

PBX

Noticias de la Red

 Palibex

**PBX, una Red más
MODERNA y EXPRÉS**

**Palibex se especializa en
GRAN CONSUMO**

**Un revolucionario modelo
de RED DE PALETERÍA**

ÚNETE

Así es el equipo que *Nos Mueve*



HH
workwear

**DRY.
WARM.
SAFE.
AT WORK.™**

www.hhworkwear.com

**“CREEMOS QUE EL
ASPECTO Y EL BUEN
DISEÑO SON
FACTORES IMPORTANTES
PARA LA ROPA DE
TRABAJO EN EL SECTOR
DE LOS SERVICIOS”**

Cuando se trata de ropa de trabajo para el sector de servicios, el aspecto es muy importante porque estos usuarios suelen ser la imagen pública de la empresa. Nuestras prendas tienen el corte y el diseño adecuado. Son cómodas, resistentes y protegen del viento y la lluvia.

Muchos de los requisitos son los mismos que para las prendas de la industria. Helly Hansen Workwear fabrica prendas adaptadas a las necesidades de los trabajadores industriales y de servicios. Con nuestra dilatada experiencia, podemos ofrecer ropa con funciones especiales como buena visibilidad, propiedades antiestáticas o retardantes de llama; sin olvidar la renombrada alta calidad de nuestros productos.

www.hhworkwear.com

HH
workwear

PBX

- 5 Jaime Colsa, Consejero delegado
- 6/7 Una Red de transporte urgente de paletería TOTALMENTE ESPAÑOLA
- 8 Una operativa INNOVADORA Y ÚNICA
- 10/11 SERVICIO competitivo e INSTALACIONES punteras
- 12/13 PBX, un modelo de Red más MODERNO y EXPRÉS
- 14/15 Especialistas en GRAN CONSUMO con un objetivo: "ROTURAS 0"
- 16/17 Ampliación de la RED
- 18/19 II Convención Anual: "EN EQUIPO"
- 20/21 Palibex se reúne con sus FRANQUICIADOS
- 22/23 Un mercado lleno de OPORTUNIDADES
- 24/25 ALIANZAS estratégicas
- 26/27 OPERATIVA y DAF, los músculos y el corazón de Palibex
- 28 Servicios de APOYO AL FRANQUICIADO
- 30/31 Sistema de gestión de la CALIDAD
- 32/34 SIL, LOGISTICS y otros encuentros sectoriales
- 35/37 RESPONSABILIDAD corporativa
- 38/39 Una red donde importan las PERSONAS
- 40/41 LOGÍSTICA COLABORATIVA
- 42 Participación en REDES SOCIALES



Programas Ejecutivos

Programa Ejecutivo en Habilidades Directivas: Liderazgo y Coaching; Programa Avanzado de Negociación; Taller de Negociación y Comunicación. *Junio-Noviembre 2014*

Programa Ejecutivo en Finanzas y Creación de Valor: Project Finance; Gestión de la Viabilidad Financiera; Instrumentos Financieros; Fundamentos Financieros para la Dirección; Consolidación Financiera y Fiscal; Valoración de Empresas. *Junio-Noviembre 2014*

Programa Ejecutivo en Marketing, Ventas y Social Media: Gamificación; Dirección de Comunicación en el Social Media; Key Account Management; Gestión Estratégica de la Fuerza de Ventas. *Julio-October 2014*

Programa Ejecutivo en Operaciones y Proyectos: Dirección de Proyectos; Gestión de la innovación. *Junio 2014*

Programa Ejecutivo Online: Programa Online Marketing Digital para un nuevo consumidor; Programa Online Finanzas Corporativas; Programa Online de Dirección de Proyectos; Programa Online Costes y Control de Gestión; Programa Online Mobile Business *October-Noviembre 2014*

Programa Ejecutivo Sectorial: Responsabilidad Social Corporativa; PE Liderazgo Público. *Julio- October 2014*

Programas Superiores

Programa Superior Dirección de Empresas Inmobiliarias. *Noviembre 2014*

Programa Superior Gestión Empresarial y Dirección de Comunicación. *Noviembre 2014*

Programa Superior Coaching Ejecutivo y Management. *Noviembre 2014*

Programa Superior Financiaciones Estructuradas. *Noviembre 2014*

Programa Superior Marketing y Publicidad Digital. *Noviembre 2014*

Programa Superior Innovación Digital y Gobierno TI. *Noviembre 2014*

International Executive Programs

Skills Development

- Leading Project-Driven Organizations. *June 25-27, 2014*
- Executive Negotiation Workshop. *June 30-July 3 & Nov 4-7, 2014*
- High-Potential Leaders Program, blended. *Oct 13-Nov 28, 2014*
- Corporate Entrepreneurship. *October, 2014*
- Gamechangers: businesses and brands that change the world. *October, 2014*
- Communication Skills and Public Speaking Workshop. *Nov 12-14, 2014*
- Innovative Leadership. *Nov 19-21, 2014*
- Leading Change and Innovation. *Nov 24-27, 2014*
- Decision Making Workshop. *Dec 10-12, 2014*

Finance

- Corporate Finance. *Dec 10-12, 2014*
- Venture Capital. *June 2-4 & Dec 1-3, 2014*
- Private Equity. *June 5-6 & Dec 4-5, 2014*
- Cross-Border Mergers & Acquisitions. *Oct 8-10, 2014*
- High Yield Bonds. *Nov 10-11, 2014*
- Risk Management and Corporate Governance. *Nov 12-14, 2014*
- Islamic Finance, Jeddah, Saudi Arabia. *Nov 16-19, 2014*
- Finance for Non-Financial Managers. *Dec 1-3, 2014*

Specialized Management

- The Global Renewable Energy Business. *June 23-27, 2014*
- China: An Inside View, Beijing, China. *Sept 23-26, 2014*
- Management Fundamentals for Scientists and Researchers, blended. *October-March, 2014*



Información y matrícula IE Business School Executive Education

Tel.: 91 568 96 25 | Fax: 91 568 96 18
Raquel.Gutierrez@ie.edu
www.ie.edu/es/execed/programas-abiertos



Jaime Colsa
Consejero delegado de Palibex

PBX, EL FUTURO YA ES PRESENTE

Cuando publicamos el primer ejemplar de 'PBX' no sabíamos que esas tres letras con las que bautizamos nuestra revista corporativa y que entonces simbolizaban el futuro de Palibex, se convertirían tan rápido en su presente.

La realidad de un mercado cambiante obliga a tomar decisiones y nosotros, en muy poco tiempo, además de consolidar los resultados, hemos reforzado nuestro carácter exprés para responder a la creciente necesidad de urgencia en las entregas y hemos implantado un nuevo modelo de Red que nos hace más competitivos.

Pero no hubiéramos podido lograr nada de eso sin el respaldo de la mejor Red de franquiciados locales que existe en nuestro país. Empresarios que nos aportan su experiencia y buen hacer, sus vehículos mejor preparados y, sobre todo, el conocimiento sobre las necesidades de sus clientes.

