

EMPRESAS

Copec entra al negocio de la última milla tras compra de Blue Express y buscará ampliar su cobertura



La distribuidora de combustible mantiene 681 estaciones de servicio y 422 tiendas de conveniencia, que se sumarán a los 1.000 puntos de la compañía logística.

POR MAGDALENA ESPINOSA Y MARTÍN BAEZA

Empresas Copec entra al negocio de la última milla tras anunciar la compra de Blue Express.

Si bien la compañía ligada al grupo Angelini venía hace un tiempo explorando la idea, fue en marzo del presente año cuando apareció la alternativa de comprar la empresa logística al fondo de inversión Kinza Capital y Altis Principal Investments, quienes en 2019 habían adquirido la firma al Grupo Bethia en US\$ 100 millones.

En el caso de Blue Express, la operación se cifró en unos US\$ 230 millones, monto que de acuerdo a la información entregada por la compañía serán financiados con recursos provenientes tanto de la caja como de endeudamiento de la filial Copec SA. En la operación, participaron los asesores Credit Suisse y Claro & Cía, por parte de los vendedores y Tyndall Group, EY y Larraín y Asociados, por parte de Copec.

Mejorar el alcance

Con la pandemia la industria de la última milla tomó fuerza ante el boom del e-commerce. Eso despertó el interés de Copec por este negocio, ya que tienen una extensa red de servicentros y tiendas de conveniencia que sirven como infraestructura para potenciar más la logística de sus productos.

El gerente general de Copec, Arturo Natho, comentó que la sinergia que ven al adquirir una de las

empresas más grande del mercado es que les permitirá mejorar el alcance de ambas marcas.

“Copec cuenta con la mayor red de estaciones de servicio del país y este activo permitirá ampliar las posibilidades de cobertura de Blue Express y su oferta de servicios y soluciones. Seguiremos trabajando con el mismo foco puesto en ofrecer a las personas más e innovadores servicios y con ello, aumentar las experiencias positivas entre nuestros clientes”, explicó.

Copec mantiene 681 estaciones de servicios que operan todos los días de la semana 24 hrs; además, tiene 422 tiendas de conveniencia entre sus marcas Pronto y XS Market, agrupadas bajo su filial Arcoprime, los que ahora serán agrupados bajo la marca “Pronto”.

En tanto, Blue Express cuenta con una red de 1.000 puntos y una cartera de 5.000 clientes, convirtiéndose en uno de los cuatro operadores más grande de logística en Chile. “Ingresamos al negocio de la última milla, un mercado con proyecciones de crecimiento importante, especialmente, luego de las transformaciones experimentadas tras la pandemia. Es una empresa, al igual que Copec, líder en servicio a las

“Copec cuenta con la mayor red de estaciones de servicio del país y este activo permitirá ampliar las posibilidades de cobertura de Blue Express”, dijo el gerente general de la compañía Arturo Natho.

personas, que sólo en 2021 entregó 33 millones de paquetes llegando a más de 8 millones de destinatarios finales”, explicó Natho.

A juicio del ejecutivo, estas perspectivas convierten a Blue Express en un actor estratégico dentro del comercio electrónico, con una proyección de crecimiento “auspiciosa”. Cabe recordar que la marca tiene un acuerdo con Amazon para convertirse en su socio, junto a Chilexpress en 2023.

“El proceso de compra debería ser a corto plazo. Los modelos de negocios de Blue Express y Copec tienen muchos aspectos en común, la idea es potenciarlos y mejorarlos, aprender mutuamente y ganar experiencia”, remató Natho.

Un actor en ascenso dentro de una industria altamente competitiva

Con un 15% del mercado logístico luego de un rápido crecimiento durante la pandemia, Blue Express ya es uno de los cuatro mayores operadores del mercado.

El Grupo Angelini entra a una industria altamente competitiva y lo hace con uno de los actores más importantes de ella.

Según un análisis de la consultora Kawésqar Lab, Blue Express habría alcanzado una participación de mercado de un 15% en el rubro de envíos y logística en 2021, dato que toma en cuenta todos los paquetes distribuidos por canales de comercio online -tanto nacionales como internacionales- a los hogares.

Además, Blue Express iría en ascenso en la industria, ya que esta cifra supera el 11%

que alcanzó en 2020.

Así, la compañía forma parte del grupo de las cuatro empresas grandes del sector, junto con Correos de Chile, Starken y Chilexpress.

Desde Kawésqar Lab explican que la competitividad en la industria se volvió aún más alta durante la pandemia y de la mano con el auge del comercio electrónico. Los datos de la consultora muestran que en 2021 se duplicaron los actores emergentes y que hoy existen más de 58 empresas constituidas que ofrecen sistemas de envíos a hogares.

“El contexto competitivo se ha vuelto cada vez más diverso. Entre los propios crecimientos de la industria entre tradicionales y mediano, el segmento de emergentes ha experimentado un fuerte

crecimiento que hoy está alcanzando el 20% del tráfico de paquetería de e-commerce”, sostuvo Christian Oros, CEO de Kawésqar Lab.

El analista explica que tras las cuatro grandes viene un segundo grupo de empresas “intermedias” -WSP, Shipit, DHL, FedEx y Urbano- y luego todas las demás compañías pequeñas se pelean por ese 20%, cada una apostando por distintas especializaciones dentro del rubro.

Desde la consultora abren la discusión respecto de si este escenario tan atomizado es sostenible en el largo plazo y evalúan la posibilidad de que exista una burbuja logística, lo que posiblemente llevaría a ajustes, adquisiciones y alianzas dentro de la industria en el próximo tiempo.