



NOTICIAS TIPSA - página 5

“Un valor añadido para nuestros clientes y agencias”



TIPSA MÉXICO - página 6

“Tipsa, un modelo de empresa en América, nace Tipsa México”



NOTICIAS SECTOR - página 11

“Los ataques a los transportistas en España cuestan 800 millones de euros”



Tips@, un modelo de empresa en América

Nace Tips@ **México**

LAS AGENCIAS
TIENEN LA PALABRA

TIPS@ RIBA-ROJA
TIPS@ TERUEL

¿EL PETRÓLEO DIFÍCIL QUE BAJE, POR QUÉ?

El precio del petróleo en términos reales está hoy al precio que estuvo en el año 1979, es decir, en la gran crisis anterior.

Tras aquella crisis el consumo del petróleo bajó de 3 millones de barriles al día a 1,5 millones. Entonces el mundo era mucho más dependiente del petróleo, hoy no, sin embargo ahora la demanda en los países industrializados solo está bajando un 2% con el precio a niveles medios en el último trimestre de unos 125 dólares el barril.

¿Bajará mucho la demanda si el precio se pone en 150 dólares? Parece que no, y menos al ritmo que lo hizo en 1980-85. De bajar, un 25%.

Entre los países industrializados los automovilistas norteamericanos si pueden bajar mucho su consumo pero no tanto como para compensar el aumento de consumo de los países emergentes como China, India, etc... Por tanto la demanda seguirá fuerte.

Al parecer las petroleras no han repercutido la subida del petróleo en los precios del gasoil. El precio del petróleo se ha duplicado desde enero de 2.007 hasta ahora, es decir un 100% de subida. Sin embargo el gasoil en el surtidor ha subido menos.

Ahora está en alrededor de 1,25 euros por litro en el surtidor, y ha subido desde enero del año 2007 un 33%. Sin embargo el precio del gasoil en el mercado internacional ha subido un 76,3 %.

La diferencia está en las cotizaciones del dólar, en que las refinerías van absorbiendo poco a poco los aumentos dependiendo de sus entradas, pero lo peor es que, al parecer, compañías como Repsol han bajado su margen en el gasóleo un 18% lo que significa que si lo tienen que recuperar el precio se puede poner un 20 ó 25% mas caro y llegar a 1,5 euros el litro en el surtidor.

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

Andrés Catalán
Responsable de Comunicación

3·4

LAS AGENCIAS OPINAN TIPS@ RIBA-ROJA

"FINANCER LAS CARGAS DEL TURISMO, EDUCACIÓN, SANIDAD, DEFENSA Y TECNOLOGÍA"

LAS AGENCIAS OPINAN TIPS@ TERUEL

"COMO DICE EL LEMA: TERUEL Y TIPS@ EXISTEN"

ASISTENTE TÉCNICA CARRO

El precio del petróleo en términos reales está hoy al precio que estuvo en el año 1979, es decir, en la gran crisis anterior.

LAS AGENCIAS OPINAN "TIPS@ RIBA-ROJA" Y "TIPS@ TERUEL"

5

UN VALOR AÑADIDO PARA NUESTROS CLIENTES Y AGENCIAS

El programa de Notici@s TIPS@ ofrece a nuestros clientes y agencias un valor añadido que se refleja en el contenido de las noticias y en la calidad de la información que se ofrece.

Programa gratuito online

El programa de Notici@s TIPS@ es un programa gratuito online que ofrece a nuestros clientes y agencias un valor añadido que se refleja en el contenido de las noticias y en la calidad de la información que se ofrece.

NOTICIAS TIPS@ "UN VALOR AÑADIDO PARA NUESTROS CLIENTES Y AGENCIAS"

NACE TIPS@ MÉXICO

"TIPS@, UN MODELO DE EMPRESA EN AMÉRICA, NACE TIPS@ MÉXICO"

TIPS@, UN MODELO DE EMPRESA EN AMÉRICA, NACE TIPS@ MÉXICO

El modelo de negocio, que con tanto éxito, ha desarrollado la empresa TIPS@ en España, se ha trasladado a México y se ha iniciado su actividad en el país latinoamericano.

