

CASO LOGISTA



Logista nace de la segregación de la división de distribución de Tabacalera (hoy Grupo Altadis) y su posterior fusión en 1999 con Midesa, la empresa líder en España en la distribución de coleccionables, revistas y libros. Desde entonces, Logista ha mantenido un fuerte y constante desarrollo que le ha llevado a convertirse en el operador logístico integral líder en España y Portugal y uno de los principales en el sur de Europa, con amplia presencia en Italia y Francia. El constante crecimiento de Logista se ha basado en:

- Desarrollo orgánico con ampliación constante de su oferta de servicios.
- Diversificación rentable hacia nuevos sectores.
- Desarrollo corporativo con adquisiciones rentables enmarcadas en la estrategia de la compañía.

Esta estrategia ha llevado a la compañía a prácticamente triplicar sus ventas económicas en sólo 5 años. Logista es el operador logístico integral líder en España y Portugal y uno de los principales en el sur de Europa, con amplia presencia en Italia y Francia. A su elevada especialización sectorial, Logista añade la integración de los flujos de información, bienes y financiero para ofrecer un servicio logístico integral con plena trazabilidad y control de los productos. Logista cuenta para ello con una amplia y capilarizada red con presencia local, que le permite alcanzar de forma habitual y recurrente más de 270.000 puntos de entrega, a los que realiza 36 millones de entregas anuales.



El liderazgo de Logista se basa en la vocación de servicio al cliente, la especialización en los sectores en que trabaja y las continuas inversiones para la continua ampliación de su oferta de servicios. Logista ofrece servicios logísticos integrales y especializados para que su organización pueda centrarse en su negocio fundamental, mientras Logista se ocupa de las actividades logísticas ofreciéndole pleno control y conocimiento de las operaciones, así como servicios de alto valor añadido con los que construir una verdadera ventaja competitiva.

Así, la completa automatización de los procesos de recepción de pedidos, almacenaje, gestión de stocks o el seguimiento vía satélite del transporte, permite a los fabricantes y

a los clientes la total trazabilidad en el proceso de aprovisionamiento de sus productos con un control y seguridad total.

Partiendo desde su especialización sectorial, en servicios complejos y contando con profesionales experimentados, Logista le permite integrar en un solo servicio los tres flujos fundamentales en las operaciones logísticas:

- **Flujo de información:** integrando toda la información de su cadena de suministro y ofreciendo plena trazabilidad y control de los productos.
- **Flujo de bienes:** integrando todas las posibilidades de transporte y transporte.
- **Flujo financiero:** integrando los cobros y pagos a lo largo de su cadena de suministro.

Logista cuenta con las más potentes infraestructuras logísticas para hacer frente a las necesidades de sus clientes con la máxima satisfacción ofreciéndoles un servicio ágil, eficaz, rentable y seguro. Distribuidos estratégicamente en España y Portugal, Logista cuenta con almacenes especializados para adaptarse a las necesidades de sus clientes, como los 4 almacenes dedicados a productos farmacéuticos de Logista Pharma, los almacenes especializados en restauración, las cavas de tabacos, los almacenes especializados en libros y publicaciones, las infraestructuras dedicadas al manejo de timbre y documentos oficiales o las 258 agencias exclusivas de transporte urgente de Nacex. Muchos de estos almacenes son un referente de innovación, seguridad, optimización de procesos y automatización en la industria logística.

Logista posee 7 almacenes regionales aduaneros y fiscales, ubicados en Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Logroño, Oviedo y Andújar, un almacén central de publicaciones en Toledo y 46 delegaciones provinciales, además de 3 almacenes en Portugal. Logista cuenta asimismo con 12 Plataformas logísticas, 22 centros (Hub) de intercambio, 79 almacenes provinciales, 55 delegaciones de tránsito para reparto y 242 franquicias entre España, Portugal y Andorra. Adicionalmente, Logista ofrece a sus clientes su red provincial de tiendas y autoservicios (53 tiendas “cash & carry” y 5 tiendas de timbre).

