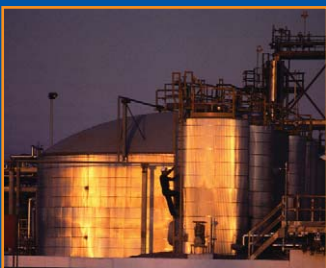




NOTICIAS TIPSA - página 5

“Tipsa mantiene su ritmo de apertura de nuevas agencias”



REPORTAJE - página 6

“El Petróleo en una sociedad de consumo (I Parte)”



TECNOLOGÍA TIPSA - página 10

“Modernidad y eficacia en la nueva cinta de distribución de Tipsa Valencia”



**LAS AGENCIAS
TIENEN LA PALABRA**

TIPS@ TERRASSA

TIPS@ NOVELDA

CRECIMIENTO SOSTENIDO

3·4

LAS AGENCIAS OPINAN TIPS@ NOVELDA
"LA CLAVE DEL ÉXITO FUE DA EL EMPRENDOR"

LAS AGENCIAS OPINAN TIPS@ TERRASSA
"CONCIENCIA DE CADA UNO"

No hace mucho tiempo, la palabra clave en los círculos de la alta dirección era "reestructuración". Ahora, es "crecimiento". Sin embargo, no se trata de cualquier tipo de crecimiento. Lo que las empresas quieren conseguir es el crecimiento sostenido y rentable.

Sin embargo, el crecimiento sostenido y rentable no es un objetivo fácil de alcanzar. Si se observan las sociedades que cotizan en la bolsa de Nueva York durante la última década, son pocas las que han conseguido ser rentables y crecer un año tras otro, y una de las principales causas de ello parece ser que en el presente es más difícil evitar los ciclos que en el pasado. En 1998, Renault obtuvo uno de sus mejores años de crecimiento rentable; sin embargo, en 1997 había sufrido grandes pérdidas. Las grandes empresas, en la actualidad, tratan de evitar esta sucesión de acontecimientos: períodos de reestructuración, reducción de costes y reingeniería, seguidos por períodos de crecimiento. Aspiran a encontrar una forma de crecer, sin dejar de ser efectivos en términos de costes.

Hoy en día los países que más crecen son los que más se abren a un crecimiento exportador, no los que se encierran. En definitiva, son los que más ahorran e invierten, no los que más consumen.

Andrés Catalán
Responsable de Comunicación

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

LAS AGENCIAS OPINAN

"TIPS@ TERRASSA"
Y "TIPS@ NOVELDA"

5

TIPS MANTIENE SU RITMO DE APERTURA DE NUEVAS AGENCIAS

UN FURGÓN LLENO DE ESPERANZA

NOTICIAS TIPS@

"TIPS MANTIENE SU RITMO DE APERTURA DE AGENCIAS"
"UN FURGÓN LLENO DE ESPERANZA"

6·7·8

EL PETRÓLEO EN UNA SOCIEDAD DE CONSUMO (I PARTE)

RESERVA MUNDIAL

CONSUMO MUNDIAL

RESERVA NACIONAL

CONSUMO NACIONAL

REPORTAJE

"EL PETRÓLEO EN UNA SOCIEDAD DE CONSUMO (I PARTE)"

9

"EL SECTOR DE LA CARRETERA EN ESPAÑA, EL QUE EMPLEA A MÁS PERSONAS EN LA UNIÓN EUROPEA"

NOTICIAS DEL SECTOR

"EL SECTOR DE LA CARRETERA EN ESPAÑA, EL QUE EMPLEA A MÁS PERSONAS EN LA UNIÓN EUROPEA"

10·11

TIPS VALENCIA, MECANIZA SUS OPERACIONES EN LA PLATAFORMA REGIONAL DE LEVANTE

TECNOLOGÍA TIPS@

"TIPS VALENCIA, MECANIZA SUS OPERACIONES EN LA PLATAFORMA REGIONAL DE LEVANTE"

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

Depósito legal
M-40803-2005

Imprime
IMPRIMATICA S.L.
c/ Albasanz, nº 14 bis
28037 Madrid.
Tel.: 91 754 38 37
carlosyusta@imprimatica.es