Transmisión de Know How

El modelo de negocio, que con tanto éxito, ha desarrollado la empresa TIPS@ en España, se ha trasladado a México y se ha iniciado su actividad en el país latinoamericano.

6·7·8·9

10

¿ES RENTABLE EL ALQUILER DE UNA FURGONETA?

El alquiler de furgonetas es una actividad que ha crecido mucho en los últimos años. Sin embargo, ¿es rentable? ¿Cuánto se puede ganar? ¿Qué costes hay que tener en cuenta? Este artículo te lo explica todo.

OPINIONES DEL SECTOR

"¿ES RENTABLE EL ALQUILER DE UNA FURGONETA?"

11

LOS ATAQUES A LOS TRANSPORTISTAS EN ESPAÑA CUESTAN 800 MILLONES DE EUROS

Los ataques a los transportistas en España cuestan 800 millones de euros al año. Este artículo analiza el impacto económico de estos ataques y propone medidas para reducirlos.

NOTICIAS DEL SECTOR

"LOS ATAQUES A LOS TRANSPORTISTAS EN ESPAÑA CUESTAN 800 MILLONES DE EUROS"

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

Depósito legal
M-40803-2005

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

Ruta abierta TIPS@

TIPS@
TRANSPORTES INTEGRAL PAQUETERÍA

TIPS@, un modelo de empresa en América
Nace TIPS@ México

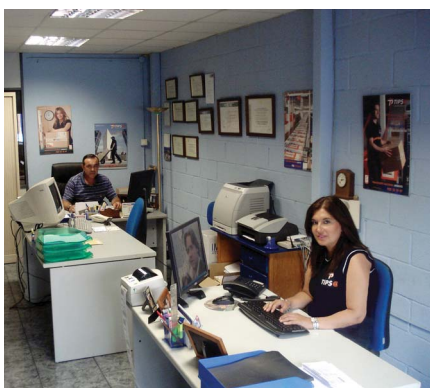
LAS AGENCIAS OPINAN TIPS @ RIBA-ROJA

“TENEMOS LAS CLAVES DEL FUTURO: ILUSIÓN,
CONSTANCIA, EXPERIENCIA Y TECNOLOGÍA”

JUAN MANUEL CELADA



Juan Manuel Celada
Director Gerente Tips@ Riba-Roja



Oficinas y personal administrativo

Nuestra incorporación como agencia Tipsa se produjo a principios del año 2006, después de haber mantenido una previa relación comercial con el grupo durante los dos años anteriores. Nuestra cobertura de servicio se centra en la zona oeste de Valencia. Disponemos de una nave en un polígono industrial a doce kilómetros de la capital. Nuestra infraestructura se compone de cinco vehículos de reparto y un personal administrativo de dos personas. La evolución que hemos experimentado en este periodo de tiempo ha sido realmente importante, tanto en concepto de recepción como de salidas de mercancía con unas perspectivas de crecimiento muy positivas.

Después de mi larga andadura, con más de treinta años en este

sector tan complejo y difícil, como es el mundo del transporte urgente, agradezco esta oportunidad para poder dar mi opinión sobre los grandes retos que estamos viviendo en general y principalmente en este, nuestro sector.

La falta de seriedad que se está viviendo en el transporte urgente, con incorporaciones continuas de grupos y empresas que nacen y mueren con la misma facilidad, están creando un alarmismo y una desconfianza muy importante dentro del sector. Por este motivo, veo tan importante como necesaria nuestra apuesta por el grupo Tipsa. La compañía ha sido capaz de poner en nuestras manos una tecnología necesaria y útil para mirar al futuro con ilusión. Esto, unido a nuestra experiencia y constancia nos debe servir para potenciar aún más, si cabe, nuestra imagen como marca, ya conocida y a nivel nacional, alcanzando en un tiempo récord unas cotas de mercado mucho más

importantes dentro del sector del transporte urgente.

