



NOTICIAS DEL SECTOR - página 4

Las empresas de transporte se unen al club de los "2 dígitos"



V CONVENCION TIPS@ - página 5

Tips@ se afianza entre las principales empresas del sector



REPORTAJE - página 9

"Logística del desafío español"
AMERICA'S CUP 2007

V Convención Tips@ 2007



LAS AGENCIAS
TIENEN LA PALABRA

TIPS@ HUESCA

EL MÀRketing EN INTERNET

"ALLÍ DONDE LA COMUNICACIÓN SE CONVIERTE EN INFINITA"

La verdadera importancia del márketing en Internet es que, definitivamente, se muestra con todo su poder. Las acciones pueden llegar a un grado tal de particularización y sofisticación que se contestan con reacciones absolutamente contundentes. Por eso produce una inevitable sensación de vértigo; no es posible planificar a medio-largo plazo, los hitos son inmediatos y no estamos acostumbrados a obtener un feedback de nuestras acciones en casi tiempo real.

El márketing en Internet debe emplear todavía muchos recursos para la creación de marca aunque ya disponga de una en el mundo real. Minimizar las resistencias de clientes que todavía son desconfiados, desconfianza hacia la red y desconfianza hacia empresas que no ve. Diferenciarse del enorme plantel de empresas "punto com", -todas compiten con similares herramientas-, y demostrar el valor añadido que ofrece la red frente al mundo real es una tarea ardua y difícil. Se trata, en definitiva, de dar motivos suficientes para cambiar hábitos de consulta y consumo. ●

Andrés Catalán
Responsable de Comunicación

Envía tus sugerencias a:
comunicacion@tip-sa.com

LAS AGENCIAS OPINAN

"TIPS@ HUESCA"

3



4

NOTICIAS DEL SECTOR

"LAS EMPRESAS DEL SECTOR SE SUMAN AL CLUB DE LOS DOS DIGITOS"



V CONVENCION TIPS A 2007

"TIPS@ CELEBRA SU V CONVENCION CON LA SATISFACCION DE HABERSE POSICIONADO ENTRE LAS PRINCIPALES COMPANIAS DEL SECTOR"

5.6.7.8



9.10.11



REPORTAJE

EL DESAFIO ESPAÑOL EN LA AMERICA'S CUP

"UN 'DESAFIO' TAMBIÉN A NIVEL LOGÍSTICO, EL ESP-97 TRIUNFA GRACIAS A UNA GRAN OPERATIVA"

Edición
Dpto. de Comunicación e Imagen
comunicacion@tip-sa.com
Tips@ Central

Depósito legal
M-40803-2005

Impreme
CGA S.L.
c/ Julián Camarillo nº 38
28037 Madrid.
Tel.: 91 327 10 10
cgas@cgasl.com

Tips@ Central: Avenida del Sol, 17. - 28650 Torrejón de Ardoz (MADRID)
Tel.: 91 669 91 91 - Fax: 91 485 00 67 Internet: <http://www.tip-sa.com>



PARADA ESPECIAL
SEMIOTA 11 - JULIO '07

LAS AGENCIAS OPINAN

TIPS@ HUESCA

"NUESTRA MAYOR RECOMPENSA: UNA SONRISA"

PEDRO PUIG

En un pequeño e insignificante trocito de esta nuestra piel de toro, llamada España, se encuentra mi querida Huesca.

El origen de Tips@ en Huesca fue poco a poco y un tanto pintoresco. Comenzamos con rutas directas desde Zaragoza. La provincia se entregaba con algún colaborador. La oficina era mi domicilio particular. En mi habitación instalamos un ordenador, como único material de trabajo. La nave consistía en un furgón de 14 m³.

De esta forma, nació Tips@ Huesca. Pocos eran los recursos, pero grande la ilusión y las ganas de trabajar en un sector que conocíamos desde sus más recónditas entrañas.

Ni que decir tiene, el respaldo que en todo momento, teníamos de Tips@ Zaragoza, contando con ellos, para los momentos buenos, donde relatábamos los logros, y los momentos malos, donde nos apoyábamos, para resurgir al día siguiente, con mayor ímpetu que el anterior.

La actualidad es tan distinta, que me llena de orgullo plasmarlo en estas líneas, para hacerlos a todos partícipes.

