

Julio 2022 / Volumen 275 / Año 23 / \$65.00 M.N.

**55**  
ANIVERSARIO  
**FRUEHAUF**  
MÉXICO

FRUEHAUF

# FRUEHAUF, HISTORIA DE UNA SÓLIDA TRAYECTORIA



t21.com.mx

## ROBO DE COMBUSTIBLE azota al autotransporte

URGE MAYOR COMPROMISO DEL GOBIERNO  
PARA ERRADICAR ESTA PRÁCTICA

## EL MOTOR DE LAS fábricas de experiencias

LOGÍSTICA DE ÚLTIMA MILLA TOMA  
RELEVANCIA EN INVERSIÓN





# RENDIMIENTO KM A KM

RASTREO



CONTROL



ALERTAS



AHORROS



Con Shell Fleet Solutions **mejore el desempeño** de sus vehículos y **obtenga ahorros** en el gasto de combustible.

Somos su aliado para gestionar la flota de forma simple, eficiente y segura.



Con **Shell Fleet Navigator**, maximice el control de su presupuesto obteniendo ahorros y beneficios fiscales.



Integre **Shell Telematics** y conozca el desempeño de sus conductores, rastree sus vehículos e incremente su control financiero.

**SHELL FLEET SOLUTIONS**  
TOGETHER ANYTHING IS POSSIBLE

**¡Contáctenos y comience a ahorrar hoy!**  
Elija el paquete que mejor se adapte a su operación logística  
558950.9514 | [contactanos@shell.com](mailto:contactanos@shell.com) | [shell.com.mx](http://shell.com.mx)



ESTADOS UNIDOS

## MÁS SENCILLO, IMPOSIBLE

El Puerto de Brownsville es el único puerto de aguas profundas directamente en la frontera EE.UU.-México. Brindamos una gama completa de servicios garantizando el transporte eficiente, confiable y seguro de su carga a cualquier parte del mundo. Conectamos industrias y eficientizamos el flujo de mercancías con alcance en 12 estados de la república mexicana, y seguimos creciendo.

## SOMOS EL PUERTO PARA MEXICO

MÉXICO

### CONTÁCTENOS

1000 Foust Road Brownsville, TX 78521

+1 (956) 831-4592

1-800-378-5395

[www.portofbrownsville.com](http://www.portofbrownsville.com)

**PORT OF  
BROWNSVILLE**  
the port that works



14

### Fruehauf, historia de una sólida trayectoria

En 55 años afianza relaciones comerciales de largo plazo



24

### Robo de combustible azota al autotransporte

Urge mayor compromiso de gobierno para erradicar esta práctica

### El motor de las fábricas de experiencias

Logística de última milla toma relevancia en inversión



28

### La sombra del subsidio en trenes de pasajeros

Propuesta para modelos de negocio no rentables

### México, apuesta logística de DB Schenker

Flujo de inversiones en nuevos centros logísticos



34

**18**  
**Bitácora**  
Por Osiel Cruz  
“¡Al diablo con la logística!”

**20**  
**Al vuelo**  
Por Juan Antonio José  
Incidente en el AICM, estresando aún más al pasajero

**21**  
**Pláticas con el CEO**  
Por Gustavo García  
Renovación favorece al operador, rentabilidad y al cliente



38





# Compromiso que trasciende generaciones




**H**acia mediados de 1967, el autotransporte de carga era un bastión en una de las etapas de mayor desarrollo económico de México, conocido como el desarrollo estabilizador. En ese año, es cuando Fruehauf decide instalarse en nuestro país, manteniendo su factoría en el mismo punto del Estado de México, después de 55 años de trayectoria.

En su recorrido, Fruehauf ha sido clave en impulsar con innovación la eficiencia en el autotransporte de carga, y en este recorrido se pueden identificar diversos productos que como plantea su actual director general, Leandro Radomile, se han convertido en el *benchmark* del mercado.

En 2019, Grupo Fultra adquirió a Fruehauf y a partir de ese momento se tomó un mayor compromiso de inversiones para incrementar sus niveles de manufactura, pero también para fortalecer su portafolio de productos.

Las decisiones tomadas previo a la pandemia fueron clave para que el fabricante pudiera duplicar sus niveles de producción, y ahora con este fundamento se cuenta con una capacidad instalada de 8 mil unidades anuales.

Un elemento que se ha mantenido a lo largo de su trayectoria es estar siempre en cumplimiento con los clientes, e incluso en un momento tan complejo como es el vivido actualmente donde se tiene una alta escasez de equipo, y con tal demanda de equipos de remolque, Fruehauf exportó menos de 10% para Estados Unidos en 2021 y no se piensa modificar este nivel para este 2022.

La visión es clara para Leandro Radomile, cumplir con los clientes y mantener una base de proveeduría sólida, que permita mantener su ritmo de producción y capitalizar las oportunidades de mercado. Fórmula que mantendrán esperando alcanzar otros 55 años. 





