

Ruta abierta

REVISTA CORPORATIVA

Número 30 Octubre de 2010

Red Tips@... Un modelo en expansión

Desde los Inicios

Entrevista: **Antonio Fueyo**
Director General Adjunto Tips@ España

"No somos una empresa de transporte, sino de servicios de transporte"

Tips@ incorpora la firma digital en los POD'S

Presentamos nuevos espacios

Salud • Ciencia y Tecnología • Cultura • Motor

 **TIPS@**
TRANSPORTE INTEGRAL PAQUETERÍA
www.tip-sa.com

10 aniversario

“Reinventarse cada día”

La mensajería y la paquetería urgente, junto con el transporte y la logística, se han convertido en dos grandes pilares para las empresas, ya que aportan valor a su cadena logística aproximando distancias de forma rápida y eficaz.

Los ciclos logísticos se han acortado de forma importante durante los últimos años, ya que las empresas demandan cada vez servicios más rápidos y seguros. Se requieren servicios urgentes, pero cada vez más, apuestan por utilizar aquellos que mejor se adapten a la política de cada una de ellas, en función del nivel que necesiten dar a sus clientes.

La guerra de precios motivada por la grave crisis que estamos pasando, está sin duda afectando negativamente a este sector, que se caracteriza por una alta exigencia. Por ello, debemos seguir apostando por mejorar día a día la calidad y tener en cuenta valores como la rapidez, la fiabilidad, la seguridad, el tratamiento de envíos, y la adaptación a los cambios. Hablamos de la capacidad de “Reinventarse día a día e Innovar”, porque entendemos que son las claves para avanzar y crecer.

Reinventarse e innovar, significa ver nuestro lugar en el mercado a través de las propuestas que ofrecemos a los clientes. Valorar cómo nos enfocamos a ellos, si comunicamos adecuadamente, o si sabemos interpretar las señales que recibimos del entorno, para aprovechar las oportunidades que genera. En nuestra estructura interna, conocer si nuestros procesos están bien diseñados para satisfacer los retos que tenemos enfrente; y cómo están preparados nuestros equipos para llevar adelante esos procesos.

No debemos nunca perder la perspectiva, y saber cuál es la fotografía que los demás guardan de nosotros. Más importante que ¿cómo nos vemos? es ¿cómo nos ven quienes nos interesa que nos vean?

Debemos conseguir cada día un servicio con mayor calidad, ampliando la red de transportes, mejorando el seguimiento, el tratamiento de los envíos, y priorizando las necesidades de los clientes.

Rapidez, sentido de la urgencia, creatividad, buenos precios, la mejor seguridad y el mejor trato, marcan la diferencia entre las diferentes compañías. Esto, es al final lo que en realidad cuenta, y es la foto en la que nos gusta que nos vean.

Lydia Blanco
Directora de Comunicación

Sumario

Ruta abierta • octubre 2010

Entrevista

- 3 Antonio Fueyo - Director General Adjunto
- 4 Manuel Martínez - Operaciones y Logística

Las Agencias Opinan

- 5 Tips@ Figueres
- 6 Tips@ Á Coruña

Noticias Tips@

- 7 Formación Continuada

Tecnología Tips@

- 8 Firma Digital en los POD's

Salud - Motor - Cultura

- 9, 10, 11

Editor

Tips@ Central
Departamento de Comunicación
comunicacion@tip-sa.com

Deposito Legal
M-40803-2005

Diseño y Maquetación

Imprimática

Imprime

Imprimática,s.l.
Albasanz. 14 bis nave 3k
t. 91 754 38 87
produccion@imprimatica.es

Desde los Inicios...

Entrevista a Antonio Fueyo

Director General Adjunto de Tips@

Tips@, Transporte Integral de Paquetería, nació en el año 2000 tras la unión de seis grupos especialistas regionales en distribución urgente, con gran experiencia de años atrás, y un profundo conocimiento del mercado.

El objetivo era hacerse un hueco en el sector Exprés-Courier dentro de un mercado tan competitivo como el del transporte urgente, con un modelo asociativo que permitiera ir creciendo de manera progresiva y sostenida, basado en la rentabilidad y potenciación de imagen de marca.

Los socios originarios ocupaban ya una importante parte del territorio de gran importancia estratégica, ya que reunían las zonas geográficas de mayor población y concentración de negocio. Esta estructura inicial, poseía un gran potencial para abordar los territorios más importantes, lo que permitió un óptimo desarrollo de la labor comercial y una adecuada distribución de los envíos.

La creación de un órgano independiente, (Tips@ Central) permitió abordar el proyecto con unas bases comunes para todos los socios. Sobre todo, proporcionó el entramado necesario para el desarrollo de la actividad de las agencias, con el apoyo de los diferentes departamentos de soporte.