A fin de conseguir estos objetivos, considero de gran importancia seguir celebrando más reuniones y formar equipos de trabajo que nos permitan intercambiar las problemáticas que nos encontramos en las diferentes zonas, así como potenciar nuestras relaciones comerciales entre delegaciones, con el fin de establecer vínculos más provechosos para todos y evitar que se beneficien otras empresas.

Por último, desde aquí animo al resto de componentes de esta gran familia a seguir apostando y participando de este gran proyecto que no es otro que el nuestro. Gracias a todos.



Entrada al almacén de mercancías y repartidores

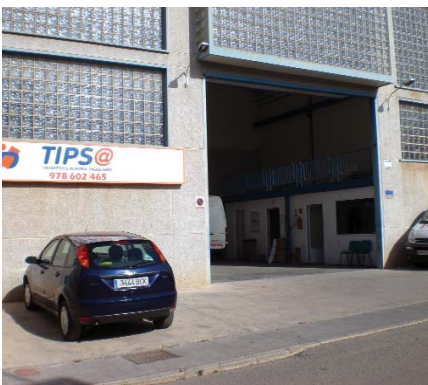
LAS AGENCIAS OPINAN TIPS@ TERUEL

“COMO DICE EL LEMA:
TERUEL Y TIPSA EXISTEN”

ALBERTO GRACIA CARBÓ



Alberto Gracia Carbó
Delegado de Tinsa Teruel



Entrada a la nave y almacén

Me alegra especialmente que os acordéis de Teruel y se nos permita contaros nuestra historia en nuestra revista que es una gran ventana de unión entre todas las agencias Tinsa y nuestros indispensables clientes-amigos.

Eso es lo que desde la delegación de Teruel intentamos transmitir, que nuestros clientes sean nuestros amigos. Sé que desde las grandes ciudades es un poco difícil de entender pero aquí en Teruel, una ciudad y provincia poco poblada pero extensa en kilómetros, es primordial. El cliente se debe identificar con nosotros y nosotros con él. De esta forma hemos conseguido empezar la actividad allá por el cercano 2006 cuando, tras ya 10 años de experiencia en el sector, decidimos dar el gran salto de iniciar nuestra propia actividad.

Para ello contamos con la inestimable ayuda de Eloy y Pedro desde Zaragoza, junto con todo el resto de Aragón ya que Teruel esta integrada en la estructura logística de nuestra comunidad. Para ello, disponemos de una céntrica nave de más de más de 300 m², una flota de 8 vehículos de reparto con nuestros mensajeros, los cuales son un elemento fundamental de la empresa y que, con el tiempo, ya forman parte de la familia, siendo ellos el puente e imagen de nuestra empresa.

Así, con el esfuerzo y la motivación de todos, hemos conseguido que la imagen de Tinsa se conozca en toda la provincia, y allí donde tengamos un cliente potencial siempre hay una furgoneta Tinsa. Con todo ello, en tan sólo tres años de vida, hemos conseguido llegar a los 300 clientes y, lo que más nos llena es percibir su satisfacción cuando hablan de Tinsa. A cambio, nos esforzamos día a día por ofrecer la mejor calidad y servicio posible, adaptándonos al cliente para poder transmitirle éstas premisas. Entre

nuestros clientes, y a toda la sociedad que nos rodea, hemos de seguir potenciando la marca y la calidad de nuestra compañía, conceptos éstos que, humildemente creo, deben de ser siempre sinónimos.

Por último, invitaros a todos a que nos conozcáis y que os acerquéis a Teruel para que descubráis en ella su cultura mudéjar, Dinópolis (el mayor parque paleontológico de Europa), su gastronomía (especialmente el jamón), y una provincia con un medio ambiente privilegiado, una tierra para preservar y todo lo que os podáis imaginar empezando por nosotros mismos, los turolenses.

Ánimo a todos y todas y a crecer con Tinsa, ya se sabe, "la agilidad de mañana hoy".

