

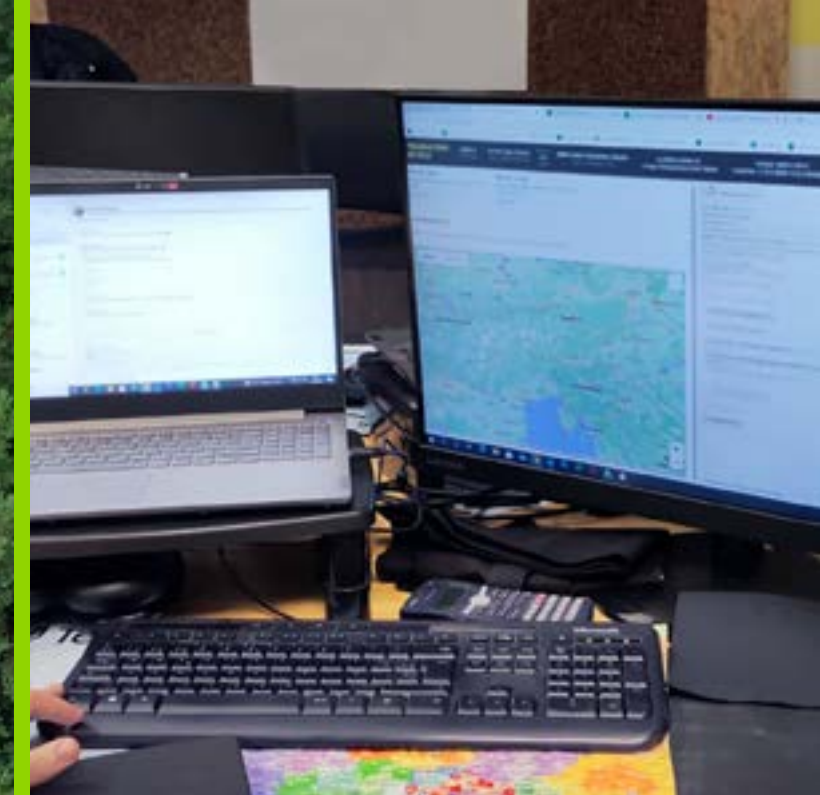


ENTREVISTA

Mike Cuingnet, CEO de Tennders

“La digitalización de la logística y de las cadenas de suministro es esencial para la sostenibilidad”

Tennders es una empresa de logística que une cargas y camiones a través de un software que permite digitalizar los procesos de compra de servicios de transporte terrestre. Además, dispone de una agencia digital de transporte que permite, tanto a cargadores como a transportistas, digitalizar sus procesos para seguir nuestra visión de acelerar la transición a una logística más sostenible. Mike Cuingnet es su CEO.



“Tennders justifica que la transición desde un modelo tradicional a uno digital es creíble y su ejecución, factible.”

Cuando ves que más de 60 empresas colaboran para producir, transportar y entregar un solo producto de China a Europa el mercado parece caótico, pero funciona.

Aumentamos las capacidades de cargadores, transportistas y guiándolos en la transición desde un modelo tradicional, hacia uno digital que optimice la negociación.

¿De dónde le vino la idea de crear Tennders? ¿Le ha servido la experiencia como bróker financiero?

Al tener experiencia como analista financiero y bróker, he visto la transición del mercado financiero desde un estado poco digitalizado, parecido a El Lobo de Wall Street, hacia un modelo totalmente digitalizado, donde ves más científicos que brokers. Cuando tuve la suerte de entrevistarme con CH Robinson, después de cursar el Máster en Management Internacional, me di cuenta de que este proceso, apasionante a la vez que retador, se iba a repetir en logística. También, sabiendo que vengo de Chamonix, Francia, donde se encuentra el túnel de Montblanc con más de 2.000 camiones a diario, básicamente, pude ver un impacto positivo inmediato para mi pueblo natal. Así que comencé a crear un modelo tradicional con mi primera startup, Natane Iberia, para después llegar a un modelo digital y seguir un camino similar al del sector financiero. Tennders justifica que la transición desde un modelo tradicional a uno digital es creíble y su ejecución, factible. No obstante, cuando ves que más de 60 empresas colaboran para

producir, transportar y entregar un solo producto desde China a Europa, te das cuenta de que, aunque el mercado parece muy caótico, funciona. Solemos enfocarnos en los errores, pero también hay que ver los aciertos y de ahí viene Tennders.