A este primer modelo asociativo se fueron uniendo el resto de delegaciones. La expansión ha continuado a lo largo de los años, y se ha revelado como un gran éxito de gestión empresarial.

Hoy, cuando se celebran los diez años de fundación de la Compañía, Tips@ suma 266 Delegaciones distribuidas por toda España, Andorra, y Portugal.

El Director General Adjunto de Tips@ Antonio Fueyo, nos habla de sus inicios.

Antonio, ha sido un enorme el camino recorrido hasta el día de hoy ¿Qué pasos hubo que dar? ¿cómo fue el trabajo en los inicios?

Los inicios de Tipsa fueron duros. Exigieron mucho trabajo y sobre todo, planificación y negociación. Tipsa no fue el fruto de una noche de ilusión entre unos empresarios. Muy al contrario, es el fruto de un proceso de meditación, de análisis del mercado y la situación; de las oportunidades y fortalezas junto con las amenazas y debilidades; de la negociación entre iguales: unos empresarios que supieron aunar esfuerzos para un bien común y un objetivo: Tips@.

¿Cómo surgió el nombre de Tips@?

Tips@ es el acrónimo de Transporte Integral de Paquetería, S. A. y surgió al buscar el nombre de la nueva sociedad. Queríamos algo sencillo y que claramente identificase nuestra actividad principal. De ahí, sacamos varias combinaciones. También buscamos que su acrónimo fuera fonéticamente fácil de pronunciar, corto y tuviese personalidad. Al final, con tres ideas finalistas, me fui al registro mercantil a ver cuáles estaban libres y serían admitidas. Y finalmente registré Transporte Integral de Paquetería, S. A o sea, Tips@.

Tips@, es una Compañía que ha sabido encontrar su lugar en un mercado altamente competitivo, que estaba copado por operadores con una importante trayectoria en España ¿Cuáles fueron las claves para lograr esto?



Creo que son varias las claves del éxito de Tips@. Sin duda, y por delante, como empresa de servicios, su principal activo es el factor humano. Quiero destacar a los empresarios que tomaron la decisión de unir sus intereses y de buscar un proyecto ambicioso en común, sin desfallecer en los momentos duros, cuando casi nadie apostaba por este proyecto. Otro de los factores es el interés por la tecnología, que siempre ha caracterizado el proyecto Tips@ desde sus orígenes, la continua reinversión de los beneficios, capitalizando un proyecto tan importante, y finalmente, la vocación de empresa de servicios de transporte urgente de pequeña paquetería, anteponiendo siempre la palabra "servicios" con todo lo que ello implica: No somos una empresa de transporte, sino de servicios de transporte...

¿Podrías explicarnos cuáles son las características principales del concepto de negocio de Tips@, así como las diferencias con otras empresas del sector?

Los factores diferenciales serían los que he destacado anteriormente. A saber: la capacidad de escuchar al cliente, de entenderle, de satisfacer sus necesidades; y tener una inmensa capacidad de adaptación, para evitar que sea el cliente quien se adapte a Tips@. Y fruto de esa escucha activa, la capacidad de innovación, tanto de productos como tecnológicamente, estando siempre en la vanguardia.

Y ahora, después de estos 10 años de éxito, ¿hacia donde se dirige Tips@?

Tips@ quiere seguir creciendo. Sin prisas, pero sin pausas. Seguiremos innovando y lanzando nuevos productos. Abriendo nuevas oficinas. Hay nuevos retos y mercados ante nosotros, uno de los principales es el comercio electrónico (el famoso e-commerce). En Tips@ pensamos que este nuevo lanzamiento si es el definitivo, que el mercado ya está maduro. Los crecimientos son sostenidos y sostenibles, a diferencia de lo ocurrido durante el "boom" de la famosa burbuja tecnológica. Por otra parte, nuestra experiencia internacional en México nos anima a continuar explorando esa vía de expansión que tiene interesantes perspectivas.

Si tuvieras que definir la Compañía ¿qué palabras utilizarías?

Liderazgo, confianza, tecnología punta, seguridad, vocación de servicio... son las palabras que se me vienen a la mente pensando en Tips@.

Muchas gracias

“Nuestro valor es la calidad de servicio y nuestra labor es velar por ella”



▶ Manuel Martínez - Responsable de Operaciones Logísticas

Hoy día, en un entorno globalizado, ante la necesidad de colocar en tiempos menores y de forma efectiva los productos y/o servicios en manos de los clientes, la gestión logística ha pasado a ser una de las áreas estratégicas de la gestión empresarial y por ello, considerada como una variable esencial en el proceso de generación de valor para penetrar y captar nuevos clientes.

