

# Ruta abierta



Número 25 - noviembre 2009

REVISTA DE TRANSPORTE INTEGRAL DE PAQUETERÍA



Tipsa consolida su Responsabilidad Social Corporativa **página 6**



Nace Promo Tipsa, un servicio de gestión integral para campañas de marketing

**página 5**

Nuestras agencias opinan,  
Tipsa Málaga Norte y Ontinyent

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

## RSC, ¿UN CONCEPTO EMPRESARIAL?

La responsabilidad social corporativa está despertando en los últimos años un enorme interés en el sector empresarial. Desde finales de los noventa han ido apareciendo diferentes iniciativas encaminadas a promover un comportamiento de las empresas más ético, sostenible y respetuoso con la sociedad y el medioambiente. La mayoría de estas recomendaciones, de carácter voluntario, pretenden animar al desarrollo de políticas y estrategias empresariales que incorporen estos criterios argumentando su necesidad desde diferentes puntos de vista: morales, económicos y sociales.

Pero ¿cómo conseguir que estas demandas sociales no se queden sólo en buenas intenciones y se traduzcan en buenas prácticas de gestión empresarial que beneficien a todos? ¿Cuál debe ser la contribución de los diferentes agentes sociales y de las instituciones en la promoción y gestión de aspectos ligados a la RSC?

Resulta incuestionable el hecho de que las empresas deben de jugar un papel activo en la resolución de los retos que plantea alcanzar un desarrollo económico, social y ambiental más sostenible.

Sin embargo, para alcanzar este objetivo se requiere contar con la corresponsabilidad no sólo de las empresas sino también de los inversores, consumidores, administraciones públicas, sociedad civil y educadores.

Andrés Catalán  
**Responsable de Comunicación**

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



## NUESTRAS AGENCIAS OPINAN

TIPSA MÁLAGA NORTE  
"MÁGALA, PISANDO FUERTE"

TIPSA ONTINYENT  
"SEMBRAR PARA RECOGER"

PÁGINAS 3 Y 4



## NOTICIAS TIPS@

"TIPSA OURENSE PREMIADA POR SU PROFESIONALIDAD"  
PÁGINA 5

"TIPSA ALBACETE FIRMA UN ACUERDO DE COLABORACIÓN CON LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS LOCALES"  
PÁGINA 5

APERTURA DE NUEVAS AGENCIAS TIPS@  
"TIPSA CADA DÍA MÁS CERCA DE LAS 230 AGENCIAS"  
PÁGINA 8

"ENTREVISTA CON JORGE PERPIÑÁN, DIRECTOR NACIONAL DE EXPANSIÓN Y AGENCIAS DE TIPS@"  
PÁGINA 9

"NACE PROMO TIPS@, UN SERVICIO DE GESTIÓN INTEGRAL PARA CAMPAÑAS DE MÁRketing"  
PÁGINA 10



## NOTICIA DESTACADA

"TIPSA CONSOLIDA SU RESPONSABILIDAD SOCIAL"  
PÁGINA 6

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

Depósito legal  
M-40803-2005

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>

**Imprime**  
IMPRIMATICA S.L.  
c/ Albasanz, nº 14 bis  
28037 Madrid.  
Tel.: 91 754 38 37  
[carloystusta@imprimatica.es](mailto:carloystusta@imprimatica.es)



PORTADA REVISTA  
NÚMERO 24 - SEPTIEMBRE '09

# LAS AGENCIAS OPINAN TIPS@ MÁLAGA NORTE

“MÁLAGA, PISANDO FUERTE”

MAGDALENA RUÍZ  
Gerente agencia Tinsa Málaga Norte



Hija de empresario del transporte convencional, con toda mi familia paterna y materna dedicada al transporte, era muy difícil que me hubiera dedicado a otra cosa.

