

EN EL EJERCICIO DEL 2008

## Tipsa mejora resultados gracias a la fiabilidad y calidad de su servicio



**A**l igual que el resto del sector, Tipsa no ha sido ajena a los efectos de la coyuntura económica actual. Sin embargo, a pesar de haberse visto disminuido el número de expediciones de algunos sectores y clientes, este hecho se ha compensado con un incremento en el número de éstos últimos. Todo ello ha permitido a Tipsa poder crecer en torno a un 9% en el 2008, muy por encima de la media prevista del sector, según aseguran desde la compañía.

De esta manera, Tipsa afirma haber conseguido una facturación anual de 182 millones de euros, superando los 168 que consiguió el pasado año 2007. "Este incremento se debe a la apertura de nuevas delegaciones, 30 agencias nuevas que se suman a las 215 que ya tenía en todo el territorio peninsular, Islas, Portugal, Andorra, Ceuta y Melilla. A esto hay que añadirle al aumento de la flota de vehículos (1.400) que han permitido mejorar la cobertura nacional a través de 110 rutas diarias de tránsito nacional y más de 1.400 rutas de reparto capilar".

En vista de los buenos resultados obtenidos durante el ejercicio 2008, Tipsa intentará continuar con su política de expansión siempre que la situación del mercado lo permita. Por ello su punto de mira se centrará en Andalucía, Cataluña y Galicia, donde abrirá nuevas de-

legaciones; y en las plataformas de Bailén, Zaragoza, Benavente y Santiago de Compostela, donde invertirá dinero en la modernización de instalaciones. En palabras de Marisa Camacho, presidenta de Tipsa, las medidas que se desarrollarán en relación a la coyuntura económica actual serán "búsqueda de una mayor rigurosidad con la rentabilidad, tipología de clientes y morosidad. Conviene más, por tanto, facturar menos y tener una tesorería saneada que expandirse inadecuadamente en medio de una crisis".

Uno de los aspectos más destacados de este último año ha sido la creación de la plataforma de Barcelona, en el polígono industrial del ZAL, cuya misión no es sólo cubrir las necesidades logísticas y de transporte, sino mejorar sus prestaciones y la calidad de su servicio. Gracias a los resultados, el modelo de negocio ha sido imitado por otras compañías de transporte de paquetería mexicanas, creando Tipsa México.

Para finalizar las acciones desarrolladas en el 2008, Tipsa ha optado por Internet para acercarse a sus clientes, desarrollando una aplicación para los mismos que les facilitará los envíos desde sus empresas, y también una aplicación para las compañías para que tengan toda la información sobre el seguimiento de los envíos que realizan a sus clientes en tiempo real. ■

El balance positivo de Tipsa le ha permitido crecer un 9% durante el año 2008.

EJEMPLO DE MODERNIDAD

## Tipsa de Barcelona introduce la cinta automatizada para agilizar su distribución



La cinta automatizada, capaz de transportar más de 4.500 paquetes por hora, permitirá agilizar la tarea de distribución de Tipsa Barcelona.

La plataforma de Tipsa Barcelona, situada en el polígono industrial del ZAL dentro del municipio de El Prat de Llobregat, ha ido mejorando de forma continuada para culminar con la automatización de su cinta de distribución.

La creación de esta nueva plataforma respondía a la creciente demanda de servicio de paquetería, de mensajería urgente de esta región y a la política de expansión de la compañía. Gracias a la inversión superior a medio millón de euros, la nave cuenta con una moderna infraestructura, está dotada de modernos sistemas logísticos y de seguridad y consta de más de

3.000 metros cuadrados.

La amplia zona carga y descarga de mercancía se ha complementado con la cinta automatizada, capaz de distribuir más de 4.500 paquetes a la hora y dotada con escáner y arco volumétrico de última generación con medición mediante sistema láser.

Además de todas las innovaciones que presenta esta nueva plataforma, la seguridad es garantizada por un circuito cerrado de televisión que consta de cámaras interiores con las que cubre zonas de la nave, y con cámaras externas para vigilar los accesos de los que dispone la instalación. ■