Manuel Martínez, Madrileño.....a sus 30 años y más de siete dentro del sector del transporte urgente enfocado a la calidad, la atención al cliente y la operativa logística, es la persona encargada de dirigir y coordinar el equipo humano y técnico, para responder a la demanda de los clientes, y así obtener un óptimo nivel de servicio.

Manuel, la logística ha dejado de ser percibida como un concepto restringido dentro de las organizaciones, para pasar a ser un área estratégica para la generación de valor añadido.

¿Cuál crees que es la aportación de tu departamento para conseguir este objetivo?

Nuestro valor es la calidad de servicio y nuestra labor es velar por ella.

¿Qué importancia tiene en tu trabajo diario saber priorizar las necesidades de los clientes?

En el sector del transporte urgente en el que nos enmarcamos, nuestro deber es cumplir con los plazos que dictan los distintos servicios. Eso es lo que marca la diferencia de calidad, y en lo que debemos enfocar nuestro esfuerzo diario como departamento.

¿Es el sistema de TIPS@ lo suficientemente flexible para satisfacer las necesidades de un mercado que ha cambiado tanto durante los últimos años?

Sí, obviamente, en un ámbito con tanta competencia como el transporte, debemos adaptarnos a las innovaciones tanto técnicas como operativas, para mantenernos siempre en primera línea como una de las empresas referentes del mercado.

¿Cómo se ha adaptado TIPS@ a estos cambios estructurales y coyunturales?

En los últimos años se han implantado mejoras técnicas: el cambio del sistema informático, la instalación de sistemas GPS en los vehículos de ruta, la utilización de PDAS; las mejoras operativas como la ampliación de servicios, (p.ej. el servicio marítimo para Baleares) el crecimiento constante de la red con incorporación de nuevas agencias y plataformas, etc.

Una red de agencias tan grande como TIPS@ España, necesita un soporte básico diario para poder funcionar de manera óptima minimizando las incidencias. Explicanos cuáles son las claves de este funcionamiento.

Ese soporte básico, sin duda alguna, es la “IMO” Instrucción de Manual Operativo : el manual de metodología de trabajo diario que toda agencia debe seguir para cumplir los estándares de calidad, que son imprescindibles para formar parte de esta red.

¿Cuáles crees que son los motivos por los que el nivel de incidencias se ha reducido tanto en los últimos años?

Las mejoras descritas anteriormente han sido claves para la mejora del servicio, especialmente la ampliación de la red incorporando nuevas agencias. Con una red más nutrida se consigue una reducción de ámbito de reparto por delegación, lo que permite una mayor cobertura de reparto. Esto, implica lógicamente un aumento en nuestro esfuerzo diario para controlar el correcto cumplimiento de las operativas, como comentaba anteriormente.

Finalmente, ¿cuáles son los valores que consideras esenciales para trabajar en un departamento como el de operaciones logísticas?

Nuestra labor en este departamento es prácticamente la de un árbitro, por lo que creo que los principios primordiales son la imparcialidad y la honestidad. Lógicamente tratamos con personas, y uno de nuestro mayores retos es sacar la objetividad entre la subjetividad que nos encontramos en nuestro trabajo diario. Por ello, creo que un buen recurso es la cordialidad mutua. En este sentido, debo reconocer el esfuerzo diario de todos los miembros del departamento de operaciones. Ya que gracias a su trabajo en equipo y su buen hacer mejoramos día a día en TIPS@.

Hay quienes piensan que en tiempos de crisis pueden surgir buenas oportunidades

Hay quienes piensan que en tiempos de crisis pueden surgir buenas oportunidades de desarrollo, y es precisamente cuando podemos reconocer a los verdaderos emprendedores.

Visión de negocio, nuevas oportunidades, optimismo y empuje, son varias de las cualidades que un emprendedor tendría que tener.

En cualquier caso, no deja de ser difícil empezar en una coyuntura económica complicada, si no se cuenta con el soporte de una red consolidada que proporcione información y apoyo.

Mercé Gallardo, 32 años, natural de Figueres, Gerona, se considera una persona sociable y muy exigente consigo misma. Acaba de incorporarse a la Red Tips@, en un momento económico complicado en nuestro país. Con una gran determinación y mucha ilusión, ha emprendido una nueva etapa en su vida en la que espera cosechar muchos éxitos.

1.- Mercé crees que estos tiempos de crisis son buenos para empezar negocios?

En estos tiempos no creo que sea ni mejor, ni peor para empezar un negocio, lo que sí es cierto es que hay que tener muy claro si el negocio que se quiere empezar es viable, o no. También ayudan mucho la ilusión, y las ganas de trabajar, porque ahora, es cuando hay que trabajar más que nunca para que el negocio funcione. También es muy importante tener un buen equipo con un objetivo común, y es crecer y crecer.