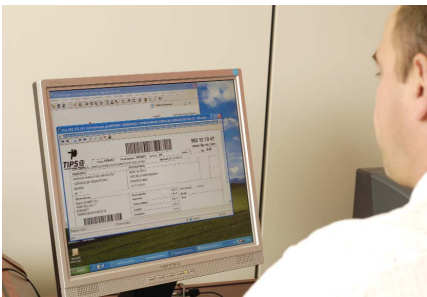


Parte del personal de reparto de la agencia

UN VALOR AÑADIDO PARA NUESTROS CLIENTES Y AGENCIAS

La compañía ha desarrollado dos herramientas on-line destinadas al cliente final y que mejorarán la calidad del servicio. La puesta en marcha de los proyectos en Internet, para el 2008, ha supuesto una inversión total superior a los 100.000 euros.

EL CLIENTE YA PUEDE GRABAR SUS PROPIOS ENVÍOS



En primer lugar, se ha creado una aplicación diseñada para los pequeños clientes de las agencias Tipsa a través de la cual éstos pueden grabar sus envíos desde su propia empresa. Esta medida supone, tanto para el cliente como para la agencia, un ahorro de tiempo, la eliminación de errores y una mayor automatización en el control de los envíos.

A la delegación le basta pistolear los envíos en sus instalacio-

nes, mediante el escaneo de un pequeño código de barras que acompaña a cada paquete, y que previamente ha impreso el propio cliente, en cualquier tipo de formato o impresora, y automáticamente aparecen todos los datos del envío en el sistema y se imprime la etiqueta definitiva.

APLICACIÓN PARA EMPRESAS QUE DESARROLLAN COMERCIO ELECTRÓNICO

La segunda herramienta supone un valor añadido para aquellas empresas que desarrollan su negocio a través del comercio electrónico. Especialmente para ellas, y desde el propio departamento de Informática de Tipsa, se ha



creado una aplicación especial para facilitar el seguimiento de los productos que estas empresas envían a sus clientes, a través de una agencia Tipsa.

El mecanismo es muy sencillo, aquellas empresas que cuentan con una página web para vender sus productos pueden integrar en la misma un enlace directo a la página de seguimientos de envíos de Tipsa.

De este modo, la empresa puede ofrecer a todos sus clientes, que han comprado un producto a través de la web, la posibilidad de consultar la situación real de cada uno de sus pedidos con la simple introducción de un código de referencia. Si el paquete está entregado el cliente podrá descargarse también el POD o comprobante de entrega.

Este código de referencia es aportado por la empresa al cliente, de manera automática, en el momento en que éste realiza la compra a través de la web, y de forma paralela el código se envía al Sistema Central de Tipsa que, por norma general, siempre coincidirá con el nº de expedición.

Aplicación Tipsa 2008

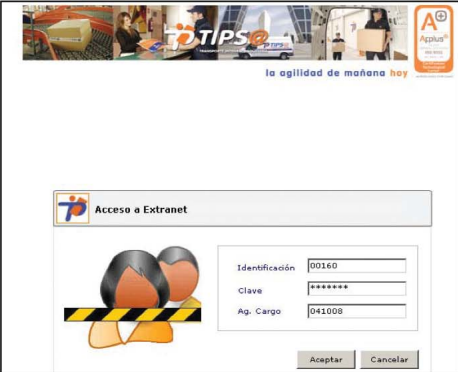


Programa grabación envíos

El cliente puede GRABAR DIRECTAMENTE UN ENVÍO.

AHORRO de tiempo, Eliminación de ERRORES Mayor AUTOMATIZACIÓN en el control de los envío.

A la delegación le basta PISTOLERAR LOS ENVÍOS, mediante el escaneo de un pequeño CÓDIGO DE BARRAS (IMPRESO POR EL CLIENTE)







De izq. a dcha. Eloy Lázaro (Consejero Delegado, Tipsa Zaragoza), Miguel Cisneros (Gerente General, Tipsa México), Marisa Camacho (Presidenta, Tipsa España), Alejandro González (Presidente, Tipsa México), Juan José Casañ (Consejero Delegado, Tipsa Valencia)

TIPSA, UN MODELO DE EMPRESA EN AMÉRICA, NACE TIPSA MÉXICO

El modelo de negocio, que con tanto éxito, ha desarrollado la empresa Tipsa en España, y que le ha llevado a situarse en un tiempo récord entre las primeras empresas de su sector, no ha pasado desapercibido en México.



