



“La bicicleta para distribución debería considerarse vehículo de carga y descarga”

El operador de paquetería Mensos ha conseguido un ahorro de 8,5 toneladas de CO2 a la atmósfera hasta finales de septiembre gracias a su reparto a través de bicicletas de carga. La vocación de esta startup es consolidar una empresa logística sostenible en Madrid, y tras lograr un pleno afianzamiento en la capital, expandirse al resto de España. El futuro, explica su fundador, Alejandro Corroto, es la creación de pequeños hubs logísticos en el centro de las ciudades como respuesta a las restricciones por contaminación y para responder a las peculiaridades de los centros urbanos, que suponen un reto para el sector de la última milla.

¿Cómo ha desarrollado la idea de crear una empresa de mensajería sostenible en bicicletas de carga?

A través de mi experiencia laboral en diferentes empresas de logística empecé a plantearme que era necesario realizar el transporte de forma diferente. He sido triatleta y utilizo regularmente la bicicleta por Madrid. En 2013, empezó a implementarse la ciclomensajería en el centro y Norte de Europa, y observé que, tanto en Madrid como en el resto de España, lo que se hacía era aún a pequeña escala. Por tanto, decidí lanzarme y crear una startup de mayor tamaño y más conectada, para la que adquirí bicicletas de carga y empecé a realizar pedidos para testear el mercado. La demanda aumentó rápidamente y empezó a rumorearse que se realizarían cortes de tráfico en el centro de Madrid. En 2015, nos incorporamos al programa Unlimited y la fundación Edmond de Rothschild invirtió 10.000 euros de capital semilla. Además, empezamos a trabajar con Seur. Por otro lado, cuando empezaron las entregas urgentes en menos de dos horas en tiendas online, surgió la oportunidad de poder apoyar al pequeño comercio y competir con las grandes compañías.

¿Está calando esta solución logística durable para la entrega a la última milla en zona urbana?

Por cada dos bicicletas reemplazamos una furgoneta y nuestro objetivo principal es reducir el tráfico y aumentar el espacio público. Sí creo que hay posibilidad de un cambio real para las entregas de última milla. Sin embargo, nos enfrentamos a diversos retos, entre ellos a la estructura de costes. Realizar un nuevo arrastre al centro conlleva un coste y las empresas suelen ser reacias a ello. Esto es algo que podría subsanarse si se lograra la consolidación de varios operadores logísticos en un mismo vehículo. Nuestro almacén es un centro de micro-consolidación, nos traen paquetes de diferentes compañías que podemos repartir con la misma bicicleta. Nuestro objetivo es acercar los microhubs a los grandes retailers.

¿Cuál es su valoración actual sobre la nueva ordenanza planteada por el nuevo equipo municipal de Madrid? ¿Se están apoyando proyectos como el de Mensos para la distribución urbana de mercancías?

El Ayuntamiento de Madrid ha reiterado que la solución a la última milla es a través de los aparcamientos, cuando por activa y por pasiva se ha subrayado que, o se cambia mucho la normativa para favorecer el uso de estos hubs, o en mi opinión, no es útil. Pienso que tienen que buscar las infraestructuras necesarias para la multimodalidad, que incluya el reparto a pie, en bicicleta, en furgoneta y en camión. Es necesario repensar la ciudad para que sea posible. Por ejemplo, en Vitoria tienen una interesante teoría de las grandes manzanas urbanas, y creemos que puede ser una buena solución. El modelo urbano de la 'Supermanzana' se basa en células urbanas que jerarquizan la red viaria y el establecimiento de una red diferenciada para cada modo de transporte.

¿Cree que las infraestructuras madrileñas son óptimas para la circulación de las bicicletas?

En este momento no. Por una parte, nos favorece el estar integrados en el tráfico, pero tendría que haber más carriles exclusivos para circular y evitar que la gente utilice el vehículo privado. No creemos que el problema sea el vehículo de mercancías, sino que lo que se debería reducir es el uso de los privados, que debería tener una mayor dificultad a la hora de acceder al centro de las urbes. Por ello, invitamos a la Administración a limitar el acceso al centro para ayudar a otros modos de reparto. Por ejemplo, actualmente una furgoneta tiene permitido entrar en la Puerta del Sol en Madrid, pero un ciclista se tiene que bajar porque es una zona peatonal. Por tanto, necesitamos que se regule la circulación de las bicicletas de carga, o bien, que se valore como un vehículo de carga y descarga, que actualmente no está contemplado.

