



NOTICIAS TIPS@- página 5

"Tipsa, empresa destacada en la búsqueda de resultados en Páginasamarillas.es"



NOTICIAS TIPS@.- página 6

"Ventajas especiales para las agencias Tipsa. Acuerdos Corporativos 2008"



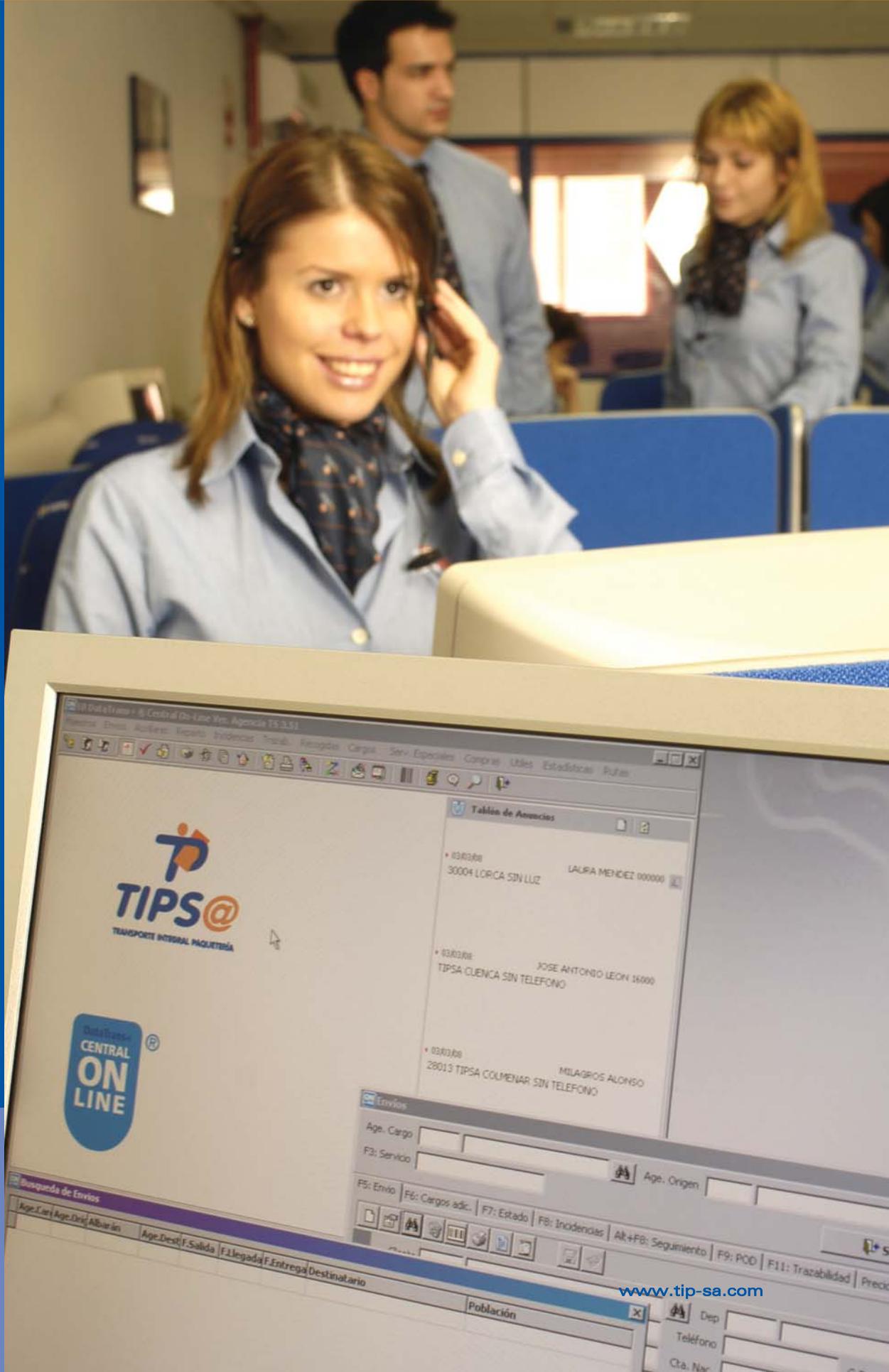
REPORTAJE.- página 7

"EXPO ZARAGOZA 08, todo un reto logístico internacional"

LAS AGENCIAS TIENEN LA PALABRA

TIPS@ SANTS

TIPS@ CÁCERES



**PARECE SENCILLO,
PERO NO LO ES**

Las relaciones comerciales cambian a una velocidad vertiginosa. Lo que ayer era la última moda, hoy ya está obsoleto. Es el propio cliente quien marca el ritmo. Las grandes empresas dan cada vez más importancia a la preparación de sus comerciales.

