

POR DENTRO

POR JUAN PABLO SILVA

La compra de Blue Express por parte de la empresa ligada al grupo Angelini por más de US\$ 230 millones fue una de las operaciones más importantes del mercado chileno en 2022. Por primera vez desde la adquisición, su CEO Oliver Paccot analiza el deal, cuenta cómo ha funcionado la empresa y asegura que se han duplicado en casi todas las métricas. Esta semana anunciaron un nuevo servicio: buzones inteligentes para en 30 segundos hacer envíos a todo Chile.

Oliver Paccot fue emprendedor Endeavor a los 27 años. En ese entonces era fundador de Woodtech, una empresa tecnológica de desarrollo de sistemas automáticos de medición. Es ingeniero civil industrial y tiene un master en economía en la Universidad Católica. Sentado en una Pronto Copec de Los Trapenses, en Lo Barnechea, confiesa que anda más de 11 horas semanales en bicicleta de ruta y forma parte del equipo de la medallista panamericana Arantza Villalón. Viste un polar institucional de Blue Express, empresa de la que es gerente general hace 5 años y que llevó al liderazgo del mercado de la última milla.

En 2013 inició un master en administración e ingeniería en el MIT en Boston, pero no fue esa experiencia lo que más lo marcó. Al egresar, trabajó un año en Amazon, en el equipo de operaciones, donde, dice, "se me abrieron los ojos de una empresa gigante que era muy rápida, flexible y con una cultura que no había visto en empresas en Chile". Ahí se encantó con la logística.

Al regresar a Chile asumió como gerente general de AirLife, pero "me quedó el bichito. Me gustó la experiencia de e-commerce de Amazon y veía cómo en Chile estábamos 15 años atrasados", asegura. Ese bichito volvió a aparecer cuando en 2018 recibió el llamado de Carlos Marin (socio de Kinza Capital) para que exploraran un proyecto en este mercado.

Estuvo un año trabajando con él, evaluando modelos y viendo si valía la pena comprar Blue Express, una firma en ese entonces era propiedad de los Heller. Cuando vieron que había una oportunidad, hicieron una oferta. En marzo de 2019 Paccot asumió como CEO de la firma.

De quinto a primero

Cuando asumió, Blue era el quinto del mercado logístico. Pero inspirado en la cultura de Amazon, Paccot lo revirtió. "Lo principal fue adaptarnos rápido. El mundo de la última milla es un mundo muy dinámico que ha ido cambiando a una velocidad gigantesca. Nosotros lo que hicimos



EL RECORRIDO DE BLUE EXPRESS DE LA MANO DE COPEC

fue tener una cultura súper ágil y flexible. Siempre hablamos de cómo 'startupisamos' una empresa de un sector más tradicional", afirma Paccot. Con esto, lograron ser los primeros de Chile en sólo cuatro años. Cuando los números mostraron tracción, Kinza contrató a un banco de inversión para vender Blue. Una de ellas fue Copec. Y hacia sentido: las más de 700 estaciones a lo largo de Chile se sumarían a la red logística de la firma. En ese entonces, el gerente general Arturo Natho, dijo: "La firma de este acuerdo es coherente con nuestro propósito, que busca potenciar el desarrollo y movimiento de las personas, las empresas y el país, generando nuevas soluciones para cada uno de nuestros usuarios en todas las necesidades de su vida

cotidiana". La firma de los Angelini desembolsó cerca de US\$ 230 millones.

Envíos 24/7

Desde que Blue cambió de manos en diciembre del 2022 ha duplicado su capacidad, sus equipos y la cantidad de envíos diarios, reconoce Paccot. Actualmente pueden enviar 500 mil paquetes diarios, sumaron las estaciones de servicio y tienen más de dos mil puntos de retiro a lo largo de Chile.

El jueves de esta semana se vió en las calles -y en la aplicación móvil de Copec- uno de los primeros resultados de este tiempo de trabajo: un servicio C2C (consumidor a consumidor) para enviar paquetes a todo Chile. En cada estación habrá buzones y bolsas

INPOST, MODELO A SEGUIR

El referente de Paccot es Inpost, una startup polaca adquirida por un private equity y que se abrió en bolsa en 2021 a una valorización de 9.500 millones de euros. Es una de las empresas más exitosas en esta industria en el último tiempo y "nuestro sueño es convertirnos en el Inpost chileno o latinoamericano", declara el gerente general. La empresa polaca tiene servicio de lockers y de auto atención y está presente en cinco países de Europa. Entre risas, Paccot dice que "sabemos más de su empresa que ellos", ya que al ser abiertos en bolsa publican toda la información y "nosotros nos la devoramos". Cree que al bajar las barreras del e-commerce se logra un círculo virtuoso, crece el volumen de venta, aumentan los servicios y por ende bajan los precios de delivery. Los polacos tienen un modelo híbrido, donde el 70% de los envíos son a centros de distribución y un 30% directo a las casas. En Chile, casi el 100% de los despachos son en esta segunda modalidad, lo que es más ineficiente y contaminante; uno de los desafíos de Blue Express, es revertir esta situación.

de delivery. El usuario entra en la aplicación, selecciona Blue Express, escanea el código, luego ingresa manualmente el código único que tiene cada bolsa y en menos de 30 segundos puede enviar una encomienda a cualquier dirección o a los centros de entrega.

"Reinventamos el servicio de Chilexpress para hacerlo más moderno, 24/7, más rápido y más simple para las personas", destaca. Y agrega que el precio es al menos un 10% más barato que la competencia. El seguimiento y pago también se realiza en la misma aplicación.

Esta innovación, "siempre estuvo en el roadmap de Blue", confiesa el CEO, pero "se aceleró desde la compra de Copec". Dice que probablemente lo hubieran hecho en al menos dos años si es que no tuvieran esta red. Ahora, proyectan llegar a enviar 20 mil paquetes al día en un año y medio. Cifra no menor, pero razonable si se tiene en cuenta que Copec tiene un millón de transacciones diarias.

Alianza con startups

Quienes conocen al ex Amazon dicen que es un experto en logística y probablemente es de las personas que más sabe de dicha industria en Chile. Su propósito -dice- es lograr precios más competitivos de despachos, visibilizar modelos de negocio que antes no existían y reducir la huella de carbono de los envíos.

Adelanta que lo que viene es el re-commerce (devolución de pedidos) y por eso trabajan con la startup

Reverso. Asegura que constantemente están conversando con startups para hacer alianzas. "La invitación es que conversemos y ver qué podemos hacer juntos. Somos súper conscientes de que hay cosas en las cuales somos súper buenos y de que hay cosas donde nosotros tenemos oportunidades y las tratamos de suplir".

Actualmente no han comprado ninguna firma, "pero somos un recomendador, vamos al CVC (Copec Wind) y les decimos que miren la startup con la que estamos trabajando y comentamos si les vemos potencial o no". "¿Que viene ahora? Lockers inteligentes. Ya están operando en 15 estaciones y esperan el próximo año un crecimiento agresivo de este modelo, en todas las Copec del país. +