

# Ruta abierta

Número 45 Marzo de 2013

Celestino Ruiz, gerente de TIPSA Logroño

**“En 2013 esperamos un incremento de actividad en cuanto a volumen de negocio”**



● TIPSA Sant Boi  
**La calidad retiene clientes**

● TIPS@ en la feria de  
tiendas virtuales de Aragón

## TIPSA y su compromiso social

Para la Organización Internacional de Trabajo la responsabilidad social corporativa (RSC) es el conjunto de acciones que toman en consideración las empresas para que sus actividades tengan repercusiones positivas sobre la sociedad y que afirman los principios y valores por los que se rigen, tanto en sus propios métodos y procesos internos como en su relación con los demás actores. La RSC es una actividad voluntaria.

Sirva esta introducción para detenerme, y valorar como se merece, en el trabajo que en los últimos años viene desarrollando TIPSA, a través de su departamento de Calidad y RSC. Una contribución activa y voluntaria al progreso social, económico y ambiental por parte de la empresa.

Las grandes compañías de España y del mundo desarrollan políticas activas de responsabilidad social corporativa, TIPSA, siempre dentro de sus posibilidades, participa de la idea de responsabilidad ética de la empresa y de ahí las certificaciones que acreditan a la compañía como responsable tanto en calidad, como en medio ambiente, además de en aspectos relacionados con la seguridad laboral. Probablemente el paquete de certificaciones más completo del sector.

A todo esto debemos añadir el compromiso social que estamos desarrollando gracias a la colaboración de toda la red de agencias. Un compromiso altruista que incide en la reputación de la marca TIPSA y que es valorado por el conjunto de la sociedad y por aquellas asociaciones con las que venimos colaborando.

Todo este trabajo se traduce en un refuerzo de la imagen de marca de la compañía, algo difícil de ver en el corto plazo, pero sin duda beneficioso a la larga...

**Miguel Sampedro**

*Director Marketing y Comunicación*

[www.tip-sa.com](http://www.tip-sa.com)

# Sumario

## Ruta abierta - Marzo 2013

### Tema de portada

---

- 3 TIPSA Logroño

### Agencias

---

- 5 TIPSA Sant Boi
- 6 Nuevas agencias: Alcalá de Henares

### Noticias TIPSA

---

- 8 Feria de tiendas virtuales en Aragón

### Noticias Sector

---

- 9 John Gattorna en Madrid

### eCommerce

---

- 10 eShow Barcelona 2013

### Soluciones TIPSA

---

- 11 Una red informatizada

### Escapadas

---

- 12 Brujas

### Espacio

---

- 14 Miscelánea
- 15 Cultura

#### Editor

Tips@ Central  
Departamento de Comunicación  
[comunicaciones@tip-sa.com](mailto:comunicaciones@tip-sa.com)

#### Imprime

Gamacolor  
Calle Romería, 13, 15, 17  
28864 Ajalvir, Madrid  
[gamacolor@gamacolor.es](mailto:gamacolor@gamacolor.es)

Deposito legal  
M-40803-2005

## TIPSA Logroño

# Al futuro por la vía de la seriedad y el compromiso

Nos detenemos en este número en la delegación que la compañía tiene en Logroño, una agencia de largo recorrido, con implantación en la red desde hace ya varios años y que aterrizó en TIPSA buscando una firma con organización, tamaño y estructura nacional, y especializada en las entregas domiciliarias.

En la imagen, Celestino Ruiz, gerente de TIPSA Logroño.



**L**a delegación de TIPSA Logroño está dirigida por Celestino Ruiz, uno de los gerentes carismáticos de la red, conocido por todos como Celes y que empezó su carrera profesional en el sector del transporte en el año 1970. Desde entonces y hasta su incorporación a la red TIPSA, y siempre como Transportes Viguera, ha trabajado con un buen número de empresas del sector, acumulando experiencia y buen hacer.

**¿Cómo has visto la evolución experimentada por el sector a lo largo de todos estos años?**

Es obvio que el sector, en tantos años, ha evolucionado y cambiado mucho. Hoy en día hay compañías infinitamente más organizadas, con muy buenas estructuras y con muchos más medios. Ahora tenemos un abanico de organizaciones ante las que el cliente puede elegir sin temor a equivocarse. Siempre dentro de las marcas de mayor prestigio del sector.

Otro aspecto que ha cambiado es el de los precios, que se han ido deteriorando a la baja. Los clientes ubicados en pueblos tenían dos opciones, llevar la mercancía a nuestras instalaciones o cobrarles reco-

gida. Por la misma razón en toda la mercancía destinada a pueblos se cobraba re-expedición. Entonces existían los buenos vendedores, capaces de vender más y a mejor precio, hoy el comercial, en un porcentaje muy alto, vende porque es más barato... Aún así, el valor añadido puede marcar la diferencia.

**¿Cómo recuerdas vuestra incorporación a la red TIPSA?**

En el año 90 teníamos un volumen de mercancía importante y tuvimos que buscar alternativas a nuestra distribución de diferentes campañas, en especial envíos de

vino con entrega domiciliaria. Llegó un momento en el que sentimos la necesidad de buscar opciones a nivel nacional para mensajería y entrega domiciliaria. Fue Boyacá quien nos recomendó hablar con la gerencia de TIPSA, y a pesar de que en ese momento había una agencia en La Rioja, nos transmitieron su interés y salí de esa reunión con muy buenas sensaciones. A nosotros nos entusiasma la organización por estructura y por tamaño, era lo que buscábamos.

**“Desde el principio nos entusiasma la organización, por estructura y por tamaño”**

### ¿Qué opinión nos puedes dar de la actual situación económica?

No voy a descubrir nada nuevo, la situación es la que es y nadie se libra. Para nosotros la bajada de actividad ha supuesto una disminución importante en lo referente a paquetería industrial. En cuanto a nuestra actividad con TIPSA, no lo hemos notado tanto. Durante 2012 estamos en unas 100.000 expediciones de salida.

### ¿Cuál es vuestro secreto para que TIPSA Logroño ocupe asiduamente puestos destacados en el ranking de calidad de agencias?

Cuando de calidad se trata creo que los secretos no existen. Todo el mundo sabe la teoría, es cuestión de llevarla a la práctica con todos los medios de los que disponemos. Vendemos servicio, solo si somos serios y cumplimos con nuestros compromisos, tendremos futuro.