Esa 'logística colaborativa' que defendemos como clave para competir con las grandes multinacionales, unida al desarrollo que le espera al mercado de la paletería, nos ayudarán a seguir avanzando. Ahora, con un nuevo reto: liderar el transporte de mercancía paletizada para el Gran Consumo, un mercado al que hemos adaptado nuestra operativa, procesos e instalaciones.

Lo importante es que seguimos teniendo muchas novedades que contar en esta nueva edición de PBX. Espero que disfrutéis de su lectura.

UNA RED DE CAPITAL 100% ESPAÑOL

Trazabilidad total online



Palibex pone en marcha, en colaboración con CIC, una plataforma tecnológica que permite conocer de forma online y en tiempo real la trazabilidad de sus expediciones.

Nuevo modelo de Red



Los franquiciados empiezan a relacionarse entre sí, sin intervención de la Central, lo que aumenta su competitividad en tráficos regionales y grupajes.



Servicio Internacional

Palibex llega a un acuerdo con el Grupo Astre que garantiza la cobertura de sus servicios a Francia en 48-72 horas y abre sus puertas al mercado internacional.



100.000 palés

En ocho meses alcanza los 100.000 palés. Nunca antes una Red había conseguido un crecimiento tan rápido.

Lanza su servicio en
**Canarias, Ceuta
y Melilla**



Un importante acuerdo con CAYCO, su franquiciado en Málaga y Sevilla, logra que sus mercancías alcancen las Islas Canarias, Ceuta y Melilla.

32 franquiciados en los 4 primeros meses



Solo cuatro meses después de su puesta en marcha, la Red ya suma 32 empresas y se apoya en otra decena de distribuidores para ofrecer un servicio diario en toda la Península.



Nace **Palibex**

En agosto de 2012 nace Palibex con la ambición de convertirse en líder del mercado ibérico en un horizonte de tres años, cuando espera tener 55 franquiciados y mover unos 400.000 palés anuales.

40 franquiciados
1.500 palés/noche
9.000 clientes
25.000 puntos de entrega

Palibex cumple objetivos

Palibex es la red especializada en transporte urgente de mercancía paletizada que más rápido se ha extendido por nuestro país y, en los próximos meses, seguirá creciendo gracias al desarrollo del mercado de la paletería y a las medidas que está implementando para mejorar sus servicios.

Hasta el momento, el balance de su actividad es muy positivo tanto en volumen de ventas, que ya supera los 1.500 palés por noche, como en la calidad de los servicios que está prestando a más de 9.000 clientes, a los que garantiza la cobertura nacional en 24 horas, a través de los 25.000 puntos de entrega que tiene repartidos por toda España.



Durante su inauguración, el director general de Transportes de la Comunidad de Madrid, Federico Jiménez de Parga, valoró la valentía de Palibex en tiempos tan poco propicios para emprender.



Palibex celebró una Convención para presentar la Red a los nuevos franquiciados.



CARGA TRASERA

UN MODELO INNOVADOR Y ÚNICO

Palibex tiene una ventaja de partida y es que toda su operativa está diseñada exclusivamente para mover palés. Su modelo es único e innovador y mejora el que utilizan sus competidores, ya que la carga y descarga de los camiones se hace por la parte trasera y no por el lateral. De esta forma, los trailers no necesitan entrar en el interior de

un almacén sino que atracan fuera de la nave, lo que evita humos y aporta una mayor seguridad al proceso.

Este modelo resulta especialmente atractivo para las grandes superficies comerciales, ya que es más limpio y la mercancía sufre menos daños en el manipulado.

“Los trailers no necesitan entrar en el interior del almacén, lo que evita humos y aporta mayor seguridad y limpieza al proceso”

EXCLUSIVAMENTE PARA FRANQUICIADOS Y DISTRIBUIDORES DE PALIBEX:

Te ofrecemos una

AUDITORÍA

- ✓ EXHAUSTIVA
- ✓ SIN COMPROMISO
- ✓ OBJETIVA

- Análisis exhaustivo de tus riesgos
- Ofrecemos descuento mínimo del 10%

Porque...

1. Somos **especialistas**
2. Tenemos **más de 30 años** de experiencia
3. Apostamos por la **innovación** en todos nuestros servicios



**LLERANDI SE AJUSTA
AL SEGURO QUE NECESITAS**

Llerandi te ofrece el **análisis más profesional** de riesgos **sin compromiso**.

Gracias a su dilatada experiencia en términos de negociación te facilita **las mejores soluciones** ajustándose a tus **necesidades reales**.

CORREDURÍA DE SEGUROS ESPECIALIZADA EN EL SECTOR DEL TRANSPORTE Y LA LOGÍSTICA

Consúltanos en el 91 383 93 61 o a través de www.llerandi.com

SERVICIO MÁS RÁPIDO Y COMPETITIVO

SERVICIOS

- ★ | **Servicio Urgente** (24 horas) y **Económico** (48 horas)
- ↻ | **Logística inversa**
- 🕒 | **Horarios de recogidas** más amplios
- 🕒 | **Entregas** más tempranas
- 👍 | **Especialmente competitivos** para expediciones entre 1 y 7 palés

VENTAJAS

- Los mejores franquiciados regionales
- Almacén Central con 50 muelles
- Descarga y carga trasera
- Operación **innovadora, segura y eficiente**
- **Gestión activa de incidencias**
- **Lectura del 100% de la mercancía**
- **Trazabilidad On Line**
- Digitalización del 100% de los albaranes
- Indicadores de **calidad muy exigentes**



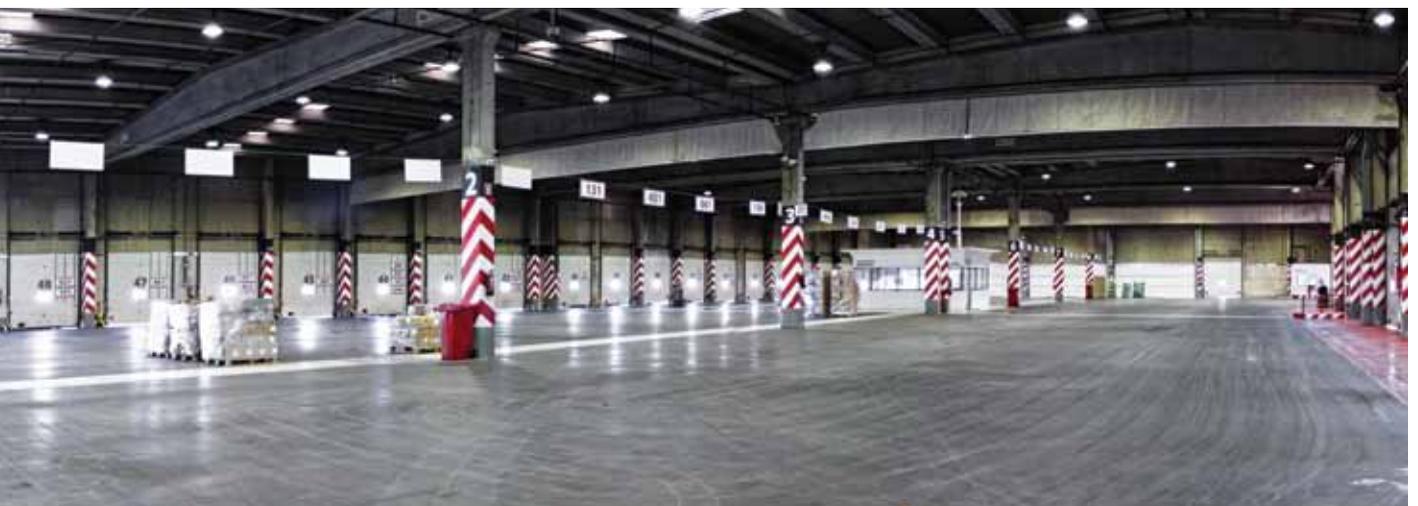
PALÉ VIP, un nuevo servicio para los más exigentes

