

El pasado mes de abril, la empresa alemana de 'big data' y análisis Statista elaboró el FT1000, el ranking de las 1.000 empresas europeas que más crecieron entre los años 2012 y 2015. El estudio recoge la información oficial de los balances y cuentas de resultados de las empresas de 34 países de Europa. Palibex es, según el FT1000, la empresa europea de logística que más ha crecido en el periodo. ¿El secreto? Considerar a los empleados y a los franquiciados lo más importante de la empresa.



Fotos: Jaime Coisa y Palibex

Palibex, el 'correccaminos' de la logística europea



JAIME Colsa es un empresario peculiar. Conduce un porche de coleccionista. Le encantan las motos tuneadas y, con algunos socios, ha montado un pequeño negocio para fabricar y vender este tipo de artilugios. Y le apasiona el arte. Su proyecto artístico más reciente ha sido la colaboración con "Truck Art Project" para convertir alguno de los camiones de su empresa en lienzos que difunden el arte de vanguardia de manera accesible e innovadora. Pero Jaime Colsa es peculiar, sobre todo, porque es uno de esos empresarios que de lo primero que te hablan, cuando les conoces, es de que lo más importante de su empresa son las personas. Y lo cierto es que en la sede central y el *hub* de Palibex en Madrid, Jaime Colsa saluda amablemente a todo el mundo y se dirige a ellos por su nombre.

El nuevo plan de recursos humanos de la empresa se llama curiosamente Palibex Sonríe, que incluye medidas de conciliación familiar, formación, atención sanitaria y responsabilidad corporativa para los empleados. El objetivo a medio y largo plazo, asegura la compañía, es lograr una empresa con

La empresa está innovando en un sector tradicional de la economía

personas felices. Puede sonar a literatura fantástica de gestión empresarial. El propio Jaime Colsa lo reconoce. "Pero siempre repito", explica el empresario, "a mis franquiciados, a mis socios, que el orden de importancia de los *stakeholders* o grupos de interés de la empresa (clientes, proveedores, Administración, medios de comunicación, etc.) ha cambiado. Ahora, lo más importante de una empresa son las personas. Todo el mundo dice lo mismo, me dirás. Pero ahí están los resultados".

Palibex nació en 2012 y en un tiempo récord se ha convertido en la primera red española de transporte urgente de palés; y lo ha hecho en un sector con-

trolado casi exclusivamente por multinacionales y donde el capital español está muy atomizado. Además, naciendo en un año, el 2012, que fue por culpa de la crisis el ejercicio en que más empresas de transporte desaparecieron en España. Colsa, en solo cinco ejercicios, ha extendido Palibex por toda España, hasta alcanzar más de 50 franquicias, con más de 500 vehículos, un equipo que supera las 650 personas y suma una facturación agregada de todos los socios de 35 millones de euros en 2016.

¿Cómo lo ha conseguido? Colsa explica que la capacidad de innovación y la tecnología, en un mundo como el nuestro, están globalizadas, están al alcance de la mano del que quiera cogerlos o comprarlos. Y eso es lo que él ha hecho. Con Palibex, ha puesto en manos de los franquiciados de su red las últimas aplicaciones tecnológicas para la trazabilidad total de las mercancías, un magnífico sistema de gestión de la calidad, los necesarios programas de apoyo comercial, simplificación de las finanzas o planes de innovación de las distintas áreas de la compañía (formación, RRHH,

comunicación, RSC, etc.); todo lo necesario para que la empresa funcione como un reloj de precisión.

Palibex, además, ha apostado por uno de los negocios logístico que más demanda tiene actualmente: la paletería *express* (ver apoyo), que responde a las nuevas necesidades logísticas de las industrias que quieren reducir *stock* y buscan dar una salida rápida a sus productos, con lotes de compra más pequeños y más urgentes.

Sobre el papel, la idea no es complicada. "Innovamos en un sector de la industria tradicional", explica el empresario, "pero mientras que nuestros competidores son multinacionales fundamentalmente británicas, nosotros somos de capital español que trabajamos con empresas españolas. Estamos dinamizando y ayudando al sector de las pymes de transporte logístico españolas".