¿Cómo funciona su solución y cómo ayuda a todos los actores del proceso logístico?

El hecho de centralizar los flujos de transporte y la negociación inherente a ellos es el mayor valor que aportamos como empresa. Trabajamos para aumentar las capacidades de cargadores, transportistas y agencias de transporte y guiarlos en la transición desde un modelo tradicional, hacia uno digital que optimice la negociación. Contamos con dos servicios. El primero como de agencia de transporte, ayudamos a los actores del sector a manejar la volatilidad. Cuando el precio cambia cada día es complicado aceptar contratos a 6 meses vista, pero Tennders permite a cargadores y transportistas mantener su mercado y hacerlos crecer a la vez que digitalizar sus procesos. Segundo, ofrecemos un ecosistema de soluciones donde, tanto el transportista, como el cargador y la

agencia de transporte, no tendrá que tratar con varios agentes. Asimismo, podemos adelantar el pago de una factura a un transportista o permitir a un cargador sobre asegurar su carga. Pero también dar información de calidad sobre el precio en el futuro y esto sabemos que con gestión de datos y digitalización se puede conseguir.

¿Qué funciones desarrollan como agencia de transporte?

Actualmente, es habitual que un cargador desconozca que a veces el envío de su carga se subcontrata a otro proveedor. En ocasiones, la cadena de subcontratación incluye más de 10 proveedores. Lógicamente, la comunicación se pierde con 10 intermediarios. Como agencia de transporte digital, nos enfocamos en los servicios que traen más valor a nuestros clientes. También, los grandes cargadores toman tiempo en validar nuevos colaboradores. Nosotros podemos aportar mucho valor validando estos proveedores a través de nuestra plataforma directamente. Los cargadores están dispuestos a probar una nueva solución porque pierden capacidad a diario debido a retrasos administrativos y de compliance. Y

los transportistas pequeños no tienen tiempo para adaptarse al proceso de estos grandes cargadores. Nosotros ofrecemos acceso directo a una capacidad de transporte que los cargadores no podían tener. Gracias a nuestro algoritmo, podemos ver si es factible cubrir una carga con un proveedor de servicio. Sí es así, lo derivamos a un tercero ya validado con su experiencia previa y pudiendo aportar valor a los cargadores al mismo tiempo gracias a nuestra capacidad interna. Nuestro equipo de expertos ha establecido relaciones de confianza con redes europeas de transportistas desde hace más de 10 años. Actuamos a nivel urgente, como el concepto “de hoy para mañana”. Por último, ofrecemos también servicio de consulting para ayudar a cargadores a optimizar sus flujos de transporte.

¿Qué funcionalidades técnicas tiene que la hacen diferente de otros softwares del mercado?

La mayor parte de los softwares existentes ayudan a los transportistas y a los cargadores a manejar sus camiones y sus cargas a través de un sistema de gestión. Pero normalmente no ofrecen la gestión de compra de la carga o invitar a los proveedores a

Ofrecemos un ecosistema de soluciones donde, tanto el transportista, como el cargador y la agencia de transporte, no tendrá que tratar con varios agentes.

En ocasiones, la cadena de subcontratación incluye más de 10 proveedores. Lógicamente, la comunicación se pierde con 10 intermediarios.

Los cargadores están dispuestos a probar una nueva solución porque pierden capacidad a diario debido a retrasos administrativos y de compliance.



Gracias a nuestro algoritmo, podemos ver si es factible cubrir una carga con un proveedor de servicio.

Nuestro equipo de expertos ha establecido relaciones de confianza con redes europeas de transportistas desde hace más de 10 años.

