

LOS EXPERTOS DESMONTAN LAS MENTIRAS DE SERRANO EN EL PLAN ESTRATÉGICO

- Las cuentas de Correos discutidas por conocedores de la empresa postal
- ¿Podrá una empresa de 1.500 empleados/as salvar a una de 55.000?

(ARTÍCULO PUBLICADO HOY EN LA REVISTA LOGÍSTICA, PAQUETERÍA Y ALMACENAJE)

Correos ha presentado a los sindicatos unas **proyecciones de infarto si no aceptan el Plan Estratégico** que ha realizado José Manuel Serrano, el presidente de Correos, con la asistencia de Deloitte. Una serie de **conocedores de Correos** que quieren permanecer anónimos, han elaborado un informe, del año 2021, que dice lo siguiente:

"Los presupuestos generales del estado que ha presentado Correos en el Parlamento arrojan los siguientes resultados para 2020: pérdidas por valor de 285 millones de € y un resultado proyectado para 2021 de pérdidas por valor de 28,7 millones de €. Unos resultados del todo ficticios por los siguientes motivos:

1o.- ANÁLISIS DE LOS PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO PARA 2021: puesto que la comparativa 2020/2021 es imposible de realizar dados los efectos de la pandemia, lo compararemos con los datos correspondientes al ejercicio cerrado de 2019. Para ello nos fijaremos en el resultado de explotación que es el rubro que mejor define la gestión del *core business* de un negocio.

Así, **Correos ingresó, en 2019, 2.090 millones de €, frente a los 1.872 que esperan obtener en 2021** (218 millones menos) y los gastos de personal son aproximadamente los mismos que en 2019 (14 millones de € más); de igual manera que sus gastos de explotación se incrementarían en (10 millones más) y en otros gastos, la diferencia es apenas de 3 millones menos. Si el resultado de explotación de 2019 fue de 14 millones de pérdidas, la cifra reflejada en los presupuestos para el 2021, es de **68 millones de pérdidas. Esta cifra pensamos que queda muy lejos de la cifra real que se obtendrá al finalizar el 2021.**

Si tomamos como ejemplo las cifras de 2019, el resultado de explotación que se deduce de lo que nos presentan aquí, apunta a que las pérdidas superarán los 200 millones de €. Con ese resultado de explotación, **el resultado del ejercicio tampoco va a ser de pérdidas por 28.760.000 de €, salvo sorpresas en las enajenaciones del inmovilizado o en el resultado financiero.** Si, además, tenemos en consideración que el portfolio de productos con el que opera Correos y los más rentables son los postales que están cayendo en lo que va de 2020 un 25%, **¿con qué productos piensan compensar esta caída de ingresos postales?** porque con el escaso margen que tienen los productos de paquetería (en 2019 se ingresaron cerca de 400 millones de € por la comercialización de productos de paquetería) **no se llegará, de ninguna manera, a las cifras presupuestadas.**

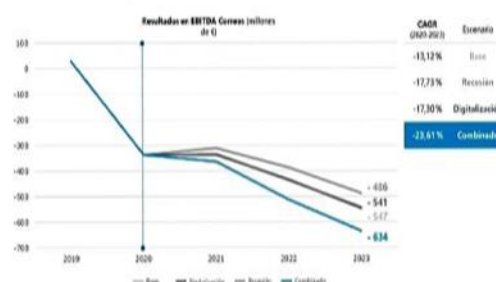
Si las compensaciones por la caída del postal se pensasen compensar por los nuevos productos de diversificación tampoco saldrían las cuentas. Correos ha dejado de ser operador logístico de referencia para Amazon (más de 80 millones de € en 2019) y el Corte Inglés y otros operadores, que trabajaban en exclusiva para Correos, están

Logística Paquetería y Almacenaje

Introducción y contexto Impacto en las cuentas de Correos

Con el fin de entender a qué se enfrenta la compañía en términos económicos a 2023 se han realizado proyecciones de ingreso y gasto en base a los resultados de las **predicciones de mercado.**

El **escenario** que se considera más probable es el escenario **Combinado**, lo que implica a nivel de cuenta de resultados a 2023 un EBITDA negativo de aproximadamente **634 M€.**



diversificando sus suministradores. Tal es el caso de Aliexpress, que ha firmado recientemente un acuerdo para la distribución de paquetes con la compañía de riders Glovo.