Hemos lanzado un nuevo servicio que garantiza un trato preferente en el transporte urgente y manipulado de lotes de mercancía paletizada, sobre todo, de aquellos destinados a las grandes superficies comerciales. Los palés con etiqueta VIP están identificados con pegatinas específicas que destacan sus condiciones especiales y reciben un trato prioritario, tanto en el

momento de su carga y descarga en los servicios centrales de la Red, como en la entrega posterior en su correspondiente destino. Con la etiqueta VIP, el envío tiene un coste más competitivo y se tiene la seguridad de que la mercancía enlaza siempre con su destino y se descarga y coordina con mayor cuidado que un envío convencional.

INSTALACIONES PUNTERAS

Al almacén central, que cuenta con 5.000 metros cuadrados y 50 muelles de carga y descarga, sólo tienen acceso los operarios para agrupar la mercancía y redistribuirla hacia otros puntos del país





PBX UNA COMPAÑÍA MÁS EXPRÉS

Palibex ha decidido acompañar su nombre con las letras 'PBX' para potenciar el carácter exprés de la compañía y para endurecer su línea gráfica con el objetivo de conectar mejor con los gustos del mundo del transporte.

La llegada de PBX no es un mero cambio estético sino la consecuencia de un proceso de reconversión más profundo que surge como resultado del nuevo modelo operativo que se ha puesto en marcha y de la apuesta por la logística colaborativa, la mejora continua de los procesos y la trazabilidad total de los envíos.

“La logística colaborativa, la mejora continua y la trazabilidad total”, ejes de la estrategia de Palibex para 2014

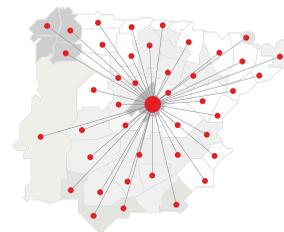
NUEVO MODELO DE RED

Palibex ha puesto en marcha un nuevo modelo de red de palettería que potencia las relaciones directas entre sus franquiciados sin intervención de la Central. Es un paso más allá para atender mejor las necesidades de sus clientes y marcar las diferencias respecto a sus competidores.

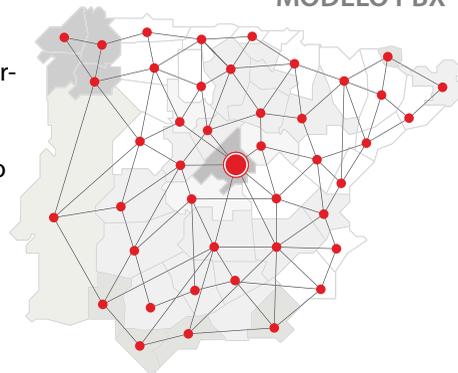
Hasta el momento, todas las redes especializadas en el transporte de mercancía paletizada, tanto en España como en Inglaterra, donde se originó este modelo de negocio, funcionan con un diseño en forma de aspa, en el que todos los miembros están únicamente conectados con el *hub* y no entre sí, por lo que la Central adquiere gran peso.

Sin embargo, Palibex comparte ese protagonismo con sus franquiciados para que tanto ellos, como sus clientes finales, puedan beneficiarse de unos costes más competitivos para tráficos regionales y en algunas ocasiones para grupajes, con la garantía del servicio que les ofrece Palibex.

MODELO EN ASPA



MODELO PBX



GRUPO
Rotec

COMUNICACIÓN
VISUAL GLOBAL

Somos la solución

RÓTULOS LUMINOSOS
displays ROTULACIÓN VEHÍCULOS
letras corpóreas murales vinilos
VALLAS PUBLICITARIAS ...

rotec.com

MADRID - 91 692 47 19 rotecmadrid@rotecsl.com
BARCELONA - 93 263 52 42 rotecbarcelona@rotecsl.com
CIUDAD REAL - 926 57 31 52 rotec@rotecsl.com
CADIZ - 956 40 56 59 roteccadiz@rotecsl.com

VISITA
NUESTRA WEB





ESPECIALISTAS EN GRAN CONSUMO

La Red ha invertido en instalaciones y tecnologías para atender mejor a proveedores de grandes superficies

Aunque en Palibex movemos todo tipo de mercancía paletizada, ya sea pequeña maquinaria industrial, equipos informáticos, alimentación animal, aceites o vinos, nuestra operativa e instalaciones son especialmente aptas para el transporte de productos dirigidos a la gran distribución debido a la calidad, seguridad y limpieza que estamos imprimiendo a todos nuestros procesos.

Dado que cada vez se mueven más palés destinados a superficies comerciales y que todos los procesos y procedimientos de la Red se han diseñado pensando en los cuidados especiales que requiere mover este tipo de mercancías, esperamos convertirnos pronto en líderes en el mercado del gran consumo.



OBJETIVO: ROTURAS CERO



‘Roturas Cero’ es el nombre por el que se conoce el nuevo y exigente objetivo de Palibex para reducir al mínimo las incidencias que pueden producirse en el transporte y manipulado de la mercancía. Los accidentes no sólo tienen lugar en el almacén central, sino también en el punto de origen o en el de destino, por eso, ha solicitado la colaboración de sus franquiciados y distribuidores para conseguir este objetivo común para todos los que integran la Red.

El punto de partida ha sido el desarrollo, en colaboración con Llerandi, veterana correduría de seguros especializada en el mundo del transporte y la logística, de un manual de recomendaciones para la preparación y el acondicionamiento de los palés en función de la mercancía que contengan. La clave es atender a las necesidades concretas de cada tipo de mercancía y cumplir estrictamente el reglamento operativo fijado para evitar cualquier incidencia a lo largo del proceso.