Tipsa Huesca cuenta con unas instalaciones de más de 500 m² y su producción ronda en una media de 600 envíos diarios nacionales y regionales.

Tipsa Huesca cuenta con un "Servicio medio-día" entre Zaragoza-Huesca y provincia. Este servicio, importante en el mercado, hace mejorar a otras empresas de servicios sus resultados, haciendo de no-

sotros una pieza importante de su organización.

Diariamente entregamos en toda la provincia con 11 rutas. La orografía de Huesca es muy complicada y por ello los pueblos son de difícil acceso, a la par que pintorescos. El lugareño, sabio conocedor del terreno, agradece con su acogida la entrega que se le realiza. Lo que desconoce, es el placer que nos proporciona a nosotros sus palabras de agradecimiento.

Lógicamente, estos logros son fruto de la profesionalidad del equipo humano que compone la flota de reparto. Conocedores de todas las dificultades, paliándolas de la mejor manera posible, proporcionando en todas sus entregas la mejor sonrisa ya que, para ellos, "no entregan paquetes, son los portadores de una ilusión de un final de espera".

No puedo olvidar la labor que realiza el personal administrativo, eslabón importante dentro del equipo humano que componemos Tips@ Huesca. Por su

labor y su buen hacer, les digo: adelante, busquemos nuevas metas, contamos con vosotros.

Las nuevas tecnologías son las que, hoy por hoy, marcan las reglas de juego. Lógicamente, si estamos hablando de nuestro posicionamiento en el mercado de servicios, no podíamos dar la espalda a toda esta evolución.

Satisface saber, que Tips@ central trabaja pensando en futuro e invierte en nuevas tecnologías, una materia importante y actualmente, imprescindible. En tips@ Huesca hay rutas que funcionan con PDA, esta tecnología nos hace más fácil el trabajo, transmitiendo información a tiempo real, para cualquier comentario a realizar, siempre encaminado a la satisfacción del cliente.

Para finalizar, quiero agradecer a Eloy Lázaro, socio fundador de Tips@ la confianza que ha depositado en mí para dirigir Tips@ Huesca y el Centro Regional de Aragón. Sin mas un saludo para todos. ●



Pedro Puig
General manager Tips@ Huesca



Personal administrativo y repartidores de Tips@ Huesca

LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE SE SUMAN AL "CLUB DE LOS 2 DÍGITOS"

En el reciente XV Congreso Nacional del Transporte de Madrid, en la jornada sobre "El futuro de la paquetería", las empresas mostraron su optimismo respecto a los resultados previsibles para 2007

En el XV Congreso Nacional del Transporte y la Logística de Madrid, celebrado en la capital los días 18 y 19 de abril, se ha puesto de manifiesto el ambiente generalizado de optimismo por el que atraviesa la paquetería en nuestro país, que tiene las miras puestas en continuar con crecimientos de dos dígitos para finales de 2007.

Los líderes del sector en España y en el mundo, reunidos en el Congreso organizado por GLT Eventos y Congresos, aseguraron que los crecimientos superarán el 10%. Con un PIB creciendo al 3,7% y con la previsión de que siga creciendo en el mismo índice durante todo el año, todo hace indicar que el futuro se mantendrá en estos niveles.

María Luisa Camacho, presidenta de Típsa®, fue una de las invitadas a debatir sobre la situación actual de la paquetería en España. Según Marisa Camacho "estamos marcando un crecimiento de dos dígitos. El sector del transporte urgente está bien y no podemos quejarnos. Nos gusta tener una competencia sana en nuestro sector. Los clientes tienden a tener menos stock y a hacer más envío de paquetería urgente". En relación a la competencia



Mesa Redonda "El futuro de la paquetería"

existente en España, Marisa destacó que "las empresas de paquetería urgente deberíamos buscar nuestro nicho de mercado. Se han perdido las referencias y queremos hacer todos de todo. Esto me parece tremendamente peligroso".

Para la presidenta de Típsa los objetivos de la empresa a corto plazo son muy claros: "El reto de Típsa es tener nuestro nicho de mercado y asentarnos como compañía a nivel nacional"; "Tenemos un sistema mixto de conductores y autónomos, de forma que estamos a la expectativa, con mucha prudencia para ver qué va a pasar".