La mayor parte de los softwares existentes no ofrecen la gestión de compra de la carga o invitar a los proveedores a participar en una subasta.

participar en una subasta. Una subasta establecida ya sea para un flujo de carga regular y anual o una carga spot o urgente.

En ese sentido, nos enfocamos en la parte alta de la cadena de valor complementándonos con el TMS. No pedimos a los cargadores cambiar sus soluciones tecnológicas al instante, si no que les permitimos aumentar la capacidad de sus sistemas actuales gracias a la negociación digital con sus proveedores. El resultado es una red interconectada de proveedores y cargadores, con servicios complementarios como servicios de ferri, túnel, o pricing, para aumentar su experiencia de gestión logística. Respecto a la inteligencia artificial, ya estamos trabajando en ello a nivel de pricing. Nuestro objetivo es ser un software que se conecte a la tecnología actual de nuestros clientes manteniendo la neutralidad. Entendemos claramente que, si ayudamos a los cargadores a buscar proveedores de transporte, debemos tener un posicionamiento firme sobre cómo gestionamos sus datos.

¿Qué ahorros genera para todos los actores que participan en el proceso y más ahora cuando los precios de los carburantes están tan altos?

Cuando hablamos de ahorros, pensamos principalmente en costos. Pero también tendríamos que pensar en los costes de oportunidad y para ello, la forma de comprar servicio de transporte es clave. Anteriormente, los cargadores contrataban un servicio de transporte a dos años vista, si eran grandes. Si eran pequeños también, pero con una fiabilidad mucho menor. Al final, se veían forzados a volver al mercado transaccional para encontrar más capacidad de transporte por si el proveedor contratado a dos años vista fallaba.

Creemos que ahora no hay sólo una forma de hacer licitaciones, sino varias. Hemos visto cargadores innovadores que, en lugar de comprar servicios de transporte para una carga o para una línea de varios años, lo hacen para un pack de 30 cargas, por ejemplo. También para proyectos de dos o tres semanas que dan más confianza a los transportistas. La tendencia es que los transportistas buscan un compromiso estable, pero a corto plazo, y evitan el largo plazo por si los costes vuelven a subir de forma exponencial.

¿Qué problemática más habitual tienen los cargadores?

Cuanto más pequeño es el cargador,

más complicado le resulta encontrar proveedores fiables. Sin embargo, Tennders da acceso a este servicio. Por otra parte, hemos visto proveedores de transporte enviar camiones vacíos desde Madrid por ser más baratos que los disponibles en Barcelona. Lógicamente, no se toma en cuenta la huella de carbono. Sabemos que en dos años habrá un mercado secundario de carbono y que las grandes empresas cada día tienen más requisitos a nivel legal. Por tanto, los transportistas tendrán que tomar en cuenta la huella de carbono de sus transportes porque las tendrán que compensar. En esta línea, Tennders puede ser un referente tanto para transportistas, como para cargadores, y acompañarlos ante esta nueva normativa que implicará un cambio enorme en el transporte de mercancía en Europa. A título de ejemplo, el 95% de las mercancías que se transportan en España lo hacen por camión. Por eso queremos potenciar la intermodalidad a través de los trenes y los ferris.

Cambiando de tema, el sector del transporte por carretera es muy intensivo en consumo de energía y se están preparando nuevos marcos legales como la “Directiva de la

Euroviñeta”, ¿cómo ayuda Tennders y su solución a que las empresas de transporte sean más sostenibles?

Gracias a nuestra colaboración con Six Degrees, el brazo de consulting en cambio climático de la universidad de Oxford, además de la Fundación Empresa y Clima, estamos trabajando en dos soluciones para disminuir o compensar las emisiones de cargadores y transportistas. La primera es compensar. Por ejemplo, compra de créditos de carbono, para anular la huella de carbono creada por el transporte. La segunda es bajar las emisiones a través de uso del tren, de los camiones eléctricos o hidrógeno. Sabemos que habrá dos caminos. Como siempre, hablamos de un mix porque que ninguna opción nos puede traer la solución definitiva para el modelo de consumo que buscamos en Europa. Nuestra propuesta es ir por etapas. Primero, tenemos que enfocarnos en bajar la huella de carbono. Se debe permitir al cargador usar el tren y ferri, pero también al transportista, quien quizá no ha conectado con estos proveedores. Segundo, bajar la huella fomentando el uso de combustible más sostenible, ya que el combustible sostenible en su totalidad no puede existir.

