

La compañía cerró el año con más de 100 millones de kilos transportados

Tipsa desafía a la crisis con un crecimiento del 9% en 2008 y proyectos por valor de 3 millones en 2009



Tipsa ha registrado en 2008 un crecimiento de en torno al 9%, muy por encima de la media prevista del sector. Según aseguran fuentes de la compañía, se ha compensado la disminución del número de expediciones de algunos sectores y clientes con un incremento en el número de éstos últimos.

En su octavo año de vida, Tipsa readaptó su previsión de crecimiento inicial de dos dígitos por un pronóstico más conservador, ante los malos augurios que planeaban sobre la economía. Al cierre del ejercicio 2008, ha superado las previsiones marcadas a comienzos del año, alcanzando así una facturación anual cercana a los 182 millones de euros, frente a los 168 millones del año 2007.

Entre los principales datos que avalan el crecimiento experimentado por el grupo Tipsa destaca el aumento del ritmo de aperturas de nuevas delegaciones (30 agencias nuevas el pasado año, especialmente en Cataluña y Andalucía), con lo que en la actualidad cuenta con más de 215 en todo el territorio peninsular, Islas, Portugal, Andorra, Ceuta y Melilla.

Además, la red ha visto incrementada su flota de vehículos, cerca de 1.400, y más de 2.400 empleados; se ha alcanzado la cifra de 100 millones de kilos transportados, más de 8,9 millones de envíos y cerca de 11,3 millones de bultos movidos; y se ha puesto en marcha la nueva plataforma de Barcelona.

Planes para 2009

Respecto a los planes de futuro inmediatos destacan las inversiones que se acometerán para seguir modernizando las instalaciones de las plataformas de Zaragoza y Bailén, en las que se continuará con el proyecto de automatización de sus cintas de clasificación. También se realizarán mejoras en las plataformas de Benavente y Santiago de Compostela. La inversión a realizar por la compañía superará los tres millones de euros, destinados a la creación de nuevas naves de implantación de sistemas de automatización.

Ante el panorama económico actual, en Tipsa aseguran que las claves serán la búsqueda de una mayor rigurosidad con la rentabilidad, tipología de clientes y morosidad. ■