Tipsa Central: Avda. del Sol, 17 28850 Torrejón de Ardoz (MADRID)
Tel.: 91 669 91 91 - Fax: 91 485 00 67
Internet: <http://www.tip-sa.com>



PORTADA REVISTA
NÚMERO 21 - MARZO '09

LAS AGENCIAS OPINAN

TIPS @ NOVELDA

"LA CLAVE DEL ÉXITO TE LA DA EL ENTORNO"

JUAN MANUEL RIQUELME



Juan Manuel Riquelme
Gerente agencia Tipsa Novelda



Oficinas y personal administrativo

Se podría decir que esta empresa surgió como un juego, para ocupar un tiempo libre. Hace cinco años un amigo me ofreció la idea de la paquetería y, como tenía tiempo libre, acepte sin tener idea de lo que esto suponía. Para más trabas, elegimos una empresa nueva en el sector, que fue un verdadero desastre, sumado a nuestra ignorancia en este negocio teníamos todas las papeletas para el fracaso, de hecho mi compañero dejó la empresa y me tocó buscar dos personas, aún más cabezones que yo.

El siguiente paso fue cambiar de red, y después de indagar y preguntar vimos la posibilidad de entrar en Tipsa, a la cual le estamos agradecidos y sobre todo a aquellas personas que confiaron en nosotros, y digo esto porque no teníamos nada que ofrecer a cambio, ni carte-

ra de clientes ni experiencia ni infraestructura, nada, eso sí muchas ganas de trabajar, ilusión y un enorme espíritu de superación.

Pues bien, desde hace dos años que estamos en esta red, nuestra empresa no ha parado de crecer, la pena es que ahora toca torear la crisis, pero bueno intentaremos llevarla lo mejor posible y afianzarnos en el sector para que, cuando ésta pase, seguir creciendo con solidez y credibilidad ante nuestros clientes, que es la parte principal del negocio, por eso es fundamental el trabajo que realiza cada agencia para seguir creciendo y evolucionando en este sector tan complicado.

La agencia está situada en un polígono industrial con una nave de 400 m² y dispone de cuatro vehículos destinados al reparto. Además, contamos con un total de nueve personas entre administración, comerciales y repartidores, todo ello apoyado con acciones publicitarias a través de folletos, carteles y vallas publi-

citarias en el campo de fútbol y en el polideportivo municipal, acrecentando así la idea de que un buen trabajo tiene que estar iniciado por una buena imagen y el respaldado por una gran empresa, en este caso representado por todas las delegaciones Tipsa.

Este trabajo, que empezó como un juego, es ahora mi dedicación y, a pesar de los muchos sinsabores que recibes, hay algo que sigue ilusionando y motivando para seguir luchando de esta manera. Uno de los factores importantes de este crecimiento es el entorno de personas que me apoyan, del cual estoy orgulloso porque sin ellos esto no sería posible y por eso les doy las gracias de antemano por su trabajo y dedicación ya que hacen que cualquier objetivo sea una realidad.



Instalaciones y equipo de repartidores Tipsa Novelda

LAS **AGENCIAS OPINAN**

TIPS @ TERRASSA

"COMPROMISO DE CALIDAD"

FRANCESC ESCARTÍN

Francesc Escartín
Gerente agencia Tipsa Terrassa

Almacén y zona logística de la nave

Nuestra empresa se creó hace más de 20 años y, como todas las compañías, hemos pasado buenas y no tan buenas etapas, pero lo importante ha sido y es el entusiasmo con el que se emprendió el proyecto que ahora podemos decir que es una realidad.

En los inicios ofrecíamos el servicio de mensajería y manteníamos colaboración con diferentes empresas de ámbito nacional e internacional, pero sin llegar a conseguir una relación estable y de futuro para el buen desarrollo de nuestro negocio.

Es por eso que, con la creación de Tipsa, vimos la oportunidad de consolidar nuestro futuro empresarial. Formamos parte de la red Tipsa desde sus inicios, a la que hemos visto crecer con un ritmo sostenido y con continuas incorporaciones. Ahora podemos decir que dis-

ponemos de un servicio competitivo y con una cobertura suficiente para mantener este crecimiento, basado en la efectividad y la credibilidad.