Hoy en día todos nos hemos convertido, de alguna manera, en nuestros propios vendedores. El público actual es el más informado. Nunca antes habían existido tantas posibilidades. Nos gusta mirar los escaparates, nos gusta probarnos diez prendas a la vez. La gente cree saber bien lo que quiere, y está poco dispuesta a escuchar charlatanerías.

Hoy, la idea de los comerciales de antes -los que no callaban- se ha transformado de una manera radical. Sólo un buen comercial vende realidades cargadas de cierta dosis de emoción, que es lo que el cliente actual demanda. El público objetivo necesita sentirse protegido y tranquilo porque el servicio que ha contratado está en buenas manos.

Así pues, un buen vendedor deberá contar con habilidades comerciales orientadas a la personalización de las soluciones, con un mayor foco en el asesoramiento al cliente y la fidelización a la marca y, sobre todo, dispuestos a renovarse continuamente para integrar con solvencia los cambios que sus compañías implantan en periodos, cada vez más cortos. ●

Andrés Catalán
Responsable de Comunicación

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

3-4



LAS AGENCIAS OPINAN

“TIPS@ SANTS”
Y “TIPS@ CÁCERES”

NOTICIAS TIPS@

“TIPS@ EMPRESA DESTACADA EN LA BÚSQUEDA DE RESULTADOS EN PAGINASAMARILLAS.ES”

“VENTAJAS ESPECIALES PARA LAS AGENCIAS TIPS@. ACUERDOS CORPORATIVOS 2008”

5-6



7-8-9



REPORTAJE

“Expo Zaragoza 2008,
TODO UN RETO LOGÍSTICO
INTERNACIONAL”

10



OPINIONES DEL SECTOR

“LAS CONDICIONES DE LAS PÓLIZAS DE SEGUROS... ESE GRAN DESCONOCIDO”

11



NOTICIAS DEL SECTOR

“LA LOGÍSTICA,
PRIMER SECTOR
GENERADOR DE
EMPLEO TEMPO-
RAL EN ESPAÑA”

Edición

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

Imprime

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

Depósito legal

M-40803-2005

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



LAS AGENCIAS OPINAN TIPS@ SANTS

“POR UN GRAN FUTURO”

ALEJANDRO BALAGUER

Desde mis inicios en el sector del transporte urgente, mensajería urbana primero allá por el año 1983, y courier nacional después, a principios de los noventa, siempre había deseado pertenecer a un grupo líder en el sector. No ha sido un



personal administrativo

camino fácil. Empecé, como muchos en este mundillo, haciendo labores de mensajero, conociendo en primera persona todos los pasos a seguir, desde que se genera la llamada del cliente demandando un servicio, hasta el momento en que se envía al mensajero para realizar la recogida y entrega correspondiente. Unos años más tarde me ofrecieron el cargo de jefe de tráfico en el departamento de local, otro paso más para seguir formándome y adquirir experiencia. En el año 90 la creciente demanda de un servicio nacional urgente en el mercado, obligó a la empresa, a la cual pertenecía, a volcar sus esfuerzos en estructurar, junto con otras empresas del sector, una red nacional.

Han pasado los años y, por fin, ya establecido con mi propia empresa, en el año 2002, tuve la oportunidad de integrarme en

el grupo Tipsa como delegación de la zona de Sants, en Barcelona capital. Por aquel entonces, comencé realizando la distribución en tres distritos postales. En honor a la verdad, diré que los inicios no fueron sencillos, 40 expediciones en distribución y unas 20 expediciones de salida. Fruto del esfuerzo y la constancia, hoy día realizamos la distribución en cuatro distritos postales, distribuyendo unas 200 expediciones y alanzando una media de 300 expediciones de salida.

Para este año, nuestro objetivo es consolidar dichas expediciones de salida y así poder dar un paso adelante, ampliando nuestras instalaciones con un cambio de local que nos permita manipular la mercancía con mayor comodidad. Hasta ahora, cada vez que nos encontrábamos con campañas que, por su volumen o complejidad, nos era complicado realizar su manipulación desde nuestras instalaciones, hemos contado con la colaboración de la Plataforma Central de Madrid, alcanzando siempre el éxito en el objetivo demandado por nuestros clientes. Actualmente Sants cuenta con un equipo humano formado por 20 personas, seis como personal administrativo y catorce realizando labores de reparto y distribución.

Bajo mi punto de vista, considero muy enriquecedor el hecho de poder establecer contactos y vínculos entre las propias delegaciones, así como intercambiar puntos de vista con sus responsables. Esto nos permite conocer de primera mano las particularidades y la manera que cada agencia tiene de acometer los problemas propios de esta profesión.



