

Una herramienta competitiva

CSL ofrece un abanico de servicios integrales de logística

La logística de la distribución se presenta como un eslabón clave en el transporte de mercancías, porque "el servicio de almacenamiento y distribución de mercancías es una parte muy importante que precede a la actividad de fabricación", según Gabriel Urculo, director comercial de la Corporación de Servicios Logísticos (CSL). "La importancia que ha adquirido la logística en el conjunto de actividades desarrolladas por las empresas se ha puesto de manifiesto al utilizarla como herramienta competitiva en la década de los noventa", asegura Urculo.

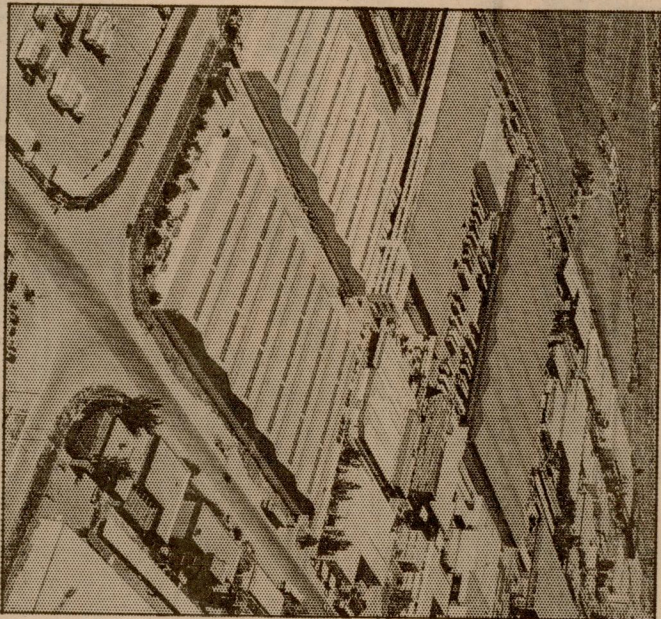
En España no existe una cultura empresarial proclive a la contratación de servicios logísticos a operadores especializados. Según Urculo, "a diferencia del resto de Europa, en nuestro país existe un nutrido número de industrias que realizan el almacenaje y distribución de sus productos a través de un esquema de medios propios que

encarecen sus costes logísticos y rigidizan su respuesta operativa". Uno de los motivos fundamentales que explican este comportamiento es, en opinión de Urculo, "la inexistencia hasta hace poco de compañías de cobertura nacional que pudieran asumir tal responsabilidad con una calidad aceptable cumpliendo los requerimientos exigidos por los usuarios-fabricantes, mayoristas, etc."

Sin embargo, el futuro inmediato apunta a un cambio de tendencia como consecuencia de "la modernización e internacionalización del transporte y la competencia de operadores logísticos europeos que ofrecen cada día una mayor calidad en el conjunto de las tareas logísticas".

Una fórmula

CSL, empresa perteneciente al BBV, se crea en 1990 con el objetivo de ofrecer al fabricante un abanico de servicios integrales que van desde la con-



Naves de la Corporación de Servicios Logísticos (CSL).

sultoría logística a la ejecución de todo el proceso o de una parte del mismo — transporte, almacenaje, actividades complementarias y distribución física—.

CSL está integrada por seis compañías que cubren las diferentes áreas mencionadas en puntos diversos del territorio nacional: Aitena, Transportes Reunidos del Vallés, Gefidoks, Centro de Transportes de Madrid, Logistic Activites y Reunitis Vehículos de

Alquiler. En 1991, los fondos propios de CSL se elevaron a 5.792 millones de pesetas, y el activo fijo a 7.548 millones. La facturación prevista en 1992 es de 11.828 millones de pesetas, y el *cash-flow* supera los 1.100 millones de pesetas.

CSL cuenta con mil empleados e idéntico número de camiones. La capacidad de almacenaje de la compañía es de 300.000 metros cuadrados.

Transitarios: "puerta a puerta"

El cien por cien de las mercancías destinadas al comercio exterior es organizada por las empresas transitarías. Los transitarios y expedidores internacionales son los responsables del último eslabón de la cadena productiva en lo que se refiere a almacenaje y distribución de mercancías. Su labor consiste en proyectar, coordinar, controlar y dirigir todas las operaciones necesarias para efectuar el transporte internacional de mercancías, así como todos los servicios complementarios por cualquier medio o vía de comunicación.

Según la Federación Española de Transitarios Expedidores Internacionales y Asimilados (FETEIA), que agrupa más de 600 empresas transitarías, la facturación del conjunto de los federados supone más de 300.000 millones de pesetas.

El transitario se constituye como una empresa de servicios para resolver los problemas de transporte que plantea el comercio exterior.

Según Cesáreo Fernández Crespo, presidente de la Asociación Española de Transitarios Expedidores Internacionales y Asimilados (ATEIA), con el desarme arancelario en 1993, la estructura de la actividad de los transitarios contará con un mayor peso específico y económico, ya que su labor no se verá limitada por las aduanas. El transitario pasará de ser un organizador del transporte a un organizador logístico. En este sentido, 1993 para las empresas transitarías es sólo una etapa para el salto hacia el gran Mercado Único a la que se acercan con gran optimismo.

Según ATEIA, la línea motriz de la actividad del transitario es la salvaguarda de los intereses del cliente para la totalidad del transporte y para todas las operaciones que el mismo conlleva.

Para su presidente, este segmento empresarial está avanzando en el "modus operandi" de la actividad, adquiriendo mayor agilidad y responsabilidad y un abaratamiento de costes.