2.- ¿Cómo nació el espíritu emprendedor en ti? ¿Había algo de eso en tu familia o en el ambiente social en el que has crecido?

Hace tiempo que las ganas de empezar un negocio me rondaban en la cabeza, pero nunca lo llevé a cabo, quizás porque no eran ni el negocio ni el momento adecuados. Estuve un tiempo trabajando en una empresa de mensajería como comercial, y la verdad es que cada día que pasaba, más me fascinaba el trabajo, sobretodo, el contacto con la gente.

Mi madre, tuvo un negocio durante muchos años, y supongo que esto caló en mí, por ello en cuanto surgió esta posibilidad con Tips@ me ha seguido acompañando y aconsejando en esta nueva etapa de mi vida. Estoy segura que con ella a mi lado asesorándome, todo irá bien.

3.- ¿Cuál ha sido tu trayectoria profesional hasta ahora? ¿Qué estabas haciendo antes?

Mi trayectoria profesional hasta hace un par de años, se ha desarrollado en sectores muy diferentes a la mensajería. Un poco cansada de todo, decidí cambiar de trabajo. Cuando me propusieron ser comercial de una empresa de mensajería, decidí probar, y ha sido genial, creo que es la profesión que estaba oculta dentro de mí.

4.- ¿Cómo se te ocurrió la idea de sumarte a la Red Tips@, y cuáles son las ventajas que te aporta?

Cuando la otra empresa de mensajería en la que trabajaba cerró, me puse en contacto con Tips@, ya que nos habían propuesto abrir una Delegación en Figueres; y desde la primera entrevista, nos entendimos muy bien. Tips@ me ha ofrecido ventajas muy buenas en cuanto a los arrastres (que es una gran ventaja para una agencia frente a los competidores) y también mucha ayuda para poder pasar a formar parte de la Red. Todo ello ha sido fundamental para



► Mercé Gallardo de Tips@ Figueres

mi, para empezar con buen pie, y que la cosa funcione desde el primer día.

Las ayudas han sido tanto en formación, económicas, etc. Lo bueno, es que cuando llamo, ahí están, sin tener que pasar por varias personas para hablar con quien te interesa, ellos siempre están disponibles.

5.- ¿Cómo ha sido tu periodo de integración en Tips@? Qué has logrado hasta ahora, y qué falta por lograr?

Creía que sería más difícil mi integración pero mis compañeros me han ayudado en todo, cuando los he necesitado. La formación la obtengo día a día, porque siempre hay situaciones nuevas y problemas que afrontar, que al principio parecían complicados. Empecé el 12 de agosto de 2010 en Riudellots de la Selva. Ahora por fin, en Septiembre, abrimos en Figueres. Lo logrado hasta ahora es un aprendizaje, pero lo mejor es lo que queda por lograr. Quiero tener muchos clientes trabajando conmigo y que tengamos una gran relación durante muchos años. También quiero formar un buen equipo de colaboradores, y que seamos uno. Y como no!!!!!!!, quiero ser una gran competencia para mi competencia. También hay logros personales, que quizás más adelante, os cuente.

6.- ¿Cuáles son las ventajas de trabajar en una Compañía como la nuestra?

Primero de todo, que te encuentras como en casa, ya que cuando tienes que hablar con alguien o necesitas algo, no es a través de Barcelona o Madrid, sino que aquí en Gerona como tenemos una oficina central, el apoyo está muy cerca, y pueden acercarse a Figueres en un "plis". Por ello, tener un equipo de apoyo cerca, es una gran ventaja.

7.- ¿Qué cualidades le recomendarías a alguien que adquiera antes de emprender un negocio?

Primero de todo, responsabilidad, seriedad, ser trabajador, amabilidad y persistencia.

8.- ¿Define el éxito para ti? ¿Cómo te ves en cinco años?

La palabra ÉXITO para mí, significa poder usarla al final de mi vida profesional, no solamente durante un periodo determinado, sino poder estar satisfecho con una buena trayectoria. Es una realización personal muy grande como empresaria, llevando a cabo mis proyectos con la experiencia y la formación que iré logrando con el paso de los años.

Tips@ Á Coruña

“Lo que más destacaría de mi equipo, es la fuerza y la ilusión con las que están afrontando este proyecto”



▶ José Manuel Ramos, y parte del equipo de la delegación de Á Coruña

José Manuel Ramos, gallego, extrovertido, Jafable y sobre todo con mucha ilusión puesta en el futuro, es en la actualidad Gerente de la Delegación de Tips@ en Á Coruña. Apenas lleva un año y medio formando parte de la Red Tips@, pero tiene una dilatada experiencia de más de 20 años en el sector del transporte.