Alejandro Balaguer
Director Gerente Tips@ Sants

Si queremos ser líderes del sector debemos, no solo emitir envíos y hacer una buena distribución, si no también tratar como propios todos y cada uno de los envíos que pasan por nuestras manos. Mi recomendación, para aquel que desee entrar a formar parte de la red Tipsa, haciendo un símil deportivo, es que "ha de sentir los colores de la marca". Ser el número uno supone tener que remar todos en una misma dirección y creo que estamos en el buen camino.

Sólo me queda agradecer a todas las personas del grupo que me han ayudado a desarrollar este proyecto y que me siguen ayudando, a mis compañeros de las agencias vecinas con los cuales hemos compartido problemas comunes y que, poco a poco y entre todos, hemos ido solucionando, y muy especialmente a todos los empleados y compañeros de Tipsa Sants que han sabido dar la talla en los momentos complicados, dando su apoyo incondicional por conseguir lo que perseguimos todos, “un gran futuro”. Gracias a todos. ●



agencia y empleados

LAS AGENCIAS OPINAN TIPS@ CÁCERES

“EXTREMADURA; EXTREMA Y DURA”

JOSÉ FERNANDO CORDERO RUBIO



José Fernando Cordero Rubio
Gerente agencia Tipsa Cáceres



personal administrativo
de Tipsa Cáceres

Como agente Tipsa llevamos un periodo de andadura de poco más de un año. Nuestra delegación está ubicada en la comunidad extremeña, una de las regiones con mayor extensión de Europa, lo que implica a su vez la existencia de grandes distancias entre sus principales poblaciones.

Nuestra vinculación a este sector viene de lejos, al haber prestado servicios en el pasado en otras empresas de transporte. La experiencia anterior en el mundo de la franquicia no fue muy positiva, donde lo material suele primar más que el factor humano, el esfuerzo diario y las ilusiones de las personas por sacar adelante el trabajo.

Por todos estos motivos, no tuvimos ninguna duda en apostar por Tipsa, una empresa "de todos y para todos", sin franquicias, con margen de negocio para ambas partes. Una empresa que, aunque joven, cuenta con las mejores tecnologías del mercado, como por ejemplo las PDA'S, herramienta ésta muy útil, de última generación, que permite al repartidor actualizar los datos de entrega, e incidencias, a tiempo real. Además,

Tipsa cuenta con un sistema de seguimiento de envíos y distintos departamentos especializados (informática, atención al cliente, incidencias), y sobre todo el empeño y seriedad para lograr el correcto funcionamiento y entrega de los envíos.

Nuestro principal volumen de mercado está basado en la valija bancaria, lo cual nos obliga a cubrir, desde una hora muy temprana, localidades muy distantes entre sí, y por su puesto muy alejadas de nuestra delegación. El conjunto del servicio valija, acompañado del producto Tipsa, ofrece una solución de servicio muy acertada y con la cual estamos muy satisfechos.

Nuestros clientes gozan de un buen servicio a la hora de facturar sus envíos a través de la red Tipsa, que les garantiza calidad y puntualidad.

Nuestras instalaciones están ubicadas en el principal polígono industrial de Cáceres, "Las Capellanías"; y consta de una nave de unos 800 m², unas oficinas, un almacén y una zona especial reservada al almacena-

je y distribución de grandes campañas.

Tipsa Cáceres está compuesto por un equipo administrativo de seis personas, encargadas de las tareas contables, distribución o atención al cliente, y un plantel de diez conductores que se encargan de hacer llegar cada envío a tiempo a su destino, a través de una flota de diez furgonetas de reparto, ocho de segmentación mediana y dos pequeñas.

Nuestras instalaciones están equipadas con un moderno sistema de seguridad. Diversas alarmas conectadas a una empresa de seguridad y diez cámaras de vigilancia, internas y externas, garantizan la integridad de la mercancía.

Todas las personas que formamos Tipsa Cáceres queremos agradecer a toda la red el apoyo recibido, así como manifestar nuestro deseo por seguir realizando proyectos juntos, eso sí, sin dejar de ser lo que somos, un equipo cada vez más fuerte en el sector de la mensajería y pequeña paquetería. ●



entrada a la nave y plantilla de repartidores

TIPSA, EMPRESA DESTACADA EN LA BÚSQUEDA DE RESULTADOS EN PÁGINASAMARILLAS.ES

Durante todo el año 2008 cualquier persona que realice una búsqueda en Páginas Amarillas.es, relacionada con la mensajería o transporte urgente, encontrará a Tipsa en los primeros lugares de su lista de resultados.