Crecimiento del B2C

Las empresas de paquetería tendrán que seguir desarrollándose y adaptarse a las necesidades de los clientes, atendiendo a los nuevos retos como el B2C, que ya está ganando cuota y está cobrando protagonismo en países como Reino Unido, donde alcanza niveles similares al B2B.

España, internet tarea pendiente

En España, queda la tarea de dar el impulso definitivo a Internet para acometer el crecimiento del B2C, no solemos comprar por catálogo y las tiendas están abiertas hasta la noche. Se apunta hacia una reestructuración en los próximos dos años en España, que vendrá provocada por la liberalización del sector postal y por una definición clara sobre los distintos segmentos del transporte. ●



Marisa Camacho: "Estamos en un buen momento y debemos aprovecharlo"

TIPS@ CELEBRA SU V CONVENCIÓN CON LA SATISFACCIÓN DE HABERSE POSICIONADO ENTRE LAS PRINCIPALES COMPAÑÍAS DEL SECTOR



Tips@ ha logrado, en menos de siete años, asentarse con claridad en su "nicho de mercado", consiguiendo colocarse entre las 5 principales compañías de Paquetería Express y Courier en España.

La Compañía de transporte urgente de paquetería y documentación, Tips@, celebró su V Convención Anual el pasado día 16 de junio en Madrid, contando con la asistencia de más de 220 profesionales responsables de toda la red de agencias con las que cuenta actualmente la compañía y que dan servicio en toda España, Andorra y Portugal.

Tras su sexto año de vida, Tips@ se ha confirmado como una empresa sólida y en continuo proceso de expansión. Su nivel de crecimiento, de un 18% en el 2006, así lo confirma.

De esta manera, Tips@ alcanza una facturación anual cercana a los 150 millones de euros, muy por encima de los 130 millones del año 2006. Para el año 2007, Tips@ también prevé un crecimiento en torno a los dos dígitos.

Balance del 2006

María Luisa Camacho, presidenta del grupo, hizo análisis y balance del ejercicio 2006, destacando el éxito de varios de los proyectos que, desde su presentación en la pasada convención del 2006, se han llevado a cabo en Tips@. Entre otros, destaca la creación de un nuevo modelo de

etiqueta y albarán que ha permitido dotar a estos elementos de muchos más usos, así como generar un sustancial ahorro de tiempo en cada operación así como de dinero, viéndose reflejado en los costes de impresión que se han visto reducidos en más de un 65%.

Tips@ también ha puesto en marcha un nuevo servicio que permite la digitalización de los POD's y los acuses de recibo de los clientes en destino. Una vez digitalizados, estos elementos pueden ser consultados vía online o vía web en tiempo real. Así mismo, la compañía ha

puesto en marcha el mecanismo de control de envíos con PDA. Es lo que se ha denominado "Solución de Movilidad", y que ha permitido a Tips@ diferenciarse de la competencia en un corto período de tiempo así como la obtención del reconocimiento de la prensa especializada española.

El desarrollo de la Plataforma de Movilidad ha sido una apuesta de Tips@ que poco a poco se va imponiendo con éxito en todas las delegaciones derivando su utilización en un sustancial ahorro de tiempo y dinero. Ciudades como Madrid, Málaga, Fuengirola, Valencia, Zaragoza y Barcelona, son hoy en día un claro ejemplo su buen funcionamiento.

Respecto a las inversiones en tecnología, Tips@ ha duplicado la infraestructura de sus servidores lo que le permite, prácticamente, no interrumpir nunca su servicio On-Line ante una posible caída severa y prolongada de los servidores principales.

Tips@ ya está entre las grandes de las Paquetería Express

Otro dato importante que se dio a conocer en la V Convención de Tips@ fue la confirmación del mantenimiento de su política de expansión que continua con paso firme y que le ha permitido situarse, en menos de 5



Más de 200 asistentes acudieron al acto

años, en la élite de las empresas del sector, siendo además referente en muchos casos. A lo largo de los últimos meses varios estudios de mercado publicados por revistas especializadas han situado a Tips@ entre las cinco primeras compañías dentro del sector P.E.C (Paquetería / Express / Courier).