Pronto sentí que el transporte formaría parte de mi vida, "el transporte engancha". Con 24 años monte mi propia empresa. Debido a los escasos recursos económicos, **el primer local que pude tener fue en el garaje de mi casa y los vehículos de los que disponía eran mi moto y mi coche.**

Empezamos sólo realizando servicios locales, con un único mensajero por lo cual, y gracias a la demanda de mis clientes, muchas veces tenía que realizar yo misma los servicios.

Poco a poco, y gracias a una gran labor comercial, la empresa fue creciendo, **íbamos incorporando más clientes y surgió la necesidad de salir de Málaga y así disponer de una cobertura nacional.**

Esto nos obligó a buscar empre-

sas nacionales con las que poder satisfacer estas necesidades. Después de trabajar con distintas redes, y ya con un posicionamiento en el mercado de Málaga significativo, nos incorporamos la red nacional Tinsa a la cual pertenecemos desde sus comienzos.

Tinsa nos ha proporcionado la estabilidad que nosotros y nuestros clientes necesitaban. **Ahora cumplimos dos años como plataforma en Málaga, con unas instalaciones de más de 1.500 m<sup>2</sup>, y disponemos de un personal debidamente cualificado.**

En tan poco tiempo, y con mucho trabajo, hemos desarro-

llado una gran política de expansión, comprometiendo en el proyecto a 14 empresarios al frente de las distintas oficinas que cubren la capital y las principales poblaciones de la provincia.

**Más de 100 personas y una flota de 30 vehículos debidamente rotulados hacen posible que la red Tinsa tenga un nombre importante en Málaga.**

Y para terminar, quisiera agradecer a todos estos empresarios malagueños que, gracias a su enorme esfuerzo y compañerismo, han conseguido que esto sea posible.



# LAS AGENCIAS OPINAN TIPS@ ONTINYENT

“SEMBRAR PARA RECOGER”

SERGIO BORONAT

Director Comercial agencia Tipsa Ontinyent



En nuestros comienzos como empresario en este sector, en el 2003, las cosas eran diferentes, duras de igual manera, pero diferentes. **Empezamos de cero como tantos otros y salimos adelante no sin esfuerzo.** Más tarde, conseguimos gestionar dos delegaciones y las cosas empezaron a funcionar, como cualquiera hubiese deseado después de tantos sacrificios. Pero como digo, eran otros tiempos, una de las pocas preocupaciones podría ser "a ver si este mes superamos el anterior".

Antes de la crisis nos centrábamos en el optimismo, en el placer del trabajo... y había un problema, se veía el lado bueno de las cosas, y ahora hemos pasado al otro lado del campo de juego. **El miedo es una emoción, pero la ansiedad es un estado de animo.**

Pero si pensamos en positivo, si nos sentimos contentos nos ayudará a tener buenas ideas. **Lo que debe hacer un "líder" inteligente es reconocer las emociones del grupo, gestionarlas y dirigir las.** Decir a su equipo que son momentos difíciles, pero que está orgulloso de ellos por

haberse enfrentado a ellos y resolver momentos complicados.

Desde cualquier delegación, estaréis pensando que luchando cada día encontraremos el camino para minimizar tanto nuestra ansiedad como la de todo el grupo, ya que no nos queda otra. **Porque la honradez, la austeridad, la cultura del esfuerzo y la obsesión por ganarse la confianza del cliente, deben de volver ahora a ponerse como prioridades** frente a la "pillería", derroches, resultados sin esfuerzo o el avasallamiento hacia nuestros clientes.

Desde nuestra delegación lo estamos enfocando en este sentido, y no diré que no notemos la crisis, porque mentiría, pero

aún teniendo este problema, que no ha sido provocado por nosotros, debemos de ver el lado bueno de las cosas, porque tanto lo malo como lo bueno pasa, y debemos estar seguros de que todos saldremos adelante.

