

“Oxperta ofrece a un mismo cliente servicios de mensajería, logística, energía y finanzas”

Tirs Castellarnau CEO de Oxperta

Oxperta es el partner integral de servicios de transporte, logística, energía y finanzas para empresas y particulares. Hablamos con su CEO, Tirs Castellarnau, para que nos explique las características de su modelo de negocio.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

Durante más de 20 años, operamos como la franquicia de una de las principales compañías de transporte urgente a nivel nacional y logramos ser una de las delegaciones más relevantes de esta marca.

Paralelamente, en 2012 fundamos Opción Energía para ofrecer a nuestros clientes soluciones de energía sostenible y, en 2017, Opción Capital, para hacerles llegar soluciones de intermediación financiera. Gracias a esta unión, hemos llevado a cabo una estrategia de cross selling de la que se ha llegado a beneficiar más del 25% de nuestra cartera de clientes. Desde 2022 decidimos construir nuestro propio proyecto de mensajería urgente y logística, que también integrase las soluciones de energía e intermediación financiera que llevamos aplicando más de 10 años, para empezar a franquiciar y extender nuestras soluciones por todo el territorio nacional.

¿Por qué se tomó esa decisión?

Esta evolución fue propiciada por la tendencia del sector del transporte urgente. Desde hace bastante tiempo, se está experimentando cómo los márgenes se reducen notablemente ya que, con el crecimiento del e-commerce, las entregas B2C han ganado terreno a las B2B. Además, los costes están aumentando debido, entre otros factores, a la volatilidad del precio del petróleo y a elementos regulatorios, a la vez que el precio de los envíos disminuye cada vez más. De hecho, según un estudio de la CNMC, el ingreso medio por envío de las empresas de mensajería en España en 2021 fue de 5,94 €, un 12,3 % menos que en 2020 y el precio más bajo desde 2013.

Para hacer frente a esa situación, decidimos implementar una estrategia de cross selling que nos permitiera lidiar con los bajos márgenes del transporte urgente, ya que pudimos rentabilizar nuestra cartera de clientes, ofreciéndoles también soluciones de energía y finanzas. Y nuestros propios clientes también pudieron beneficiarse de las ventajas de precio y la comodidad que supone centralizar varios servicios con un único partner de calidad.

Gracias a mi experiencia liderando una compañía franquiciadora y a la trayectoria como franquiciado, comprendí que el siguiente paso natural del proyecto era empezar a franquiciar con un doble objetivo: optimizar los beneficios para franquiciados y clientes. Y para ello necesitábamos una nueva marca que nos sirviese para englobar nuestros tres verticales de negocio y nos ayudase a consolidar la visión de nuestra compañía: Oxperta.

¿Cuál es la estructura actual de la compañía?

Ofrecemos soluciones de forma unificada con nuestros tres verticales de negocio: con Oxperta Express proporcionamos servicios de transporte y fulfillment de principio a fin, con un acompañamiento cercano, de confianza y 100% humano. Oxperta Energía es nuestra comercializadora de luz y gas, con la que incentivamos el autoconsumo y el uso de las energías renovables. Por último, Oxperta Capital es nuestra solución de intermediación financiera para negocios y particulares.

Actualmente contamos con una red de 17 franquicias y todas ellas están capacitadas para comercializar los servicios de esas tres líneas de negocio. En conjunto, nuestro equipo está integrado por más de 250 personas.

¿Con qué objetivo acuden a Expofranquicia 2023?

Vamos a Expofranquicia con el objetivo de seguir explicando al mundo todos los beneficios de abrir una franquicia Oxperta y continuar expandiendo nuestra red de colaboradores por toda la península.

¿A qué perfil de franquiciado se dirigen?

Principalmente, buscamos empresarios y empresarias con experiencia en el sector del transporte urgente y la logística que actualmente tengan una franquicia en activo y busquen una mejora transversal de su modelo de negocio en ámbitos como la optimización de los procesos y costes operativos, una mayor rentabilidad, la mejora de los KPIs y una relación cercana y transparente con la marca central. Además, deben estar dis-



puestos a diversificar su negocio para aumentar los beneficios.

¿Qué ventajas tiene pertenecer a la red de franquicias de la marca?

Con nuestro modelo, las empresas de mensajería urgente clásicas pueden reducir hasta en un 60 % los costes de su estructura de negocio y obtener una mayor rentabilidad, al mismo tiempo que mejoran sus indicadores de calidad. Además, nuestros colaboradores tienen la oportunidad de rentabilizar al máximo su cartera de clientes gracias a la venta cruzada de todo el catálogo de servicios de nuestros verticales de negocio. De esta forma, pueden ofrecer a un mismo cliente servicios de mensajería, logís-

tica, suministro de luz y/o gas, autoconsumo o intermediación financiera, lo que también repercute en beneficios para sus clientes.

También hemos diseñado un ecosistema tecnológico con el que optimizar todos los flujos de trabajo y llevar un control exhaustivo de todas las operaciones y cartera de clientes. Para ello, ponemos al alcance de nuestras delegaciones y sus clientes diversas herramientas.

Que son...

A los franquiciados les ofrecemos Portal de franquicias, CRM, Last Mile Application (LMA), un sistema de Gestión de Almacén (SGA), Business Intelligence y la central de compras.

Oxperta cuenta con 17 franquicias y pretende lograr 40 a final de año y 100 antes de acabar 2025

La empresa cuenta con un modelo de negocio que aprovecha el cross selling para mejorar los resultados de sus franquiciados y los beneficios del cliente

A los clientes, un portal y área privada de clientes, el SGA y diversas integraciones.

¿Qué diferencia su modelo frente a otras alternativas del mercado?

Además de todo lo explicado, en Oxperta creemos en una relación cercana y transparente entre la central y los franquiciados. Por eso ofrecemos a nuestras delegaciones formación 360, la tecnología más avanzada, la estabilidad de nuestra marca, exclusividad de zona para que puedan rentabilizar al máximo el área geográfica que tienen asignada y todo el apoyo de nuestro equipo de marketing y comunicación.

¿Hay espacio para la innovación en un sector como este?

Sí, por supuesto. En nuestro caso, más allá del ecosistema tecnológico que hemos consolidado, proponemos la venta cruzada con la comercialización de los servicios de nuestros tres verticales de negocio. Es algo nunca visto antes en nuestro sector. El cross selling, sumado a la optimización de costes, hace que las franquicias Oxperta sean mucho más rentables que el resto de las franquicias del sector del transporte urgente.

¿Cuáles son los planes de crecimiento de Oxperta?

Actualmente contamos con 17 franquicias. Tenemos previsto cerrar el año con una red de 40 y sostener este crecimiento hasta alcanzar las 100 delegaciones al finalizar 2025.