La base del modelo de negocio de Palibex es la logística colaborativa, es decir, la colaboración estrecha con todas las personas que se relacionan con su red: franquiciados, clientes, empleados, proveedores o puntos de

El más rápido de los rápidos

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-----------------------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| INGRESOS | 2.288,7 | 7.224,8 | 10.958,2 | 13.906,1 | 16.199,6 |
| EBITDA | -421,9 | -259,3 | 366,4 | 556,1 | 827,1 |
| Resultado | -348,0 | -280,4 | 162,4 | 295,0 | 691,5 |
| ACTIVO | 1.916,8 | 2.607,2 | 3.680,9 | 4.146,1 | 4.799,6 |
| Fondos propios | 52,0 | 51,7 | 214,0 | 509,0 | 1.003,4 |
| Pasivo largo y corto | 1.864,8 | 2.555,5 | 3.466,9 | 3.637,1 | 3.796,2 |

Fuente: Registro Mercantil



JAIME COLSA, UNA PYME ESPAÑOLA MUY INTERNACIONAL



Jaime Colsa nació en Torrelavega (Cantabria) en 1972. Estudió Ingeniería industrial en la Universidad de Cantabria y se especializó en Marketing por ESIC y executive MBA por el Instituto de Empresa (IE).

Lleva más de veinte años en el sector del transporte y la logística. Ha trabajado en algunas de las principales multinacionales de la logística y el transporte: UPS, Christian Salvesen, DB Schenker y Palletways, en España, Alemania, Reino Unido, Francia e Italia.

Ha sido director de la división de automoción SCM en DB Schenker Transfesa, director de desarrollo de negocio en Palletways, key account manager en Christian Salvesen, european commercial manager en UPS Supply Chain Solutions.

Pero en 2012, a pesar de crisis, o quizá, precisamente, porque con la crisis vio una buena oportunidad, decidió crear su propia empresa.

Tenía dos ideas claras: que la globalización ha democratizado la innovación y la tecnología; y que cuando montas un negocio como Palibex, “nos va mejor a todos, cuando realmente nos va mejor a todos”.

Ahora, el *Financial Times* le ha incluido en el ranking de las 1.000 empresas europeas que más han crecido en los últimos cinco años.

entrega. Este modelo se basa en la empatía entre los actores de la cadena de suministro, que les permite competir con grandes corporaciones que cuentan con cientos de delegaciones y vehículos propios. La red PBX es un ejemplo de colaboración entre empresas locales que logran una cobertura geográfica nacional, sin perder la calidad en el servicio ni la cercanía en el trato.

El resto de las redes de transporte especializado, tanto en España como en Inglaterra, donde se originó este negocio hace dos décadas, funcionan en forma de aspa: todos los miembros están únicamente conectados con el *hub* o almacén central. Palibex potencia en cambio las relacio-

nes directas entre sus franquiciados para que sean más competitivos en tráficos regionales y, en ocasiones, en grupajes. La empresa también ha lanzado rutas más directas, delegaciones propias y una lanzadera Madrid-Barcelona. “A diferencia de lo que hace la competencia, este sistema mejora los servicios y la rentabilidad de nuestros franquiciados, a costa del beneficio de la central; pero no me importa, es lo que yo llamo empatía”.

Los resultados están a la vista. El pasado mes de abril, la empresa alemana de *big data* y análisis Statista eligió a Palibex como la compañía europea de logística que más ha crecido. Jaime Colsa asegura que para Palibex

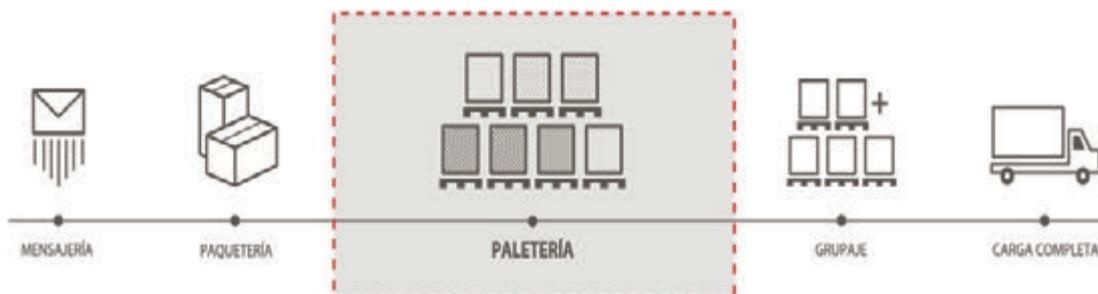
**En solo cinco
ejercicios
multiplica por
ocho sus ingresos**

es tan importante la gestión como sus servicios estrella: el de clientes VIPs; el de entregas antes de las 12.00 horas, para mercancías urgentes; o en el mismo día, para emergencias; su Plan ‘Roturas Cero’, que reduce al mínimo las

incidencias y la consolidan como la red más segura de su sector, o sus sistemas PBX Móvil, que garantizan la trazabilidad total de sus envíos.