**Contagiar al cliente de este ánimo es lo más importante para nosotros, ya que para quejarse ya están todos los demás.** Somos lo que creamos que somos, si nos sentimos líderes en lo nuestro trasladaremos ese sentimiento a los que nos rodean. Y que no nos quepa duda que estamos con los mejores, y no debemos dudar de eso. Y los que estén todos los días en la calle sabrán de lo que estoy hablando.

Para terminar, sólo deciros que debemos pensar que lo peor ya ha pasado, y aunque nos haya mermado a todos mental, física o económicamente, **debemos contagiar a nuestras delegaciones, compañeros y clientes que nosotros siempre hemos estado, y hemos estado bien.**



Sergio acompañado por los actuales delegados de la agencia Joaquín y Saúl



## PREMIO A LA CALIDAD EN EL TRANSPORTE

# TIPSA OURENSE PREMIADA POR SU PROFESIONALIDAD EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

El delegado de la agencia de Tinsa en Orense, Ricardo Vázquez Álvarez, ha sido galardonado con el diploma de honor y la medalla de la I.R.U. (International Road Transport Union).

Durante la celebración de la Asamblea General de la ASTIC (Asociación del Transporte Internacional por carretera) tuvo lugar la entrega de diplomas de honor y las medallas concedidas por la I.R.U. a los mejores conductores de tráfico nacional e internacional.

En esta ocasión resultó galardonado Ricardo Vázquez Álvarez, delegado de la delegación de Tinsa en Orense.

Dicho honor se otorga tanto a los conductores al servicio de

las empresas como a aquellos transportistas que conducen su propio vehículo, ya sea de viajeros o de mercancías, y que, por sus servicios y sus cualidades morales, hayan hecho honor a la profesión.

Algunas de las condiciones que deben cumplir para acceder a esta distinción son:

1) Ejercer la profesión de conductor a entera satisfacción de su empresa, durante al menos 20 años y de manera ininterumpida.

2) Llevar trabajando en su última empresa al menos 5 años, y haber efectuado un mínimo de 1.000.000 de kilómetros en tráfico nacional e internacional.

3) No haber provocado ningún tipo de accidente grave de circulación (con lesiones corporales) durante los últimos 20 años.

4) No haber transgredido gravemente las normas aduaneras, administrativas o de circulación, en los últimos 5 años.



## APOYO A LOS EMPRESARIOS LOCALES

# TIPSA ALBACETE FIRMA UN CONVENIO DE COLABORACIÓN CON LA FEDA

Tipsa Albacete ofrece a todas las empresas asociadas unas tarifas especiales en transporte urgente de paquetería empresarial.

Fernando Ruiz Moya ha sido el encargado de firmar el acuerdo de colaboración en representación de Tipsa Albacete, junto al secretario general de FEDA (Confederación de Empresarios de Albacete), Vicente García Martínez.

La consecución de este acuerdo supone la aplicación de unas tarifas especiales para las más de 250 empresas asociadas a dicha Confederación.

Las tarifas de servicios se encuentran disponibles en la

web de FEDA para todos sus asociados, siendo el coste, por ejemplo, de un envío provincial hasta 10 Kgs. de 3,27€.

# TIPSA CONSOLIDADA SU RESPONSABILIDAD SOCIAL



El mundo del transporte ha ido transformando la vida de los ciudadanos tanto en aspectos económicos como sociales. Tipsa ha adaptado su estrategia corporativa tratando de combinar su tecnología y conocimientos de forma efectiva para intentar dar solución a los problemas que, de manera sistemática, afectan a la sociedad, a los negocios y a nuestra calidad de vida.

Tipsa considera prioritaria la adaptación de sus sistemas a las actuales necesidades medioambientales. Los programas corporativos que Tipsa ha iniciado pretenden ser una

pequeña contribución para solucionar determinados aspectos relacionados con la conciencia social de la ciudadanía, especialmente dentro del sector del transporte. Nuestros programas intentan ayudar a cambiar estos hábitos sociales gracias a la colaboración con diferentes Instituciones.