Un grupo de cinco empresas de paquetería mexicanas ha tomado a Tipsa como modelo para crear una red nacional de transporte urgente en ese país. La similitud en cuanto a los orígenes de ambas compañías ha sido una de las claves para poner en marcha esta iniciativa puesto que TIPS@ se creó también a través de la asociación de 5 grupos regionales.

La creación de Tipsa México supone un hito en la internacionalización del sector del transporte urgente español y, lo que es más importante para Tipsa, un modelo que abre la vía hacia la expansión internacional de la compañía.

PRIMEROS PASOS

Tipsa México nació oficialmente el pasado mes de abril, tras año y medio de trabajo conjunto entre Tipsa y la red de transporte urgente liderada por el Grupo Senda en México.

Esta compañía, a través de Senda Express, inició en 2006 un proceso de expansión con el objetivo de cubrir todo el país. La compañía quiso desarrollar el modelo de franquicias con el que han triunfado en España importantes operadores, pero según Alejandro González, presidente de Tipsa México, "vimos que era muy complicado y renunciamos. Más que vender simplemente transportábamos y no crecíamos". "No obstante, vimos que en aquellas zonas donde trabajábamos con socios grandes las cosas funcionaban y por eso

Un modelo de éxito

decidimos desarrollarnos con un total de cinco socios para todo el país", asegura Fernández.

Con esta nueva idea de negocio, Senda tuvo conocimiento del éxito de Tipsa en España con un modelo similar. Así, en mayo de 2007, ambas empresas tomaron contacto, abriéndose un proceso de colaboración que ha desembocado en la constitución en abril de Tipsa México.

El acuerdo se basa en que Tipsa España ha cedido todo su know how así como la utilización de la marca Tipsa para el desarrollo de Tipsa México. Además, desde noviembre de 2007, Marisa Camacho, presidenta de Tipsa, forma parte del consejo de Administración de Tipsa México.

SOCIOS

En total son cinco socios los que forman parte de Tipsa México, estructurados de acuerdo con idénticas áreas geográficas del

Transmisión de Know How

país, como son: Senda Express, Baja Pack, Tufesa, Envíos AM e Intelpack. Entre todos conforman el grupo TRANSPORTE INTEGRAL DE PAQUETERÍA S.A. de C.V., sociedad que ha asumido la gestión de una zona concreta del país que no cubren los otros cinco socios.

En estos momentos, todos los camiones de las cinco empresas han incorporado ya la marca

Tipsa a los rótulos de sus vehículos y la decisión formal de los socios es implantar en breve la marca única "Tipsa".

EXTRAPOLACIÓN EMPRESARIAL

Éste grupo de empresas mexicanas cuenta en la actualidad con un punto de partida similar, salvando las diferencias estructurales que hay entre los dos países, al que dio lugar al origen de Tipsa en España. Las actuales compañías son empresas



Presentación de Tipsa México en la VI Convención Tipsa 2008



Antonio Fueyo, Director General Tipsa España y Alejandro González, Presidente Tipsa México, en la Firma del acuerdo



Primera visita al cruce nocturno de mercancías de los responsables del grupo de empresas mexicano

potentes y representativas, asentadas firmemente en sus diferentes territorios y que desarrollan ya una actividad de éxito en el sector de la paquetería o sectores afines de distribución (prensa). Reflejo de este potencial empresarial son los 500 millones de dólares que facturan entre las cinco sociedades, así como los más de 10.000 empleados que trabajan para ellas.

PERSPECTIVAS

De esta forma, Tipsa abre una vía hacia su internacionaliza-



Miembros del Consejo Tipsa México

Precedente para abrir nuevos mercados

ción, una vía innovadora que como afirma su director adjunto, Antonio Fueyo, "supone importantes perspectivas, no ya sólo para el desarrollo de transporte internacional de envíos entre España y México, si no para la implantación en nuevos países de Tipsa".