# Directorio

- **Director General**  
Osiel I. Cruz Pacheco
- **Gerente General**  
Norma A. Galindo Juárez
- **Gerente de Administración**  
Pamela Martínez González
- **Director Editorial**  
Didier Ramírez Torres
- **Subdirector Editorial**  
Luis Alberto Zanela Villegas

- **Consejo Editorial**
- Erik Markeset,  
Tsol Co
- Eutimio Fernández Egorrola,  
Loyalty
- Fernando Bernal,  
GTM
- Fernando Ramos Casas,  
RADAR Customs & Logistics
- José Antonio Medina Blanc,  
MEB Advisors
- Leonardo Gómez,  
ANTP
- Leslie Hulse,  
MMREIT
- Raúl Monroy,  
TMS
- Ricardo Kumar Dadoo,  
Logistics Dadoo

- **Firmas**  
Juan Antonio José  
José Refugio Muñoz López  
Gustavo García
- **Redacción**  
Enrique Duarte Rionda  
Evangelina del Toro Hernández  
Elizabeth Díaz Navarrete  
Jennifer Galindo Hernández  
Alejandro Martínez
- **Diseño**  
Jorge Humberto de la Rosa Salazar  
Benito Suárez Loza
- **Marketing**  
Alan Cruz Galindo
- **Community Manager**  
Rafael Carlos Junior Fernández Rojas
- **Publicidad**  
Irma Catalina Hernández López  
Karol Hernández Rodríguez  
Berenice Ariadna Gómez Jimenez
- **Administración**  
Araceli Nieto Hernández  
Socorro Mondragón Hernández  
Itzel Guadalupe Durán Muñoz
- **Informática**  
Aender Vargas García



Síguenos en:



/GrupoT21



@GrupoT21



/GrupoT21



@grupot21



contacto@t21.com.mx

[www.t21.com.mx](http://www.t21.com.mx)

Circulación certificada por  
Lloyd International, S. de R.L. de C.V.



T21, Revista mensual, Julio 2022. Editor Responsable: Osiel Isaías Cruz Pacheco. Registrada con el número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional de Derecho de Autor: 04-2019-100913522400-102. Número de Certificado de licitud de Título: N° 13495. Número de Certificado de licitud de Contenido: N° 11068. Autorizada como Publicación Periódica por Sepomex con Registro Postal PP09-1743. Número de ISSN: 1870-5669 Domicilio de la Publicación: Luz Saviñon N° 1707 Col. Narvarte, C.P. 03000, Benito Juárez, Ciudad de México, Tel. (55) 5682-7079 e-mail: dramirez@t21.com.mx, Fecha de impresión Junio de 2022.

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. Prohibida la reproducción parcial o total sin el permiso expreso de los editores. Los artículos firmados son responsabilidad absoluta de los autores y no reflejan la posición de los editores. "T21 no se hace responsable por las promesas de productos o servicios ofrecidos por nuestros anunciantes". Tiraje. 10,000 ejemplares





# SITRAK

# MÉXICO



## COMPROMETIDOS CON LOS NEGOCIOS MEXICANOS

Continuamos innovando para dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes.

La experiencia Sitrak va más allá de comprar un camión. Creamos alianzas para favorecer y acompañar el crecimiento de nuestros clientes.

### Durante el primer semestre del año...

**Grupo CICE** se sumó a la nueva realidad en la industria del transporte.

Recientemente el Ing. Víctor Aguilar integró a su flota eficiencia y tecnología con 8 unidades **C7H XL CNG** automatizadas.

**Transportes MUCIÑO** continúa trabajando de la mano con Sitrak México.

Para el Ing. Raúl Cuevas la tecnología es fundamental para superar retos. Este año integró 20 tractocamiones C7H CNG a su flota. **Hoy la empresa trabaja con 50 unidades Sitrak.**



### Seguimos cumpliendo y superando nuestros objetivos.



Con nuestras unidades, **Grupo CICE** y **Transportes MUCIÑO** tienen un ahorro de combustible de entre 30% y 40%.

**Además, aportan a la reducción de la huella de carbono.**

Contáctanos y convierte tu negocio en una de las muchas empresas que ya viven la experiencia SITRAK.

### LA NUEVA REALIDAD EN LA INDUSTRIA DEL TRANSPORTE®



ATENCIÓN A CLIENTES  
442 207 55 30

[www.sitrakmexico.com](http://www.sitrakmexico.com)





## Cambio de mando



Elim Luviano, quien en meses recientes se incorporó como gerente general de la Cámara Nacional del Autotransporte de Pasaje y Turismo (Canapat), fue nombrado ahora como director ejecutivo de esta organización, que será presidida por José Lucio Rodríguez para el periodo 2022-2023.



Víctor Benavidez fue nombrado vicepresidente senior de Desarrollo Comercial para CL América Latina en GEODIS. El ejecutivo lideró la oficina de México de TIBA de 2019 a 2022. Previo a esta función también participó en GEODIS como director nacional de Ventas y Marketing, entre otras posiciones.



Hugo Zárate es el nuevo director de Cadena de Suministro. Será responsable de materializar las ventas a través de la correcta gestión de la planeación estratégica y ejecución de importaciones, producción, gestión de inventarios, transporte, almacenaje, abastecimiento, compras y distribución.



Roberto Díaz de León cedió la estafeta como presidente de la Organización Nacional de Expendedores de Petróleo (Onexpo) a Jorge Eduardo Mijares Casas, quien el pasado 4 de mayo fue electo por la mesa directiva para cubrir el periodo 2020-2023. Tomó posesión en su convención nacional.