La Responsabilidad Social Corporativa de Tipsa se extiende, por ejemplo, a la mejora de los hábitos en la conducción, a través del apoyo a la campaña "Ponle Freno", promocionada por Antena 3 Televisión. En éste mismo sentido, Tipsa promocio-

na entre sus conductores y clientes el uso de unas **bolsas ecológicas** para evitar arrojar residuos a la calzada. Del mismo modo, y ya dentro del ámbito empresarial, Tipsa ha distribuido entre todas sus agencias, colaboradores y clientes, unas **papeleras** destinadas al reciclaje exclusivo de papel. Esta medida se complementa con la política iniciada por la empresa a comienzos de año invitando a sus empleados a **imprimir solamente aquellos correos electrónicos que sean realmente necesarios**, con el fin de ahorrar el máximo consumo de papel.

## La obtención del Sello ISO 14001 avala su gestión medioambiental



Finalmente, y en un ámbito más global, Tipsa destina parte de su presupuesto a colaborar en los proyectos de ayuda social que gestiona la Fundación Dalma, organización comprometida con los grupos sociales más desfavorecidos y con discapacidades.



### Papelera ecológica

Tipsa intenta apostar cada día por el cuidado del medio ambiente a través de pequeños pasos pero de forma totalmente decidida.

De este modo, la compañía ha promocionado entre todas sus agencias y colaboradores el uso de una papelera de papel reciclable, un contenedor fácilmente identificable y que está colocado en los puestos administrativos y almacenes de la red de delegaciones Tipsa.

### Ahorro de Papel

Con el fin de ahorrar y optimizar el consumo de papel, en todos los comunicados de la empresa emitidos a través de correo electrónico figura al pie

un lema que invita a no imprimir el correo electrónico si no existe una verdadera necesidad.

### Campaña "Ponle Freno"

A lo largo del año 2009 Tipsa participa activamente en la campaña "Ponle Freno" de Antena 3, orientada a crear una conciencia social de responsabilidad ante el volante.



### Bolsa para auto ecológica

Siguiendo la misma línea, en su deseo por promover una conducción responsable, Tipsa ha colocado en sus más de 2.400 vehículos una bolsa ecológica biodegradable. La bolsa ecológica se encuentra totalmente "a mano" para evitar que se arrojen residuos tanto fuera como dentro del vehículo.

### Convenio Fundación Dalma



Tipsa colabora, a través de distintos proyectos, con la Fundación Dalma. Dentro de sus fines sociales se encuentra promover la creación de estructuras sociales que permitan a los grupos desfavorecidos, ser agentes de su propio desarrollo, a través de relaciones comerciales regidas por los criterios de comercio justo y solidario.

### Sello ISO 14001

La adopción de estas medidas encaminadas a conseguir una mejora continua, y por medio de la utilización respetuosa y responsable de los recursos naturales, le han valido a Tipsa para obtener la certificación de la norma ISO 14001:2004.

Disponer de un sistema de gestión de ambiental certificado supone para Tipsa un salto cualitativo muy importante, así como un mayor compromiso de ofrecer a todos sus clientes un servicio de mayor calidad.



NUEVAS APERTURAS

# TIPSA CADA DÍA MÁS CERCA DE LAS 230 AGENCIAS EN ESPAÑA



Tipsa mantiene su ritmo de expansión y mejora las expectativas de crecimiento de agencias para 2009

En un año marcado por la incertidumbre económica en todos los sectores, Tipsa ha decidido seguir apostando por su política de expansión, ofreciendo así un mejor servicio a todos sus clientes con la garantía de una total cobertura a nivel nacional.

Tipsa ha conseguido mantener su ritmo de aperturas, mejorando también las expectativas de crecimiento en el 2009. Con todo ello, Tipsa cerrará el presente ejercicio habiendo alcanzado las 230 agencias en el territorio nacional, lo que supone la apertura de más de 35 delegaciones en el 2009.