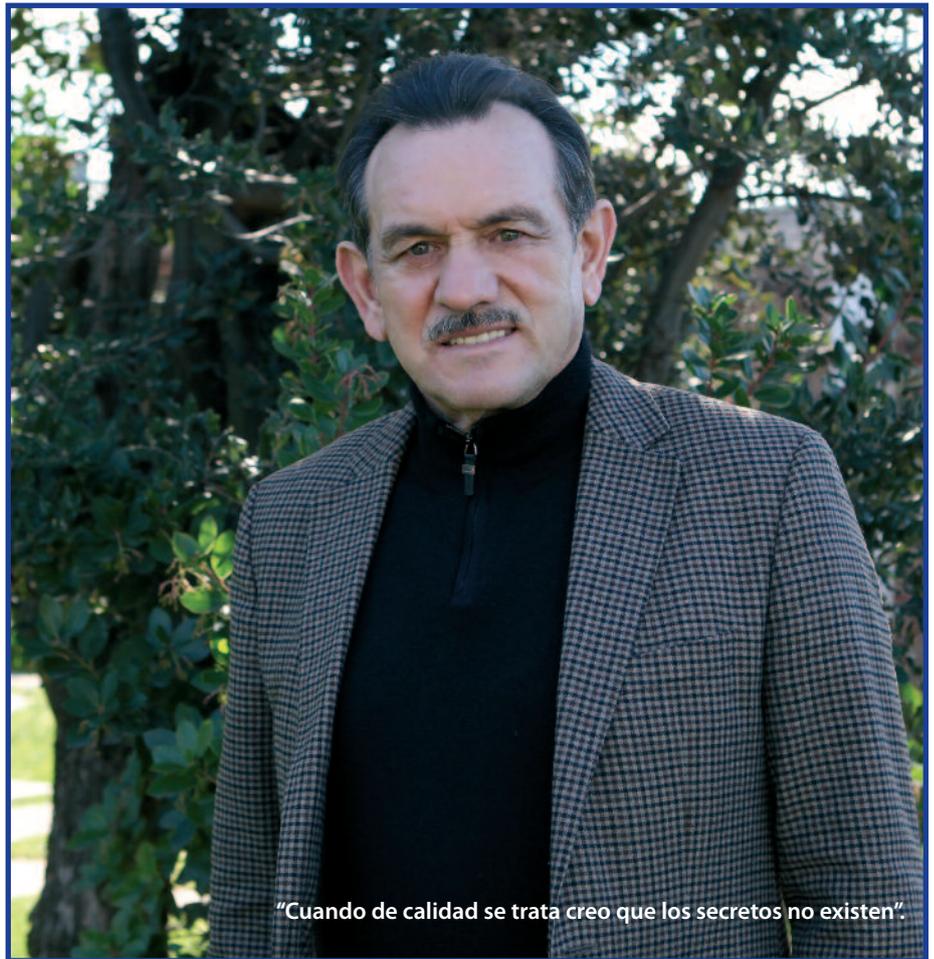
### Desde tu punto de vista, ¿cómo ha evolucionado TIPSA durante los últimos años?

Creo que ha tenido una evolución idónea. Se ha crecido sin prisa pero sin pausa, controlando siempre ese crecimiento. Se ha desarrollado una red muy amplia en la que ninguna agencia tiene tanto peso específico como para poder desequilibrar la estructura de la compañía.

Siempre he tenido la sensación de que detrás de TIPSA hay un buen equipo con las ideas muy claras.

### ¿Qué características crees que diferencian a TIPSA de la competencia?

No es fácil evaluar, tal y como está el mercado, qué características nos diferencian.



“Cuando de calidad se trata creo que los secretos no existen”.

Los servicios y los precios que ofrece nuestra competencia, en líneas generales, son similares a los nuestros. Somos una empresa seria y comprometida con el servicio y es lo que debemos transmitir a nuestros clientes.

**“No cabe duda de que debemos prestar una atención especial al mercado eCommerce”**

### ¿Cómo ves el futuro de nuestro sector en el corto y medio plazo?

Lo veo incierto. No hay mercado suficiente para todos y la guerra de precios es brutal. Sobran empresas de transporte y muchas lo están pasando realmente mal. En TIPSA debemos adaptarnos a las circunstancias e intentar sacar provecho de la situación, aun a riesgo de tener que apretarnos más el cinturón y esperar tiempos mejores. No debemos olvidar que es infinitamente más barato conservar un cliente que hacer uno nuevo.

### ¿Qué esperas de este año 2013?

Nuestras expectativas para 2012 eran las de un año complicado como así ha sido, en 2013 esperamos algo más de actividad en cuanto a volumen de negocio aunque imagino que los precios seguirán a la baja provocado por empresas que están pasando un mal momento.

### ¿Cuáles son las mayores dificultades que os encontráis a la hora de captar nuevos clientes?

La principal es el precio. A los clientes les cuesta cambiar si tienen buen servicio, y por precio es difícil competir.

### ¿Cómo definirías TIPSA a un cliente que no conozca la red?

Una empresa de crecimiento controlado, con compromiso por el servicio, flexible y competitiva.

### ¿Cómo valoras la irrupción del mercado eCommerce en nuestro sector?

No cabe duda de que hay que prestarle una atención especial. La demanda crece día a día y las previsiones dicen que en cinco años se triplicará el negocio. El principal reto es la especialización en este tipo de servicio y la capacidad de ser pioneros. 

## Sant Boi

### La calidad retiene clientes



#### ¿Se están cumpliendo vuestras expectativas dentro de la red TIPS@?

Nuestras expectativas, como las de cualquier empresa, pasan por hacer clientes, mantenerlos, que paguen bien y que no se vayan con la competencia. Esto en TIPS@ es fácil debido a la alta calidad ofrecida, algo que valora mucho el cliente a la hora de hacer cambios.

#### ¿Qué es lo que más valoras de formar parte de la red?

Valoramos sobremanera que se escuchen todas las voces dentro de la organización, incluso las discrepantes, lo que va en beneficio de todos y enriquece el servicio que prestamos a nuestros clientes: una mejora continua y real de procedimientos.

#### ¿Qué nos puedes contar de vuestra cartera de clientes?

Sobretudo tenemos cliente de tipología industrial y de suministros, con una facturación media y con recogidas diarias constantes.

#### ¿Cómo es Sant Boi y su zona de influencia desde el punto de vista empresarial?

El Bajo Llobregat siempre ha sido una zona muy industrial, vinculada al sector automoción. Aquí se asientan dos grandes colosos, SEAT al norte y Nissan al sur, lo que ha condicionado mucho la industria de la zona. El rápido crecimiento de la construcción originó la creación de varias empresas auxiliares (materiales, hierros, forjados, etc...) pero en la actualidad se han reducido mucho y hay menor actividad en los polígonos...