Palibex ha hecho un gran esfuerzo para convertirse en la red más segura del mercado

metta soluciones
empresa de trabajo temporal

ESPECIALIZACIÓN
en el sector logístico e industrial

COMPETITIVIDAD
rápidos y eficientes

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

FLEXIBILIDAD

Tenemos el objetivo de acercar la demanda a la oferta de trabajo y servir como nexo de unión entre empresas y trabajadores en la zona centro de España.

Pertenece al GRUPO AESI, un grupo con más de 30 años en el mercado compuesto por diferentes empresas que hace que tengamos un respaldo muy grande.

902 109 505
mettaett.com



grupoaesí

UNA RED QUE VA GANANDO TERRENO

El secreto de su rápida expansión es un servicio exprés que garantiza la entrega de la mercancía en 24 horas en cualquier punto de España y un innovador modelo operativo de carga trasera más seguro y eficiente que el convencional

ALANCAR EXPRESS, UN FRANQUICIADO MODELO

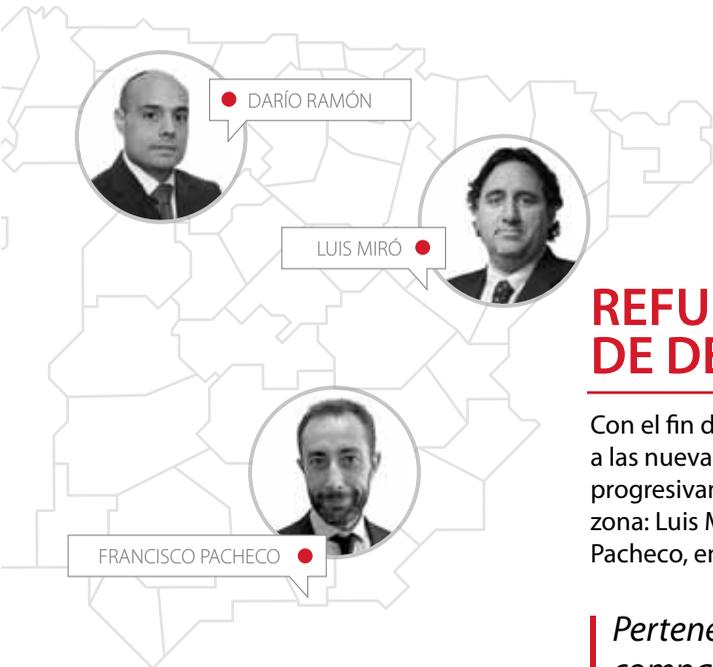
LA EMPRESA CATALANA HA MEJORADO SUS RESULTADOS TRAS DEDICARSE EN EXCLUSIVA A LA MERCANCÍA PALETIZADA

En 2012, Alancar Express fue uno de los franquiciados fundadores de Palibex. En un principio se sintieron atraídos por la seriedad del proyecto y la profesionalidad con la que estaba planteado y, pasado el tiempo, han comprobado que ha sido una gran oportunidad para mejorar sus servicios gracias a un modelo operativo innovador.

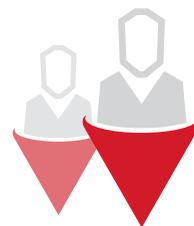
Además, pertenecer a la Red Palibex les ha dado mayor seguridad ante sus clientes: *“La información sobre las mercancías es siempre real y nunca se pierde la trazabilidad de los envíos, de manera que sabemos en cada momento dónde se encuentran y nos aseguramos de su llegada puntual”*, afirma su consejero delegado Andrés Santiago.

Alancar Express es un ejemplo de implicación con la Red ya que ha realizado un gran esfuerzo por modernizar sus sistemas de trabajo y adaptar sus instalaciones y camiones a la imagen de marca Palibex, con resultados que saltan a la vista





REFUERZO DEL EQUIPO DE DESARROLLO



Con el fin de alcanzar la mayor cobertura geográfica y responder mejor a las nuevas demandas de los franquiciados, Palibex ha ido ampliando progresivamente su equipo de Desarrollo con nuevos responsables de zona: Luis Miró para el Noreste, Darío Ramón para el Noroeste y Francisco Pacheco, en Levante y Andalucía.

Pertenecer a la Red ofrece a sus franquiciados ventajas comparativas como la exclusividad de servicio en una zona geográfica o la ausencia de ventas centralizadas por parte de Palibex, lo que evita situaciones de competencia dentro de la misma red

ONTIME APUESTA POR PALIBEX



Ontime, líder de la mensajería urbana en España, se ha integrado en Palibex para potenciar su línea de transporte urgente de paletería, lo que está reportando importantes beneficios para ambas compañías. Mientras Palibex ve premiada la calidad de sus servicios con la incorporación de una de las compañías más veteranas y con mayor porfolio de servicios del mercado logístico español, Ontime soluciona su problemática con el transporte de paquetería industrial y encuentra una oportunidad de negocio en la distribución de palés.

La veterana compañía logística ha elegido esta Red de paletería para desarrollar su línea de transporte industrial



II CONVENCIÓN ANUAL 'EN EQUIPO'

CERCA DE 150 COLABORADORES DE LA RED SE REUNIERON EN MADRID PARA EVALUAR SUS AVANCES Y ESTRATEGIAS DE FUTURO

Los principales hitos conseguidos tras su primer año de andadura y sus planes, no sólo a corto plazo sino con la vista puesta en el año 2016, fueron los asuntos que centraron la II Convención de Palibex. Al encuentro, celebrado en Madrid, acudieron cerca de 150 personas procedentes de toda España.

La mejora de la calidad en la operativa y el refuerzo de la cultura de empresa, apoyada en la gestión de los Recursos Humanos y la Comunicación, serán los pilares que permitirán seguir avanzando a la compañía.



Tanto el número de asistentes como de franquicias presentes duplicaron las cifras del año anterior, lo que pone de manifiesto la rapidez con la que se está extendiendo la Red

I EDICIÓN DE LOS PREMIOS PALIBEX

LA II CONVENCIÓN FUE EL MARCO ELEGIDO PARA LA ENTREGA DE LOS 'PREMIOS PALIBEX' EN RECONOCIMIENTO AL ESFUERZO Y COMPROMISO DEMOSTRADO POR LOS COLABORADORES DE LA RED

Transgesa, franquiciado madrileño de Palibex, recogió el Premio a la 'Calidad en el Servicio' entregado por la directora de Calidad de la compañía, María Luisa Romero, quien resaltó el buen hacer de este veterano operador logístico con sede en Pinto.

En la categoría de 'Evolución e Integración en la Red', la empresa galardonada fue Suribitrans. Un premio que, según el director de Sistemas y Seguridad de Palibex, Guillermo Cagigas, es muy merecido por el entusiasmo y dedicación con el que los Hermanos Gómez, propietarios de la firma de transporte alicantina, desarrollan su labor diaria.

Por su parte, el premio al 'Mejor Desarrollo Comercial', entregado por el director de la Red, José Antonio Mangas, fue para Fast Palet, franquiciado de Palibex en Toledo y Ciudad Real, por su ritmo de crecimiento y volumen de ventas durante 2013.