Durante el último trimestre Tipsa ha reforzado su presencia en las zonas de Cataluña, Galicia, Valencia y Andalucía. Las agencias de El Vendrell, Mollerusa, Osuna, Museros, Malgrat, Cantabria Este y El Retiro, han sido las últimas incorporaciones a la red de agencias Tipsa.



Tipsa El Retiro



Tipsa Museros



Tipsa Mollerusa



Tipsa El Vendrell



## Entrevista con Jorge Perpiñán, Director Nacional de Agencias y Expansión de Tipsa



Jorge, coméntanos brevemente a qué se debe este rápido crecimiento que está experimentando la red de agencias Tipsa.

Tipsa es una empresa en continuo crecimiento, y como tal ha de hacer frente a una demanda cada vez mayor de envíos nacionales. El mercado nos ha obligado a crear radios de acción de reparto cada vez más pequeños a fin de ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes. Por ello, cuantas más delegaciones tengamos en una misma zona, capaces de hacer llegar el envío lo antes posible al destinatario final conseguiremos mejores índices de calidad.

¿Qué ritmo de aperturas de nuevas agencias se viene produciendo cada año?

Durante los últimos años estamos realizando una media de 30-40 aperturas anuales, y esperamos superar incluso esta cifra en el 2009. A día de hoy contamos con 230 agencias en toda España.

¿Qué criterios se siguen a la hora de decidir abrir una nueva delegación?

Fundamentalmente geográficos y de capilaridad, es decir, conseguir acercar lo más posible las agencias a nuestros clientes es una de nuestras prioridades. Del mismo modo procuramos abrir una nueva agencia en aquellas zonas donde hemos detectado un incremento en el tráfico de mercancía, creando así un elemento de apoyo a otra delegación de la zona que necesite reforzar su distribución.

¿Qué requisitos se le exige a una empresa de transporte que desee convertirse en agencia Tipsa?

La profesionalidad, calidad de empresa, solvencia y seriedad son los principales exponentes de las condiciones que ha de cumplir una empresa de transporte local para convertirse en agencia Tipsa. En estos aspectos somos muy exigentes y debemos mantener el nivel alcanzado.

¿Cuáles son las zonas geográficas donde se está produciendo mayor número de aperturas?

En los últimos años hemos potenciado la apertura de agencias en Cataluña,

Jorge Perpiñán (Madrid, 1961), es el actual Director Nacional de Agencias y Expansión de la compañía y uno de los principales responsables de convertir a Tipsa en la empresa de transporte urgente que mayor crecimiento ha experimentado, a nivel de agencias, dentro del ámbito nacional.

Andalucía y Galicia, y por supuesto en aquellas provincias donde el crecimiento de la zona y de servicio nos lo ha exigido.

¿Cuáles son los proyectos de expansión más inmediatos?

Actualmente estamos fortaleciendo la red para que la crisis no nos perjudique, potenciando y mejorando la capilaridad del reparto en toda España, sin olvidarnos de la consolidación de la región de Galicia. Finalmente, a medio plazo tenemos previsto realizar nuestra entrada en el mercado portugués.

¿En qué medida está afectando la "crisis" al proyecto de expansión de Tipsa?

Hemos comprobado que durante este año de crisis los bancos no han ofrecido tantas facilidades a la pequeña y mediana empresa. Esto ha provocado que las nuevas agencias encuentren dificultades a la hora de aportar las garantías que exigimos para formar parte de la Red Tipsa. Aún así, y como he comentado al principio, este año esperamos superar la cifra de 40 aperturas.