José Manuel, háblanos de tu experiencia como transportista, ¿Cómo fueron los comienzos y cuando empezaste a trabajar en este sector?

En primer lugar me gustaría comenzar agradeciendo a Tips@ la oportunidad que nos ha brindado para formar parte de esta gran compañía.

Mi trayectoria en este sector empecé aproximadamente hace 24 años, y en Tips@ concretamente el 1 de junio de 2009.

Los inicios fueron especialmente difíciles, porque tuve que tomar una decisión muy arriesgada, ya que tuve que valorar que llevaba nada menos que 23 años participando y luchando por el crecimiento de una empresa regional. Empezar una nueva etapa después de tanto tiempo, recuerdo que fue una decisión difícil de tomar.

¿Qué te movió a unirme a la Red Tips@a y cómo ha sido tu experiencia hasta el día de hoy?

La decisión de embarcarnos en esta aventura partió de cuatro personas muy ambiciosas, con muchas ganas de seguir creciendo profesionalmente, en una compañía por la que hemos apostado. Todos formamos parte de ella, pero también es muy importante sentir que se respeta nuestra propia personalidad, y se considera un valor añadido nuestra experiencia a nivel regional. Estamos orgullosos de lo conseguido, y por eso cada día, nos gusta demostrar nuestro esfuerzo y profesionalidad; que son aspectos que se valoran muy positivamente en Tips@.



A día de hoy todos aquellas cosas que nos preocupaban al principio, (pero que a la vez nos ayudaron a seguir avanzando) ya están superadas, gracias a un gran equipo humano que forma esta Delegación. En especial quiero mencionar a tres personas que en su momento creyeron en este proyecto, y me ofrecieron su apoyo desde el primer día: Miguel Ogando, Carlos Gómez y Roberto Romero; y por supuesto decir que contamos con el apoyo de la Red Tips@ que nos está demostrando una gran seriedad y una gran calidad en los servicios.

¿Que destacarías del equipo de personas que trabajan contigo?

Lo que más destacaría de mi equipo, es la fuerza y la ilusión con las que están afrontando este proyecto. Ellos poseen una profesionalidad que me han demostrado con el paso del tiempo, ya que llevan muchos años conmigo, arropándome y apoyándome en los momentos más complicados. Ahora, tenemos ilusiones renovadas ya que paso a paso nos estamos reforzando dentro de la Red Tips@.

Háblanos de tus objetivos profesionales, ¿cómo te planteas tus objetivos futuros?

Nuestro reto más importante es consolidarnos en el mercado gallego. Aquí estamos comenzando también una nueva etapa, ya que podemos ofrecer nuevas rutas y mejores servicios. Sinceramente, creo que con nuestra calidad en el servicio, se lo estamos poniendo muy difícil a la competencia.

¿Cuáles han sido las medidas que habéis tenido que tomar en tiempos de crisis?

Es complicado, pero hemos “intentado desconectar de la crisis” para trabajar con tranquilidad, redoblando esfuerzos para captar nuevos clientes, mejorando el servicio si cabe aun más; pero sobretodo todo fidelizando a los que ya trabajan con nosotros, ofreciéndoles una atención más personalizada y eficaz.

José Manuel, para terminar, háblanos de cómo es tu día a día en la agencia.

El día a día de un gerente de una delegación consiste en trabajar codo a codo con todo el equipo, pero sobre todo motivando y apoyando en todo lo necesario para seguir adelante.

Formación Continuada: Un refuerzo frente a la crisis



Un estudio del Grupo FEMXA sobre las PYMES españolas dedicado a la formación resalta la existencia "de una relación directa entre formación y competitividad, pues los seis países con mayor participación en formación de la OCDE figuran entre los 10 más competitivos del mundo".

Dar formación a los trabajadores para aumentar su cualificación contribuye notablemente a optimizar la productividad; y por supuesto la rentabilidad y la competitividad de la empresa.

En esta línea, desde el Departamento de Desarrollo Comercial de Tips@ se han elaborado una serie de cursos formativos, que tienen como objetivo actualizar los conocimientos del personal comercial, para adaptarse mejor a los nuevos retos del mercado, y a las necesidades de los clientes.

Nuevas estrategias comerciales para paliar los efectos negativos de la crisis económica y afrontar los nuevos retos de cara al futuro, Desarrollo de nuevas herramientas competitivas, Técnicas de comunicación más eficaces, Planes de Calidad y la utilización de un nuevo software para la realización de planes de negocio para mejorar la competitividad; son algunos de los temas que se impartirán de Septiembre a Noviembre de 2010, en la Sede Central de Tips@ en Madrid y en las áreas territoriales estratégicas de la Compañía.