Finalmente, la veterana compañía de transporte catalana Alancar Express recibió el premio al 'Franquiciado Ejemplar' por adaptar sus procesos e imagen de marca a la Red de forma tan rápida y con tan buenos resultados, lo que puede servir como espejo para el resto de las plazas.

Los propios franquiciados también reconocieron la labor de uno de sus compañeros mediante una encuesta en la que dos empresas, Transgesa y Alancar Express, recibieron el mismo número de votos, convirtiéndose en los 'Mejores Franquiciados del Año'.



'Calidad en el Servicio'
y 'Mejor Franquiciado del Año'



'Evolución e Integración en la Red'



'Mejor Desarrollo Comercial'



'Franquiciado Ejemplar'
y 'Mejor Franquiciado del Año'

ENCUENTROS CON GERENTES

Adoptar los últimos adelantos tecnológicos para garantizar la trazabilidad online de sus expediciones, reducir al mínimo las roturas de mercancías o potenciar la nueva imagen de marca de la compañía fueron algunos de los temas que centraron los encuentros que mantuvieron los directivos de Palibex con los gerentes de las empresas de transporte que forman parte de la Red.

En el transcurso de estas reuniones personalizadas, que tuvieron lugar durante dos semanas consecutivas en la sede de Palibex en el Polígono madrileño de Villaverde, los franquiciados conocieron de primera mano las medidas que se están poniendo en marcha para seguir creciendo tanto en calidad como en ventas y pusieron en común los asuntos que más les preocupan para mejorar, con la colaboración de todos, la seguridad y eficacia de sus procesos de transporte y manipulado de palés.

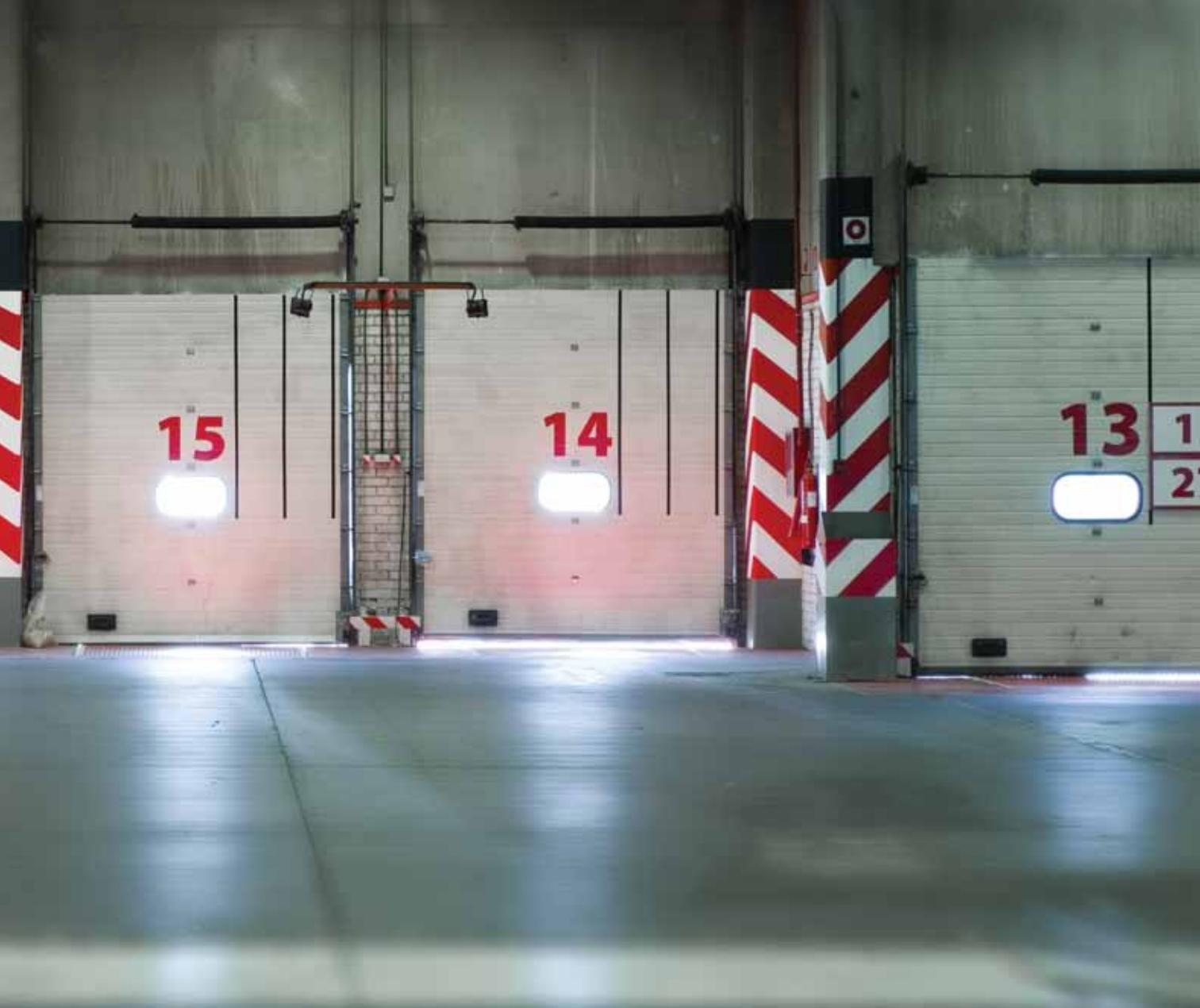


“Los gerentes adoptaron compromisos concretos para impulsar la mejora continua de los servicios que presta la Red”





UN MERCADO POR EXPLORAR



“No sabemos lo que va a ocurrir en los próximos años, pero la mejor forma de predecir el futuro es inventarlo nosotros mismos”

A diferencia de otros sectores del transporte, Palibex tiene por delante un mercado incipiente, casi por explorar, con menor competencia y unos márgenes comerciales más atractivos porque las industrias tienden a reducir al máximo su stock para ahorrar costes y buscan una salida lo más rápida posible para sus mercancías, con lotes de compra cada vez más pequeños.

Como en todo lo que se encuentra aún por construir, nuestra responsabilidad es hacer las cosas bien. Levantar unos cimientos sólidos que permitan al sector de la distribución de mercancía paletizada alcanzar el máximo desarrollo en nuestro país.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

TIPSA ELIGE A PALIBEX PARA DESARROLLAR SU SERVICIO DE PALETERÍA



MARISA CAMACHO Y JAIME COLSA

Gracias a este acuerdo, las delegaciones de TIPSA en nuestro país desarrollan su línea de paletería exprés y los franquiciados de Palibex, por su parte, tienen acceso a los servicios ofrecidos por esta innovadora empresa de mensajería, entre ellos, los de e-commerce, en los que TIPSA es puntera.



Esta alianza, la primera que se produce en España entre una red de transporte de paquetería y otra de paletería, abre las puertas hacia un nicho de mercado más novedoso y con unos márgenes más rentables.