Cuadro de búsquedas

Dentro de su campaña de publicidad, Tipsa continúa apostando por los medios on-line. A la campaña, de posicionamiento web en los principales buscadores de la red (Google, Yahoo), se le suma esta nueva apuesta por aparecer en los primeros puestos de la lista de resultados de PáginasAmarillas.es, al realizar una búsqueda relacionada con la paquetería y mensajería.

Además de aparecer en un lugar preferente, siempre entre los 15 primeros resultados, el anuncio de Tipsa aparece destacado en la parte superior de la pantalla, al utilizar términos afines al transporte urgente.

Entre los servicios que se ofrecen en el anuncio de este portal destacan: la consulta de la página web, los teléfonos de las agencias Tipsa (todas con el 902 10 10 47, con acceso provincial de proximidad a la agencia Tipsa donde se encuentre el usuario) y las direcciones, con acceso directo a un mapa de localización de Tipsa Central.

Además, Tipsa ha contratado el servicio "Llamar Gratis".

PáginasAmarillas.es pone al cliente en contacto con Tipsa de manera inmediata, gratuita y segura. El funcionamiento es muy sencillo: tan sólo hay que introducir el número de teléfono desde el que se desea contactar y en unos minutos el sistema central de Páginas Amarillas llama por teléfono al número proporcionado por el interesado y le pone en contacto con la empresa solicitada.

Como importante valor añadido, PáginasAmarillas.es mantiene alianzas con cientos de portales empresariales de toda España, como por ejemplo Terra, MSN, la Cadena SER, Cinco Días o El País, en las que se reproduce la lista de resultados de PáginasAmarillas.es con la misma ordenación de clientes.

VENTAJAS PÁGINASAMARILLAS.ES PáginasAmarillas.es constituye, sin duda, el mayor buscador de empresas, profesionales, productos y servicios de España en Internet. Incluye información actualizada sobre más de 2 millones de empresas.

PáginasAmarillas.es cuenta con un motor de búsqueda de proximidad y con una potente opción de "búsqueda avanzada". Su lista "Actividades [A-Z]" ofrece casi 8.000 términos en orden alfabético, lo que permite a los usuarios ajustar al máximo su búsqueda, así como opciones para acotarla

especificando la actividad comercial.

Las guías de Páginas Amarillas pueden consultarse a través de diferentes dispositivos digitales como teléfonos móviles, PDAs y televisión digital.

Los anuncios contenidos en PáginasAmarillas.es representan el 7,1% del gasto total en publicidad. Hay miles de empresas cuya única forma de marketing consiste en anunciarse en este canal.

La tendencia a consultar Páginas Amarillas en Internet ha ido creciendo durante los últimos años hasta convertirse en un acto habitual para miles de empresas y particulares.

Frecuentemente son el primer lugar al que un cliente acude para buscar un servicio que necesita de manera urgente, junto con Google. Los estudios muestran que el 87% de las personas que abren las Páginas Amarillas.es, ya han decidido comprar. Simplemente no están seguros de a quién. ●



Alianzas con portales web

VENTAJAS ESPECIALES PARA LAS AGENCIAS TIPSA, ACUERDOS CORPORATIVOS 2008



Tips@ ha alcanzado varios Acuerdos Corporativos, con empresas de primer nivel nacional e internacional, con el fin de poner a disposición de sus agencias una serie de descuentos y ventajas especiales en la contratación de determinados servicios que favorezcan su desarrollo y crecimiento.

Paralelamente al crecimiento experimentado por la compañía, Tipsa desea que **sus agencias se vean beneficiadas con una serie de ventajas corporativas**. Para ello, su Departamento de Desarrollo Comercial investiga las principales necesidades de las delegaciones y negocia las mejores condiciones con empresas punteras.

EQUIPO INFORMÁTICO



Con una mínima inversión, nuestras agencias pueden renovar sus equipos informáticos con la mejor tecnología y servicio técnico. La cadena de distribución de material informático **Kristal Computers** ofrece a la red Tipsa la primeras marcas y la máxima garantía.



DESCUENTO DE FLOTAS

Las agencias Tipsa puedan renovar su flota de vehículos, y con los mejores descuentos de flota del mercado, gracias al acuerdo alcanzado con las principales marcas de vehículos industriales, **Ford, Mercedes y Fiat**. Las delegaciones también pueden acceder a descuentos muy interesantes en el alquiler de todo tipo de furgonetas industriales a través de la compañía nº 1 del sector, **Hertz**.