Permitimos a los cargadores aumentar la capacidad de sus sistemas actuales gracias a la negociación digital con sus proveedores.

Nuestro objetivo es ser un software que se conecte a la tecnología actual de nuestros clientes manteniendo la neutralidad.

Hemos visto cargadores innovadores que, en lugar de comprar servicios de transporte para una carga o para una línea de varios años, lo hacen para un pack de 30 cargas.



La tendencia es que los transportistas buscan un compromiso estable, pero a corto plazo, y evitan el largo plazo por si los costes vuelven a subir de forma exponencial.

Sabemos que en dos años habrá un mercado secundario de carbono y que las grandes empresas cada día tienen más requisitos a nivel legal.

Esta nueva normativa que implicará un cambio enorme en el transporte de mercancías en Europa.

En su opinión como experto, ¿cómo se puede llegar a los objetivos de que el transporte por carretera sea neutro en 2050 a través de qué combustibles alternativos, hidrógeno, biometano, baterías eléctricas...?

El marco legal establecido en la Unión Europea está cambiando en el buen sentido. Es cierto que se están creando reglas que obligarán al sector a bajar su huella de carbono de forma forzada. Sin embargo, a veces el Estado debe tener un rol innovador que favorezca los cambios, a la vez que garantice el gobierno. Con combustibles alternativos, no podemos hablar de una situación neutral a nivel de huella de carbono, por el simple hecho de que todavía exportamos la mayor parte de las mercancías por camión. No obstante, considero que daremos un nuevo uso al camión, el cual seguirá teniendo un impacto positivo en los segmentos donde actúa y permitirá a otros medios, como el tren o el ferri, actuar en situaciones en que el camión dejará de ser relevante. Llegaremos a estos objetivos dando prioridad a camiones eléctricos en rutas de corta distancia, mientras continúa el desarrollo de la tecnología

basada en hidrógeno. Existen programas de reciclaje de baterías eléctricas y el bio metano tiene un potencial fenomenal en España. Ejemplos así se tienen que potenciar para ayudar a los transportistas a desvincularse del combustible tradicional, que tiene una volatilidad muy complicada de gestionar. Gracias a estas medidas sabemos que en un futuro cercano el sector logístico podrá empezar a bajar su huella de carbono. La neutralidad para 2050 es un objetivo ambicioso, pero factible si la intermodalidad pasa a la acción y si empezamos a producir hoy el combustible que vamos a necesitar mañana.

¿Qué importancia va a tener en toda esta disrupción la tecnología como Tennders?

La mayor parte de los softwares actuales no permiten tener visibilidad de la huella de carbono porque es un aspecto muy reciente. Tampoco están conectados a servicios de compra de crédito de carbono y no permiten una intermodalidad fácil de gestionar. Por otra parte, hay medio millón de transportistas en Europa y 250.000 tiene únicamente un camión. Si, por ejemplo, alguno tiene la voluntad

de ser más sostenible y montar su remolque en el tren para llevarlo al otro lado de Europa, tenemos que pensar en quién se ocupará de recibir este remolque y entregarlo por el transportista. También, cuando vemos que hay mucho tiempo de espera para cargar y descargar en los almacenes, nos damos cuenta de que hay una gran cantidad de camiones inmovilizados simplemente por las ineficiencias logísticas de los distribuidores. Tennders tendrá un fuerte impacto en estos problemas. La digitalización ya no es una opción. Es parte de la propuesta de valor de los mayores sectores de mercado. Sabemos que los pequeños tendrán que cambiar o desaparecer. La sostenibilidad también es una ventaja competitiva, que incluso los grandes no han alcanzado todavía. Tennders tendrá un gran papel en esta disrupción tecnológica. Estará aquí para dar visibilidad a los proveedores y cargadores que ayudarán a los actores del sector a cambiar.