#### De cara al futuro, ¿qué planes barajáis?

Hacemos planes a corto plazo, a medio plazo es muy complicado... La idea pasa por mantener la cartera de clientes, e incrementar nuestra presencia comercial en las zonas donde estamos trabajando para ganar peso e imagen. 

**E**n la comarca del Bajo Llobregat y en el área metropolitana de Barcelona se encuentra Sant Boi, cuna de los hermanos Gasol y sede de una de las delegaciones TIPS@ más destacadas de Cataluña.

Hablamos con Sebastián Nuñez, gerente de la agencia.

#### Háblanos brevemente de tus orígenes y experiencia en el sector transporte

Llevo en esto desde los 20 años, empecé compaginándolo con los estudios de ingeniería informática, he pasado por diferentes empresas y por casi todos los puestos y responsabilidades posibles. En la actualidad y desde 2007 formo parte de un proyecto en continuo crecimiento en el que se incluye la colaboración con la red TIPS@.

#### ¿Cómo surge en su momento la idea de integraros en TIPS@?

En 2006, a través de uno de los socios de la compañía, y con el ánimo de diversificar nuestra oferta, abrimos la delegación de Verneda que es el primer proyecto de la

mano de TIPS@, más adelante cogemos la zona del Bajo Llobregat con las delegaciones de Sant Boi y Vilanova. Debido al crecimiento experimentado abrimos en 2010 TIPS@ Cornellá para dar mejor servicio y capilaridad a nuestros clientes y a la distribución de la red.

#### ¿Y por qué elegís a TIPS@?

Los procedimientos que tiene la red TIPS@ así como la calidad y eficacia demostrada dan un valor añadido a todos los envíos, algo que agradecen los clientes.

#### ¿Puedes hacernos una valoración personal de la actual situación económica?

Después de cinco años la situación está llegando a puntos críticos. La clase política y económica debe darse cuenta de que si no se reactiva el consumo y fluye el crédito a empresas y a particulares, la actual economía de subsistencia desembocará en una caída al abismo. Dentro de nuestro sector creo que se tendrían que producir más ajustes ya que hay demasiada oferta en el mercado para una demanda escasa.

## Alcalá de Henares

### Apuesta de futuro

**C**arlos Mayoral es el gerente de la nueva delegación de la red en Alcalá de Henares, la histórica población situada en la zona este de la Comunidad de Madrid.

Nuestro protagonista arranca la conversación con una reflexión sobre la actual situación del sector: *“El transporte urgente, como otros tantos sectores, está sufriendo una transformación debido al actual momento económico, en parte por la bajada generalizada de precios y en parte por la mayor exigencia de servicio. Estamos en un contexto económico severo, pero tenemos que pensar que esto significa que todas las empresas que alcancen un nivel óptimo de competitividad y ahorro de costes, sobrevivirán al mal momento que estamos pasando”.*

#### ¿Qué motivo os lleva a uniros a la red TIPS@?

Yo soy un veterano dentro de la red, he sido propietario y gerente de otra delegación desde 2004 y por lo tanto tengo un amplio conocimiento de la marca y poner en marcha Alcalá de Henares ha resultado muy sencillo por ambas partes.

#### Y en su momento ¿Por qué elegisteis TIPS@ frente a la competencia?

Básicamente por conocimiento de la red, sabemos como funciona y sabemos que el servicio y los productos ofrecidos son buenos y competitivos, y esto se ajusta a las necesidades de una delegación para poder desarrollarse dentro de la red.

#### ¿Para ti cuáles son las mayores diferencias entre TIPS@ y la competencia?

Creo que tanto a nivel de central como de delegaciones, TIPS@ es superior al resto de compañías del sector en nivel de servicio, desarrollo tecnológico y profesionalidad de los integrantes de la red.

#### ¿Puedes hacernos una valoración de la situación económica actual y de cómo afecta ésta a vuestra zona de influencia?

La situación económica es igual a la que está viviendo el resto de España. En Alcalá la apuesta principal es por el tejido industrial.

#### ¿Cuáles son vuestras expectativas de futuro para esta nueva delegación?

Implantación y estabilización de la marca en Alcalá. A medio plazo la idea es ampliar los servicios que podemos ofrecer a nuestros clientes, y crecer en el desarrollo comercial. En definitiva la apertura de esta delegación es una apuesta de futuro.

#### ¿Qué es lo que más valoras de la red?

Creo que es muy valorable el prestigio que la marca TIPS@ ha adquirido durante los últimos años. Además, considero muy importante la facilidad para integrarnos en la red y la excelente capacidad de respuesta de todos los que la integran.

#### ¿Cómo es el cliente tipo que estáis captando actualmente en TIPS@ Alcalá de Henares?

En principio no tenemos un perfil definido de

cliente, nuestra cartera la forman grandes empresas multinacionales y pequeñas y medianas empresas de la zona.

#### ¿Algún tipo de mercancía que sea más habitual en vuestros transportes?

Un poco de todo puesto que la variedad de clientes es amplia, pero por señalar algo: repuestos de automoción, informática, imagen y sonido...

#### ¿Tenéis planes de futuro?

Estamos empezando y aún es pronto y no queremos marcarnos unos planes todavía porque luego será difícil cumplirlos. 



Reparto por las calles de la localidad.



Fachada de la nueva delegación de Alcalá de Henares.

## Ecommondays "Target Femenino"

La última edición de los ecommondays celebrada hasta la fecha, se llevó a cabo en la tienda showroom de Adolfo Domínguez en la madrileña calle Serrano. El evento, patrocinado una vez más por TIPS@, reunió a un nutrido grupo de expertos y directivos eCommerce de diversas compañías españolas e internacionales.

Los tres ponentes en esta ocasión fueron: Valeria Domínguez, anfitriona de la cita y directora eCommerce de la firma de moda Adolfo Domínguez, María Gómez de Pozuelo, CEO de la red social para mujeres profesionales Womenalia y Hortensia Fuentes, experta en media, digital, comercio y marketing.

La reunión giró en torno al target femenino en eCommerce y las tres ponentes centraron sus intervenciones en contar sus experiencias profesionales haciendo especial hincapié en un dato muy interesante para cualquier comercio online: el porcentaje más alto en la decisión de compra recae en la mujer.

