



GLOBAL LOGISTICS
FOR MANUFACTURERS

De: Dirección de la Comunicación del Grupo
Fecha: 03/11/2016
A: Todos los empleados del Grupo GEFCO

MENSAJE DE LUC NADAL FIRMA DE UN NUEVO CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD CON PSA GROUP GUIÓN

Courbevoie, Francia, 03 de noviembre de 2016

Luc Nadal, Presidente del Directorio del Grupo GEFCO
y Maria DEL PESO, Vicepresidenta Ejecutiva de Comunicación

Maria del PESO: Buenos días Luc
Luc NADAL: Buenos días Maria

MdP: Sé que tiene una buena noticia para anunciarnos.

LN: Sí, la buena noticia es que hemos firmado un nuevo contrato con PSA por cuatro años más y pienso que esto es una excelente noticia para GEFCO. Representa un volumen de negocios de aproximadamente 8 mil millones de euros de aquí a finales de 2021. Y pienso que los equipos esperaban esto con impaciencia, después de la transacción que tuvo lugar a finales de 2012.

MdP: ¿Cuál es la novedad de este contrato? ¿Es un acuerdo de exclusividad?

LN: Es un acuerdo de exclusividad, el perímetro de nuestras actividades con PSA no ha sido alterado. Por otro lado, hemos decidido experimentar la logística 4PL¹ 3PL² que hemos probado exitosamente con General Motors, en ciertas secciones del perímetro de este contrato y en particular en la futura fábrica de Kenitra³ y también en dos países para las prestaciones *finished vehicles*. El objetivo de esta experimentación es preparar lo que vendrá después del año 2021 pues considero que este puede ser un modelo muy interesante a largo plazo, tanto para PSA como para GEFCO.

¹ 4th Party Logistics (N. de la R.)

² 3th Party Logistics (N. de la R.)

³ Kenitra, Marruecos (N. de la R.)



MdP: En varias ocasiones usted dijo que PSA nos escogía a través de este contrato, ¿por qué?

LN: En el pasado fuimos filial de PSA. Y en 2012, era natural que GEFCO fuese el operador logístico cuando PSA vendió GEFCO a los ferrocarriles rusos. Lo que cambia ahora es que PSA nos ha escogido realmente, y que nos ha escogido porque considera que la calidad del servicio que ofrecemos y la fiabilidad de los servicios de GEFCO, son esenciales para su desarrollo. Además, hemos mostrado nuestra capacidad de adaptación a lo largo de estos últimos 4 años. Hemos demostrado nuestra capacidad para aportarle productividad. Y esto es claramente lo que busca PSA.

MdP: ¿Cuáles son las contrapartidas?

LN: La contrapartida es un esfuerzo tarifario significativo realizado por GEFCO. Esto impactará en nuestra economía y en los esfuerzos que debemos realizar durante los próximos dos años para compensar este esfuerzo tarifario. Lo cual requiere resolver definitivamente nuestros problemas de pérdidas en la actividad grupaje. Y también debemos evolucionar en el campo del *freight forwarding*. Gracias a la adquisición de IJS, 2016 fue un año de transformación. Y en 2017 debemos capitalizar esta experiencia. Hemos decidido lanzar el programa Vulcan⁴ para facilitar el trabajo conjunto entre países a fin de aumentar nuestra eficacia.

MdP: ¿Cuál es el desafío de este contrato para GEFCO?

LN: El desafío para GEFCO es conservar nuestra estructura y nuestro poder adquisitivo en el mercado. Era el punto clave en nuestra relación con PSA. Ahora esto está garantizado durante los próximos 5 años. Paralelamente, debemos continuar nuestro desarrollo con otros industriales, pues la razón de ser de GEFCO es servir las *supply chains* de nuestros clientes industriales.

MdP: ¿Hay perspectivas de desarrollo al margen de este contrato?

LN: Hay perspectivas de desarrollo con PSA. El nuevo contrato prevé que PSA incluya a GEFCO en todos sus proyectos de *joint venture*. Pienso en particular en Argelia, Irán, y tal vez en India. Estos perímetros de actividades no están incluidos en el contrato. Lo que sí está previsto en el contrato es que GEFCO estará entre los operadores logísticos que serán consultados cuando estos proyectos comiencen a desarrollarse. Y esto representa un cambio de actitud que considero sumamente positivo dentro de la relación que mantenemos con PSA.

MdP: ¿Unas últimas palabras para los equipos?

LN: Considero que este importante contrato es un éxito colectivo. Da prueba de la eficacia de nuestra empresa, y creo que todo el personal de GEFCO ha participado en este gran logro, que abre nuevos horizontes. Debemos celebrar juntos este nuevo contrato. ¡Felicitaciones a todos!

MdP: Gracias

⁴ Programa de desempeño (N. de la R.)