Según José Nemesio Fernández, director Comercial de Tipsa, "este modelo de desarrollo está siendo observado con muchísimo interés desde otros países de Sudamérica y no descartamos seguir evolucionando por esta vía".

SINERGIAS ESTRUCTURALES

A partir de este modelo de colaboración se establece una relación entre ambas compañías por encima del marco mera-

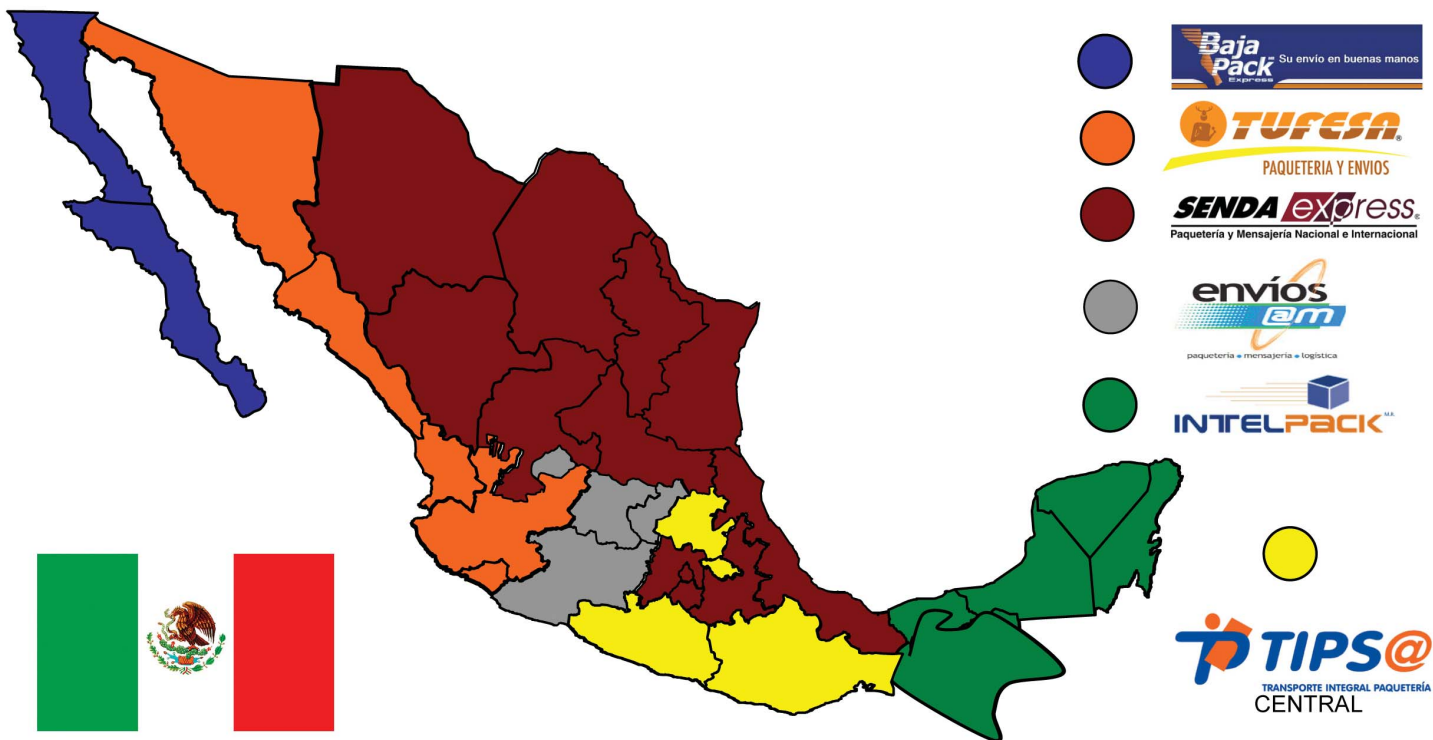
mente mercantil. Este proyecto hermana ambas empresas a los dos lados del Atlántico, siendo



Constitución oficial de Tipsa México

una fuente de nuevas ideas y de intercambio fructífero de conocimiento que dará la posibilidad de realizar proyectos comunes en un futuro próximo, facilitando la gestión de oportunidades.