Las principales conclusiones que podemos extraer del punto de vista ofrecido por las tres expertas en el sector eCommerce son muchas, tratando de resumirlas podemos señalar que el mercado eCommerce en España está todavía lejos de los mercados más desarrollados; que las empresas deben tener visión de futuro, tratar de estar antes que sus competidores y no después; que el benchmarking es muy importante, fijarse en lo que hacen los mejores te hará mejor; que en un alto porcentaje de ocasiones la decisión de compra recae en la mujer; que es muy importante saber cuál es el target real de cada negocio; y que no se debe tener miedo a dar el paso puesto que las estructuras existen y los procesos logísticos y de entrega están en España al nivel de los mejores países, e incluso por encima de grandes potencias del sector eCommerce.



## Torneo de Golf benéfico patrocinado por TIPS@

El Club de Campo Villa de Madrid acogió una vez más el torneo benéfico que cada año enfrenta a toreros y periodistas a favor de la Fundación Síndrome de West. Los doscientos asistentes pudieron disfrutar de una estupenda jornada en la que los representantes del sector taurino sorprendieron a los informadores, que partían como favoritos.

Este año TIPS@ se suma a la iniciativa como patrocinador oficial del torneo.

Entre los amigos de la Fundación que quisieron apoyar con su presencia se encontraban los matadores Javier Valverde, Pepín Liria, Tomás Luna y Jorge Arellano, mientras que entre los periodistas estuvieron Nacho Aranda, Carlos García Hirschfeld, Ángel Rodríguez y Hugo Costa. Al final de la jornada el resultado fue de 98 - 90 a favor de los taurinos.



Pero muchos más fueron los rostros conocidos que se animaron a disfrutar de una jornada de golf, entre ellos los deportistas Luis Figo, Francisco Pavón, Albert Celades, Manu Sarabia, Jesús García Sanjuán, Cecilio Alonso, Lorenzo Rico y artistas como Francis Lorenzo, Josema Yuste, Miguel Ángel Garzón, Sinacio, Juan Luis Giménez y Verónica Mengod.

Más tarde, a la hora del clínic que impartió la profesional Adriana Zwank se incorporaron los televisivos MagoMore, Nancho Novo, Máximo Pradera y el seleccionador nacional de baloncesto Juan Antonio Orenga. También se sumaron a la fiesta sus compañeros, Fernando Romay, Juanma Iturriaga e Iñaki de Miguel.

Tras una magnífica comida, a la hora de los postres, se le entregó el premio al Mérito Golfístico al jugador internacional Miguel Ángel Jiménez, por su buen hacer en este deporte que tanto ayuda a la Fundación Síndrome de West.

## Un año más TIPSA estará presente en la feria de tiendas virtuales de Aragón



TIPSA estará representada en la feria por las delegaciones aragonesas de la red, con Eloy Lázaro, máximo representante de TIPSA Zaragoza a la cabeza.

La feria celebra este año su octava edición con talleres formativos, jornadas de exposición de productos y servicios, y muchas más actividades.

La gran novedad de esta edición será el formato en el que se desarrolle la jornada de exposición. Para enfatizar que el comercio electrónico está disponible las 24 horas del día, el período de exposición se desarrollará el jueves 11 de abril por la tarde, de 15,00 a 20,00 horas, y el viernes 12 por la mañana de 10,00 a 15,00 horas.

La temática elegida para este año será la analítica web y el marketing en redes sociales, así como la movilidad.

En 2012 visitaron la feria más de 4.000 personas, y son numerosas las instituciones y empresas locales que colaboran en este escaparate eCommerce. Y como no podía ser de otra forma, TIPSA participará un año más con un stand en el que ofrecerá a los asistentes asesoramiento profesional y soluciones de transporte adaptadas a las necesidades de las tiendas virtuales.

### Cursos y talleres

La feria organiza talleres y acciones de formación gratuita durante los días de exposición y también el día anterior, el 10 de abril.

El curso más importante de esta edición es el dedicado a "Cómo montar una tienda virtual", y los talleres, que se celebrarán en el parque tecnológico Walqa de Huesca,

versarán sobre movilidad en el comercio electrónico y analítica web en el comercio electrónico, ambos talleres se realizarán a lo largo de la jornada programada para el día 11 de abril. Y durante los días de feria los asistentes también podrán acudir a diversas actividades paralelas organizadas, como desayunos de trabajo, visitas guiadas e incluso degustaciones gastronómicas.



Stand TIPSA en la pasada edición de la feria.

## “En España la logística está trabajando bastante bien”

José María Ruiz es director general de Juguettos, una compañía del sector juguetes con amplia experiencia en el mercado tradicional y desde 2008 presente en Internet.

El responsable de esta empresa con sede en Villena, Alicante, en una entrevista a nuestros compañeros de Ecommerce News prestó especial atención al factor logístico dentro de su modelo de negocio.

*“Respecto al servicio con los operadores de transporte estamos satisfechos. Un 80 por ciento de los envíos los hacemos con una conocida empresa del sector y el resultado es razonablemente bueno. Lo que nos piden los clientes muchas veces es ser un poco más flexibles con la entrega. Antes era habitual entregar en los lugares de trabajo pero últimamente las empresas están poniendo muchas pegas. Creo que el secreto está en hablar con el cliente. Nosotros no tenemos grandes problemas con la logística. Es más, creo que en España la logística está trabajando bastante bien”.*

Fuente: eCommerce News

## Nueva CETM Multimodal

Que el transporte por carretera ejerza de nexo de unión y de coordinador del resto de modos. Ese es uno de los pilares básicos de la nueva Confederación Española de Transporte Multimodal de Mercancías (CETM Multimodal), constituida formalmente en Madrid y que supone la plasmación de un nuevo modelo de multimodalidad basado en el liderazgo de la carretera.

CETM Multimodal nace presidida por Borja de Torres, consejero delegado de Acotral, que ha definido un decálogo de actuación basado en la defensa de un nuevo modelo de multimodalidad en la cadena logística.

El presidente señala que se va a promover el desarrollo de una cooperación leal entre todos los eslabones de la cadena de transporte, la transparencia, de tal forma que el beneficio fluya entre todos los modos, y la productividad, con un claro enfoque a la calidad del servicio.

Fuente: Diario del Puerto



## John Gattorna en Madrid

El experto en logística australiano John Gattorna visitó Madrid para dar una conferencia sobre sus ideas de la cadena logística, centradas en el análisis del comportamiento de los clientes.

Para él, el principal nivel a estudiar en las empresas, después del mercado y las estrategias de negocio, es la cultura interna empresarial.

*“De nada sirve un estudio de mercado correcto, unas estrategias correctas, si las culturas internas de la empresa no están alineadas con las ideas estratégicas de lo que decimos”.* En esta búsqueda de comportamientos culturales internos es donde centra Gattorna parte de sus estudios sobre la cadena logística.