Seguimos sumando agencias a nuestra Red Nacional

Cuando se cumplen diez años de la fundación de la Compañía, ya contamos con 266 Delegaciones distribuidas por toda España, Andorra, y Portugal, a las que se acaban de sumar las siguientes:

PORTUGAL

AGENCIA 053003 TIPS@ Oporto Distribución
 Datos de contacto:
 TIPS@ Oporto Distribución
 C/ R.Jorge Ferreirinha 305
 64470 Maia
 Tel.000351 229999077
 Fax. 000351 219490130
 e.mail: Oporto@tip-sa.com

ZONA SUROESTE

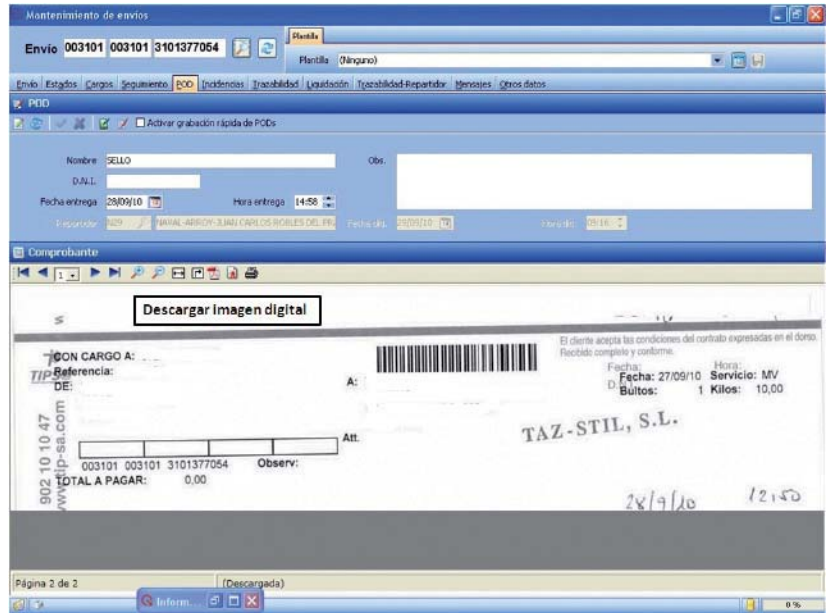
AGENCIA 041015 TIPS@ Alcalá del Río
 Datos de contacto
 Ricargo Gavira Gallardo
 C/ Cuarto del Arroyo nave 16
 41200 Alcalá del Río
 Tel.955651132
 Fax. 955651132
 e.mail: alcaladelrio@tip-sa.com

Tips@ incorpora la firma digital en los POD,s

A partir de mediados de este mes de Agosto de 2010, todos los documentos que se escaneen en la aplicación corporativa de digitalización de POD's, incluirán la firma digital.

El sistema garantiza que los documentos escaneados no sufrirán alteración alguna durante el todo el proceso, salvaguardando la integridad y autenticidad de los mismos; y así proporcionarles la misma validez legal que los originales.

De esta manera Tips@, sigue apostando por el desarrollo de herramientas que garanticen la continua mejora de la calidad en todos los procesos, y una mejor atención a sus clientes.



Con la Garantía de la Red Tips@

 **ecommerce**

 **TIPS@**
TRANSPORTE INTEGRAL PAQUETERÍA



Soluciones Integrales en Comercio Electrónico

www.ecommerce.tip-sa.com



Oferta especial

► **Entregamos sus pedidos**
Ofrecemos un Servicio de Envío Directo a su domicilio

Integramos su portal de ventas
Incorporamos nuestro sistema de Seguimiento de Pedidos en su Web

Creamos su tienda en Internet
Diseñamos y desarrollamos su portal de venta

► Para Clientes Tips@
Incluye:
Creatividad Portal de Venta
Alta en el servidor
1 año de alojamiento del Portal

902 10 10 47
*consulte tarifas en su Agencia Tips@

Sólo díganos lo que desea vender....

Diez consejos para una correcta visión del conductor



Según datos de la Dirección General de Tráfico, entre el 1 y el 5% de los accidentes que se producen por causas médicas son derivadas de alguna deficiencia visual. Un estudio elaborado por el RACE y la empresa Alain Affelou ha revelado que el 11% de los conductores de nuestro país (lo que supone un total de casi tres millones de personas), han vivido situaciones de riesgo por este motivo.

El estudio destaca la importancia que tiene la visión en la conducción, y son los propios conductores los primeros que deben considerar prevenir posibles problemas relacionados con su visión, teniendo en cuenta algunos hábitos de higiene visual, por lo que se incluyen una serie de consejos para preservar la buena visión del conductor.