**Programa 57:**  
"Retos y oportunidades en logísticas de última milla"



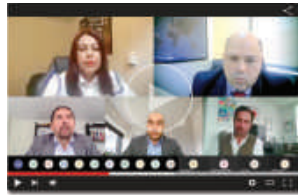
Ver video



**Programa 56:**  
Los estragos de la pandemia y una guerra en el transporte marítimo



Ver video



**Programa 55:**  
¿Cómo la Inteligencia Artificial y el Big Data aceleran la logística?



Ver video



**Programa 54:**  
Balance del complemento Carta Porte



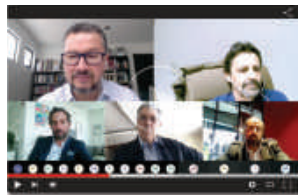
Ver video



**Programa 53:**  
Desequilibrio en la cadena de suministro, ¿hasta cuándo?



Ver video



## Calendario



Julio  
**6 al 9**

**Foro Nacional del Transporte de Mercancías - ANTP**  
Paradise Playa del Carmen  
<https://www.antp.org.mx/foro>



Agosto  
**17 y 18**

**Summit & Expo**  
Centro Citibanamex, CDMX  
<https://thelogisticsworld.com/summit-expo/index.php>



Septiembre  
**7 al 11**

**Convención Nacional - Canacar**  
Moon Palace, Q. ROO.  
<https://canacar.com.mx/>



Octubre  
**5 al 7**

**Expo Transporte 2022 ANPAT**  
Centro Expositor Puebla  
<http://expotransporte.com/>



# Auto Express Toscano - CAJASA

## Ruta eficiente de negocio

cación sencillo, hoy por hoy en la ruta en que trabaja no hay ninguna unidad que le llegue al mismo rendimiento”, comentó Orlando Toscano. Otros atributos importantes son la calidad del LT, la comodidad y seguridad de cabina para los operadores y el servicio post-venta de CAJASA.

“Toscano es una de las empresas más importantes a las que atendemos, hemos sido testigos de su crecimiento y desarrollo en los últimos años, es una compañía que se maneja de manera muy profesional y para nosotros es muy importante ser parte de su operación”, comentó Javier Pérez Amarante director de CAJASA, para quien esta relación se encuentra fortalecida y continuará en el largo plazo. Al referirse al LT, Pérez Amarante precisó que en referencia a su antecesor el Prostar, el LT es un tracto con nuevo diseño. “No es un *facelift*, integra ingeniería nueva, lo que da como resultado excelente rendimiento, un mejor manejo, su cabina fue resultado de un profundo estudio de las necesidades de los conductores, además la única cabina en México con la certificación de Seguridad Europea de Resistencia contra impactos ECE29R”, dijo.

Cabe mencionar que en este 2022 Auto Express Toscano celebra su 30 aniversario. CAJASA y NAVISTAR se unen a los festejos y felicitaciones a su fundador Don César Toscano Rodríguez.

**C**amionera de Jalisco CAJASA fortalece su relación de negocios con Auto Express Toscano con 22 unidades LT de International, entregando 12 unidades en 2022 y 10 más en 2023, estos vehículos se incorporarán a la flota actual que suma 146 unidades, comentó en entrevista con T21, Orlando Toscano, Gerente General de Auto Express Toscano.

Entre los atributos que incidieron para la decisión de compra destaca sobre todo el rendimiento de combustible de los modelos LT que en opinión de Auto Express Toscano es una gran fortaleza de International. “Actualmente estamos trabajando una unidad LT en apli-

“International es una marca muy buena que nos gusta, la idea es continuar comprando regularmente vehículos con CAJASA”,

**Orlando Toscano.**



## Énestas innova con Scania

Scania se propone reducir al 50% sus emisiones contaminantes para 2025, por lo que trabaja en el impacto ambiental de los vehículos que comercializa desde 2015.

Con ese objetivo incorporará su tractocamión abastecido por Gas Natural Licuado (GNL), mismo que cuenta con la confianza de la empresa Énestas, que adquirió las primeras unidades.

“Creemos que no hay una solución que funcione para todo, es por ello que contamos el portafolio de tecnologías y aplicaciones más amplio y eficiente en México con el firme objetivo de ayudar a nuestros clientes a reducir su huella de carbono”, compartió Alejandro Mondragón, CEO y presidente de Scania México.

Por su parte, Carlos Boone, director de Inteligencia de Negocios y Gobierno de Énestas, añadió que buscó a un socio que tuviera “la tecnología y prestigio en sus productos para poder innovar la industria de transporte, adicional que estuviera en una búsqueda constante de acciones que resulten en un menor impacto con el medio ambiente”.

Por Redacción T21



## Frases del mes

“Estos contenedores tienen mercancías cada uno con valor de 600 millones de pesos”

Danielle Dithurbide, conductora del noticiero Despierta Televisa

Presentando la noticia del robo de 20 contenedores marítimos en el puerto de Manzanillo



“Esos son los Blockbuster en un mundo que está a punto de llegar a Netflix”

Gonzalo Monroy, especialista del sector energético

Refiriéndose a las gasolineras, en un mercado que debe hacer una transición hacia la electromovilidad



## DX Xpress robustece equipo

Grupo Directo Express (DX Xpress) comenzó en 2021 una estrategia para fortalecer su infraestructura, logrando en esta primera parte de 2022 una flota de más de mil equipos de remolque, principalmente cajas secas.