Acaba Ud. de participar en la COP27, siendo una de las empresas a las que la Fundación Empresa y Clima ha acompañado, ¿qué valoración hace?

La valoración que hago de la COP27 es positiva. Si bien, hay mucho ruido respecto líderes mundiales en jets privados, su utilidad, etc., creo es uno de los pocos sitios donde todos los países del mundo negocian juntos hacia un objetivo común: luchar contra el cambio climático. Hemos visto cómo los países se organizan y se agrupan para defender sus intereses. Esta negociación internacional permite conseguir una visión diferente de la razón por la cual se hacen las cosas. Creo que las negociaciones están hechas para que todos dejen una parte de su voluntad a un lado y llegar a un acuerdo. Creo que a veces se piensa en estas reuniones como un fracaso constante. Pero cuando vemos que hay más de 200 países implicados, entendemos que la negociación es necesaria. Y creo que también permite a muchas delegaciones y muchos empresarios a reunirse con gente de interés para la lucha contra el cambio climático en un mismo lugar. Me enfoqué en buscar formas de organización del transporte, ya que es un sector con una huella de carbono muy alta, y he asistido a eventos sobre alianzas entre transporte terrestre y marítimo, así como de transporte intermodal por tren.

Es cierto que se están creando reglas que obligarán al sector a bajar su huella de carbono de forma forzada.

Daremos un nuevo uso al camión, el cual seguirá teniendo un impacto positivo en los segmentos donde actúa y permitirá a otros medios, como el tren o el ferri.

La mayor parte de los softwares actuales no permiten tener visibilidad de la huella de carbono porque es un aspecto muy reciente.



La valoración que hago de la COP es positiva. Es uno de los pocos sitios donde todos los países negocian hacia un objetivo común: luchar contra el cambio climático.

Gracias a la Fundación Empresa y Clima asistimos a eventos de networking donde podemos compartir buenas prácticas con grandes empresas.

Tennders apostará por la intermodalidad para ofrecer servicios innovadores y más sostenibles a nuestros cargadores y transportistas.

Seremos prescriptores de información transparente y accesible sobre aspectos medioambientales, legales y soluciones más ecológicas.

Tennders es miembro de la Fundación Empresa y Clima ¿Cómo valora el trabajo de esta fundación? ¿Cómo les ayuda?

En Tennders hemos apostado por esta colaboración desde el primer momento. De hecho, cuando apenas nos quedaba dinero antes de la primera ronda, tuvimos que tomar una dura decisión sobre invertir nuestros primeros 1.000 € en la asociación porque nos faltaban fondos. Pero lo hicimos porque desde el minuto uno también hemos apostado por la sostenibilidad.

Gracias a la Fundación asistimos a eventos de networking donde podemos compartir buenas prácticas con grandes empresas, además de empresas medianas y pequeñas. La Fundación es pionera en asistir a la COP y esto es una gran oportunidad para muchas empresas. Básicamente, el intercambio de ideas y las conexiones que se hacen son claves para cada empresa que forma parte de la Fundación.

Por último, ¿cuáles son los planes de futuro de Tennders, vinculados al medio ambiente y también como empresa?

Tennders apostará por la intermodalidad para ofrecer servicios innovadores y más sostenibles a nuestros cargadores y transportistas. Sabemos que las rutas 100% hechas por camión quedarán en el pasado. El futuro integrará mucha más intermodalidad y más camiones eléctricos se emplearán en distancias cortas. Asimismo, abogaremos por la información transparente con el objetivo de tener cálculos eficientes de la huella de carbono del transporte de mercancías. Seremos prescriptores de información transparente y accesible sobre aspectos medioambientales, legales y soluciones más ecológicas. Por ejemplo, dar a conocer alternativas más respetuosas con el medio ambiente, como lo puede ser el hidrógeno, la electricidad y otros combustibles alternativos. En definitiva, aumentar la visibilidad de estas oportunidades para los transportistas y ofrecer el primer producto digital de transporte sostenible.