Actualmente disponemos de una nave industrial de 600 m², que cubre las necesidades operativas actuales y de futuro, situada en una zona

privilegiada como es el polígono industrial de mayor desarrollo de Terrassa, a escasos 30 metros de la entrada y salida principal de la autopista C58 que une Terrassa con Barcelona y Manresa.

Nuestra flota de vehículos está formada por 12 furgonetas de 400, 1.000 y 1.500 Kg., así como de una motocicleta de gran cilindrada. Cinco de las furgonetas están destinadas a la distribución y recogidas de servicios nacionales y el resto a servicios de transporte urgente. En cuanto al personal interno este consta de nueve personas, entre el Dpto. de tráfico, atención al cliente y Dpto. comercial, los cuales se han profesionalizado en las diferentes áreas, generando un compromiso de calidad con nuestra Red.

Gracias a la dirección de Tipsa, y su implicación en el

pasado, podemos decir que nuestro futuro como agentes de esta Red está cada vez más consolidado, y podemos acometer el futuro con optimismo, siendo nuestra norma de trabajo la calidad y la eficiencia.

Para superar la actual crisis, consideramos que la mejor manera es ofreciendo calidad, compromiso y cohesión con nuestra Red, somos de los que opinan que existe una oportunidad de diferenciación entre las diferentes empresas del sector y, si aprovechamos esta oportunidad con entusiasmo y ganas de superar las dificultades que seguro nos depara el futuro inmediato, podremos salir reforzados. En los momentos duros es cuando las empresas deben saber salir reforzadas, y esa es una labor de todos nosotros.

Desde nuestra empresa emplazamos a seguir trabajando con ilusión y compromiso.



Oficinas de Tipsa Terrassa



TIPSA MANTIENE SU RITMO DE APERTURA DE NUEVAS AGENCIAS

A final del año 2008 Tipsa alcanza la cifra de 215 delegaciones, lo que supone la apertura de 30 nuevas agencias durante el pasado ejercicio.

Entre los principales datos que avalan el crecimiento experimentado por el grupo Tipsa durante el 2008 destaca el considerable aumento del ritmo de aperturas de nuevas delegaciones, concretamente 30 nuevas agencias el pasado año.

De este modo, la red Tipsa cuenta en la actualidad con

más de 215 en todo el territorio peninsular, Islas, Portugal, Andorra, Ceuta y Melilla, mejorando así la garantía de una total Cobertura de Servicio.

Esta expansión se ha centrado, fundamentalmente, en las zonas de Cataluña y Andalucía.

Continuando con su política de

expansión, a medio plazo Tipsa tiene previsto abrir cuatro nuevas delegaciones en Portugal.

Las principales zonas de expansión para el 2009 serán Andalucía, Galicia y Cataluña, además de continuar con el mismo ritmo de aperturas en el resto de España.



UN FURGÓN LLENO DE ESPERANZA

La delegación de Tipsa en Jerez de la Frontera colabora en la recogida de ayuda humanitaria para las zonas más desfavorecidas de ésta localidad gaditana.

La agencia de Tipsa Jerez junto, con la colaboración del Grupo Distrimedios, así como la participación de los vendedores de prensa de Jerez, realizaron las pasadas navidades una amplia campaña de recogida de alimentos, juguetes y ropa, con el fin de ayudar a una de las zonas más desfavorecidas de Jerez de la Frontera y que más está notando los efectos de la crisis económica.

Durante la Campaña de recogida, que se prolongó durante tres días, se lograron llenar más de 200 sacas, todas con el distintivo de Tipsa. Además se consiguió reunir cerca de 400 euros que fueron destinados exclusivamente a la compra de alimentos. Todo el material de ayuda obtenido fue entregado al párroco de la Parroquia de San Rafael, de la zona sur de Jerez. Un furgón lleno de algo

más que alimentos... lleno de esperanza que invita a esta delegación de Tipsa Jerez a volver a repetir la experiencia.



EL PETRÓLEO EN UNA SOCIEDAD DE CONSUMO (I PARTE)



El petróleo es la fuente de energía más importante de la sociedad actual. Pensar qué pasaría si se acabara repentinamente sería una verdadera catástrofe: los aviones, los barcos, centrales térmicas... dejarían de funcionar. Además, los países dependientes del petróleo para sus economías entrarían en bancarrota. El petróleo es un recurso natural no renovable que aporta el mayor porcentaje del total de la energía que se consume en el mundo.