“El consejo nos autorizó la inversión y logramos la incorporación de 200 cajas secas de la marca Fruehauf, para superar con ello los mil equipos, en total contamos con poco más de mil 100 unidades”, comentó a T21 Iago Cano, director comercial de la empresa.

DX Xpress tiene una vocación en las actividades de comercio exterior entre México y Norteamérica, tanto con su empresa filial que opera en Estados Unidos, como con las diversas líneas con que tiene intercambios de equipos para atender la región.

La estrategia implementada permitirá que DX Xpress alcance su objetivo de mantener un crecimiento en sus operaciones de al menos 20% anual, y al finalizar la primera parte del año se encuentra en sintonía con esta meta.

Por Didier Ramírez



# Repunta IED en transporte y logística

Luego de que durante el primer trimestre del año pasado (1T21) la inversión extranjera directa (IED) que captó el sector transporte y logística en México tocara niveles mínimos históricos, con apenas 18.9 millones de dólares (mdd), para el mismo periodo de 2022 (1T22) ascendió a 2 mil 979.1 mdd (15,662% más), de acuerdo con datos de la Secretaría de Economía (SE).

Este último monto representó el 15.3% del total de IED que el país recibió en el 1T22, que fue de 19,427.5 mdd, con cifras preliminares.

Para este 1T22, el subsector Transporte aéreo ocupó el 10.7% del total de IED con 2 mil 075.3 mdd, mientras que el Transporte por ductos alcanzó 600.3 mdd (3.1% del total); aunque en el 1T21 hubo una desinversión de -144.5 mdd.

Le siguió los Servicios relacionados con el transporte con 287.4 mdd o 1.5% del total. Una participación menor lo ocuparon los Servicios de almacenamiento con 9.2 mdd, Servicios de mensajería y paquetería con 5.6 mdd y Transporte por agua con 1.3 mdd.

Los demás subsectores, como Transporte por ferrocarril, Autotransporte de carga, Transporte terrestre de pasajeros y Transporte turístico registraron una nula entrada de IED durante el 1T22.

*Por Enrique Duarte*



## GMXT HACE QUE TU EMPRESA SEA MÁS PRODUCTIVA

- > **TARIFAS BAJAS:**  
**COMPETITIVIDAD**
- > **CARGA SEGURA Y A TIEMPO:**  
**CONFIABILIDAD**
- > **2.8X MENOS EMISIONES:**  
**SUSTENTABILIDAD**

 **2.8X**

Descubre todo lo que puedes hacer  
con la fuerza del tren en **ferromex.mx**



# Hutchison Ports LCT lo hace de nuevo

Por segunda ocasión, el puerto de Lázaro Cárdenas recibió al buque portacontenedores más grande que haya arribado en la historia de México, con 399 metros de eslora, 54 de manga, un calado de 14.5 metros y capacidad para 16 mil contenedores de 20 pies (TEU).

El barco MSC Amsterdam de la naviera Mediterranean Shipping Company (MSC) cuenta con tecnología de punta, debido a su reciente construcción en el año 2015 en el astillero Geoseong, en Corea del Sur.

La embarcación arribó el pasado 2 de junio a la terminal de Hutchison Ports LCT, misma que dispuso de 6 grúas de pórtico tipo Super Post Panamax para ser atendida, realizando 2 mil 574 movimientos con una alta productividad.

“Una vez más se prueba que la apuesta de Hutchison Ports por invertir en el puerto de Lázaro Cárdenas, hace que nuestro país esté listo para operar los buques de última generación que hoy navegan en los océanos del mundo”, enfatizó la empresa.

Por Redacción T21

## Frases del mes

“Los grandes embarcadores han abusado de los transportistas pagando a 90 y 120 días”

Jaime Tabachnik,  
director general  
de Solvento

Criticando las prácticas comerciales de los grandes usuarios del transporte



“Los Ángeles es un gran centro de gravedad y hemos traído carga que se atendía allá”

Jorge M. Lecona,  
director ejecutivo de  
Hutchison Ports  
México,  
Latinoamérica  
y el Caribe

Reconociendo el trabajo de Ensenada International Terminal para rivalizar con el puerto californiano por las cargas de México



## Nueva ruta marítima Asia-México

La naviera CMA CGM dio a conocer el lanzamiento de un nuevo servicio denominado ACSA 5, mismo que conecta vía marítima a Asia con México, Guatemala y Chile desde junio.

El ACSA 5 es complementario a los 3 servicios ACSA ya ofrecidos por CMA CGM, con tiempos de tránsito cortos y competitivos, especialmente para productores de percederos y frutas frescas.

Con esta oferta, CMA CGM enfatizó que persigue su ambición de fortalecer su servicio a Sudamérica, con un servicio operado por 5 embarcaciones.

La rotación del ACSA 5 se desarrollará entre los puertos de Hong Kong, Shekou, Ningbo, Shanghai, Manzanillo, Puerto Quetzal, San Antonio, Hong Kong.