Las dos empresas comparten una filosofía del negocio muy parecida y se asemejan por su modelo innovador y por la atención personalizada que prestan a sus clientes.

La alianza es beneficiosa para ambas redes y amplía sus oportunidades de negocio

SALTO AL MERCADO INTERNACIONAL

PALIBEX SE ASOCIA CON PALET SYSTEM, DEL GRUPO ASTRE



DE IZQUIERDA A DERECHA:
FRANCISCO NAVARRO, JAIME COLSA Y ERIC THEVENET



Palibex ofrece servicios diarios a Francia, el país que más intercambio de mercancías genera con la Península Ibérica, con unos tiempos de tránsito de 48-72 horas.

Palet System está integrada dentro de Allnet, una agrupación de varias redes nacionales independientes fundada en 2012 para garantizar a sus clientes una distribución de palettería unificada en todo el continente.

Los franquiciados de Palibex y sus respectivos clientes van a poder enviar sus mercancías a cualquier rincón de Europa a través de las distintas redes de mercancía paletizada que integran Allnet, entre ellas, la propia Palet System en Francia y otras como Online Systemlogistik en Alemania, Palletforce en Reino Unido o la italiana One Express.

VIDEO de la firma del acuerdo



OPERACIONES PALIBEX TAMBIÉN LATE DE NOCHE



Cuando se van apagando las luces de las oficinas, las mercancías comienzan a entrar en el almacén central. Poco a poco, y escalonadamente, los operarios van ocupando sus puestos para comenzar una jornada que no acabará hasta bien entrada la madrugada. Su reto es conseguir que todos los palés lleguen puntuales a su destino.

Los tiempos están tan medidos que hay mercancías que se trasladan de un camión a otro sin ni siquiera tocar el suelo de la nave. Aunque, en Palibex, es tan importante ser rigurosos en el cumplimiento de los horarios, como en el cuidado en el trato que se dispensa a las mercancías. Todos los equipos (carretillas elevadoras y traspaletas) son eléctri-

cos y los camiones no entran en el interior de la nave, lo que permite trabajar en unas instalaciones limpias y sin humos. Además, pese a las tensiones propias de un trabajo marcado por las horas punta y por noches con grandes volúmenes de carga, destaca el buen ambiente que se respira y la ayuda mutua que se prestan entre compañeros.





DAF

EL CORAZÓN DE LA RED

Es algo más que un vehículo para solucionar problemas, también es un buen canal de información entre los distintos miembros que puede contribuir al enriquecimiento de la Red



**VANESA POVEDANO,
LEIRE GIL Y VERÓNICA TRAPERO**

Nexo entre la sede central de Palibex, los franquiciados y los distribuidores, el Departamento de Atención al Franquiciado (DAF) trabaja de forma incesante para solucionar cualquier incidencia que obstaculice la entrega puntual de un envío y, si es posible, para adelantarse a ellas. Su objetivo es lograr que fluya la comunicación entre las distintas plazas, mejorando día a día la calidad de los procesos y aumentando la rapidez en el servicio.

SERVICIOS al franquiciado



JOSÉ LUIS HOJAS

Un modelo presupuestario más moderno y eficaz

Palibex ayuda a los franquiciados de su Red de transporte exprés de paletería a modernizarse, también en el terreno financiero, con dos herramientas: una de tesorería a corto plazo y otra de apoyo a la gestión presupuestaria que permiten a la empresa analizar con precisión sus resultados económicos y anticiparse a la toma de decisiones.

Muchas de las herramientas informáticas que existen hoy en día para confeccionar y analizar presupuestos son caras y complicadas de manejar. Sin embargo, la que Palibex está ofreciendo de forma gratuita a todos sus franquiciados es muy fácil de usar, porque está basada en sencillas tablas de Excel, y resulta tan eficaz como las que utilizan las grandes compañías para evaluar sus presupuestos.



GUILLERMO CAGIGAS

Sistemas tecnológicos de última generación

Palibex ofrece a los franquiciados una plataforma tecnológica flexible y fiable que permite seguir los envíos en tiempo real y desde cualquier lugar gracias a una moderna aplicación, 100% web.

Este sistema de *cloud computing* (trabajo en la nube) supone un salto cualitativo frente a la mayoría de las empresas logísticas ya que los franquiciados ganan libertad en la gestión, al dejar de estar atados a un servidor físico ubicado en sus instalaciones, y ahorran gastos en hardware, porque los equipos no se estropean ni se quedan obsoletos.

No es el único servicio informático que Palibex pone al alcance de los miembros de la Red, también utilizan Lync, un servicio de mensajería instantánea que les permite agilizar su labor operativa diaria.

el sector de Transporte Distribución y Logística

Sus procesos en tiempo real



- Mejore la gestión de rutas
- Optimice sus procesos de entrega y recogida
- Gestión de POD (Firma sobre terminal, escaneo avanzado de documentos)
- Gestión óptima de incidencias mediante cámara del dispositivo
- Información administrativa en tiempo real
- Geolocalización de toda su flota

Beneficios



- Incremento productivo
- Adelanto en la factura
- Ahorro de costes
- Reducción de incidencias y reclamaciones
- Incremento de la satisfacción del cliente

Adelante su factura con nuestro escaneo avanzado de documentos



Plataforma desarrollada por CIC permite automatizar, controlar y gestionar todos los procesos que se producen dentro y fuera de la empresa en tiempo real desde cualquier dispositivo móvil o web

Visítenos www.cic.es · www.mobileamplus.com

Contáctenos support@mobileamplus.com

Sede Santander / Sede Madrid Tel.: 902 269 017 Fax: 902 269 117 Tel.: 91 417 44 63



EL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD



Palibex ha desarrollado un Sistema de Gestión de la Calidad para mejorar aún más sus procesos, con el fin de prestar el servicio más eficiente posible a sus franquiciados y clientes finales. La implementación de esta metodología también pretende lograr una mayor coordinación entre los distintos departamentos de la empresa y simplificar el trabajo diario de los miembros de la plantilla.

El propio sistema también permite la recogida y el análisis de datos que posteriormente facilitarán la toma de decisiones estratégicas para el futuro de la empresa.

Dirección de Calidad

María Luisa Romero, una profesional con amplia experiencia en el mundo del transporte y directora de Calidad de Palibex, implementa un sistema de gestión de la calidad orientado a conseguir la mejora continua de la empresa.

Su objetivo es utilizar *“la calidad desde dentro para dar oportunidad de mejora a todos los departamentos y que sean más eficientes”*. Para ello, debe reglamentar y estandarizar los procesos para actuar de la forma más profesional.



MARÍA LUISA ROMERO



JOSÉ ANTONIO MANGAS
DIRECTOR DE RED

ÉXITO DEL PROGRAMA DE APOYO COMERCIAL

El plan de apoyo comercial y seguimiento de ventas que Palibex puso en marcha entre varios franquiciados ya está dando sus frutos. Todas las empresas que se sumaron a la iniciativa han logrado incrementar sus ventas y, en algunos casos, han llegado incluso a duplicar su media diaria de movimiento de palés.