El agotamiento de las reservas de petróleo constituye un grave problema pues, al ritmo actual de consumo, las reservas mundiales conocidas se agotarían en menos de 40,5 años. Por ello, los países desarrollados buscan nuevas formas de energía más barata y renovable como la energía solar, eólica, hidroeléctrica..., mientras que los países productores de petróleo presionan para que se siga utilizando el petróleo pues si no sus economías se hundirían.

Aún así, a medio plazo, la situación no parece tan alarmante, pues hay que tener en cuenta

Reservas para 40 años más

que los pozos no descubiertos son sustancialmente más numerosos que los conocidos, aunque no sea ésta una opinión unánime. En zonas no exploradas como el mar de China, Arafura, Mar de Bering, o la plataforma continental Argentina podrían encontrarse grandes reservas.

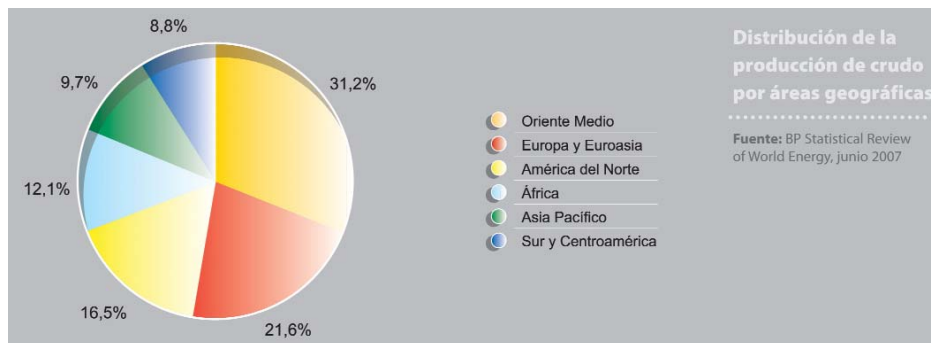
La OPEP controla aproximadamente dos tercios de la exportación mundial de petróleo, ocupando así el primer plano de la actividad económica mundial, porque sus decisiones en materia de precios afectan directamente a las economías

occidentales. También hay otros países productores de petróleo a los que se les llama "independientes", entre los que destacan el Reino Unido, Noruega, México, Rusia y Estados Unidos. Este último es el mayor consumidor de petróleo, pero al mismo tiempo es uno de los grandes productores.

MERCADOS DE CONSUMO

Aunque con algunas excepciones de importancia (Estados Unidos, Canadá...) los principales mercados de consumo del mundo se sitúan en zonas geográficas alejadas de los más importantes centros de reservas y producción de petróleo. La mayor parte de la producción

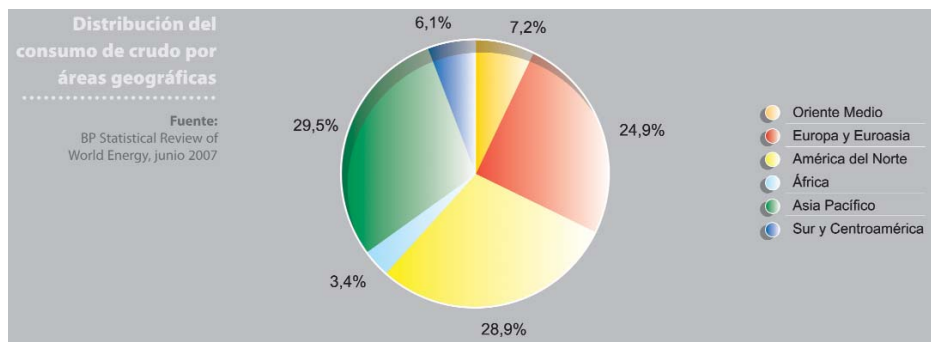
mundial de crudo procede de Oriente Medio (31,2%). Europa y Euroasia se han consolidado a lo largo de los últimos años como la segunda área geográfica con mayor nivel de producción y alcanzan el 21,6% de la misma. América del Norte les sigue con el 16,5% .