Asimismo, tampoco será a través de la acción comercial, dado que, en los últimos dos años, **Correos no ha sido capaz de captar ni un solo cliente relevante para el volumen de ingresos que mantiene la Compañía** (alegan estos conocedores de las cuentas).

2o.- COMPENSACIÓN POR LA PRESTACIÓN DEL SPU: a lo anterior hay que añadir la **disminución de la compensación por el coste de la prestación del Servicio Postal Universal**, de 180 millones que Correos venía percibiendo desde hace años -cuando los volúmenes de correspondencia eran muy superiores a los actuales-, a los 110 millones contemplados en este presupuesto **lo que dificultará, sin lugar a duda, el resultado planificado para 2021.**

3o.- INGRESOS DE EXPLOTACIÓN: en el presupuesto de Correos **se prevén ingresos muy superiores** a los razonables. A modo de ejemplo citaremos el incremento de ingresos de más del 20% respecto a 2020 **sin especificar de qué manera van a obtener esos ingresos.** La única referencia genérica es que Correos va a trabajar para ser un operador logístico, algo que de puro genérico y finalista es difícil de comprender. En consecuencia, con esos parámetros, sin nuevos productos, y empezando a operar, supuestamente, en los nuevos mercados logísticos, no parece realista que los ingresos de explotación aumenten por encima del 20 %.

CONCLUSIÓN: con estas proyecciones podemos afirmar que **Juan Manuel Serrano Quintana ha conducido a Correos a una situación de déficit estructural de difícil corrección y nos atrevemos a afirmar con los datos en la mano que está encaminando a la compañía a la ruina empresarial, así como a un desmantelamiento del servicio público postal** de forma tan acelerada como irresponsable.

El presidente de Correos a su llegada al puesto se encontró una compañía que si bien necesitaba de altas dosis de gestión **tenía**, hasta cierto punto, **encarrilada su situación** dado que por esas fechas se habían iniciado nuevos negocios que ya habían superado la etapa de despegue y se encontraban en fase de consolidación, **algo que despreció desde el primer momento.** Al igual que **despreció a los profesionales postales a los que ha venido fumigando** (en algunos casos de mala manera) de la alta dirección, hasta el punto de que es la primera vez en la historia de Correos en que no hay ningún profesional postal en el Comité de Dirección.

Lo cierto es que, **tras un análisis muy simplista** que básicamente venía a afirmar que las cartas desaparecerían y que el futuro de la organización postal pasaba por dirigir su gestión hacia la paquetería, **Serrano obvió el desarrollo de los nuevos negocios ya implantados. Inició su gestión afirmando que el futuro de Correos pasaba por volcarse en la filial de paquetería del Grupo llegando a considerar que una empresa de aproximadamente 1.500 empleados sería la solución para la matriz del Grupo que cuenta con 55.000.** Los primeros resultados que obtuvo en 2019 **ya apuntaban a que su estrategia no había funcionado**, pero pudo vestir los resultados presentando números negros por valor de 19 millones de €, resultados que no eran fruto de su gestión sino de las subvenciones que recibió por la realización de 5 procesos electorales durante ese ejercicio.

Los resultados económicos de la empresa en los primeros meses del año, antes de la explosión de la pandemia, ya apuntaban a que **su estrategia era fallida.** Durante la pandemia, en lugar de dedicarse a la planificación y desarrollo de nuevas fuentes de ingreso, **se ha centrado en cabalgar las oportunidades que ofrece Correos para la Responsabilidad Social Corporativa y mejorar su imagen personal.**

En la actualidad, cuando nos encaminamos al fin de la pandemia, **pretende elaborar un plan estratégico** (en privado, con los consultores/facilitadores/mediadores contratados que lo denominan de negocio), con el concurso de los sindicatos, **en el que diluye el peso de su planteamiento sobre la paquetería para intentar convertir a Correos en un operador logístico.**

El proceso de transformación que pretende iniciar no es más una **huida hacia adelante, dado que el déficit estructural no lo va a poder corregir a corto plazo.** Los ingresos postales que todavía representan más del 50% del total van a seguir cayendo y el desarrollo de los negocios que plantea necesitan un periodo de evolución, tiempo del que la organización ya no dispone, por su **desinterés en los negocios que se encontró a su llegada en proceso de consolidación y que ni siquiera ha intentado seguir adelante".**