En suma, las teorías de Gattorna se pueden resumir en que la cadena logística debe diseñarse de fuera, del cliente, hacia dentro. De esta manera, aboga por hacer, una vez estudiado el mercado y la posición de la compañía, toda una ingeniería hacia atrás de la cadena logística, siempre que esto sea posible.

Fuente: Logística y Transporte



## Tráfico planea reducir la velocidad de camiones y furgonetas

La Dirección General de Tráfico está tramitando en la actualidad un proyecto de modificación del actual Reglamento General de Circulación y, entre las novedades que aporta, propone limitar la velocidad máxima permitida para camiones y furgonetas a 70 km. por hora, según ha apuntado Fenadismer.

Desde la federación consideran que esta limitación “afectaría gravemente” a la actividad desarrollada por estos vehículos. A la espera de la confirmación definitiva de esta noticia, la reforma del Reglamento también introduce modificaciones en lo referente a límites de velocidad, permitiendo alcanzar los 130 Km. por hora en algunas autopistas a los turismos y reduciendo las velocidades máximas permitidas tanto en vías urbanas como en carreteras convencionales.

Fuente: El Vigía



## eShow Barcelona 2013, nueva edición del salón profesional para negocios eCommerce

Los pasados días 13 y 14 de marzo se celebró una nueva edición de eShow en el pabellón número 8 de Fira Barcelona.

Se trata de la quinta edición de un evento en el que se presentan las últimas soluciones en tecnología y servicios, y las estrategias más innovadoras para los negocios online. Un evento de referencia que reúne a los proveedores más importantes del sector y a un nutrido grupo de potenciales clientes.

Como ya viene siendo habitual los últimos años, TIPSA estuvo presente en el salón como empresa expositora. La fuerte apuesta de la compañía por ser referencia logística para las tiendas online españolas, hace que estos foros sean cita obligada para ofrecer imagen de marca, estar cerca de potenciales clientes y hacer las tareas de networking necesarias.

El evento reunió a un nutrido grupo de asistentes profesionales que se acercaron al stand de TIPSA buscando asesoramiento logístico. El perfil del visitante fue el de directivos de tiendas online de diversos tamaños interesados en conocer las soluciones que para el negocio eCommerce puede ofrecer la red TIPSA.

Dentro del salón, y a lo largos de las dos jornadas, se desarrolla un interesante programa de conferencias y foros con los actores más destacados del sector. Uno de esos foros, dedicado a la logística eCommerce, contó con la presencia de Antonio Fueyo, director general de TIPSA, que dio su punto de vista sobre diversos aspectos relacionados con las nuevas posibilidades que ofrece la logística a las empresas que venden a través de Internet.



## Nuevo modelo de compra a través del móvil

La compañía británica Tesco ha implantado un nuevo sistema de compra en el metro de Corea del Sur que permite al cliente realizar la compra con el teléfono móvil desde los mismos andenes del suburbano, que después le será enviada a su domicilio.

La compañía, junto con la coreana Home Plus, ha desarrollado este nuevo sistema de venta. La idea principal es llevar la tienda al cliente, aunque en este caso supone llevar el supermercado a los andenes del metro.

Tesco ha implantado en los paneles publicitarios del suburbano unos compartimentos que simulan los lineales de los establecimientos, cada producto lleva asociado un código Bidi, para que el consumidor pueda realizar el pedido desde su smartphone, leyendo el código. Se trata de un original y eficaz sistema que permite al cliente realizar la compra sin necesidad de trasladarse ya que el pedido es enviado a domicilio.

El objetivo de Tesco es aumentar su cuota de mercado sin incrementar el número de tiendas.

Fuente: Cadena de Suministro

## La logística derivada de Internet crece un 8 por ciento

Los ingresos derivados de la prestación de servicios de almacenamiento, transporte y distribución vinculados a transacciones por Internet crecieron en el periodo 2010 - 2012 entre un 7 y un 8 por ciento con una cifra de facturación, tan solo el año pasado, de 855 millones de euros.

Según datos de la consultora DBK, en estos resultados tuvieron un protagonismo destacado las operaciones dirigidas a consumidores (B2C), que crecieron un 17 por ciento en 2012, con lo que se convirtieron en el principal motor de esta actividad.

Las principales empresas que prestan servicios logísticos al mercado eCommerce cuentan con amplias redes de delegaciones propias, franquiciadas o de colaboradores. Se aprecia, además, una expansión de las redes de puntos de recogida. Otro dato interesante señala que los diez primeros operadores del sector obtuvieron en 2012 una cuota conjunta en el mercado logístico vinculado a Internet del 31 por ciento.

Fuente: Logística Profesional

## Una red informatizada

### Las ventajas de la implantación de los equipos de mano Intermec

La implantación de los ordenadores de mano de Intermec que se viene realizando durante los últimos meses, tiene como objetivo final informatizar a toda la red con los nuevos equipos. Algunas de las delegaciones más proactivas nos dan su punto de vista sobre lo que aportan estos equipos a su negocio.

TIPSA eligió los ordenadores de mano CN50 de Intermec para llevar a cabo la completa informatización de la red de recogidas y reparto. Estos equipos, además de por su robustez y fiabilidad, destacan por sus capacidades para capturar y gestionar los albaranes de recogida y entrega. La documentación asociada al paquete es digitalizada en el momento y remitida en tiempo real a los sistemas centrales.

- ¿Cuántas PDA's tenéis implantadas en vuestra delegación, y desde cuándo?

**Nuria Macho, TIPSA Vigo:** Utilizamos 8 en Vigo y 3 en Pontevedra, tenemos además una de repuesto. En total disponemos de 12 PDA's y trabajamos con ellas desde enero de 2012.

**Fernando Calvo, TIPSA Villena:** Tenemos 7 en total, 4 en Villena y 2 en Alcoy más una de reserva para imprevistos. Creo que fuimos una de las oficinas pioneras y llevamos más de un año trabajando con ellas.