Esta mejora de la oferta de CMA CGM entre Asia, México y la costa oeste de Sudamérica refuerza la cobertura global del grupo para satisfacer las expectativas y necesidades de los clientes, detalló la firma en un comunicado.

Por Redacción T21





# Exitoso TIW 2022

Los 8 emprendimientos que participaron en el Transport Innovation Week (TIW) 2022, una iniciativa del Instituto para la Prevención y Seguridad en el Transporte (IPRESET) y Grupo T21, no dejaron de sorprender, pero sólo 3 de ellos aseguraron un lugar en la premiación.

Este año los ganadores del primero, segundo y tercer lugar tuvieron una férrea competencia, sin embargo, el jurado calificador se decantó por estos proyectos:

**1er**  
LUGAR

## Blue SPL

Con el uso de herramientas tecnológicas logra localizar y ocupar espacios vacíos en los servicios de transporte con carga de diferentes empresas.

**2do**  
LUGAR

## airbag

Su herramienta reduce hasta un 40% de los accidentes viales con una constante vigilancia sobre los dispositivos electrónicos del transportista.

**3er**  
LUGAR

## Neuro-Ap

Ayuda a los conductores a alcanzar equilibrio emocional a través de la neurociencia.

*Por Enrique Duarte*



## Lo mejor está en camino.

Cientos de destinos alcanzados.  
Miles de clientes en el país.  
Millones de kilómetros recorridos.  
49 años sin deternos y seguiremos,  
porque lo mejor está en camino.

[transportespitic.com](https://transportespitic.com)  
#SOMOSLÍDERESENELPACÍFICO

**Pitic**<sup>®</sup>





## ¿Dónde quedó la bolita?

En las cifras que da a conocer tanto el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (Inegi) o la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT) se identifica que las ventas de camiones y tractocamiones registran un incremento de doble dígito en el acumulado al mes de mayo pasado. Lo que intriga de estas cifras es que, en las pláticas con transportistas y distribuidores, la escasez de equipos en el mercado es una realidad, e incluso se han comenzado a “patear” las entregas hasta 2023. Por lo anterior es que los participantes del mercado se preguntan como en el tradicional juego mexicano, **en dónde quedó la bolita, pues nomás no ven claro. Todo apunta a que el gran comprador está en el gobierno. Con eso de que ahora se les da por querer hacerlo todo. Mientras tanto las transportistas como los chinitos, nomás milando.**

## Aquí no pasa nada... que siga la fiesta

El robo de 16 contenedores en el puerto de Manzanillo escaló mediáticamente a niveles internacionales y no era para menos. Tuvieron que pasar casi 10 días para que, primero, un vocero del gobierno de Colima confirmara el hurto y, ante la presión mediática, la Secretaría de Marina inmediatamente se deslindara de la vigilancia del patio externo objeto del asalto. Partiendo del hecho de que esta no es la primera vez que pasa y de que jamás debió haber ocurrido, todo se redujo a echarle la culpa al patio de contenedores y clausurarlo, pero nadie asumió ningún tipo de responsabilidad cuando es un tema de seguridad pública. **Así que ya saben, los responsables son los empresarios, no los delincuentes, a quienes se les debe de respetar, porque ellos son seres humanos de primera. O al menos con ese mensaje se quedaron algunos inversionistas del puerto más importante del país en el movimiento de carga contenerizada.**

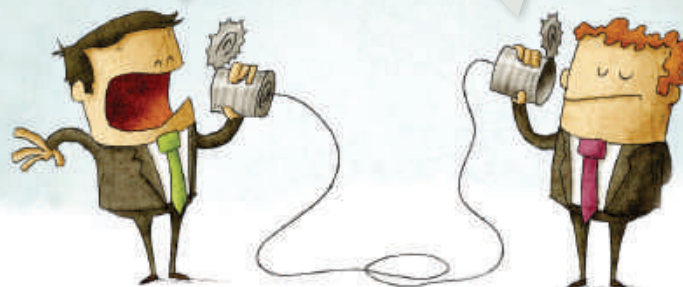
El alumno supera al maestro o al maestro no lo supera nadie  
No cabe duda que este gobierno es diferente y de que pasará a la

historia, pasará. Hacía mucho que un presidente en el mundo no inauguraba un aeropuerto para descongestionar otro aeropuerto y que no sirviera para descongestionar al otro aeropuerto. Seguramente en ese modelo sus pupilos han tomado ideas para pasar también a la historia. Uno de ellos **por renombrar la Secretaría de Comunicaciones y Transportes a la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes, y así trascender por esta magna obra de infraestructura semántica.** Al otro alumno que dirige el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México **se le ocurrió la brillante idea de prohibir que el transporte por plataforma pueda recoger pasaje. No importa que su vuelo de una hora tarde tres, así le resultará más leve si sólo tiene que esperar dos horas a encontrar un taxi. Bien dicen que el alumno supera al maestro, o mejor dicho, en este gobierno todo alumno se supera... a su nivel.**

# de buena fuente

Adiós halcones, hola drones  
Las empresas transportistas ya no ven lo duro sino lo tupido ante el crecimiento de la inseguridad en amplios territorios que