Sus políticas de personal son estratégicas: salarios equitativos, beneficios sociales, carreras profesionales, cursos de formación o apoyo al deporte o a la cultura con visitas a museos o eventos destinadas a sus empleados y colaboradores, para lograr una plantilla más sana y feliz. “Nos empeñamos en transmitir a todos nuestros franquiciados que unas cosas y otras tienen la misma importancia al final en el negocio”.

■ MIGUEL JANER



BIENVENIDO A LA PALETERÍA EXPRÉS

¡Quiere que su mercancía llegue a cualquier capital de España en 24 horas! ¡Acaba de descubrir la paletería express! Los servicios de transporte express de mercancía en palés nacieron hace dos décadas en el Reino Unido. Son un servicio complementario a mitad de camino entre la paquetería y los transportes conocido como grupaje o carga completa, en los que usted necesita llenar un camión entero, solo o con otros empresarios, para poder expedir la mercancía. Con la paletería express no le hace falta: le basta completar un minipalé de 120 kilos, y ya puede mandar sus vinos, sus morcillas o las cajas de zapatos al hipermercado, el super o la tienda del barrio. Una empresa como Palibex le garantiza una entrega en 24 horas, rápida y ágil, con trazabilidad continua a través de su móvil y un grado de eficiencia del 94%.

Palibex garantiza a sus clientes que sus mercancías, de 1 a 7 palés de entre 150 y 1.200 kilos. Llegarán a destino en 24 horas; y, que durante ese periodo de tiempo, podrá seguir la trazabilidad de envío a través de su tecnología propia, PBX Movil, la aplicación de movilidad que asegura la trazabilidad total online de las mercancías. Para clientes con productos especiales, vino u otros del sector agroalimentario, Palibex ofrece el servicio VIP, con precios más competitivos y un trato especial de la mercancía; o el servicio a.m., con garantía de entrega antes de las 12 del mediodía.

En el mercado internacional Palibex opera a partir de su

alianza con Palet System, del Grupo Astre, un acuerdo que le permite ofrecer servicios diarios a Francia, el país que más intercambio de mercancías genera con la Península Ibérica, con unos tiempos de tránsito de 48-72 horas. Palet System está integrada dentro de Allnet, una agrupación de varias redes nacionales independientes fundada en 2012, para garantizar una distribución de paletería unificada en todo el continente, lo que permite enviar mercancías a cualquier punto de Europa.

Pero Palibex no está solo en el mercado. Según la publicación especializada Alimarket, las seis redes (ver cuadro) que componen el sector en España alcanzaron unas ventas conjuntas de 315 millones de euros en 2015. Este dato supone un crecimiento superior a un 11% respecto a los 280 millones del ejercicio previo. En volumen alcanzó los 6,5 millones de palés. El líder del mercado es la multinacional logística XPO, que concentra más de la mitad de los ingresos. Le sigue la empresa española Grupo Logístico Carreras. Aunque en estos dos casos, la paletería exprés es solo una división especializada del negocio general. Las empresas que se dedican exclusivamente a esta actividad y compiten directamente con Palibex, son las dos multinacionales británicas Pallex y Paletways.

En último ejercicio, según la información disponible, la empresa del sector que más ha crecido en España, al igual que en Europa, ha sido la de Jaime Colsa.

Redes de distribución exprés de mercancía paletizada

| | N.º de palés movidos | | | Nº miembros | Nº vehículos |
|---------------------------|----------------------|-----------|-----------|-------------|--------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | | |
| XPO TRANSPORT SOLUTIONS | 3.522.421 | 3.800.000 | - | 70 | 1.100 |
| CARRERAS GRUPO LOGÍSTICO | 775.000 | 935.000 | 1.065.000 | 46 | 1.130 |
| PALETWAYS IBERIA | 725.000 | 750.000 | 850.000 | 60 | 500 |
| PALL-EX IBERIA | 400.000 | 500.000 | - | 45 | - |
| PALIBEX LOGÍSTICA | 300.000 | 405.000 | 507.000 | 50 | 650 |
| LOGÍSTICA REFRIGERADA-DLR | - | 176.000 | 226.943 | 30 | 500 |

Fuente: Alimarket