En total, Logista cuenta con una superficie de almacenamiento de 340.000 metros cuadrados y un volumen de 2.500.000 metros cúbicos, que cubren con creces las necesidades de sus clientes y suponen las infraestructuras de almacenamiento y distribución más importantes de España y Portugal.

Los almacenes de Logista están dotados de la más avanzada tecnología:

- Sistemas de paletización, enfardado e identificación de mercancías.
- Sistemas automáticos de almacenaje en altura.
- Sistemas de manutención adaptados al producto.
- Líneas de agrupamiento y preparación (picking) y empaquetamiento (packing).
- Sistemas automáticos de gestión que aseguran cumplir los requerimientos de la norma ISO 9000.
- Sistemas de seguridad anti-incendios y anti-intrusismo.



En el marco de su estrategia de integración de las nuevas tecnologías, Altadis ha desarrollado asimismo un portal de Internet "Logista Marketplace", a través del cual se realiza ya más del 5% de la captación de los pedidos de los detallistas, que proporciona información sobre mercado, productos y promociones, que comunica a los detallistas entre sí y que está siendo utilizado por 400 puntos de venta. Así mismo, Logista presta un servicio global a todos sus clientes que incluye la realización de sus promociones y acciones comerciales (gestión de los productos canjeables, co-packing y entrega domiciliaria) o la recogida de sus productos en cualquier fábrica de Europa.

Además de la distribución de productos relacionados con el Tabaco (actividad tradicional del grupo Altadis) los campos cubiertos por Logista abarcan desde tarjetas telefónicas, prensa y publicaciones, servicios de suministro a minoristas, servicios logísticos a medida, entregas a domicilio, etc.

Logista es el operador logístico integral líder en los sectores de tabaco, documentos de alto valor, títulos de transporte, tarjetas de telefonía, productos farmacéuticos, logística promocional, publicaciones periódicas como coleccionables o revistas y libros. Asimismo, Logista se encuentra en los primeros lugares en operaciones logísticas en productos de conveniencia, restauración, productos cosméticos, transporte urgente de paquetería y documentación, transporte de paquetería industrial y gestión del transporte de largo recorrido y carga completa.

En el segmento de publicaciones y libros, que representa el 14,2% de su cifra de negocio, Logista ofrece a los editores toda la gama de servicios de distribución, que va desde la asignación de cuotas a los puntos de venta hasta la devolución de los ejemplares no vendidos. Por otra parte, los servicios logísticos “a medida” constituyen una de las líneas estratégicas de la compañía con mayor potencial de crecimiento en España. Logista realiza la distribución a las estaciones de servicio del grupo Repsol-YPF. En el ámbito de las entregas a domicilio, Logista ha consolidado su liderazgo con 1,1 millones de entregas en 2001. La compañía se responsabiliza de toda la cadena de valor para campañas promocionales, ventas a distancia, Internet, ventas por catálogo o por televisión.

Por otro lado, el año 2001 Logista Dis inició sus actividades, orientadas a mayoristas y al desarrollo de la venta cruzada en 45.000 de los puntos venta atendidos ya regularmente por Logista. Dicha actividad se soporta a través del Portal antes mencionado de Internet, “Logista Marketplace”, desarrollado para dar servicio a sus canales tradicionales y, a su vez, poder trasladarlo a sectores B2B que se detecten en el futuro.



Resumiendo podemos señalar como puntos clave de la estrategia de negocio de Logista los siguientes:

1. Continuar mejorando la productividad y los servicios a clientes en relación al tabaco.
2. Diversificar a través de nuevos productos, redes de distribución, servicios y nuevos mercados para capitalizar el know-how.

3. Convertirse en uno de los mayores operadores de distribución y servicios para empresas de comercio electrónico en sus áreas clave de negocio.

4. Aprovechar las perspectivas de fuerte expansión del e-business con estrategias de marketing y sólidos acuerdos con otras compañías.

Fuente: Información corporativa Logista.

Cuestiones:

1.- ¿Podemos considerar a Logista como un operador logístico integrado?, ¿por qué?

2.- ¿Qué ventajas supone para Logista su experiencia como distribuidor de tabaco, de cara a su expansión a otros segmentos?