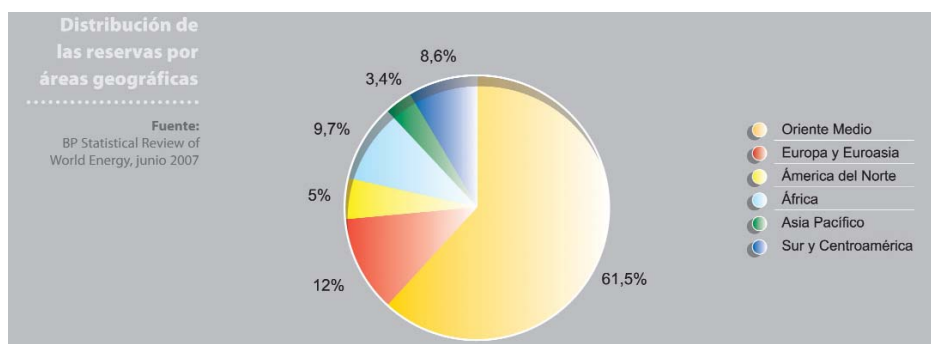
Europa importa el 68,5% de sus necesidades y Japón tiene que importar el 99% de lo que consume.

RESERVAS MUNDIALES

A finales de 2006, las reservas mundiales probadas de petróleo ascendían a 164.500 millones de toneladas, equivalentes a 1,21 billones de barriles.



El 83,9 % de las reservas actualmente existentes de petróleo en el mundo se encuentran en esos 12 países. Es decir, que dos tercios de las reservas mundiales de petróleo se encuentran en Oriente Medio. Sin embargo, el porcentaje que consume cada zona no tiene nada que ver con sus reservas.



LA OFERTA Y LA DEMANDA

Al igual que en años anteriores, la evolución creciente de la demanda mundial de crudo durante el 2007, estuvo motivada por el aumento de las necesidades de crudo surgidas a lo largo del año en los países de Eurasia, China e India.

Las estimaciones para 2008 sitúan la demanda en 87,8 MBbl/día (2 MBbl/día más que en 2007). En cuanto a la oferta mundial de crudo prevista para el 2008, se prevén unos niveles superior a los del 2007, situándose en 87,1 MBbl/día de media.

RESERVA MUNDIALES

Año	Millones de toneladas	Miles de barriles diarios
2007	4.225	85.822
2006	3.914	81.663
2005	3.897	81.250
2004	3.863	80.244
2003	3.701	77.056
2002	3.576	74.496

OFERTA Y DEMANDA

Zona	Reservas % s/total	Consumo % s/total	Producción % s/total
Oriente Medio	61,5	7,2	31,2
Europa y Euroasia	12	24,9	21,6
Sur y Centro de América	8,6	6,1	8,8
África	9,7	3,4	12,1
América del Norte	5,0	28,9	16,5
Asia-Pacífico	3	29,5	9,7



CONFORMACIÓN DEL PRECIO DE LOS CARBURANTES

El precio de la materia prima en los mercados internacionales es sólo uno de los costes o componentes que conforman su precio final en las estaciones de servicio, pero no el único. Existen costes fijos como los de transporte, almacenamiento, mantenimiento de existencias de seguridad, comercialización, amortización, remuneración al