**Sandra Marín y Sara Rojo, TIPSA Sants:** Tenemos 4 desde enero de 2012.

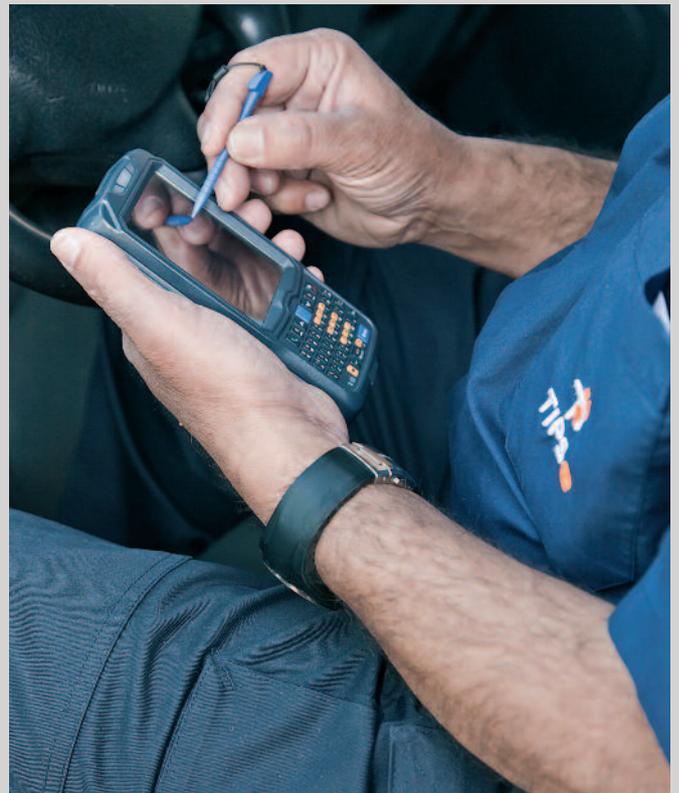
- ¿Cuáles son las ventajas más importantes y las mejoras que han proporcionado las PDA's en vuestra delegación?

**Nuria Macho:** Agilidad e inmediatez para confirmar POD's y su visualización en tiempo real; posibilidad de trazar el reparto individualmente, incluso desde la calle; mayor control de los repartidores a través del GPS; mejora de nuestra imagen de cara al cliente; ahorro de tiempo.

**Antonio Muñoz, TIPSA Cornella:** Que a nivel informativo estamos actualizados al momento y el cliente tiene respuestas más rápidas. Se evitan muchas llamadas.

**Fernando Calvo:** Creo que todo son ventajas, desde la preparación de la mercancía hasta el cierre del día. Durante el reparto se evitan llamadas de los conductores y podemos dar datos en tiempo real de los envíos. Por las tardes no tenemos que "picar" los POD's y sólo tenemos que escanear los acuses, las recogidas y los albaranes de clientes, descargando de trabajo a la oficina. Pero considero que la mayor ventaja es la información que facilitamos al resto de oficinas de la red y a todos los clientes, sin olvidarme de las buenas sensaciones que damos ante nuestros propios clientes cuando ven nuestra adaptación tecnológica.

**Sandra Marín / Sara Rojo:** Respecto a las recogidas, desde el programa las asignamos al mensajero y tiene todos los datos



en el momento, y en las entregas tienes la información inmediata de en qué estado se encuentra el envío. Y por otro lado se ahorra trabajo.

- ¿Ha costado que vuestros conductores se habitúen al uso de los equipos?

**Fernando Calvo:** Al principio no querían oír hablar de ellas, pero les explique las ventajas de su uso y se acostumbraron rápido. Creo que hoy no podrían trabajar sin las PDA's.

**Nuria Macho:** A algunos más, pero es un sistema sencillo e intuitivo.

**Antonio Muñoz:** No. Es fácil aprender su uso.

- Si una delegación que aún no las tiene implantadas, te pide consejo, ¿qué le dirías?

**Nuria Macho:** Que las incorpore inmediatamente. Tiene grandes ventajas, y el precio a la larga se rentabiliza.

**Antonio Muñoz:** Que es muy importante la información que proporcionan, que se gana mucho tiempo y se evitan llamadas innecesarias y que el conductor tiene todos los datos de entregas y recogidas.

**Sandra Marín / Sara Rojo:** Que no lo dude, es un paso adelante.

**Fernando Calvo:** Que es una inversión que se paga sola, que facilita mucho el trabajo y sobre todo que la red y los clientes necesitan la implantación para dar un mejor servicio. Cada día más clientes solicitan el seguimiento web de sus envíos y con las PDA's lo ven en tiempo real. Y por si esto fuera poco, creo que el terminal es muy apropiado para nuestro trabajo, sencillo, robusto y profesional. Tienes teléfono y PDA en el mismo aparato, y el software es sencillo e intuitivo.

## Brujas

### Historia y magia en un ambiente inolvidable

Una visita a Brujas es como un viaje al pasado. Canales, edificios cargados de historia, un aire mágico en la atmosfera de la ciudad. Sin duda una urbe difícil de olvidar, a sólo una hora en tren de la capital, Bruselas, y declarada Patrimonio de la Humanidad por la Unesco hace unos años.

Con mucha historia y con una riqueza cultural inabarcable, así es Brujas, ciudad que en el pasado fue la primera gran capital del condado de Flandes y uno de los más importantes centros comerciales del continente europeo. Hoy en día, dentro del recinto amurallado de la ciudad podemos disfrutar de un importante número de monumentos y tesoros artísticos. Las murallas, torres y puertas de acceso a la ciudad medieval presentan un excelente estado de conservación. Desde hace ya algunos años el tráfico de vehículos se regula en favor de los peatones, por eso es recomendable dejar el coche en alguno de los lugares de aparcamiento, situados a un paso del centro. La forma más adecuada de visitar Brujas es a pie para poder disfrutar pausadamente de todos sus encantos. Otra interesante posibilidad es optar por un paseo en barca recorriendo sus canales medievales, durante el cual se puede contemplar la belleza de la ciudad desde otra perspectiva.

#### El corazón de la ciudad

Sin duda la zona más conocida y el centro neurálgico de la ciudad se encuentra en la Grote Markt, la gran plaza de Brujas, rodeada de espectaculares fachadas como las del Palacio Provincial, el salón de los tejidos "De Lakenhalle" y el imponente monumento popularmente conocido como Atalaya, que simboliza la libertad y autonomía de la localidad.

Nos detenemos por un momento en esta fantástica torre, monumento a los héroes que defendieron la ciudad de los ataques franceses a principios del siglo XIV, punto de reunión hoy de jóvenes con el inevitable cucurucho de patatas fritas y mejillones. La torre Hallen tienen 366 escalones y desde su cima permite una vista fantástica de Brujas. La cúpula encierra el misterio de sus 47 campanas, con un sonido, al dar las horas, que se convierte en una melódica sinfonía. La visita tiene una hora máxima, las cinco de la tarde.

La plaza se cierra con las típicas casitas flamencas, prodigiosos edificios de tres a seis plantas con tejados escalonados y ladrillo visto.

A escasos metros la plaza Burg, más tranquila que la anterior, con el Ayuntamiento y sus palacios neogóticos y neoclásicos.