BOLSA DE TRABAJO ON-LINE



Mediante un acuerdo con **Infojobs**, la empresa líder en el mercado de búsqueda de empleo en España, todas las agencias Tipsa disponen de condiciones exclusivas en la contratación de servicios para el reclutamiento de personal on-line.



VIAJES DE EMPRESA

Durante este año las agencias Tipsa y toda su red comercial pueden beneficiarse de unos descuentos muy especiales en la contratación de noches de hotel en la cadena de mayor prestigio y presencia en España, el **grupo NH**.

NEUMÁTICOS Y MANTENIMIENTO INTEGRAL



Más de 750 centros **Micheln** en España ya ofrecen un servicio integral en el mantenimiento de los vehículos industriales de la red Tipsa.



MATERIAL DE OFICINA

Gracias a un acuerdo con **Ofiservice**, el principal suministrador europeo de material de oficina para empresas, nuestras agencias obtienen

importantes descuentos en este tipo de productos.

INFORMACIÓN FINANCIERA



Informa es la mayor empresa española dedicada a suministrar información financiera de empresas con el objetivo de minimizar el riesgo comercial. Con este servicio las delegaciones de Tipsa podrán aumentar el conocimiento de sus clientes.



SEGUROS DE TRANSPORTE

Tipsa alcanza un importante acuerdo con la Aseguradora **Llerandi**, la empresa española de mayor prestigio y tradición en la gestión de seguros para empresas de transporte.

La información sobre todos estos Acuerdos Corporativos se encuentra **ampliada y detallada en la Intranet de Tipsa.**

Acuerdos Corporativos 2008



Porque cada uno cuenta



EXPO ZARAGOZA 2008, TODO UN RETO LOGÍSTICO INTERNACIONAL

El 14 de junio de 2008 abrirá sus puertas la Expo de Zaragoza, el mayor evento en la ciudad desde hace décadas. El recinto expositivo de 25 hectáreas a orillas del Ebro recibirá siete millones y medio de visitas en tres meses, según las estimaciones de la organización.



En estos días, un ejército de operarios trabaja a toda máquina para culminar los últimos detalles del recinto expo-

sitivo, con el que España retomará, 16 años después, el testigo de Sevilla 92. La Expo 2008 llevará como lema "Agua y desarrollo sostenible", uno de los grandes debates de la humanidad en el siglo XXI.

EL RECINTO

El recinto de la Exposición Internacional abarca una superficie de 250.000 m², junto a la que se extenderá el parque de la Expo, de 1,2 mill. de m². El recinto se sitúa en el Meandro de Ranillas, al oeste de la ciudad de Zaragoza, y rodeado por el cauce del río Ebro.

El Meandro de Ranillas está organizado en dos áreas: el recinto Expo, ocupa el espacio comprendido entre la parte sur

de la Ronda del Rabal y el río Ebro (margen izquierda). En total, tiene 25 hectáreas de superficie. El Parque del Agua, de nueva creación de 120 ha. de superficie, situado al norte de la Ronda del Rabal y ribereño al Ebro. Dentro del mismo, habrá gran cantidad de zonas de recreo y de restauración, una comisaría de policía, varias playas fluviales, zonas verdes, hoteles, un embarcadero...

ÚLTIMOS DETALLES

Falta menos de un mes para que dé comienzo la Expo Zaragoza 2008, y los preparativos de la Muestra han entrado en la recta final. Más de 4.600 personas trabajan día y noche para que todo esté listo. De los tres edificios emblemáticos, Torre del Agua, Acuario Fluvial y Pabellón Puente, los dos primeros están ya finalizados mientras que el tercero ha superado su fase más compleja, el alzamiento de su estructura.

LOS PABELLONES

El recinto se estructura en pabellones temáticos y edificios de servicios. Entre los elementos más significativos figurarán el Pabellón-Puente, que cruza el Ebro; la Torre del Agua y el Acuario Fluvial. En total, la Exposición cuenta con 140 pabellones, de los que 125 corresponden países, comunidades autónomas, empresas y organismos.

"Pabellón Puente"

El Pabellón-Puente, una de las entradas principales a la Expo, se apoya en los extremos del río y en una isla central situada en el cauce. El visitante toma conciencia a lo largo de su paso por la muestra que los seres humanos somos los principales consumidores de agua del mundo y el origen de la fuerte presión que se ejerce actualmente sobre el recurso. Dividido en dos niveles, las zonas de paso suponen unos 3.100 m² y el espacio

expositivo en torno a los 2.700 m² de superficie. Durante la Expo lo transitarán más de 10.000 personas a la hora.