**en forma creciente están pasando a control del crimen organizado frente a un Estado fallido.** De plano en la zona michoacana los transportistas del aguacate denuncian que tienen que ponerse con su cuerno con los grupos criminales que controlan esa zona, lo cual ya ha impactado el precio del denominado “oro verde”. Los sistemas de tecnología cada vez más caros, siguen siendo neutralizados por los *jammer* que bloquean las señales GPS y ahora hasta drones están siendo empleados para sobrevolar los patios de las empresas y vigilar las operaciones, dotando a los criminales de información clave para el atraco. **Atrás quedaron los “halcones”, hoy el pitazo lo dan los drones en amplias zonas del país. Y todo ante la mirada inactiva, por no decir cómplice, de la autoridad... en este escenario el autotransporte nacional corre por sobrevivir en un terreno cada vez más hostil.**







# Chevron

## Lubricantes Premium



# ¿Quiere eficientar los costos de mantenimiento de su flotilla?

## Permítanos respaldarle para lograrlo.

Para más información:



Contamos con una completa línea de productos, como el lubricante **Chevron Delo 400 XLE**, que está recomendado para brindar una mayor y mejor protección a flotas mixtas diésel de servicio pesado. En distintas pruebas de campo ha demostrado una gran protección de los pistones frente a la presencia de depósitos además de un buen control de la oxidación, gracias a esto se pueden extender los intervalos de drenado, eficientar el rendimiento del combustible, maximizar la vida útil y el valor de reventa de su inversión. Llámenos para **juntos llegar más lejos**.

Un Producto de la empresa **Chevron**

USA: © 2022 Chevron Products Company a Division of Chevron U.S.A. Inc. México: © 2022 ProductosChevron México, S. de R.L. de C.V. El Salvador: © 2022 Chevron Lubricant Oils, S.A. Colombia: © 2022 Chevron Petroleum Company. Todos los derechos reservados. Todas las marcas son propiedad de Chevron Intellectual Property LLC.





**55**  
ANIVERSARIO  
**FRUEHAUF**  
MÉXICO

# Fruehauf,

historia de una  
sólida trayectoria



En cinco décadas y media el fabricante inventor del remolque ha generado relaciones de largo plazo en el mercado.

POR REDACCIÓN T21  
@GrupoT21

Con 55 años de trayectoria en México, Fruehauf ha transitado de inaugurar un mercado que en el país no existía, desarrollarlo para contribuir con el progreso del autotransporte y del país, y claro, de impulsar esta industria a través del tránsito del talento. No obstante, el factor de mayor reconocimiento es el establecimiento de relaciones perdurables con sus grupos de interés.

“Fruehauf es sinónimo de calidad, durabilidad, de ser un producto adecuado para las carreteras mexicanas y de trascender a través de las generaciones”, destaca Leandro Radomile, director general de Fruehauf.

Hoy, la firma que está integrada a Grupo Fultra, enfrenta una mayor aceleración en su historia, no sólo por la administración que está al frente y por haber reiniciado las operaciones con su factoría en Estados Unidos, esta condición también se da por la perspectiva que muestran ante el mercado.

“Las bases de la marca son sólidas. El futuro de Fruehauf es de expansión, no sólo por la inauguración en Estados Unidos, sino por el proceso de ampliación en México, estrategia orientada a estar en el Top 5 de los fabricantes en América del Norte”, enfatiza Radomile.

### CONFIABILIDAD, EL EMBLEMA

En su recorrido en el mercado mexicano, Fruehauf ha desarrollado productos y soluciones al transporte, incluso convirtiéndose en *benchmark* dentro del mercado, es decir, en el referente del mercado.

A fin de mantener ese dinamismo, desde antes de la pandemia y con la incorporación a Grupo Fultra, las inversiones fueron canalizadas para fortalecer las áreas de ingeniería y tener la capacidad de dar respuestas al mercado de manera eficiente.

Esa inyección de capitales se orientó a las 2 áreas fundamentales, el capital humano y la capacidad de producción. “Hoy tenemos una capacidad instalada de 8 mil unidades, pero el activo más importante es nuestra gente, que transmite todo su *know how* de décadas en nuestra empresa”, destaca Leandro Radomile.

El directivo describe que Fruehauf se ha convertido en una escuela para la formación del personal técnico que labora en la planta, con lo cual se ha garantizado que la calidad se transmita en las nuevas ge-

“Tenemos 55 años construyendo relaciones sólidas. Somos el *benchmark* del mercado”

**Leandro Radomile**  
director general de Fruehauf



neraciones, aunque precisamente por atender el crecimiento del mercado, casi la mitad de los colaboradores son de reciente ingreso.

“Es una escuela interna, en donde las áreas más críticas como soldadura o pintura la transmisión del conocimiento es fundamental. Aunado a esto, el factor de retención es clave en nuestra industria”, comparte.

### **TRANSPARENCIA, LA ESTRUCTURA**

A nivel mundial la cadena de suministro vive un estrés generado a partir de la presencia del COVID-19, lo cual se ha ido agravando con la reactivación económica de manera gradual en diversas regiones.

En el caso del autotransporte, esta situación se manifiesta con la escasez de equipos, situación que puede llegar a tensar la relación entre transportistas y proveedores.

