



EDITORIAL

Hola Amigos:



SOLO LA ESTRATEGIA Y UN VERDADERO ENFOQUE EN EL CLIENTE Y NO EN EL PRODUCTO HARÁN QUE NUESTRAS EMPRESAS PERDUREN EN EL TIEMPO

A h o r a cuando el Estado Colombiano está transformando la Industria del Transporte Urbano e Intermunicipal pensando en el CLIENTE, mediante actividades diferentes a las de los transportadores tradicionales, como por ejemplo: con rutas integradas, sin guerra del centavo, amigable con el medio ambiente, más velocidad, etc., ME PREGUNTO ¿Por qué no lo hemos hecho nosotros durante tanto tiempo que hemos tenido? SENCILLO: Nosotros los transportadores actuales fuimos perdiendo con el tiempo el ENFOQUE, orientando este hacia el producto, vehículos más pequeños, sobreoferta de vehículos, sin prácticas de mantenimiento preventivo, etc., y esto combinado con actividades calcadas (sin estrategia) de empresa a empresa, solo generó competencia desleal, guerra

del centavo, contaminación ambiental y finalmente nuestro desplazamiento.

Pero no todo es negativo, aun estamos a tiempo los que quedamos de impedir que la industria del transporte quede en manos de unos pocos INVERSIONISTAS desplazando a los pequeños transportadores que durante toda una vida nos hemos partido el lomo y peor aun, ¡ES LO ÚNICO QUE SABEMOS HACER!

Solo re direccionando nuestras actividades hacia una INTEGRACIÓN DE EMPRESAS mediante uniones temporales o asociándonos, unificando rutas, exigiendo a nuestros gobiernos municipales cambios en infraestructura, semaforización, paraderos definidos y enfocando nuestro servicio hacia el CLIENTE con vehículos modernos,

rutas integradas y rápidas, transporte seguro sin guerra del centavo, etc., podremos continuar en una industria de futuro promisorio.

Para ello queridos colegas, amigos, clientes y propietarios coloco a REGISTEL a sus órdenes con nuestra tecnología de punta y servicios INNOVADORES que permitirán continuidad de la industria del transporte en manos de los transportadores actuales. No esperemos que otros lo hagan por nosotros y nos quedemos por fuera de un buen negocio.

Carlos Emerson Carrejo Arango
Gerente General

FRASE DEL MES

Para valorar el esfuerzo ajeno y respetar la real dimensión del trabajo de los demás, todos debemos aprender a "cargar el venado".

Muchos tienen riquezas, empresas y comodidades por que durante años cargaron muchos venados para llegar donde están ahora... Y muchos otros, siempre esperan cual hienas a que llegue un familiar, el vecino, el amigo, el conocido o hasta el desconocido con el venado a cuestas para caerle desgarrarlo, sin importar el esfuerzo que les ha costado conseguirlo.

OFERTA DE LANZAMIENTO

PRODUCTOS Y SERVICIOS DE REGISTEL

APROVECHA NUESTROS
PRECIOS DE INTRODUCCIÓN
REGISBUS GOLD



ESTOS SON
NUESTROS
ULTIMOS
MODELOS

Teléfono: 57 (2) 3719131
Telefax: 57(2) 4415840
Móvil: 3183817946
3183817942

CRA 8 A # 34-25 BARRIO EL
TRONCAL



UN EXTENSO PORTAFOLIO
DE SERVICIOS
PARA SU EMPRESA



CASO DE EXITO



SEDE CARTAGENA DE INDIAS.

Asociados: 100
Parque automotor. 172 vehículos
Área de operación: urbano:
Cartagena de Indias
Cliente desde: Enero 2009
Inversión proyectada: \$ 1.500'000.000.
Ingresos antes de la inversión. \$ 602'000.000
mensuales.
Ingresos después de la inversión:
\$860'000.000 mensuales



De que lado
esta su empresa
actualmente?