Son muchos los datos que avalan este crecimiento experimentado por la compañía durante el 2006, como son, por ejemplo, el número de bultos, toneladas y

envíos transportados, así como el número de nuevas oficinas abiertas durante el último año.

Los datos nos avalan

En su presentación, Marisa Camacho, en su condición de presidenta de la compañía, destacó que "la coherencia de los datos obtenidos en los últimos años demuestran que Tips@ está haciendo las cosas bien". Durante su intervención, Marisa Camacho subrayó también el hecho de que "Tips@ ha conseguido asentarse claramente en un nicho de mercado pues los datos estadísticos casi no varían de un año a otro, manejando envíos de 1,4 bultos por expedición, con un peso medio en torno a los 10 Kg. por envío". Además, en el año 2006 Tips@ transportó diariamente una media de 360.000 kilos y 33.600 envíos, lo que da un registro anual de unos 7,8 millones de envíos y 68 millones de kilos.

Del mismo modo, el grupo ha mantenido el ritmo de aperturas de nuevas delegaciones, contando en la actualidad con 177 agencias en todo el territorio peninsular, Islas, Portugal, Andorra, Ceuta y Melilla, mejorando así su capilaridad. Además, la red dispone de 7 plataformas de intercambio, una flota de 1.200 vehículos y más de 2.200 empleados. Reflejo de esta progresión, Tips@ ha conseguido fidelizar

TIPS@ REFERENCIA EN EL SECTOR

ENTRE LAS 5 PRINCIPALES COMPAÑÍAS EN NUESTRO SECTOR DE SECTOR DE MERCADO -P.E.C.- (PAQUETERÍA / COURIER / EXPRESS)

ENTRE LAS 15 PRIMERAS EMPRESAS DE PAQUETERÍA GENERAL EMPRESARIAL FRACCIONADAS (SECTORES VARIOS)

1	...
2	...
3	...
4	...
5	...

...
...
...
...
...

La aplicación en [webpage](#) [key](#)

Tipsa se consolida entre las grandes del sector



El Departamento de Desarrollo Comercial ha desarrollado nuevos soportes comerciales que ayudarán a las agencias a potenciar la imagen de marca de la compañía. El desarrollo del asesoramiento comercial a las delegaciones será también uno de los principales objetivos del departamento.

más de 11.000 clientes.

Proyectos de futuro

Respecto a los planes de futuro inmediatos destacan, de manera muy importante, las inversiones que se van a acometer para modernizar y mejorar las instalaciones de las principales plataformas, destacando las de Barcelona, Valencia, Zaragoza y Bailén, en las que también se procederá a la automatización de las cintas de clasificación.

También durante este año se pondrá en marcha un nuevo servicio, el multisobre prepagado. Este nuevo producto, entre cuyas ventajas destacan su simplicidad y economía, mejorará la calidad de servicio y la competitividad de las medianas y pequeñas agencias de la red.

El desarrollo de una tecnología de propia creación es otro de los valores por los que Tips@ siempre ha apostado, como así lo demuestra el desarrollo de una nueva aplicación dirigida al cliente final que facilitará su trabajo así como su fidelización.

Como conclusión, Marisa Camacho destacó que "todos estos nuevos elementos refuerzan nuestra decidida apuesta por la innovación y la tecnología, que junto con el crecimiento y la expansión de forma selectiva y programada y nuestra vocación de servicio, nos mantendrán en los puestos de

cabeza. Por que, empleando un símil futbolístico, ya no nos basta con estar en la Primera División; Nosotros jugamos la "Champions"."

Desarrollo Comercial

Finalmente, el director de Desarrollo Comercial de Tips@, José Nemesio Fernández, dio a conocer los nuevos proyectos que desde este departamento se están acometiendo para el 2007. Entre ellos destacan la

potenciación del servicio de Asesoramiento Comercial que, desde Tips@ Central se le ofrecerá a todas las agencias de la red. El desarrollo de las herramientas comerciales como el nuevo formato de las tarifas, presentaciones de empresa y el video corporativo, entre otros, ayudarán a la compañía a reforzar su imagen de marca así como afianzar su posicionamiento en el mercado.