¿Con cuántas bicicletas cuenta la flota de Mensos y dónde aspira a expandir su actividad próximamente?

Tenemos en total 24 bicicletas, de las cuales 22 se sitúan en Madrid y las 2 restantes en Valencia. Actualmente, estamos creando el primer microhub en Valencia y el próximo paso es implantar otro centro de distribución en el Norte de

la capital para finales de año, así como en otra ciudad, posiblemente en Santander o en Sevilla. Nuestro plan de expansión es, a través de un modelo de delegación o franquiciado, agrupar hubs hasta en 15 ciudades, es decir, supone abrir más de un centro logístico por mes. Pretendemos invitar a empresas ya existentes a que se unan a una red mayor, aportando tecnología. Para ello, Mensos forma parte de Kargo Technologies para favorecer dicha integración.

¿Qué especificidades tienen las bicicletas de carga?

Ofrecemos multimodalidad, con bicicletas de dos ruedas y un cajón diseñado por nosotros con una capacidad de 370 litros. Nos permite tener una gran cabida, pero a la vez, ser muy ágiles en ciudades con mucho tráfico y cuestas. Son vehículos eléctricos que no superan los 40 kilos de peso que permiten realizar la distribución con orografía difícil. Además, utilizamos triciclos de carga para zonas más llanas y amplias.

¿Cómo es la cartera de clientes de la compañía?

Tenemos dos tipos de clientes: los de última milla, que son operadores logísticos como Seur y GLS, y los pequeños comercios a los que hacemos distribución directa, como WeGuest, MoonWater o Farmidable. Hemos empezado, además, a realizar la distribución en frío con Wetaca. Para ello, disponemos de una cámara de frío con sondas de control en el almacén, y para la distribución en bicicleta, de bolsas isotérmicas con un sistema de medición constante que nos permite realizar rutas de 4 y 5 horas sin superar los seis grados de temperatura.

¿Cómo se desarrolla la distribución y qué trayectos realizan los mensajeros diariamente?

Realizamos las rutas de última milla por códigos postales que no superan los 15

kilómetros de recorrido. Es un trabajo de densidad, donde se realizan entre 12 y 15 entregas a la hora. En el On Demand, nos movemos por turnos de seis horas por todo el radio de la M-30, en la que un mensajero puede realizar diariamente entre 35 y 50 kilómetros, es decir, unos tres o cuatro envíos cada hora. Transportamos todo lo que sea susceptible de caber en el cajón de la bicicleta, es decir, paquetería y mercancías de pequeño tamaño. Tenemos un target importante, que es la compra de supermercado, además del almacenaje y movimiento de stock. También hacemos distribución del canal horeca para restaurantes en el centro, como productos para obradores de pan, y todo tipo de compras online.

¿Dispone Mensos de puntos de recogida en el centro de Madrid?

Por un lado, realizamos recogidas y entregas para nuestros clientes directos, y, por tanto, hay mercancía que no pasa por nuestro almacén. Por otro, contamos con un hub logístico desde donde sacamos el producto. Con los operadores logísticos, trabajamos de dos formas: o nos lo traen al almacén en una carga y descarga a primera hora de la mañana, o bien salimos desde sus agencias de cada código postal.

¿Puede afectar a una compañía como Mensos el devenir de la legislación sobre plataformas digitales?

Tenemos 28 personas en plantilla y colaboradores autónomos para los envíos On Demand. Por tanto, no nos afecta la regulación porque el 85% de la plantilla está en nómina y las colaboraciones de autónomos son puntuales. Nuestro modelo de colaboración se realiza a través de empresas directamente, a través de Korgo Technologies.

¿Están dispuestos a crecer con la adquisición de otras compañías?

Estamos dispuestos a integrarnos dentro de una empresa que nos ayude a realizar colaboraciones con otras del sector. Pero primero queremos extender nuestro modelo en otras ciudades, con la tecnología validada en Madrid. Sin embargo, sí estaríamos dispuestos a incorporar empresas localizadas en otras ciudades. Por otro lado, también nos interesaría integrarnos en operadores de mayor dimensión como, por ejemplo, en Seur. Además, estaríamos interesados en un acuerdo marco si algún operador decidiese apostar por la expansión nacional y un modelo de reparto en bicicleta.