# NACE PROMO TIPSA UN SERVICIO DE GESTIÓN INTEGRAL PARA CAMPAÑAS DE MÁRKETING

**Tipsa pone a disposición de todos sus clientes un nuevo servicio destinado a crear una gestión integral en el desarrollo de todo tipo de campaña promocional de márketing, incentivos, regalos, etc.**

El desarrollo de este nuevo servicio "Promo Tipsa" ofrece todos los elementos necesarios para que cualquier departamento de márketing pueda planificar y ejecutar una campaña con la mayor rapidez, sin preocuparse de procesos intermedios. En el momento en que el cliente selecciona un regalo Tipsa se encarga de su personalización, manipulación y su correspondiente distribución al cliente final.

## EL CIRCUITO MÁS RÁPIDO PARA REALIZAR UNA ACCIÓN PROMOCIONAL

La versatilidad de este servicio se ve reflejada en la simplicidad

de cada uno de los pasos a seguir:

**1º Elegir los regalos promocionales:** Tipsa ha editado un completo catálogo con más de 2.000 referencias y que pone al servicio de sus clientes para elegir su producto promocional. Todo ello con la garantía de una calidad contrastada y a un precio muy competitivo.

**2º Servicio promocional con manipulado y transporte:** los productos promocionales se reciben directamente en los almacenes de Tipsa, lo que nos permite realizar una completa verificación de los stocks, así como del material recepcionado.

El proceso de manipulado de la mercancía se realiza íntegramente en nuestras instalaciones, así como cualquier otro procedimiento complementario que el cliente necesite (encartado



Acceso a página principal

promo  
TIPS@

Artículos Promocionales

Servicio Integral

Elija su regalo y nosotros nos encargamos del resto

de elementos adicionales, unificar referencias de pedido, editar carta presentación, adjuntar catálogo, ensobrado en Multisobres de seguridad... etc).

Todo este proceso se pone en marcha una vez recibida la correspondiente base de datos con la dirección de todos los envíos que desee realizar el cliente con tratamiento confidencial de ficheros y protección de datos (Ley 15/1999 L.O.P.D.)

**3º Entrega con servicio mv masivo más seguimiento y cierre del estado del envío:** Tipsa le garantiza una entrega rápida de todo el material promocional, además de una gestión detallada de toda la información relacionada con el cierre de la promoción.

**OPCIONES PERSONALIZADAS DE SERVICIO**

**Envío de producto:** si lo que el cliente necesita es solamente

el envío del producto, Tipsa se lo sirve con el servicio más rápido del mercado y con total garantía.

**Personalización del producto:** Tipsa también ofrece el servicio de personalización de los objetos promocionales, mediante el marcaje del logotipo, sin acudir a proveedores adicionales ni intermediarios.

**Servicio Asia directo:** Si el cliente está buscando un artículo específico, y no consigue encontrarlo, nosotros se lo conseguiremos en el mercado asiático al menor coste (servicio especial para la importación de grandes cantidades de producto promocional).

**AHORRO Y SERVICIO INTEGRAL**

Un servicio de alto valor añadido, que permite flexibilizar los presupuestos del departamento de márketing y activar rápidamente cualquier acción promocional..

Solicite ahora nuestro catalogo promocional 2009, en él encontrará las mejores ideas para triunfar en su acción promocional, con la mejor relación calidad precio. Consúltelo también desde nuestra web [www.promotipsa.com](http://www.promotipsa.com)



promo  
TIPS@

SERVICIO INTEGRAL

ELIJA SU REGALO Y NOSOTROS NOS ENCARGAMOS DEL RESTO

Cris Mas-Collection

catálogo navidad 2009

P  
a  
q  
u  
e  
r  
e  
r  
í  
a

M  
e  
n  
s  
a  
j  
e  
r  
í  
a



TOTAL COBERTURA NACIONAL

SERVICIO URGENTE 10 Y 14 HORAS



CAMPAÑAS MASIVAS

MAS DE 220 AGENCIAS EN ESPAÑA

Paquetería Urgente

902 10 10 47

www.tip-sa.com



ACREDITADO POR ENAC ACREDITADO POR ENAC