

GALICIA

Televés diversifica al vender servicios internacionales

CON LA MARCA TSR/ La tecnológica aprovecha su experiencia para apoyar a pymes en el mercado internacional. Calcula que puede facturar 1,5 millones en dos años.

A. Chas. Vigo

Televés quiere sacar rendimiento a su experiencia en aprovisionamiento y logística en el mercado internacional. A través de la marca TSR (Trade Supply Research) está comercializando servicios a terceros, fundamentalmente pequeñas y medianas empresas con escasa experiencia en el exterior o pocos recursos para gestiones internacionales. El departamento de logística y aprovisionamiento de la tecnológica se desarrolló hace 25 años y hoy trabaja con más de mil empresas suministradoras de una treintena de nacionalidades distintas. Su conocimiento, su amplia red con presencia en China, Alemania o Polonia y colaboradores en varios países de Asia, le permite ofrecer servicios "a medida de las necesidades del cliente; desde una prospección de mercado hasta asesoramiento en negociaciones con suministradores, costes logísticos o incluso la comprobación de la compra con inspecciones in situ", detalla José Manuel Otero, director de Aprovisionamiento de Televés y líder de este nuevo proyecto.

Para empezar, la compañía se ha limitado a crear una marca y a aprovechar los recursos que ya trabajan para la tecnológica (siete personas en aprovisionamiento en la central y casi una treintena en logística). Sus cálculos son que



El personal de aprovisionamiento y logística trabajan para TSR.

El proyecto

- Nace como marca dentro de la corporación, pero si alcanza un volumen de negocio de 250.000 euros en seis meses, se creará una sociedad.

- Sus servicios pueden abarcar desde una prospección de mercado, a operaciones logísticas con comprobación de suministro.

- Televés percibirá el 25% del ahorro que su cliente obtenga gracias a sus servicios. Ya ha hecho cinco operaciones.

en seis meses esta división podría alcanzar una cifra de negocios de entre 150.000 y 250.000 euros con la demanda que han detectado. "Si logramos ese volumen, entonces crearíamos una sociedad dedicada exclusivamente a ello", señala Otero. En dos años, su negocio podría alcanzar 1,5 millones de euros, lo que exigiría ampliar los departamentos de aprovisionamiento y logística. "Con estos servicios también iremos adquiriendo más conocimientos", afirma.

A pesar de que es un proyecto reciente, ya han recibido muestras de interés de

La compañía cuenta con depósito aduanero y es operador económico autorizado

dentro y fuera de la comunidad gallega, incluso de empresas alemanas. "Hemos hecho cinco operaciones con empresas no gallegas, entre ellas dos alemanas, una que pedía estructuras metálicas y la otra, un proveedor eólico", afirma el directivo.

Coste inicial mínimo

El margen de ganancia de TSR será el 25% del ahorro que sus gestiones hayan proporcionado a su cliente. "En los primeros servicios, todos sujetos a estricta confidencialidad, no estamos cobrando más que lo mínimo, el coste de desplazamientos o similar", señala, y aclara que los servicios de TSR "no son los de una consultora. Nosotros hacemos operaciones logísticas todos los días y las hacemos bien".

De hecho, la compañía cuenta con un centro aduanero propio y es operador económico autorizado, lo que facilita el tránsito de las mercancías que mueva.

El mercado exterior aporta la mitad de la facturación de Televés. En el conjunto del grupo representa, sin embargo, un 35%. En el último año facturó 185 millones de euros.