Esta alianza estratégica posiciona, asimismo, a la marca a nivel global, en un escenario internacional, lo que supone multiplicar el conocimiento de la misma generando una imagen empresarial más potente en



Distribución áreas de trabajo y cobertura de las 5 empresas que conforman Tinsa México

el mercado del transporte urgente, tanto en la competencia como en los clientes. Por todo ello, las ventajas de este proyecto aparecen claramente al compartir nuevos horizontes empresariales.

RED NACIONAL MEXICANA

La cobertura de la unión de estas empresas, en un proyecto común, tendrá como resultado una cobertura inicial propia del 90% del territorio de México, en estructura de enlaces y reparto. La unión de estas compañías, en una marca común, dará como resultado, prácticamente desde un inicio, a uno de los grupos de referencia de transporte urgente en el país, con estructura y capital mexicanos.

OBJETIVO ESTRATÉGICO

Tips@ será un socio estratégico, cediendo su experiencia y conocimiento adquiridos desde el inicio de la actividad, para

facilitar la rápida implantación de un modelo de negocio exitoso del nuevo grupo de transporte mexicano.

Tipsa pone al servicio de este nuevo proyecto su experiencia para: transmitir conocimiento estratégico, asesorar en la toma de decisiones, transmitir mode-

los de trabajo de las diferentes áreas, acelerar la implantación y desarrollar un feed-back continuo de información que aporte una visión complementaria de la que generar nuevas ideas, propuestas y adaptaciones.



La unión de la experiencia, clave de un proyecto abocado al éxito



“¿ES RENTABLE EL ALQUILER DE UNA FURGONETA?”

Javier Fid, Director de Flotas de Hertz España, compañía especializada en alquiler de vehículos, nos ofrece su valoración sobre los beneficios que tiene para las empresas disponer en determinados momentos de este servicio.

Adquirir una furgoneta acarrea toda una serie de gastos que según en qué ocasiones, puede no resultar rentable. Las empresas de mensajería y paquetería sufren de vez en cuando los trastornos generados por averías en sus vehículos o por picos de demanda de sus servicios de transporte. Alquilar una furgoneta en esos momentos puntuales en que se ven obligadas a reforzar su flota, es una alternativa a tener presente.

En este sentido, son muchos los beneficios de contratar un vehículo de alquiler. Por un lado, los gastos fijos se convierten en variables ya que no hay que hacer frente a los costes de compra, financiación, mantenimiento, venta y amortización, por mencionar algunos de ellos. Además, es un servicio que permite una máxima flexibilidad tanto en la duración del mismo y en la disponibilidad de la furgoneta deseada, como en los lugares y horarios de entrega y recogida. Tampoco debemos olvidar que el servicio de alquiler eleva la capacidad de adaptabilidad de la empresa de mensajería porque permite afrontar tanto los picos de trabajo inesperados, como aquellos que sí se esperan pero son de carácter estacional.

Hertz es la mayor multinacional de alquiler de vehículos del mundo y está avalada por 90 años de servicio. Tener decenios de experiencia significa haber sido capaces de adaptarse a las

necesidades de particulares y empresas. Cabría preguntarse qué ocurriría si asociamos la imagen de calidad, servicio y experiencia de una empresa como Hertz a una de mensajería con las mismas cualidades.

Recurrir a sus servicios implica tener acceso a una amplia gama de flota en todo el territorio nacional (153 oficinas), cobertura por daños (Hertz es la única compañía que ofrece Super Cover, es decir, que elimina la posibilidad de franquicia en tarifas diarias), asistencia en carretera 24 horas, sustitución por averías y un intensivo mantenimiento de flota para tener los vehículos a punto en todo momento.