José Nemesio destacó también



Año a año se hacen necesarios unos salones cada vez más amplios para celebrar la Convención Tipsa



Diversos espectáculos amenizaron la celebración de la V Convención de Tips@

el importante incremento de la presencia de Tips@ en los medios de comunicación fruto de una decidida apuesta por la imagen desde el pasado año 2006. Por último, se presentó a todas las agencias un nuevo proyecto que permitirá a la compañía posicionarse en los primeros lugares de los principales buscadores de la web.

Una jornada de fiesta

Después de la comparecencia de Marisa Camacho, todos los asistentes al acto disfrutaron, además de la tradicional comida, de una serie de actividades y eventos preparados para la ocasión. Un fabuloso espectáculo de ilusionismo, a cargo del mago Antonio Romero, hizo las

delicias de un público participativo en todo momento.

El final de fiesta se llevó a cabo en una conocida sala de fiestas de Madrid donde, después de la cena, los más de 200 invitados presenciaron la actuación en directo del conocido grupo de música a capela "Golden Apple Quartet".



Una familia que sigue creciendo con paso firme y decidido

UN "DESAFÍO" TAMBIÉN A NIVEL LOGÍSTICO

EL ESP-97 TRIUNFA GRACIAS A UNA GRAN OPERATIVA



El Desafío español ha navegado con rapidez en las aguas valencianas demostrando que es un equipo competitivo, pero antes otros han tenido que moverse con la misma urgencia para conseguir que todo estuviera a punto antes de empezar cada regata.

La historia del Desafío Español 2007 comenzó el 19 de diciembre de 2004 cuando la Sociedad Náutica de Ginebra lo aceptó como octavo challenger oficial de la 32ª Copa América. En total 11 equipos de cinco continentes desafiaron al campeón suizo, el Alinghi, defensor del trofeo de vela conseguido en Auckland en 2003.

En verano de 2006 comenzaba la construcción del actual barco, el ESP-97 en el astillero de Alginet (Valencia). El equipo de construcción compuesto por 25 personas empleó 30.000 horas de trabajo durante el

tiempo que duró el proceso en el que se aplicaron las últimas técnicas de construcción y alta tecnología.

Asimismo, el nuevo barco tiene unas medidas aproximadas de 25,5 metros de eslora, manga de 3,7, un calado de 4,1 metros y desplaza 24 toneladas.

La base del Desafío Español

El 12 de diciembre del 2005, el Desafío Español 2007 abrió las puertas de la que ha sido su casa hasta julio de 2007. Compuesta por 5.000 metros de superficie, es la única base

construida en el Port America's Cup que tiene dos naves independientes unidas entre sí por una pasarela.

El edificio técnico deportivo tiene una superficie de 1.460 m² con hangares para dos barcos, contenedores, áreas de mantenimiento, composites, cabuiería y acastillaje.

Orígenes de la Copa América

Con una herencia y tradición que se remonta al año 1851, la America's Cup se conoce por ser el trofeo deportivo más antiguo del mundo. Hay que tener en cuenta que los primeros Juegos Olímpicos modernos se celebraron en 1896 y la America's Cup... ¡ya tenía 45 años!

Una tarde de verano de 1851, se dibuja entre la bruma del "Solent" la silueta fantasmagórica de una goleta con gran porte, entre la Isla de Wight y la costa inglesa, adelantando la proa de un navío de la armada británica. La Reina Victoria escudriña el horizonte con atención. La goleta que acaba de vencer a lo más selecto de la marina real se llama "America". La Reina, frustrada, pregunta por el segundo: "Majestad, no hay segundo" le responden. Estas palabras resumen por sí solas el espíritu de la America's



Equipo al completo del Desafío Español '07

Cup: sólo cuenta la victoria.

Aquel día de 1851, el yate America, desafió al viejo mundo y a la mejor armada, llevándose la Copa de las 100 Guineas del Royal Yacht Squadron.

Desde entonces, la Copa se disputará como "una competición amistosa entre naciones", como un trofeo de desafío a perpetuidad que poseerá el que gane hasta la siguiente edición y donde las embarcaciones de cualquier país podrán retar al Defensor. Así nace la America's Cup, que lleva el nombre de la goleta victoriosa, y no la del país vencedor, EE.UU.

Tras esta primera confrontación américo-británica en aguas del Solent, solamente tres naciones además de Estados Unidos han conseguido apropiársela.