“Torre del Agua”

Icono vertical de la Expo Zaragoza 2008, la Torre del Agua acogerá en su interior la exposición "Agua para la vida". El cuerpo superior es un volumen de vidrio de 73 metros de altura. La Torre cuenta con varios elementos singulares como una cortina de agua (de 32 m. de largo por 3 de alto) y una espectacular fuente de agua-lluvia en el centro. Ya en la Torre se encuentra el denominado "Splash", una escultura de 23 metros de altura que reproduce una salpicadura de agua, siendo una metáfora que representa "la llegada de la vida al Planeta". Cuenta con un total 10.400 m² de superficie accesible al público. En la planta superior se situará un bar panorámico de unos 720 m².

“El Acuario”

El Acuario Fluvial acogerá la exposición 'Los paisajes del Agua'. Se convertirá en el acuario de agua dulce más grande de Europa. Contará con 5.000 ejemplares, 300 especies de fauna características de diversos ríos del mundo distribuidas en 60 peceras y terrarios. En España, será el único acuario con una combinación tan rica



Acuario Fluvial

de especies de agua con reptiles, mamíferos y anfibios.

PLAZAS TEMÁTICAS DEL RECINTO

En el recinto se localizarán también seis plazas temáticas independientes, de unos 1.000 m² de superficie útil cada una de ellas, con un tratamiento expositivo monográfico en torno al tema central de la Expo: "Agua y Desarrollo Sostenible". Las plazas temáticas tienen como objetivo intensificar el mensaje de la relación vital con el agua desde diversas perspectivas.

EXPOSICIONES Y ESPECTÁCULOS

El recinto de Expo Zaragoza 2008 acogerá durante los 93 días que dura la Exposición un total de 4.529 espectáculos en 13 espacios diferentes. A esta cifra hay que añadir las cerca de

1.000 actuaciones que componen la oferta cultural de los más de 100 países participantes.

VOLUNTARIADO

La Muestra cuenta también con un gran capital humano: más de 36.000 personas la apoyan en calidad de inscritos en el Programa de Voluntariado. Sus procedencias son muy variadas y todos los continentes cuentan con representación.

INVERSIÓN ECONÓMICA

La inversión privada en la promoción de la Muestra asciende a más de 110 millones de euros. La cifra prevista inicialmente, 60 millones, ha sido prácticamente duplicada.

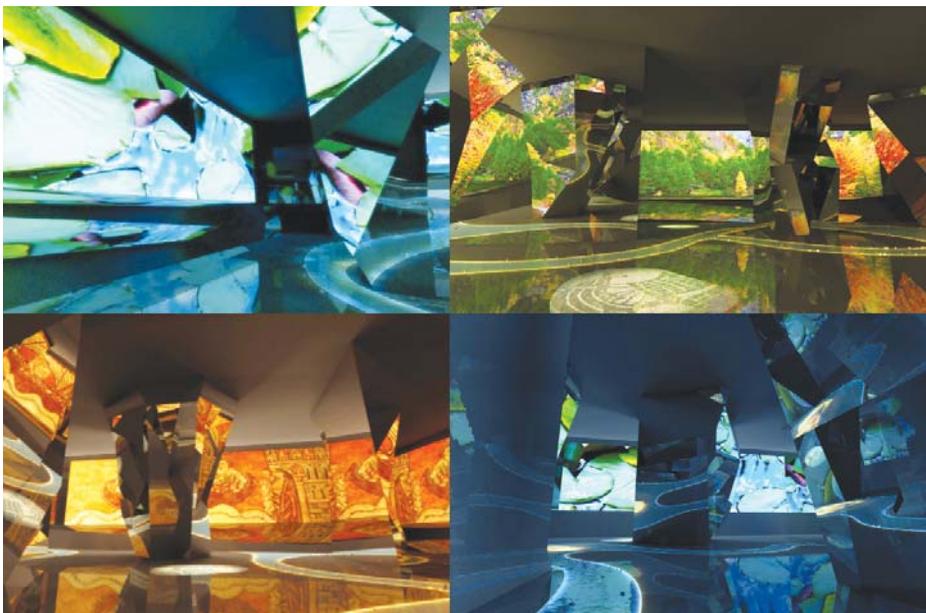
EL CENTRO LOGÍSTICO



El Centro Logístico Expo 2008 coordinará un total de 42.260 camiones y camionetas que llegarán a Zaragoza, hasta que finalice la Expo, con la mercancía necesaria para el funcionamiento de la Muestra.

La Expo va a generar un inmenso flujo diario de material, en la mayoría de los casos pertenecientes a países que no son de la Unión Europea, por lo que deberán pasar estrictos controles aduaneros y de seguridad.

El Centro Logístico Expo 2008 espera gestionar unos 6.000 camiones en la fase de instalación y montaje de los pabellones.



