

Logística

Transporte Paquetería y Almacenaje

HOME

TTE. CARRETERA

MARITIMO

FERROCARRIL

INMOLOGISTICA

Ecommerce infos

AEREO

MANUTENCION

Bienvenido prom8@logisticaytransporte.es
 Modificar mis datos - Cerrar sesión

PULSE Y RECIBA
 BOLETINES

BUSCAR
 HEMEROTECA

SUSCRIBASE A LA
 WEB AQUÍ

COMPRA
 NOTICIAS

REVISTA LOGÍSTICA TRANSPORTE Y ALMACENAJE - 22/01/2018

"El sector se está reorientando de nuevo hacia los servicios de valor añadido, tendencia que sin duda se consolidará a lo largo del 2018".

Antonio Fuego,
 Director General de
 TIPSA.



El directivo de la compañía de paquetería urgente TIPSA explica a este medio cómo el sector, que ya está experimentando un cambio de ciclo, se está reorientando de nuevo hacia un modelo donde primará el servicio antes que el precio, modelo que sin duda irá consolidándose en el corto plazo.

"Considero que 2018 será un año clave para la logística de nuestro país. Tras un periodo complejo, marcado por la incipiente salida de la crisis económica, el auge del e-commerce y las guerras de precios en las que se enzarzaron algunos operadores; en 2016 y sobretodo en 2017 el sector empezó a reorientarse, de nuevo, hacia los servicios de valor añadido. Tendencia que sin duda se consolidará a lo largo del 2018.

Será por tanto un año en el que, previsiblemente, **primará la calidad y el respeto por el cliente** (y los clientes de estos), dejando atrás modelos de negocio que operaban al margen de las obligaciones legales establecidas y/o por debajo de costes. Modelos en los que primaba la cantidad sobre la calidad y que, obviamente, resultan insostenibles a largo plazo.

Será también un año en el que los agentes de la cadena logística, incluidos los destinatarios, **deberemos educarnos en alternativas** que resulten rentables para todas las partes implicadas y medioambientalmente sostenibles. Soluciones como la recogida en puntos de conveniencia, un modelo que poco a poco está demostrando su utilidad para resolver los picos de demanda asociados al e-commerce.

A medio y largo plazo, nuestro sector tendrá que adaptarse (y se verá beneficiado) por las **nuevas tecnologías**, el análisis del Big Data, las impresoras 3D y el uso de drones. En el caso particular de los drones, estos tendrán que resolver los actuales escollos legales y nunca llegarán a sustituir a los operadores de última milla, si bien es probable que acaben por revolucionar el reparto capilar, facilitando las entregas en puntos de difícil acceso o en 'mini HUB' ubicados en grandes poblaciones.

Por lo que se refiere a TIPSA, en 2018 seguiremos apostando por **la calidad y el valor añadido**, señas de identidad de nuestra compañía, a la par que **consolidaremos nuestros servicios** dedicados al comercio electrónico (360o eCOMMERCE), al transporte farmacéutico con temperatura controlada (TIPSA FARMA) y al transporte internacional de nuestros clientes e-commerce (TIPSA EUROPAQ).

Para lograr estos y otros objetivos, **estamos ampliando nuestra red de delegaciones e incrementando el número de puntos de conveniencia** disponibles, mejorando así nuestra capilaridad. Paralelamente, estamos invirtiendo en tecnología, lo que nos permitirá maximizar la eficiencia de nuestros conductores y revalorizar la experiencia de compra de nuestros clientes y de los clientes de estos".

[Comparte esta página en Facebook](#)

DÉJENOS SU OPINIÓN O COMENTARIOS SOBRE ESTA NOTICIA, SI DESEA QUE SE LE CONTESTE DIGALO EN EL TEXTO Y PONGA SUS DATOS SI NO LA OPINION ES ANONIMA Y NO PODEMOS CONTESTARLE. RECUERDE SI NO PONE SU EMAIL O DATOS COMO NOMBRE Y TELEFONO SU RESPUESTA ES ANONIMA.

SI DESEA EL ANONIMATO NO SE IDENTIFIQUE. SI DESEA RESPUESTA ENTONCES PONGA SUS DATOS.

REVISTA TRANSCAMION



La nueva serie DAF la "Tractora del año" 2018.

La serie Transit de Ford la "Furgoneta del año 2018".



**LAS MAS LEIDAS DE LA
 HEMEROTECA.**

REVISTA LOGÍSTICA TRANSPORTE Y ALMACENAJE -
 10/01/2018

"Cierto es que la tendencia desde 2010, en cuanto a la exportación se refiere, es claramente alcista. Pero nadie esperaba un comportamiento tan sostenido y potente."



Nacho Ruiz, Director
 Comercial en España de
 Gen Air/ECS Group.

