

 ENTREVISTA

Salvador Cubero, director de Meteor

“Hemos pasado de repartir con motos a un servicio de máxima urgencia”

Mònica Ruíz Barcelona

■ La compañía de paquetería urgente Meteor, con sede en Barcelona, celebró el año pasado su treinta aniversario en el sector de la gestión, transporte y distribución de documentos y pequeña paquetería. Con una flota de vehículos ligeros y con la colaboración con otras compañías, Meteor distribuye tanto en España como Portugal, incluso con la posibilidad de recibir el paquete en el mismo día de su pedido. El director de Meteor, Salvador Cubero, repasa, en esta entrevista, las principales áreas de negocio de la empresa, cómo se han adaptado al e-commerce, cuáles son sus necesidades de cara al futuro o cuáles son sus previsiones económicas.

¿Cómo resumiría los 30 años de Meteor?

¡Apasionantes! Arrancamos en el año 1984 con la clara finalidad de generar puestos de trabajo y prosperidad. Por desgracia, ese objetivo está más vigente que nunca, el desempleo es un problema de primer orden a día de hoy. Nuestros inicios fueron como mensajería convencional con motoristas. Posteriormente, en el año 1993, creamos un nuevo servicio especializado en recogida y entrega de sobres y paquetes en la provincia de Barcelona, con furgonetas, con una temporalidad de máxima urgencia, hoy para hoy, a un precio altamente competitivo con referencia a los servicios directos y exclusivos.

“El factor más determinante de los últimos años es el gran incremento de paquetes originados desde el e-commerce”

¿Cómo ha evolucionado el sector del transporte y la distribución en estos últimos años?

El factor más determinante de los últimos años es el gran incremento de paquetes originados desde el e-commerce. Todas las grandes compañías de transporte intentan conseguir parte del pastel de ese mercado creciente que surge del comercio electrónico. Consecuentemente todas esas grandes compañías de transporte necesitan ingentes delegaciones en toda España para poder distribuir todas esas mercancías, especialmente cuando además esa distribución ha evolucionado a una mayor complejidad, ya que el incremento de entregas a domicilios particulares es mucho mayor.

¿En qué se diferencian respecto a otras compañías de transporte urgente?

Nuestro principal elemento diferencial es que estamos orientados a



nichos de mercado sensibles o muy sensibles a la urgencia. El famoso hoy para hoy, e incluso, en la misma mañana en el área metropolitana de Barcelona. Resolvemos las incidencias en el momento, dando un servicio eficaz y seguro. Nuestros clientes tienen la agradable sensación de que su paquete es el único y el más importante para nosotros. Destinamos muchos recursos humanos y económicos en la atención al cliente.

¿Cuántos paquetes suelen distribuir al día?

Normalmente solemos distribuir unos 2.000 paquetes y sobres al día, entre nuestras rutas y las colaboraciones con otros proveedores. La mayor parte recae en nuestro propio servicio.

¿Cuáles son los principales paquetes que transportan y distribuyen?

De todo un poco, realmente tocamos una amplísima variedad de

paquetes. Podemos destacar los sectores óptico y dentales y otros que me permitiréis que no revele. Todos ellos con una gran necesidad de urgencia y seguridad en todo momento.

“Nuestra diferencia, es que estamos orientados a nichos de mercado muy sensibles a la urgencia, el famoso hoy para hoy”

¿Cuáles son las épocas del año en las que hay más actividad?

La época de mayor actividad es a finales de año, la previa a la Navidad, noviembre y, principalmente, durante el mes de diciembre. También existe una actividad superior en el periodo previo a las vacaciones de verano, en los meses de junio y, en especial, julio.

¿Cuál es su tiempo medio de entrega?

Tenemos entregas inmediatas, o bien, en el mismo día. También ofrecemos servicios 24 y 72 horas. La mayoría de nuestras entregas son en el mismo día e incluso en el área metropolitana de Barcelona, en la misma mañana.

¿Distribuyen también los domingos? ¿Se plantean implementarlo en un futuro?

Actualmente, no distribuimos en domingo, no somos una empresa distribuidora al uso y, por lo tanto, de momento no nos planteamos la posibilidad de modificar ese funcionamiento.

¿De qué flota de vehículos disponen?

En la actualidad, tenemos alrededor de 30 rutas propias en la provincia de Barcelona con vehículos ligeros que nos permiten esa agilidad y

eficacia comentada. También tenemos un acuerdo estratégico con Envialia que nos permite distribuir en España y Portugal.

Y, ¿de cuántos metros cuadrados de almacén disponen?

La verdad es que no demasiados, unos 750 metros cuadrados. Cuando aparecen oportunidades con una necesidad mayor tenemos diferentes colaboradores que nos permiten dar ese servicio sin unos costes estructurales fijos que dañen nuestra rentabilidad.

¿Podría detallar las principales líneas de negocio de Meteor?

Por supuesto, nuestras principales acciones recaen en el transporte urgente, carga completa y en gran medida fraccionada, tanto a nivel

“Nuestra facturación estará alrededor de los tres millones de euros, algo superior a la del ejercicio anterior”

local, nacional e internacional. En los últimos años, hemos diversificado en servicios logísticos: almacenaje, picking y packaging.

También disponen de un servicio para empresas que comercializan a través de internet. ¿Cómo se han adaptado al e-commerce?

Principalmente, ofreciendo a ese perfil de cliente lo que busca: una buena preparación de pedidos, así como una distribución segura y económica. Para ello, hemos creado el servicio de soluciones e-commerce de Meteor, especialmente pensado para las empresas que comercializan y venden sus productos a través de internet.

¿Cómo gestionan la operativa de las devoluciones, de la logística inversa?

Es fundamental la operativa de las devoluciones en el almacén y se realiza en función de las necesidades del cliente: reexpedición a sus oficinas, revisión de cada unidad y en función del estado de cada artículo decisión de devolver al stock del almacén como producto apto o como producto no apto.

Por el momento, ¿solamente distribuyen desde Barcelona? ¿Tienen pensado expandirse?

Distribuimos tanto a nivel nacional como internacional. Tenemos diferentes acuerdos de colaboración con otras empresas que nos permiten dar un servicio muy competitivo más allá de la provincia de Barcelona.

A nivel económico, ¿qué previsiones tienen para este año? ¿Esperan superar la facturación del ejercicio anterior?

Nuestra facturación de este año, calculamos que estará alrededor de los tres millones de euros, algo superior a la que obtuvimos a finales de 2014. La guerra de precios está dificultando mucho convertir el importante incremento de servicios en aumentos sustanciales de facturación. ■