremos y que nos distingue.

Nuestro objetivo es hacer el máximo de servicios propios, porque solo así entendemos que podemos dar la mejor solución con la máxima calidad. En ese sentido, también tenemos como objetivo y reto común con el sector reducir la contaminación y seguir con la intermodalidad.

Ocean Transport está especializada en ofrecer soluciones integrales en el norte de África, las islas y el arco mediterráneo

lo malo; así el cliente puede tener las herramientas para poder tomar la mejor solución con sus negocios. No imponemos la solución logística.

¿Qué rutas o destinos ofrecen a sus clientes?

En el campo RO-RO (ferry), trabajamos con Magreb, Marruecos, Túnez, Italia y las islas de Sicilia, Córcega, Cerdeña, Malta, Baleares y Canarias. También tenemos línea con Turquía a través del ferry. Si hablamos de contenedores, las más habituales son Egipto y Argelia.

Nos diferenciamos de otras empresas con nuestras rutas con el Magreb y todas las islas del mediterráneo, que son más complicadas de lo que pueda parecer.

El hecho de apostar con el ferry (RO-RO) nos permite sacar camio-

