



► 29 Febrero, 2016

Entrevista MANEL ORIHUELA SUBDIRECTOR GENERAL DE NACEX

“Nacex Pharma nace para dar respuesta a una necesidad concreta del sector de la salud”

El pasado año, Nacex celebró el vigésimo aniversario de su fundación, un tiempo en el que se ha convertido en un referente en el sector del transporte de paquetería. Repasamos su realidad actual con Manel Orihuela, Subdirector General de la compañía del Grupo Logista.

Nacex nace hace 21 años con el objetivo de liderar el sector del transporte urgente de paquetería y documentación. ¿Podemos decir que ese objetivo está cumplido?

Lo hemos logrado a través de una política y una estrategia propia y diferenciada de apuesta continua por la calidad y la innovación para aportar el mayor valor añadido al cliente.

Y esa estrategia consiste...

Consiste en ofrecer a los clientes un servicio de valor añadido donde cuenta más la calidad que un aspecto tan sensible en el sector como el precio. Tenemos una relación calidad-precio magnífica. Por eso hemos apostado por ofrecer servicios que aporten ese valor como las entregas a primera hora de la mañana o la integración de esos envíos con la logística de operaciones del cliente. Pienso, por ejemplo, en las entregas de repuestos para sectores críticos como la industria, la salud, la maquinaria o aquellos clientes para

quienes un paro en su día a día supone una pérdida económica.

¿Ahí se enmarca la línea Nacex Pharma?

Exactamente. Se trata del servicio de más reciente implantación que nace para dar respuesta a una necesidad concreta del sector de la salud, que precisa el transporte de los medicamentos a una temperatura controlada entre 15 y 25 grados. La vocación de servicio al sector healthcare ha hecho que Nacex invierta para dotarse de una estructura que incluye cámaras de temperatura controlada en las plataformas logísticas, vehículos isotermos y equipos de frío y calor para lograr ofrecer un transporte de valor añadido que aproveche toda la potencia de nuestra red de franquicias y genere ese valor del que le hablaba. Nuestro compromiso es poder ofrecer este servicio a los hospitales de capitales de provincia y ciudades con más de 100.000 habitantes.

¿Cuál es la estructura actual de Nacex?

Actualmente contamos con 30 plataformas en España y Portugal y con una red de más de 300 franquicias (todas ellas trabajan bajo un sistema certificado por AENOR), a las que hay que añadir los cerca de 800 puntos NACEX.shop de recogida de envíos que hemos repartido por todo el país. En conjunto, contamos con más de 2.000 colaboradores y cerca de 1.300 vehículos. Para que se haga una idea, el año pasado realizamos más de 17,3 millones de expediciones y las previsiones para este año, tal como está yendo el primer trimestre, son muy positivas.

¿Qué papel juega la tecnología en el éxito de la empresa?

Es fundamental. Y lo es no solo para lograr optimizar nuestros servicios, sino también en la relación con nuestros clientes. Somos la única empresa del sector que trabaja con una base de datos centralizada, lo que significa que tanto los gestores como las franquicias y los clientes



pueden acceder al estado de los envíos en cualquier momento. Eso ofrece tranquilidad al cliente, pero también nos permite controlar cualquier posible problema y actuar con rapidez para solventarlo. Es un sistema que ofrece una trazabilidad total de cada expedición.

¿Cuáles son los retos de futuro de Nacex?

El futuro pasa por seguir creciendo a través del valor añadido y de la calidad. Estamos orientados al campo del B2B, que aprecia mejor toda la oferta de servicios que Na-

cex puede ofrecerles. El ejemplo de ello es el transporte a temperatura controlada para el sector sanitario, pero no descartamos que esa experiencia nos pueda servir para ir incrementando nuestro portfolio en este sentido.

NACEX

www.nacex.es