Entrevista con Maca Larrea



(Logroño, 1995)

Responsable de Logística del Desafío Español. Trabajo que ha desempeñado en los equipos españoles en las ediciones de Copa América de 1992 en San Diego y en Nueva Zelanda en el 2000.



En la America's Cup cada pieza tiene su repuesto

En términos generales ¿cuál es la organización logística que requiere un equipo como el Desafío Español?

Debido a que el Equipo tiene que recibir materiales de diferentes partes del mundo, transportes especiales, grandes tamaños, materiales peligrosos, urgencias en las entregas, etc., necesitamos el servicio permanente de una empresa especializada en transportes, consignaciones y aduanas.

¿Qué volumen de mercancía mueve vuestro equipo?

En nuestro caso en particular, movemos, en la parte internacional, principalmente mástiles,

que traemos de Nueva Zelanda, accesorios para mástiles, de Argentina, unos 4 contenedores de 40 pies, unas 120 velas, de Dinamarca y USA, elementos de maniobra de los barcos, Italia y USA, pinturas, de Nueva Zelanda, etc.

¿Cuáles son los principales problemas en el transporte del material?

Muchas veces nos encontramos con las dificultades que representa el transporte de piezas de gran tamaño como puede ser un barco o un mástil para el mismo o una quilla de gran peso. Esto significa que nos tenemos que dirigir a empresas especializadas para llevarlos a cabo y que lleguen en condiciones a su destino.

¿Todas las piezas del barco han de tener más de un repuesto?

Prácticamente todas las piezas han tener al menos un repuesto, incluido el casco del barco. Tenemos repuesto de todo, velas, mástiles, timones, quillas, ruedas de timón, electrónica, etc. Es importante para poder salir al día siguiente a navegar.

¿Qué tipo de problemas soléis tener con los envíos? ¿Se ha perdido alguna vez una pieza?

Es grande el porcentaje de éxito. Otras veces las mercancías una vez retiradas, no salen a tiempo o no se entregan por



Hangares del Desafío Español '07 (1.500m²)

incidencias internas de tráfico de las propias empresas de transporte.

También se han perdido mercancías que nunca han aparecido. Así, por ejemplo, "Estábamos esperando una botavara que ya llegaba tarde, pero había huelga de estibadores en el puerto, así que cuando llegó no había nadie para descargarla del barco y ahí se quedó. La botavara acabó dándose una vuelta por Europa hasta que el barco volvió a Valencia. Siempre ocurren cosas curiosas en este trabajo". Lo positivo es que todo sucedió en una época tranquila para el equipo y no pasó de ser una anécdota.

¿De donde proceden las piezas que has de transportar?

De todo el territorio Nacional e Internacional. Un 80% está repartido entre USA, Nueva Zelanda, Europa, Australia....

¿Qué medio de transporte suele dar más problemas para el envío de piezas?



El enorme tamaño de las piezas es el principal problema en la logística del transporte

Cuando algo viaja alrededor del mundo, puede pasar cualquier cosa. "Lo más difícil son los transportes aéreos", comenta, "si se trata de una pieza grande, el piloto puede decir que no la sube al avión, y si acepta transportarla, esa pieza nunca aterrizará en Valencia, lo hará en cualquier otra parte, así que también hay que organizar el

transporte por tierra".

Y si eso ocurre en plena regata, la presión y el estrés son enormes. **Maca incluso tiene su pieza 'maldita'**: "los sables siempre dan problemas, son muy largos y siempre hay un incidente que resolver y aquí no hay lugar para las excusas", esto es la America's Cup. ●



Tripulación Desafío Español '07 en un día de regata



la agilidad de mañana hoy

servicio nacional
urgente

servicio urgente nacional

Tips@ nacional 14

Servicio de distribución eficaz con entrega urgente antes de las 14.00 horas del día siguiente en toda España. Especial para clientes con soluciones rápidas.

Tips@ nacional 10

Servicio preferente y de máxima exigencia de entrega antes de las 10.00 horas del día siguiente en toda España. Especial para clientes con soluciones de máxima urgencia.

902 10 10 47

www.tip-sa.com

 **TIPS@**
TRANSPORTE INTEGRAL PAQUETERÍA