- 1) No espere a la renovación de su permiso de conducción, hágase una revisión una vez al año.
- 2) Si usa gafas graduadas mantenga los cristales limpios y sin daños. Es recomendable llevar unas gafas de repuesto en el vehículo.
- 3) Si usa lentes de contacto evite el aire acondicionado intenso, corrientes de aire o fumar en el vehículo.
- 4) Protéjase de los rayos solares con gafas de sol de buena calidad. Los deslumbramientos son un factor de riesgo de accidentes.
- 5) Si aún no utiliza gafas, vigile síntomas como la fatiga, visión borrosa, dificultad para ver de noche o cualquier otra, por pequeño que parezca.
- 6) Prevenga la fatiga ocular haciendo una parada cada dos horas o 200 km.
- 7) Una correcta visión en la conducción, no sólo depende de sus ojos: llevar el parabrisas limpio y sin daños, los faros y espejos retrovisores limpios y correctamente reglados le facilitarán una conducción más segura.
- 8) Respete los límites de velocidad: una velocidad excesiva reduce el campo visual del conductor, exige más concentración y potencia la fatiga.
- 9) Use siempre el cinturón de seguridad, en caso de colisión puede prevenir graves lesiones oculares.
- 10) Si toma alguna medicación que le pueda causar alteraciones en la visión, no conduzca y consulte a su médico.

Espacio Motor

La nueva Mercedes Vito estrena motores diésel de última generación

Mercedes-Benz acaba de presentar su nuevo modelo Vito que, incorpora la nueva serie de motores diésel de cuatro cilindros estrenada el pasado año en la Sprinter. Esto supone un ahorro en el combustible de hasta un 15%. También incorpora un nuevo cambio de marchas manual de seis velocidades denominado EcoGear. Y también novedades en cuanto a diseño y equipamiento.

La gama de la nueva Vito, cuyo precio arranca en 19.788 euros sin impuestos ni transporte para la versión básica, comprende tres niveles de potencia disponibles con el nuevo motor OM 651 de 2.143 cm³ (95, 136 y 163 caballos), además del ya conocido V6 diésel, cuya potencia ha sido incrementada hasta los 224 caballos, y de una mecánica de gasolina también con seis cilindros en V y 258 caballos. Los dos motores V6 van asociados necesariamente con un cambio automático de cinco velocidades, disponible en opción para el resto de la gama excepto en combinación con el motor de 95 cv.

El nuevo comercial ligero de Mercedes llega al mercado con un nuevo tren de rodaje tanto en el eje delantero como en el trasero que incorpora diferentes reglajes en el eje de atrás según se trate de la versión Furgón/Mixta o Combi. Otra novedad es el paquete opcional BlueEfficiency, que permite reducir el consumo medio en 0,5 litros mediante un dispositivo automático de parada y arranque, neumáticos con baja resistencia a la rodadura, bomba de la servodirección ECO e indicación de cambio de marcha.

Un rediseño del habitáculo para hacerlo más confortable junto con una mejora en la calidad de los materiales hacen del vehículo una opción mucho más interesante. A ello se unen otras ventajas como la cámara de visión trasera y un nuevo volante multifunción de cuatro radios con nuevas teclas y molduras





Una cita con la Música, inolvidable

Bach to the Universe 2010, cuando empieza el Otoño

Durante los meses de Octubre y Noviembre, tendremos la ocasión de volver a ver el espectáculo "Bach to the Universe", donde el violinista Ara Malikian, el chelista Serguei Mesropian y el astrofísico Telmo Fernández, nos mostrarán de forma singular y entrelazada las conexiones entre la música de Bach y la magia del Universo, realizando al mismo tiempo un viaje a través de los rincones más ocultos y singulares, descubriendo mundos alrededor de otras estrellas; asistiendo a su nacimiento evolución y muerte; adentrándonos en el interior de los agujeros negros; presenciando choques entre galaxias; vislumbrando cómo pudo ser el origen del Universo... y todo ello a través de la música de Johann Sebastian Bach.

Las próximas actuaciones tendrán lugar en la iglesia Románica de San Miguel, Brihuega, Guadalajara, 12 de octubre, a las 18:00 h; y en el planetario de, Pamplona, el 17 de noviembre, hora por determinar.

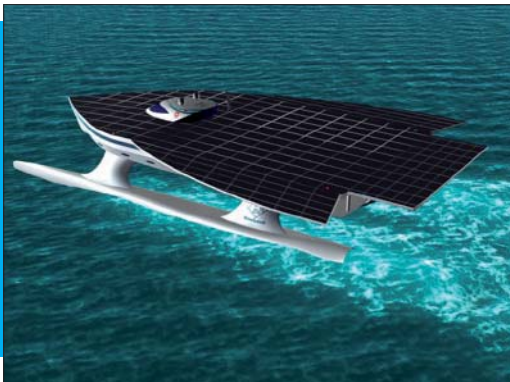
para más información: www.brihuega.es

El champán más antiguo del mundo

Un equipo de submarinistas ha hallado en los restos de un navío en el fondo del mar Báltico treinta botellas de lo que se cree que es el champán más antiguo aún bebible del mundo, un Veuve Clicquot que podrían haber sido enviadas por Luis XVI a la corte imperial rusa hacia 1780. Esta marca comenzó a embotellarse en 1772.

