



LOGÍSTICA TRANSPORTE Y ALMACENAJE
SUPER NUMERO.N 194 . La palettería en España: Luis Zubialde, de Palletways; José Luis Estruch, de Pall-Ex; Jaime Colsa, de Palibex



REVISTA TRANSPORTE Y LOGÍSTICA TERRESTRE
SUPER NUMERO.N 194
 El 'Lío' de los Convenios. Paripé de la LOTT. Servicios para optimizar costes: Ecotasa. Transporte Marruecos-Europa



REVISTA PUERTOS Y NAVIERAS
 N 106. Las autopistas del mar: Vigo, Bilbao, Barcelona y Cartagena

LOGÍSTICA	TRANSPORTE CARRETERA	MARÍTIMO	PAQUETERÍA	MANUTENCION	E-COMMERCE	CARGA AEREA	CAMIONES	FURGONETAS
OPINION	JEFES DE LOGISTICA	INMOBILIARIA	TTE. FRIGORIFICO	PORTAL EMPLEO	FERROCARRIL	CRUCEROS	AUTONOMOS	CONGRESO

HAGA CLIC AQUÍ PARA ABRIR UNA CUENTA Y EMPEZAR A ENVIAR CON FEDEX
 CÓDIGO PROMO: SHIP30

El nuevo Actros es Camión del año 2012. Pero el Premio más importante sigue siendo su confianza.

Mercedes-Benz Trade me su trust

REVISTA LOGÍSTICA TRANSPORTE Y ALMACENAJE - 26/04/2013

Antonio Fueyo: "Lo que crece es el e-commerce, pues el mercado normal ha descendido bastante"

Antonio Fueyo, Director General de TIPSA, empresa de transporte y mensajería urgente, considera que aún nos queda camino por recorrer antes de acabar con la crisis, afirma que hay que apostar por el e-commerce y valora las cifras de su grupo en 2012.

¿Qué proyectos tenéis en TIPSA para 2013?

A.F.: Tenemos en mente seguir compitiendo de manera suave, porque el mercado no permite otra cosa y nuestra apuesta es el e-commerce. **Sacamos nuevos productos y estructuras, y queremos crecer como operadores logísticos y en la integración de servicios de e-commerce.**

¿Qué facturasteis y qué expediciones tuvisteis el año pasado?

A.F.: Facturamos algo más de **200 millones de euros en todo el grupo, y alrededor de 9 millones de expediciones.**

¿Cuál es el secreto de TIPSA para sobrevivir a este tsunami del e-commerce?

A.F.: La cultura de empresa de **cuidar el detalle**. Nuestra empresa maneja muchas expediciones a un precio muy pequeño para lograr estabilidad en cada proyecto. Sobre todo hay que **escuchar al mercado y saber adaptarse y anticiparse.**

Para otros profesionales el e-commerce es la ruina. ¿Y para vosotros?

A.F.: Es la ruina para aquellos que **venden por debajo del coste**, pero en TIPSA vendemos a partir de los costes para ofrecer un **precio de venta ajustado**, pero no nos volvemos en locos por aquellos players que manejan volúmenes de dinero muy bajos. Nosotros no queremos entrar en ese juego.

¿Los correos os hacen mucha competencia?

A.F.: Los internacionales que ahora mismo suponen competencia son el **correo portugués**, con una estructura semejante a la nuestra. Luego están **Seur**, el **correo alemán con DHL**, o el **correo holandés con TNT**, que son diferentes y apuestan por un mercado que no nos pertenece. En cuanto a otros grandes integradores, habrá que ver hacia dónde van ellos y cuál será su modelo legal para actuar, ya que trabajan como operadores de transporte aunque no lo son, como es el caso de **Amazon o Google Markets**, a los que habrá que estar atentos par saber cuáles serán sus movimientos. En cuanto al correo español, actualmente trabaja a través de **Chronoexpres y al tener unas pérdidas enormes, es una competencia que no concebimos**. No entendemos cómo el Tribunal de Competencia no actúa al respecto.

¿Crees que tocamos fondo en este nicho de mercado?

A.F.: Lo que crece es el e-commerce y **es lo que ayuda a crecer en términos generales**, aunque sea un poco, pues el mercado normal ha descendido bastante. Sí creo que estamos tocando fondo, pero no sé si absolutamente. **Nos encontramos con una crisis en L y nos queda un largo camino para la recuperación**, sin perder la gana y mirando hacia el futuro.

En las entregas de e-commerce, ¿que crees que va a primar en los próximos años?

A.F.: En el mercado español, **los dropboxes no van a terminar de cuajar**, por su alto coste o el punto de visto legal para evitar el vandalismo. **Las redes de puntos de conveniencia sí han venido para quedarse** y nosotros ofrecemos ese servicio de manera integrada, con un buen servicio informático, para que el cliente tenga un único operador **con el que hacer el seguimiento.**

[Comparte esta página en Facebook](#)

DÉJENOS SU OPINIÓN O COMENTARIOS SOBRE ESTA NOTICIA, SI DESEA QUE SE LE CONTESTE DIGALO EN EL TEXTO Y PONGA SUS DATOS SI NO LA OPINION ES ANONIMA Y NO PODEMOS CONTESTARLE. RECUERDE SI NO PONE SU EMAIL O DATOS COMO NOMBRE Y TELEFONO SU RESPUESTA ES ANONIMA.

SI DESEA EL ANONIMATO NO SE IDENTIFIQUE. SI DESEA RESPUESTA ENTONCES PONGA SUS DATOS.



BIENVENIDO
 prom8@logisticaytransporte.es
[Modificar mis datos](#) [Cerrar sesión](#)

BUSCADOR DE HEMEROTECA PULSE
 MAS DE 30.000 NOTICIAS DEL SECTOR

RECIBA LAS NOTICIAS. ENVIENOS SU EMAIL.

Suscripción por un año a la web total 170 euros sin IVA
[Comprar ahora](#)

REVISTA LOGÍSTICA TRANSPORTE Y ALMACENAJE -

16/04/2013

Revista Logística,



Transporte y Almacenaje (LTA). Nº 194 Abril 2013

- La palettería en España
- Entrevista a Luis Zubialde de Palletways
- Entrevista a Enric Estuch de Pall Ex
- Entrevista a Jaime Colsa de Palibex

SI QUIERES EMPLEO EMPLEOTRANS

[Comparte esta página en Facebook](#)

ENVIE SUS DATOS RANKING EMPRESAS

Ranking de las Mejores Empresas de Transporte y Logística

ENVIO DE DATOS DEL QUIEN ES QUIEN

Quién es Quién en el Transporte y la Logística

El mejor camión de segunda mano El camión V.O. y seminuevo.

SUSCRIBASE A LAS REVISTAS

AYUDA TELEFONICA PARA SUSCRIBIRSE

INFORMACION TELEFONICA SOBRE PUBLICIDAD

HELP DESK IN ENGLISH FOR ADVERTISING