El programa ha demostrado ser eficaz para la captación de clientes nuevos pero requiere la máxima implicación tanto del gerente de la empresa, como de todo el equipo comercial que lo implemente.

Todas las empresas que se han sumado a la iniciativa han logrado incrementar sus ventas

COMUNICACIÓN Y MARKETING

Palibex dispone de un departamento de Comunicación y Marketing que, no sólo se ocupa de la promoción de la marca a nivel nacional, sino también de las necesidades concretas de los franquiciados en este ámbito.

Al reunir en un mismo departamento a un equipo multidisciplinar, asume todos los aspectos relacionados con la comunicación y la imagen de los franquiciados, entre otros, el lanzamiento de estrategias de marketing dirigidas a incrementar los resultados de la compañía, la generación de contenidos informativos para su publicación en medios o la elaboración de recursos impresos o audiovisuales (fotografías, ilustraciones, anuncios, videos, etc.) destinados a cualquier aparición pública.



Los franquiciados pueden elaborar webs corporativas propias o informaciones a medida



SIL UNA CITA IMPRESCINDIBLE

El año pasado, Palibex abogó por modelos colaborativos

En 2014 la Red de paletaría explica su proceso de adaptación al gran consumo

Desde su fundación, Palibex ha querido estar presente en el Salón Internacional de la Logística. En 2013 dimos nombre a la Sala en la que tuvo lugar el Logistics Directors Symposium y hablamos sobre modelos colaborativos como nuestra propia Red, unión de empresas locales para lograr una cobertura geográfica nacional, sin perder calidad en el servicio ni cercanía en el trato a los clientes.

Por segundo año consecutivo, Palibex vuelve a participar con una conferencia titulada “Los retos de gestionar pequeños envíos para la Gran Distribución”, dentro de la V Jornada dedicada a ‘Food & Gran Consumo’, y un caso práctico sobre el proceso de adaptación acometido por la compañía para atender estos servicios en las mejores condiciones de seguridad, limpieza y trazabilidad.

Como novedad principal, Palibex también interviene en el “Exhibition Village’ del SIL 2014, una zona de la Feria dedicada a las demostraciones en vivo y en directo de la mano de la Fundación ICIL, para explicar el funcionamiento y las ventajas de la aplicación online para la trazabilidad, Am+.



VIDEO
del SIL



PLATAFORMA TECNOLÓGICA EN LOGISTICS



GUILLELMO CAGIGAS
DIRECTOR DE SISTEMAS

En la edición 2013 de Logistics Madrid, Palibex presentó dos innovaciones tecnológicas sin precedentes en el mercado de la paletería ya que permiten seguir la trazabilidad de los envíos, tanto fuera como dentro del almacén.

La primera, diseñada por CIC, es una herramienta de movilidad llamada Am + que permite ser más competitivo a un coste muy reducido. Al tratarse de una aplicación móvil multiplataforma, soportada por cualquier smartphone, los franquiciados no necesitan invertir en equipos informáticos y tanto ellos como sus clientes pueden obtener información en tiempo real sobre el estado y la ubicación de sus expediciones.

La otra innovación, de su colaborador Crown, va dirigida a mejorar la seguridad de las mercancías y la productividad de los empleados, logrando con ello una reducción de costes.



CASO DE ÉXITO

EN FOROS LOGÍSTICOS Y EMPRENDIMIENTO

'El 2012, año en que nació Palibex, fue en el que más empresas de transporte cerraron pero eso no nos desanimó. Todo lo contrario, nos dio fuerza para intentar crear empleo y modernizar el sector', dijo Colsa.



El consejero delegado de Palibex compartió mesa con representantes de entidades públicas y privadas que trabajan para apoyar nuevos proyectos de emprendimiento que contribuyan a la recuperación económica de nuestro país.

Ante un público integrado por cerca de un centenar de personas, Jaime Colsa animó a los asistentes a emprender y destacó la valía del equipo humano que le ayudó a poner en marcha el proyecto y los principales hitos conseguidos en este tiempo.

Palibex pertenece a la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD), un prestigioso foro de debate y relaciones a nivel nacional que se fundó en 1956 y se dedica a la formación y mejora profesional de directivos de empresa.



VIDEO
de la intervención
en SEPCO





NOS MUEVE UN EQUIPO

Nuestra organización se caracteriza por la flexibilidad laboral, que permite conciliar las responsabilidades familiares con el trabajo, la formación continua, la igualdad de oportunidades o la implicación activa en proyectos de Responsabilidad Social Corporativa que mejoren el entorno económico, cultural y medio ambiental en el que vivimos.

'Nuestra apuesta por la responsabilidad social y cultural es sincera y real'

PBX

www.palibex.com

Si eres **emprendedor** y te gusta el sector de la logística, aprovecha la **oportunidad** de **pertenecer a la Red** que más está creciendo en España.

902 444 555
info@palibex.com



TRANSPORTE URGENTE DE MERCANCÍA PALETIZADA

MUCHO MÁS QUE UNA EMPRESA DE LOGÍSTICA



ANA LOBATO DIR. LEGAL Y RRHH
Y EDUARDO MARTÍNEZ

Palibex firma un acuerdo de colaboración con la Fundación Aprocor

Palibex ha llegado a un acuerdo con Aprocor para promover la inserción laboral de personas con discapacidad intelectual. Su objetivo es seguir apoyando en el futuro a ésta y a otras entidades que luchan por conseguir la igualdad de oportunidades.

La Fundación Aprocor se dedica desde el año 1989 a mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad intelectual, no sólo para lograr su integración laboral, también su bienestar en otros terrenos como la vivienda o la asistencia a sus familias.

MARCELINO, un gran fichaje

Marcelino Moreno es un profesional de 33 años, está casado y tiene dos hijos. Trabaja en el control de documentación del almacén central de la Red y si algo le distingue es que siempre se enfrenta al trabajo diario con la mejor de sus sonrisas y tiene un deseo de mejora continua que le impulsa a aprender y a superar cada pequeño reto que se le presenta.



MARCELINO SE INCORPORÓ GRACIAS
AL ACUERDO CON APROCOR



POR UNA BUENA CAUSA

PALIBEX SE DEJA CRECER EL BIGOTE

Todos los meses de noviembre, Palibex colabora con Movember, un movimiento mundial para recaudar fondos y concienciar sobre la detección precoz de enfermedades como el cáncer de próstata. Los hombres se dejan crecer el bigote y las mujeres les animan a lograrlo con el fin de que esta sencilla decisión estética genere conversaciones en torno a la necesidad de cuidar la salud masculina.

Esta iniciativa solidaria, que forma parte del programa de RSC de la Red, ha contado con la colaboración de Okuda, prestigioso artista urbano que realizó un graffiti inspirado en el bigote de Movember en la fachada del almacén central de Palibex en Madrid.

