



▶ 16 Agosto, 2018

PIB I Trimestre 2018	IPC Junio 2018	Ventas minoristas Junio 2018 Tasa anual	Interés legal del dinero 2017	Paro EPA II Trimestre 2018	Déficit Comercial Mayo 2018 En millones	Euribor 12 meses	Euro / Dólar Dólares	Petróleo Brent Dólares	Producción industrial Mayo 2018 Tasa interanual	Costes Laborales I Trimestre 2018	Oro Dólares por onza
0,7%	2,3%	0,6%	3%	15,28%	12.137	-0,166	1,1346	70,74	1,6%	0,7%	1.174,62

Manel Orihuela

Subdirector de Nacex

“La exigencia de este sector ha marcado nuestra forma de actuar, primando la calidad del servicio”

Estela López / Paula López
 BARCELONA.

La especialización de Nacex en los segmentos empresariales más exigentes respecto a la entrega urgente de productos y documentos la ha convertido en líder del segmento de la mensajería exprés en la Península a través de una red de más de 300 franquicias, y está en plena renovación de sus plataformas logísticas para dar respuesta al incremento imparable de envíos. A media mañana, sus cintas están paradas, ya que la punta de trabajo es nocturna para entregar los encargos antes de las ocho y media, las 10 o las 12. Más del 80 por ciento de los pedidos los entregan en 24 horas.

¿Qué empresas son las principales clientes?

Nacex nació en Barcelona para hacer entrega hospitalaria - desde medicamentos a prótesis- de hoy para mañana en toda la Península, y la exigencia de este sector ha marcado nuestra forma de actuar, primando la calidad del servicio. Nuestro perfil de cliente no es de envíos



masivos, sino críticos, por seguridad o por urgencia. Cada día recogemos mercancías en muchos países de Europa que se tienen que entregar al día siguiente a primera hora, básicamente en temas de salud y de maquinaria que sale muy cara si está parada. También transportamos muchos documentos oficiales, legales y financieros, como los contratos de los créditos online.

¿No funciona la firma digital?

Ha de haber una firma física real, así que la entidad financiera envía el contrato al cliente, y nosotros lo recogemos firmado para entregarlo al banco rápidamente.

¿Qué papel juega la tecnología en Nacex?

Desde hace diez años trabajamos con una base de datos centralizada con la que el cliente tiene la misma información que cualquier oficina de Nacex, con cada paso monitorizado. Además, entre el cliente y el mensajero solo hay máquinas, está todo automatizado, por costes y porque cada vez hay más paquetes para gestionar, pero las horas del día son las mismas, y eso solo se puede afrontar con más medios y tecnología. Tenemos un departamento tecnológico propio.

Carrera: Ingeniero Técnico Químico por la EUITB

Trayectoria: Trabaja en Nacex desde su creación en 1995. Previamente, trabajó de 1979 a 1995 en Mensajeros Radio-MRW, etapa profesional en la que abrió negocio en Madrid (1980 - 1983) y Venezuela (1985 - 1988).

Aficiones: Busca tiempo para jugar a golf y a pádel y para viajar en familia.

También os hicisteis un hueco en el comercio electrónico bastante al principio...

Sí, cuando empezó en España trabajamos con la madrileña BuyVip, que luego compró Amazon, porque entonces había desconfianza sobre la entrega de lo que se compraba por Internet, pero ahora nos centramos en envíos entre empresas, en productos de mucho valor y en compras urgentes como un disfraz para Halloween, que si llega un día más tarde ya no tiene sentido. No nos interesan los grandes volúmenes, para nosotros es prioritario entregar bien todo, porque los clientes piensan en nosotros cuando fallan el resto de proveedores.

¿Por eso no trabajan con Amazon?

El problema clave es el precio. Nuestro sistema de franquicias ofrece calidad, pero a un coste mayor que otros operadores que trabajan con estructura propia. Además, Amazon se sirve de los operadores convencionales y cuando tiene un volumen importante busca alternativas, como el Amazon Flex, pero se basa en personas con vehículo particular y que por lo que cobran no van a declarar como autónomos, y eso es saltarse la ley. No puede ser que estemos en una guerra en que unos tienen unas armas y otros otras.

¿Nacex tiene planes para crecer?

Con las franquicias actuales damos el servicio necesario, aunque cuando una crece mucho, es mejor pasar a dos más pequeñas para facilitar la gestión. Las 31 plataformas logísticas también dan buena cobertura, aunque puede haber alguna más en Portugal, y estamos renovando las existentes para ampliarlas y modernizarlas. En 2017 facturamos 274 millones, un 6 por ciento más, y estamos cómodos con este crecimiento sostenido.