También en la zona se pueden visitar edificios de carácter religioso como la Basílica de la Santa

La torre de Halles, popularmente conocida como "Atalaya".





Canal navegable de la ciudad.

Sangre, del siglo XII y que dicen guarda la reliquia de la santa sangre de Jesucristo, la Catedral de San Salvador, que es la iglesia parroquial más antigua de Brujas, con bellas vidrieras y columnas, y con buenos cuadros flamencos, y la Iglesia de Nuestra Señora, con la torre de ladrillo más alta de la ciudad.

Y no se puede abandonar esta área de la ciudad sin hacer acopio de caramelos o chocolates en la calle más comercial de la ciudad, Steenstraat.

## El sabor de la historia

El museo arqueológico de Brujas presenta diversos objetos de la época prerromana, que testifican la existencia de núcleos poblacionales que mantenían contacto con la Galia y Gran Bretaña.

El crecimiento de la ciudad, que debe su nombre a Bryggia, termino noruego que significa lugar para desembarcar, se produce a partir del siglo IX. Es en esta época cuando los condes de Flandes encargan la construcción del primer castillo y de la primera muralla y un siglo más tarde la urbe empieza a celebrar su mercado anual.

A partir del siglo XI Brujas se convierte en centro comercial internacional, merced a su costa. La familia Van der Beurse abrió una casa en la que se negociaba con productos y monedas. Fue a raíz de este establecimiento, y del apellido del propietario, de donde derivó la palabra Bolsa, como centro de negocio.

En el XIV la urbe seguía creciendo, y una segunda muralla tuvo que rodear al casco urbano en expansión. Tenía entonces unos 45.000 ha-

bitantes y era una de las poblaciones más populosas de Europa.

Durante el siglo XV creció la vida económica y cultural de la ciudad. Allí trabajaron van Eyck o Memling. Diversos edificios dan fe de aquel esplendor gótico, que fue viniéndose abajo cuando la costa se fue alejando de la ciudad; bancos de arena y fango fueron cortando el acceso al mar y los canales no sirvieron para un tráfico que cada vez contaba con buques más grandes. Decayó el comercio en beneficio de Amberes, aunque Brujas se mantuvo como centro artesanal para tejidos, arte y orfebrería. Desde mediados del siglo XVI a finales del XVII la ciudad estuvo bajo dominio español. A partir del XVIII pasó por diversas dominaciones que desembocaron en un empobrecimiento general de Brujas. Pero hoy es una ciudad que conserva su ancestral encanto, y que ha sido reactivada mediante la industria cultural y el turismo.

## Otros rincones de interés

Fuera del circuito turístico más habitual, Brujas ofrece otras posibilidades interesantes para todos los visitantes.

El Centro y Escuela de Encaje, donde se puede aprender a hacer encaje de bolillos y visitar el museo.

El Friet Museum o museo de la patata frita, con su eslogan "van patat tot friet", algo así como "de patata a frita". El edificio que acoge al museo está instalado en un impresionante edificio del s. XIV, y alberga más de 400 objetos antiguos utilizados en la manipulación de las patatas.

Vismarkt es el mercado del pescado, situado a

la espalda de la plaza central es un lugar bullicioso y colorista por la mañana, que se transforma en algo parecido a un zoco de artesanos por la tarde.

Mood shopping es una casa noble del siglo XV

## El Museo de la patata frita está instalado en un impresionante edificio del siglo XIV

que ofrece productos típicos y expone una cantidad ingente de botellas de cerveza belga, algunas de ellas se pueden degustar. El local tiene una terraza para relajarse abierta al canal en Rozenhoedkaai, uno de los lugares más bellos de Brujas.

El Museo Groeninge presenta una amplísima colección de pintura que va desde los flamencos como Jan van Eyck hasta surrealistas como Delvaux o Magritte y muy cerca, dentro de la iglesia de Nuestra Señora, una virgen con niño del mismísimo Miguel Ángel.

Minnewater, es el parque del amor, un lugar de ensueño, para reposar y descasar.

Halve Maan es una fábrica de cerveza a la antigua, en Walplein. Las enormes cubas de cereales rivalizan con vigas ancestrales en un conjunto arquitectónico que merece la pena visitar, también incluye degustación. 

## Medio ambiente

Muchos parques y calles están prácticamente vacíos una vez que se hace de noche. Sin embargo, es necesario dotarlos de una iluminación adecuada para que las pocas personas o vehículos que los transitan se sientan seguros y no tengan problemas de viabilidad.

El sistema LumiMotion, de Philips, optimiza y regula la luz en función de la proximidad de las personas. Cuando la calle o parque están vacíos, la intensidad de luz se reduce hasta un mínimo prefijado. Cuando el sensor detecta a un peatón o a un ciclista, la luz se intensifica e ilumina la zona tanto por delante como por detrás del mismo.

Además, estos cambios de iluminación se producen de forma anticipada y gradual, por lo que son imperceptibles para las personas.

Fuente: [muyinteresante.es](http://muyinteresante.es)



## Motor

El Nissan Resonance fue uno de los grandes bombazos del Salón del Automóvil de Detroit 2013. La marca 'calentó el ambiente' días antes con un teaser y muy pocos datos. Por fin, conocemos cómo es el modelo sobre el que se inspirarán los futuros crossover de Nissan.

Tiene un diseño dinámico, robusto y elegante. Mantiene el trazo en V del frontal, que arranca en la parrilla y se extiende por todo el capó hasta los faros con forma de boomerang.

Pero lo que más llama la atención es el diseño de su techo "flotante", según el comunicado del fabricante. Montado sobre unos pilares A más finos e inclinados, da la sensación de que flota sobre las ventanas.

Fuente: [autobild.es](http://autobild.es)



## Transporte

Un tren ha sido capaz de llegar a los 500 km/h, lo que supondría un gran salto cuantitativo frente a las velocidades de los trenes de alta velocidad más convencionales. China es el país que más kilómetros tiene de líneas de alta velocidad, ostentando el récord de velocidad para trenes en servicio, y su ambición, es seguir creciendo de manera casi exponencial.

El tren, compuesto por seis vagones de color grisáceo, tiene una potencia de 22.800 kilovatios, que supera el doble de los 9.600 del actual tren bala CRH380, que recorre la ruta entre Shanghai y Pekín a 300 kilómetros por hora.

Fuente: [noticiascuriosas.com](http://noticiascuriosas.com)



## Gastronomía

Sotheby's subastará dos cenas con el chef catalán Ferrán Adrià, para dar la oportunidad de probar los placeres de El Bulli a quienes no pudieron comer allí antes de que el restaurante cerrara sus puertas, según ha informado la casa de subastas en un comunicado.