Por otra parte, la calidad tanto del servicio como de la flota es una cuestión que marca el día a

día de quienes trabajan en Hertz. Es por esto que los clientes se encuentran siempre con una atención personalizada y profesional, vehículos limpios y revisados y por supuesto, primeras marcas: BMW, OPEL, RENAULT, VOLKSWAGEN, TOYOTA, PEUGEOT y MERCEDES. Además, hay que tener en cuenta que todos los vehículos tienen una vida inferior a los doce meses.

Y como broche final, es importante destacar que Hertz camina siempre al son de las tendencias del mercado más innovadoras, tales como la implementación de nuevas tecnologías (GPS NeverLost®). En definitiva, ventajas y beneficios que no pueden sino repercutir de forma positiva en los servicios que ofrecen las empresas de mensajería.

Flota de Furgonetas Hertz

Modelo	Volumen (m³)	Carga útil (kg)	Peso Máximo Autorizado (kg)
A4 OPEL COMBO 1.7 DI (o similar)	2,8	760	2.000
B4 FORD TRANSIT 260 SI (o similar)	6,55	940	2.600
C4 FORD TRANSIT 350L (o similar)	9,79	1.485	3.500
D4 IVECO DAILY 35 S 12 m3 (o similar)	12	1.450	3.500
E4 MERCEDES SPRINTER 311 CDI Modelo garantizado	13,4	1.330	3.500
F4 VEICO CARROZADO 20 m3 Modelo garantizado	20	675	3.500

(Note: Detailed technical specifications for interior dimensions, door types, and equipment are provided for each model in the original image.)

LOS ATAQUES A LOS TRANSPORTISTAS EN ESPAÑA CUESTAN 800 MILLONES DE EUROS



Uno de cada seis conductores españoles han sufrido ataques entre 2000 y 2005, según concluye un estudio de la Unión Internacional para la Carretera (IRU). Según la proyecciones del estudio, en cinco años las pérdidas ocasionadas por los ataques a los transportistas en España sumaron 800 millones de euros.

MEJORAR LAS INFRAESTRUCTURAS

El informe deja constancia de la importancia de poner en marcha una red de parkings seguros en España, puesto que hasta el 42% de los hurtos o ataques se han producido en áreas de estacionamiento de camiones y furgones. Además, las cifras recopiladas por la IRU muestran que los actos contra los transportistas se realizan mayoritariamente por la noche: entre las diez de la noche y las seis de la mañana.

La Confederación Española de Transporte de Mercancías (CETM) ha señalado que los problemas de seguridad se derivan del incumplimiento de una demanda: la falta de infraestructuras para el transporte por carretera. La asociación denuncia la escasez de zonas de descanso y afirma que un aumento de estas áreas "evitaría que los conductores se paren en cualquier sitio".

LOS ROBOS SE CONCENTRAN EN BARCELONA Y MADRID

El análisis de IRU sobre los ata-

ques al transporte por carretera concluye que, en el caso de España, las sustracciones se concentran en Barcelona, Madrid y en el paso fronterizo con Francia de La Jonquera (Girona). CETM añade que también en el corredor de Valencia se han sufrido cuantiosas sustracciones en los últimos años.

Pocas áreas de descanso

ESPAÑA ENTRE LOS MÁS AFECTADOS

España fue el tercer país de Europa en ataques a los transportistas entre 2000 y 2005, sólo superado por Francia e Italia.

En territorio español se produjeron el 10,24% de los robos en Europa, sólo superado por Francia (20,46%) e Italia

(12,42%), según el informe de la Unión Internacional del Transporte por Carretera. Las zonas de Lyon, Marsella y París aglutinan las sustracciones en suelo francés y Milán, Nápoles, Padova, Turín y Udine en Italia. Gran parte de estas localizaciones, incluidas Barcelona y Madrid, son de las regiones europeas con una tráfico más intenso de transporte internacional de mercancías.

POCAS DETENCIONES

Sólo el 2% de los ataques denunciados por los transportistas acaba con la detención de los atracadores. Por otro lado, la cifra de conductores que denuncia a la policía los robos es del 70% del total. Pero el 30% restante no advierte a la policía de los ataques.



Áreas de descanso, uno de los principales objetivos



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