Además de contribuir a la difusión de esta causa, esta muestra de 'street art' ha servido para revitalizar esta zona industrial del Polígono de Villaverde, donde se encuentra la nave, y para reivindicar la importancia del graffiti, del que Okuda es un referente internacional.

NOS IMPORTAN LAS PERSONAS



La familia Palibex va creciendo...

La implicación y el esfuerzo de todo el equipo con el proyecto ha sido tan fuerte que hemos llegado a comportarnos como una verdadera familia. Eso explica que ahora vivamos como nuestros los nacimientos de Irati, hija de Leire Gil o el de Valeria, la recién nacida de Fran Cantero, ¡Muchas felicidades compañeros!



LEIRE Y SU NIÑA IRATI



FRAN JUNTO A SANDRA Y LA PEQUEÑA VALERIA

Con el deporte y la vida sana

Desde Alancar Express patrocinamos un conocido torneo de karate celebrado en Santa Margarida i els Monjos (Barcelona) y otorgamos el Trofeo Palibex porque nuestra Red se identifica con los valores de constancia y disciplina de los deportistas que se levantan cada día con la intención de ser mejores.



Como la mayoría de las compañías logísticas nos preocupa innovar en tecnologías y procesos, encontrar modelos más rápidos y económicos y buscar soluciones más simples para agilizar los envíos. Pero, sobre todo, nos preocupan las personas.

El orden de importancia de los stakeholders o distintos grupos de interés con los que se relaciona la empresa (clientes, proveedores, Administración, medios de comunicación, etc.) ha cambiado y ahora lo más importante de una empresa son sus Recursos Humanos.

El mapa de poder de las empresas ha cambiado. Ahora las personas mandan

LOGÍSTICA COLABORATIVA





“La colaboración es una actitud general que marca todas las relaciones en la Red, tanto internas como externas”

El mayor reto que nos plantea el día a día no son los atascos, las calles estrechas o las limitaciones horarias. Es conseguir que la relación entre los distintos actores de la cadena de suministro mejore y que tengan empatía para escucharse y ponerse en la piel del otro. Ésa es la base de nuestro modelo de Red y de la relación colaborativa que mantenemos con nuestros franquiciados, clientes, empleados, proveedores y puntos de entrega.

PARTICIPA CON NOSOTROS

[facebook.com/Palibex](https://www.facebook.com/Palibex)



[youtube.com/Palibex](https://www.youtube.com/Palibex)



Las redes sociales son una herramienta de gran utilidad para que todos los que formamos parte de Palibex podamos escuchar y ser escuchados. Queremos conocer la realidad diaria de los distintos colectivos de nuestra empresa, sean trabajadores, proveedores, franquiciados o clientes, y escuchar con atención lo que digan para poder seguir mejorando.

Palibex está presente en las principales redes sociales (Twitter, Facebook, YouTube) y tiene su propia página de empresa en LinkedIn, una red profesional que abre nuevas posibilidades para la compañía a distintos niveles (colaboración empresarial, innovación, reputación, implicación del equipo, etc) y sirve de plataforma para promover interesantes debates en torno al mundo del transporte y de la logística.

Necesitamos tu colaboración para que TODOS seamos embajadores de nuestra marca. Cualquier recomendación, sugerencia, experiencia o simple comentario será bienvenido.

“Las redes sociales nos permiten escuchar y ser escuchados”

twitter.com/Palibex



[linkedin.com/company/Palibex](https://www.linkedin.com/company/Palibex)



LÍDER EN SOLUCIONES DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y COURIER



PRODUCTOS

ALERTRÁN

Sistema de gestión de transporte (POSTAL, COURIER, CARGA FRACCIONADA, GRUPAJES...) que integra todas las áreas funcionales de la empresa con independencia de su estructura organizativa y de los tipos de servicio con los que opere: recogidas (retiros), recepción y etiquetaje, clasificación y pesaje, carga, transporte de larga distancia, recepción en destino, distribución capilar, servicio post-venta, facturación de ventas, gestión de documentación, reembolsos, control de costes, explotación y cuadro de mando. Incluye sistemas Web para la integración de clientes permitiéndoles la grabación de ordenes de recogida, envíos e incidencias y la consulta de facturación, calidad de entregas, tracking de sus envíos, visualizar sus PODs... interactuando con los sistemas SENDA y DIANA para conocer la situación de los envíos pendientes de entrega, que repartidor los tiene asignados y la distancia y tiempo restante para su entrega.

SENDA

Sistema de optimización de cargas, recursos y rutas, soportado en cartografía Google Maps, es capaz de adecuarse en tiempo real a cualquier casuística en recogida/reparto, a partir de la geo-referenciación de todos los servicios a realizar. Analiza desviaciones operativas en ruta, ratios de eficiencia y simulaciones. Automatiza la asignación de recursos disponibles, expediciones de entrega y ordenes de recogida.

DIANA

Sistema de integración de la flota de distribución capilar para la gestión ON-LINE y monitorización completa de los servicios de entregas y retiros mediante dispositivos GPRS y GPS. Soportada en dispositivos PDA o telefonía móvil. Esta totalmente integrado con las aplicaciones Alertrán y Senda.

SEDON

Sistema de gestión documental que permite la digitalización de documentos de transporte y logística (albarán, guía, POD, Carta de Porte, Manifiestos...) y su consulta y visualización tanto por los gestores de la empresa (Alertrán-Tamesis) como por los clientes de las compañías de transporte y logística (Web GTS) Integra archivo digital y archivo físico.

TÁMESIS

Sistema de gestión para operadores logísticos y almacenes que integra todos los procesos y flujos de la actividad logística del operador: recepción de mercancías, certificación, mapa de almacén/ubicaciones, preparación de pedidos, operaciones de valor añadido, gestión de stocks, inventarios, facturación de servicios logísticos...etc. Incorpora tecnologías RF y picking voz.



ZARAGOZA (HEAD QUARTERS)

C/Bari 25, Duplicado
Plataforma Logística PLA-ZA
50197 ZARAGOZA (ESPAÑA)
Tel: 976 25 34 00 // Fax: 876 26 94 56
www.alerce.es

Productividad. Motivación. Seguridad.



IFOY AWARD
international forklift truck
of the year 2014



Con el sistema QuickPick® de Crown puede incrementar la productividad del proceso de preparación de pedidos hasta un 25%.

Basta un toque de botón en el exclusivo guante con sistema de control inalámbrico integrado, y la máquina se mueve hacia adelante sin que el operario tenga que volver a la plataforma de la máquina. Con ambas manos libres y hasta un 70% menos de movimientos de subida / bajada la fatiga se reduce tanto como se incrementa la productividad.

Quieres saber más?

crown.com/es

O visítanos en el SIL

Del 3 al 5 de Junio

STAND B264 en el Pabellón 8

CROWN

IDEAS PARA AVANZAR

crown.com