Pabellón de Aragón



Pabellón Puente

nes; en la etapa de llegada de material de expografía unos 920; durante los meses de la Expo, 33.500 y en la Post-Expo, 1.840 camiones.

El Centro Logístico está situado en la Plataforma Logística de Zaragoza, una zona bien comunicada, próxima al aeropuerto y, además, evita el colapso de camiones en el centro de la ciudad. En total, durante la operación Expo trabajarán en el centro de tránsito 83 personas.

Este centro es sólo un lugar de tránsito muy rápido, donde las mercancías pasan los controles necesarios para la Expo pero no se destinarán a almacenaje. La superficie del centro es de 5.000 metros cuadrados distribuida en un pabellón logístico de 850 metros cuadrados, en el

que se encuentran cuatro muelles de carga y descarga.

En un primer momento, los camiones que lleguen al centro pasarán un control de seguridad donde se les comprobará los bajos para pasar seguidamente a los cuatro muelles,

para finalmente descargar la mercancía que será analizada a través de escáneres.

Posteriormente, se realizarán los controles de aduana pertinentes y finalmente, la mercancía será transportada al Área de Servicios Interna (ASI), situada en el interior del recinto de la Expo, en camionetas más pequeñas precintadas. Además de la realización de controles de seguridad, los productos de origen vegetal y animal de los países extracomunitarios deberán pasar controles sanitarios en el mismo centro.

La carga que llegue por vía aérea será sometida a los procesos de control de seguridad y de aduana en el propio recinto aeroportuario para ser traslada-



Torre del Agua

da, después, al centro logístico para su acreditación como mercancía Expo.

Por otro lado, se ha creado un programa informático para la gestión del flujo de entrada y descarga de camiones en el recinto. Gracias a este programa, a través de Internet se podrá establecer la fecha y hora para entrar en el Centro, el área y muelle de descarga y el tipo de grúa en función de la naturaleza de la mercancía. ●



Pabellón Temático del "Agua Extrema"

“LAS CONDICIONES DE LAS PÓLIZAS DE SEGUROS...

...ESE GRAN DESCONOCIDO”

Javier Lugrís, gerente de Llerandi, nos ofrece una serie de consideraciones a tener en cuenta a la hora de contratar un seguro de transporte.



Dicen que cuando compramos un seguro, compramos una promesa porque no se entrega nada a cambio en ese momento, a diferencia de cuando salimos de una tienda con las bolsas en la mano. Aunque en esencia esto es así, en ese acto sí que nos hacemos con las famosas condiciones generales y especiales de la póliza. Ese librito o cuadernillo "que nadie se lee" pero que nos dice en que consiste la promesa mencionada. Aunque las aseguradoras han mejorado su redacción haciendo esfuerzos de verdad por hacerlas más comprensibles, **sólo pensar en leer detenidamente las condiciones como se recomienda, nos produce un sudor frío sólo superado por nuestro encuentro anual con Hacienda.**

Sin embargo, hemos hecho una póliza porque se supone que, bien en el ámbito personal, bien en el empresarial, hay riesgos que no podemos asumir y preferimos pagar para que otro asuma sus consecuencias económicas. **Si las pólizas sólo cubrieran los escapes de agua, las roturas de cristales o que nos roben por la calle, seguramente se venderían pocos seguros porque esos riesgos podemos asumirlos generalmente.** Pues bien, tenemos unos riesgos que no podemos asumir, se los trasladamos a un tercero que nos pone unas condiciones para finalmente pagar sus consecuencias, pero resulta que esas condiciones no nos las leemos.

Aquí sólo vamos a poner algunos ejemplos sobre como pueden influir en nuestros intereses las cláusulas incluidas en las condiciones generales en situaciones normales del día a día, sin tener que acudir a casos más extremos con consecuencias especialmente negativas.

Infraseguro

La aseguradora indemnizará proporcionalmente a la relación existente entre el capital asegurado y el capital efectivamente existente en el momento del siniestro.

Ejemplo: tenemos una oficina asegurada de buena fe en 5.000 euros de contenido y tenemos un robo en la que se llevan un ordenador valorado en 1.000 euros. Cuando llega el perito, hace una valoración del contenido que realmente tenemos y lo valora en 10.000 euros. Tenemos un infraseguro. Inocentemente, podemos hacer una pregunta : ¿los 1.000 euros estaban dentro de los 5.000 que tenía asegurados o de los 5.000 que no tenía asegurados? La compañía toma una decisión salomónica y entiende que la mitad estaba asegurada y la restante no. Nos pagan 500 euros. Extrapolemos esto a un incendio de 1.000.000 EUR con las mismas proporciones.