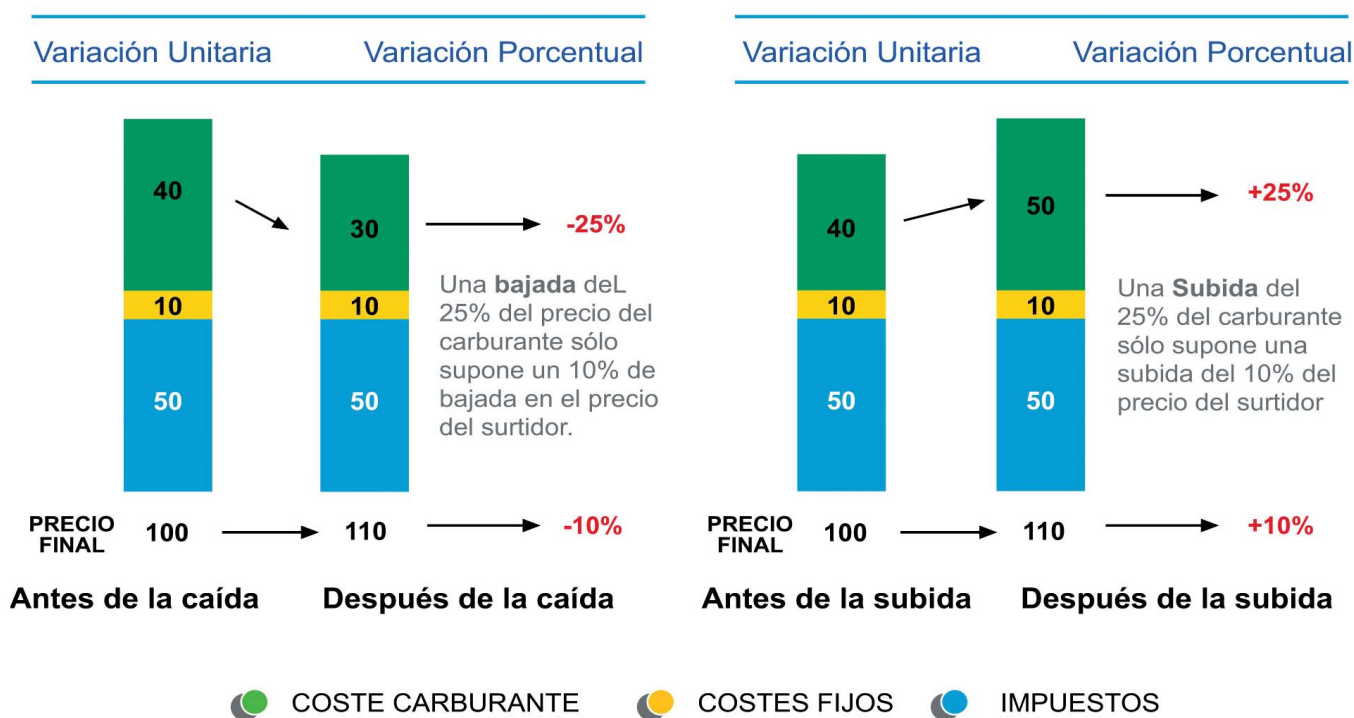
minorista, margen mayorista y, fundamentalmente, los impuestos, que amortiguan las subidas o bajadas de los carburantes en los mercados internacionales. De hecho, en España casi un 50% del precio de venta al público de los carburantes son impuestos.

Además, los precios de los carburantes de los distintos operadores dependen de las políticas comerciales de cada empresa petrolera y de las estaciones de

servicio que distribuyen el producto final al cliente.

Es erróneo comparar las variaciones porcentuales entre el coste del crudo o del carburante y el precio en el surtidor, ya que los costes fijos minoran el porcentaje cuando se producen bajadas.

Los impuestos y los costes fijos también amortiguan la subida porcentual cuando sube el coste de los carburantes o del crudo.



“EL SECTOR DE LA CARRETERA EN ESPAÑA, EL QUE EMPLEA A MÁS PERSONAS EN LA UNIÓN EUROPEA ”

El transporte de mercancías por carretera emplea en España a 390.000 personas y genera un volumen de negocio de 33.000 millones. El estudio de Eurostat constata la atomización del sector en España, país en el que cada empresa sólo cuenta con una media de tres trabajadores.



El 85% de los vehículos no supera los nueve años

El transporte por carretera emplea de forma directa a más de 390.000 personas en España, según un informe de Eurostat. Este volumen de empleados convierte al sector de la carretera español en el primero de la Unión Europea. Tras España, se sitúan Francia e Italia con 314.268 y 339.770 personas empleadas, respectivamente.

En términos totales, el transporte de mercancías por carretera emplea en el Viejo Continente a más de 2,7 mill. de personas.

El estudio de Eurostat también constata que España es el país europeo con un mayor número de empresas dedicadas al transporte de mercancías por carretera. Existen más de

135.549 compañías dedicadas a esta actividad económica, según el informe de la oficina estadística de la UE. El segundo lugar lo ocupa Italia con más de 101.813 empresas, seguido de Polonia (70.276 compañías). El mercado europeo cuenta con un total de 595.698 operadores de transporte por carretera y estos generan un volumen de negocio de 255.975 millones de euros al año. De esta cifra, más de 33.000 millones correspondieron en 2005 a las empresas españolas, según el estudio de Eurostat.