“En nuestro caso la clave es la transparencia. Somos muy claros en los slots de producción y tenemos un estándar de cumplimiento de entre 90-95% que parte de ser conservadores con los clientes y no prometer lo que no podemos cumplir”, puntualiza Leandro Radomile.

Alineado con ese mismo objetivo, un factor clave es la relación con los proveedores, para contar con una planeación estratégica y poder atender la entrega con los pedidos de los clientes, “tenemos 55 años construyendo relaciones sólidas”, precisa.

Incluso, esa gestión del mercado es la que lleva a que Fruehauf sea disciplinado en la apertura de los slots de producción, como sucede actualmente que no se han liberado los pedidos para 2023, a pesar de la presión que existe en el mercado.

Para atender los retos que muestra el mercado, desde Fruehauf se trabaja de manera permanente en la planeación para dar seguimiento a los cambios que se puedan generar a partir de los movimientos del mercado.

### **FOCALIZACIÓN EN EL MERCADO**

El considerarse como un socio confiable con el sector transportista no es sólo un enunciado, es una relación que se construye de manera cotidiana a partir de dar cumplimiento de forma feha-





ciente a los compromisos, pero también de identificar las necesidades del mercado.

“Hoy tenemos el portafolio más amplio de la industria, con los lanzamientos y focalización que hemos tenido en años recientes”, destaca Leandro Radomile.

En la perspectiva del directivo además de tener un portafolio diversificado, se debe trabajar en la lealtad y atención de todos los clientes.

“Hay gente que compra 100 remolques, pero hay quienes nos compran menos volumen y son igual de fieles, por lo cual tenemos que intentar atender a todos. Esta forma de trabajo nos ha permitido ampliar nuestra base de clientes”, argumenta Rodrigo Arcos, director comercial.


Con el portafolio actual de Fruehauf se atiende cerca de 90% de las aplicaciones que se requieren en el mercado, y donde la estrategia es mantenerse en productos como caja seca (en diversas configuraciones), tanques, plataformas, tolvas, porta contenedores, volteos y dollies.

### LEALTAD, LA CONSTANTE

La falta de componentes para la fabricación de equipos de transporte ha sido una constante desde 2020 y en lo que va de este año, ante ello, las empresas proveedoras deben de contar con una mejor planeación y, sobre todo, compromisos en sus entregas.

Al estar junto al mayor mercado en la demanda de equipos de transporte, Estados Unidos, para algunos proveedores existe la oportunidad de exportar sus productos desatendiendo el mercado nacional, tentación que no alcanzó a Fruehauf.

“Varios competidores abandonaron a los transportistas mexicanos, pero nosotros no, priorizamos la atención y suministro de unidades al mercado nacional, exportando solamente 10% de nuestra producción”, comenta Leandro Radomile.

Con estos pilares es como Fruehauf ha avanzado 55 años y se sientan las bases para continuar en el mercado impulsando a los transportistas mexicanos. 

## Ruta de consolidación

16 JUNIO  
1967

Se inaugura en México (Coacalco, Edomex) la planta de Fruehauf.

1982

A pesar de la situación económica imperante, se expanden representantes de la marca a lo largo del país.

1985

La SCT autoriza los permisos de fulles, con lo cual Fruehauf incursiona con los dollies.

1987

Se amplían las instalaciones y el portafolio de productos, además de explorar la exportación.

1990

Comienza la exportación de unidades Fleet Flyer con especificaciones para el mercado de EU.

2012

Fruehauf patenta el diseño de la plataforma High Cube.

2015

Se alcanza la producción de 2,000 remolques anuales.

2016

Lanzamiento de la caja seca Composite 53”.

2019

Desarrolla la caja con eje direccional.

2021

Lanzamiento de la caja premium Fleet Flyer de 53”. Alcanza la producción de 3,600 unidades anuales.



# “¡Al diablo con la logística!”



POR  
OSIEL CRUZ PACHECO

ocruz@t21.com.mx

El autor es Director General  
de Grupo T21

Sígueme en Twitter

@CruzOsiel

**P**ara cuando usted esté leyendo esta columna muy seguramente ya se habrá realizado el corte del listón a la refinería

Olmeca en Dos Bocas, Tabasco. Hablamos de uno de los proyectos emblemáticos de esta administración federal. Y al igual que con el Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA), la inauguración se llevará a cabo sin que la misma esté terminada totalmente, es decir, no podrá refinar un solo barril de petróleo.

Pero a este gobierno, que vive más de la pantomima y la fotografía que de los resultados, eso le importa un bledo. Lo realmente importante en su agenda es el discurso político, y presumir inauguraciones efectistas.

De acuerdo con los expertos, si bien nos va, la refinería en comento podría entrar en operaciones a finales del 2024 o principios de 2025, es decir, sería un milagro que el actual presidente vea su refinería producir un litro de gasolina estando todavía en funciones.

Pero no solo tendremos una refinería inaugurada e incompleta, también es una procesadora que está naciendo inconexa, sin proyectos de infraestructura de ductos para suministrarle materia prima (petróleo crudo); ni de distribución de refinados, ampliación del

puerto marítimo o construcción de tanques de almacenamiento y conexiones de suministro a buque tanques; tampoco conectividad con el ferrocarril. Pareciera que el

mismo líder político que se volvió famoso por mandar al diablo las instituciones, opina exactamente lo mismo de la logística.