El descubrimiento de estas botellas que aún conservan burbujas en su interior, tiene al parecer un sabor increíble con mezcla a tabaco y roble" según los primeros catadores. Las descubrieron a 55 metros de profundidad en las costas de las islas Aaland, archipiélago situado a medio camino entre la costa de Suecia y Finlandia.

Los expertos han estimado que el precio de partida de cada botella de champán en una subasta será de aproximadamente 68.000 dólares.



El **MS TÜRANOR PlanetSolar**, el primer barco que funciona con energía solar, tras terminar con éxito su primer viaje de pruebas de larga duración desde Kiel a Barcelona, se está preparando para realizar la primera expedición de embarcación solar alrededor del mundo.

El objetivo de esta expedición es construir el conocimiento fundamental y promocionar el desarrollo en el área de la movilidad solar.

Es un proyecto suizo que se sometió a su primera prueba de fuego realizando un viaje desde Kiel a Barcelona, (*permanecerá en la Marina de Barcelona MB 92*). Dependiendo de los resultados de los test que se realizaron durante la travesía y de las previsiones meteorológicas, la primera ronda de la expedición de embarcación solar mundial podrá comenzar a finales de septiembre inmediatamente después de la presentación del catamarán solar en el Monaco Yacht Show (del 21 al 24 de septiembre de 2010).

Dependiendo de la climatología y condiciones del mar, está previsto realizar paradas en las siguientes ciudades durante su vuelta al mundo: Mónaco, Miami, Cancún, San Francisco, Sydney, Singapur, Abu Dhabi y Mónaco.

El horario exacto de esta expedición dependerá de las condiciones meteorológicas. La programación esperada se presentará en cuanto sea posible.

Libros



Contra el viento del norte

Daniel Glattauer

Daniel Glattauer crea una historia de amor y de amistad entre dos desconocidos que se unen por azar. Elegante y atractiva historia que lejos de caer en sentimentalismos y en recetas amorosas, consigue crear una atmósfera y un relato interesante apto para todo tipo de lectores y gustos narrativos.



El tiempo entre costuras

María Dueñas Vinuesa

Una novela de amor y espionaje en el exotismo colonial de África. La joven modista Sira Quiroga abandona Madrid en los meses convulsos previos al alzamiento con un hombre a quien apenas conoce. Juntos se instalan en Tánger, donde lo impensable puede hacerse realidad.



Maldito Karma

David Safier

La presentadora de televisión Kim Lange sufre un accidente y muere aplastada por el lavabo de una estación espacial rusa. En el más allá, se entera de que ha acumulado mal karma a lo largo de su vida: ha engañado a su marido, ha descuidado a su hija y ha amargado a cuantos la rodean. Pronto descubre cuál es su castigo: ¡es una hormiga! Sólo le queda una salida: acumular buen Karma.

Cine



Bright Star

Jane Campion (Ben Whishaw, Abbie Cornish, Paul Schneider)

Drama que narra el romance que, en el siglo XIX, y durante tres años, mantuvieron el poeta inglés John Keats (Ben Whishaw) y Fanny Bawne (Abbie Cornish), una intensa historia de amor trágicamente interrumpida por la repentina muerte de Keats a los 25 años.



Un pequeño cambio

Josh Gordon, Will Speck (Jennifer Aniston, Jason Bateman, Juliette Lewis)

Romance. Comedia. Comedia romántica /

Kassie (Jennifer Aniston) es una mujer soltera de 40 años, harta de esperar a su príncipe azul, que decide quedarse embarazada. Necesita a un donante de esperma, y para ello cuenta con su mejor amigo, Wilson (Jason Bateman), un hombre agradable pero un tanto neurótico. La particularidad de esta relación de amigos es que él esconde un sentimiento muy especial por ella



Adele y el Misterio de la Momia

Luc Besson (Louise Bourgoin, Mathieu Amalric, Gilles Lellouche)

Basada en un personaje de cómic del dibujante Jacques Tardi, la historia gira en torno a la intrépida periodista Adèle Blanc-Sec. En 1912, mientras la reportera viaja a Egipto para enfrentarse a un grupo de momias, París se ve acosado por un misterioso pterodáctilo de 136 millones de años de antigüedad.



aniversario
10

Equipo Tipsa

**Sin Vosotros no lo hubiéramos
conseguido**