Las cenas, cada una para cuatro personas, estarán entre los platos fuertes de unas ventas que se celebrarán el próximo mes en Hong Kong y Nueva York, cuando la bodega, equipamiento y recuerdos del restaurante también salgan a subasta.

El precio de salida para la cena en la subasta del 3 de abril en Hong Kong y la otra venta que tendrá lugar el 26 de abril en Nueva York será de 5.000 dólares.

Fuente: [que.es](http://que.es)



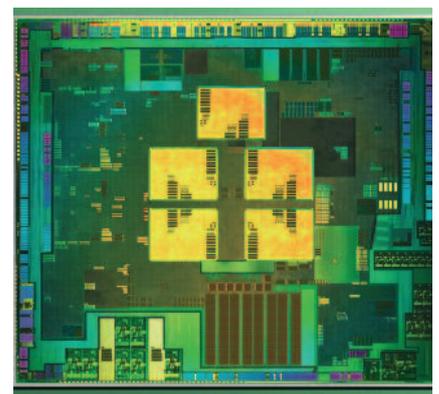
## Astronomía

El complejo de radiotelescopios que integran ALMA (Atacama Large Millimeter Array), el mayor observatorio astronómico terrestre, fue inaugurado en el norte de Chile, desde donde se podrán escuchar los recovecos más lejanos y desconocidos del Universo.

El presidente chileno, Sebastián Piñera, presente en el acto inaugural, resaltó que ALMA, considerado el radiotelescopio más poderoso del mundo, permitirá "adentrarnos en los secretos del origen del universo, de la vida y de nuestra galaxia".

Este complejo astronómico, que cuenta actualmente con 57 de sus 66 antenas ya instaladas, es fruto de una asociación entre Norteamérica, Asia del Este y Europa, que han invertido un total de 1.400 millones de dólares en su construcción.

Fuente: [AML D](http://AML D)



## Tecnología

Un equipo de ingenieros del Instituto de Tecnología de California (Caltech), en EE.UU., ha desarrollado chips con capacidades 'auto-curativas'. En los experimentos, los especialistas utilizaron pequeños amplificadores de baja potencia que contienen un total de 76 chips y destruían varias partes del dispositivo con un láser de alta potencia. Los chips, en menos de un segundo, solucionaban el problema de funcionamiento de forma automática hasta casi lograr un rendimiento ideal.

Fuente: [AML D](http://AML D)

## Libros



En la orilla  
Rafael Chirbes  
Anagrama

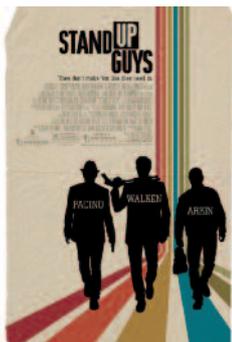
La novela nos obliga a mirar hacia ese espacio fangoso que siempre estuvo ahí, aunque durante años nadie parecía estar dispuesto a asumirlo, a la vez lugar de uso y abismo donde se han ocultado delitos y se han lavado conciencias privadas y públicas. Heredero de la mejor tradición del realismo, el estilo de *En la orilla* se sostiene por un lenguaje directo y un tono obsesivo que atrapa al lector desde la primera línea volviéndolo cómplice.



Una reina en el estrado  
Hilary Mantel  
Destino

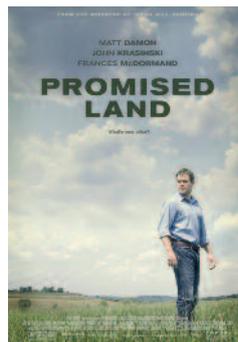
En 1535, Thomas Cromwell, el hijo del herrero, está ya muy lejos de sus humildes orígenes. Como primer ministro de Enrique VIII, su fortuna ha florecido, como también la de Ana Bolena, segunda esposa del rey por cuyo amor Enrique ha roto con Roma y ha creado su propia Iglesia. Pero las decisiones del rey están provocando un peligroso aislamiento político de Inglaterra, y además Ana no ha cumplido su promesa, procurar un heredero que asegure la línea Tudor...

## Cine



Tipos legales  
Fisher Stevens  
Al Pacino, Christopher Walken  
Estreno: 12/03/2013

Entretenida comedia de acción con actores de primer nivel. La trama se centra en dos viejos amigos que son asesinos a sueldo retirados (Pacino y Walken) y que deciden disfrutar de una noche de fiesta salvaje, pero uno de ellos ha sido contratado para matar al otro. La crítica de Los Angeles Times señala que es una película inteligente en la manera de vincular el alto coste de las conexiones mafiosas y el coste aún mayor de la vejez.



Tierra prometida  
Gus Van Sant  
Matt Damon, John Krasinski  
Estreno: 19/04/2013

Steve Butler (Matt Damon), un ejecutivo de una gran empresa, llega a un pueblo con su compañera de trabajo, Sue Thomason (Frances McDormand), para comprar los derechos de perforación a los propietarios de las tierras, casi todos ganaderos. En esa población, aislada por la crisis económica de los últimos años, Steve intentará convencer a la gente de los beneficios de perforar sus tierras, pero también tendrá ocasión de reconsiderar lo que ha sido su vida hasta ese momento.

## Artes escénicas



Eva's show  
Jerónimo Cornelles  
Teatro Alfíl  
Madrid

Un espectáculo que muestra en clave de comedia las vicisitudes de tres amigas, una de ellas llamada Eva, que una noche en la ciudad descubre que su ex, Adán, piensa casarse al día siguiente. A partir de ahí comienzan un viaje marcado por el tono de cabaré, donde dos ángeles interpretan los personajes con los que las chicas se tropiezan esa noche.

Mientras el público decidirá, votando, qué quiere que ocurra y cómo quiere que acabe la función...



Se alquila sofá cama  
Julio Fraga  
Sala Cero Teatro  
Sevilla

Se alquila sofá cama es una divertida comedia en la que sus protagonistas, dos treintañeros en paro, se ven obligados a convivir en un minúsculo apartamento, lo que los llevará a situaciones tremendamente absurdas. Julio Fraga es el encargado de llevar a escena este texto escrito por Juan Alberto Salvatierra y que está protagonizado por Elias Sevillano y José María Peña.

La obra no ha dejado de cosechar grandes éxitos desde su estreno en la edición 2010 de feSt.

**Hazte Fan de**

**Tips@**

**en facebook**

[www.facebook.com/redtipsa](http://www.facebook.com/redtipsa)

Noticias, concursos, servicios, soluciones...