El elevado número de empresas de transporte por carretera en España provoca que la media de empleados por compañía sea de sólo tres trabajadores, una de las más bajas de la UE. Sin

embargo, también los costes por empleado están por debajo de la media comunitaria y de sus principales vecinos. El coste por empleado en España es de 25.000 euros anuales, mientras que en otros países como Francia e Italia el coste supera los 32.000 euros. Eurostat sostiene que estos costes "son un factor clave en la competitividad de los Estados miembros".

Flota de vehículos

Más del 60% de los camiones en España tienen menos cinco años y el 85% de los vehículos no supera los nueve años, en términos de vehículo por kilómetro. Estas cifras lo sitúan en la media de la Unión Europea, aunque por detrás de Francia e Italia, países en los que más del 90% de la flota tiene menos de nueve años. Si bien, los vehículos de mercancías en España son más modernos que en Bélgica o Finlandia.

	NÚMERO DE EMPRESAS	VOLUMEN DE NEGOCIO*	COSTES DE PERSONAL*	TRABAJADORES	EMPLEADOS POR EMPRESA
ALEMANIA	33.472	26.871	1.953	289.918	9
BÉLGICA	7.602	9.886	553	63.191	8
ESPAÑA	135.549	33.009	2.068	390.000	3
FRANCIA	42.643	35.433	1.505	341.268	8
ITALIA	101.813	40.553	1.605	339.770	3
PORTUGAL	12.237	4.315	488	62.214	5
REINO UNIDO	34.734	34.018	2.464	308.938	9
UE-27	595.698	255.975	16.369	2.752.700	5

*Millones de euros

FUENTE: Eurostat

TIPSA VALENCIA, MECANIZA SUS OPERACIONES EN LA PLATAFORMA REGIONAL DE LEVANTE

Ante el importante crecimiento del volumen de tránsito de mercancías, Tipsa pone en marcha la automatización de su plataforma regional de Levante, situada localidad valenciana de Xirivella.



Cintas Automáticas de paquetería que incorpora slot extensible para facilitar la descarga

El incremento de tráfico de mercancías en la zona de levante ha obligado a Tipsa Valencia a realizar una importante inversión, cercana al medio millón de euros, a través de la modernización de su cintas de clasificación.

Des este manera, Tipsa Valencia incrementa su capacidad productiva hasta los 7.000 paquetes / hora con la incorporación añadida de un moderno sistema

automático de control de lectura de códigos, peso y volumen de paquetería.

El sistema automático de paquetería incorpora un slot extensible para favorecer la labor de descarga de vehículos con sistema hidráulico de elevación, facilitando a su vez la descarga de rutas al tiempo que se permi-

te la entrada simultánea de mercancía desde el muelle, ofreciendo así una máxima flexibilidad operativa en salidas, tránsitos y llegadas.

**Capacidad
para 7.000
paquetes a
la hora**

El sistema dispone de la más moderna tecnología de captura dinámica de peso y volumen de cajas, además de cuatro lectores láser de códigos

que aseguran la trazabilidad de paso en la plataforma.

Paralelamente, Tinsa Valencia dispone de una línea dedicada al tratamiento de paquetes irregulares, una línea de carga directa de rutas y un área específica de tratamiento de sobres.

Todo ello ha supuesto la reorganización operativa general de la plataforma y una mejora significativa de la capacidad de proceso de la misma, dando como resultado una máxima trazabilidad.

La Compañía Vanderlande ha sido la encargada de realizar el diseño de esta solución logística, así como de su posterior ejecución con un soporte directo a los mandos de la plataforma. Dicha empresa, también ha sido la responsable de llevar a cabo todo el proceso de montaje y la puesta en marcha del



scanner volumétrico, báscula para pesos y cuatro lectores láser

nuevo sistema automático.

Tinsa Valencia, en su labor de dar soporte a la Plataforma Regional de Levante y Murcia, se adecua, con esta instalación, a las necesidades reales de optimización de los procesos de

clasificación de la mercancía, tanto para asegurar su tránsito desde Levante hacia el resto de España, como para organizar la perfecta distribución de las expediciones llegadas a cada una de las delegaciones de nuestro Centro Regional.



La instalación de los nuevos equipos mejora la capacidad de proceso y consigue una total trazabilidad



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