Existen dos soluciones : la elemental, actualizar periódicamente los capitales asegurados o suscribir la garantía -no siempre disponible- de primer riesgo mediante una sobreprima.

Regla de equidad

Se aplica cuando el asegurado omite conscientemente o realiza declaraciones inexactas a la entidad aseguradora. **De esta manera, la compañía puede reducir la indemnización en caso de accidente en la proporción idéntica entre la cantidad pagada y la que debía de haber pagado.**

Pensemos si cuando vamos a asegurar nuestra furgoneta de servicio público -como todas las de Tipsa- observamos que asegurarla como de "uso particular" nos sale mucho más barato y cedemos a esa tentación. Si desgraciadamente tenemos un siniestro con esa furgoneta, la indemnización por los daños a la propia furgoneta puede reducirse proporcionalmente al "ahorro" que en su día nos hizo tomar una decisión errónea. **Más graves pueden ser las consecuencias en el caso de daños a terceros dado que aunque la compañía hará efectiva la indemnización al perjudicado, luego podrá reclamarnos la parte de dicha indemnización que corresponde a la parte de prima no satisfecha por declarar uso particular.** ●

Javier Lugrís Llerandi
Gerente de Seguros Llerandi

LA LOGÍSTICA, PRIMER SECTOR GENERADOR DE EMPLEO TEMPORAL EN ESPAÑA



Para las principales Empresas de Trabajo Temporal especializadas en el sector, las ofertas en logística representan cerca del 16%. Madrid y Barcelona concentran cerca del 70% de las ofertas de empleo en el sector logístico, muy por delante de Valencia.

El sector logístico ha desbancado en el último ejercicio al sector de la informática, las telecomunicaciones, la banca y la construcción como principales generadores de empleo cualificado. Según el cuarto barómetro sobre el mercado laboral en España, elaborado por la consultora especializada en recursos humanos Psicotec, **la distribución y la logística acapararon cerca del 17% del total de ofertas de empleo en 2007.**

Con este volumen, el sector logístico confirma su buena salud y su tendencia alcista. Tras él le siguen las telecomunicaciones, con el 14,2%, la banca y los seguros, con el 10,8%, la industria, con el 8,2%, y la construcción, con el 8,6%.

Del total de las más de 84.000 ofertas de trabajo analizadas por la consultora, **el 54% corresponden a empleo destinado a cubrir puestos relacionados con operaciones de externalización logística.** Con esta cifra, se confirma la tendencia al outsourcing de servicios logísticos dentro del sector. De hecho, fuentes de la consultora confirman que,

"con esta cifra, el sector supera en más de diez puntos la media de externalización del conjunto de sectores de actividad".

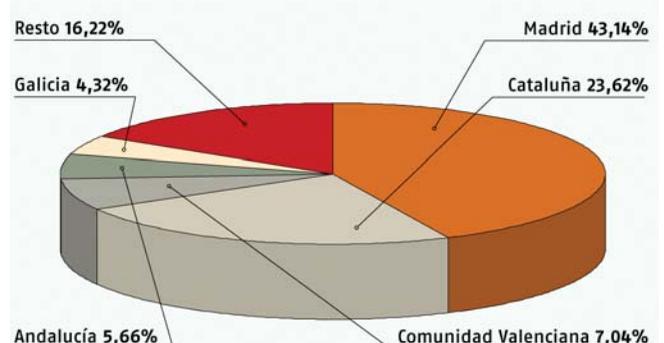
Las cifras proporcionadas por Psicotec coinciden, también, con las proporcionadas por las principales Empresas de Trabajo Temporal en España, que citan en **un 16% el volumen de contratación de empleo para el sector logístico en el pasado ejercicio.**

Para los principales responsables de las ETT, que desde hace tres años disponen de divisiones especializadas en este nicho de mercado, "el dinamismo del sector es muy pronunciado". Para Angelo Ferranti, director de operaciones de Randstad, "el crecimiento de ofertas de empleo en logística supera con creces nuestras expectativas. Para nuestra compañía, la logística ha crecido en 2007 por encima del 20%". Por su parte,

César Castel, responsable de la división logística y de transporte de Adecco, **"las cifras ponen de manifiesto que el sector es un valor en alza y se está consolidando.** Es más, podemos verlo en las características de la propia oferta de empleo, que exigen cualificación y más profesionalidad que años atrás".

Por áreas geográficas, **Madrid y Cataluña mantienen las primeras posiciones como zonas generadoras de empleo cualificado** en el sector logístico. Ambas concentraron más del 75% del total de las ofertas de empleo en el pasado ejercicio. Le sigue, de lejos, Valencia. ●

● Volumen de ofertas de empleo por comunidades





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