Ejemplos de ello nos sobran: la lógica y la técnica se imponían sobre la idea de concentrar en un solo aeropuerto la oferta de vuelos aéreos de Ciudad de México. Precisamente la idea que los expertos no recomendaban, de dividir la oferta en dos o más aeropuertos, fue la que eligió este gobierno. El resultado final es por un lado un aeropuerto viejo (Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México), sin infraestructura para atender eficientemente la demanda de un mercado aéreo en recuperación; y por el otro, un aeropuerto moderno (AIFA), pequeño y subutilizado por la falta de oferta y demanda, y con ineficiente conectividad terrestre, que no resuelve el problema de infraestructura, sino que lo complica por el limitado espacio aéreo en el Valle de México y encarece el costo logístico país.

El otro macro proyecto es el Tren Maya. Por necesidades políticas de que esté medianamente concluido antes de que termine el sexenio, el mismo no entrará a las ciudades que buscaba conectar (Campeche, Mérida, Cancún y Playa del Carmen), restándole así el mayor beneficio social que tendría este proyecto. Los usuarios dependerán de otro modo de transporte terrestre para alcanzar las terminales que estarán ubicadas a varios kilómetros afuera de las manchas urbanas, encareciendo así su acceso y limitando su alcance de mercado.



Está claro que este gobierno no tiene en su mapa mental la importancia de la logística para la productividad del país.

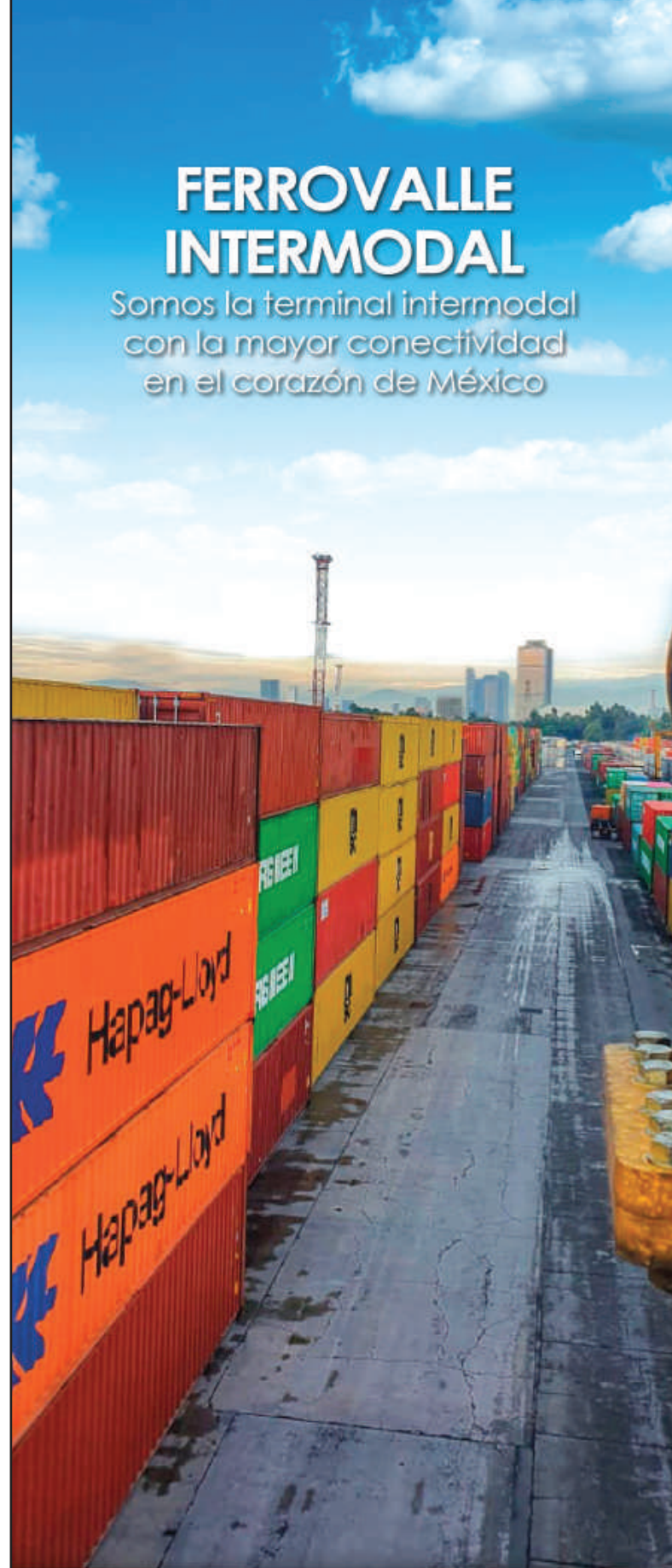


La distribución de medicamentos a los hospitales del sector público. En otras administraciones ésta se hacía por parte de las empresas abastecedoras o compañías especializadas en logística de fármacos. En esta administración se nos dijo que la responsabilidad recaería sobre el Ejército y que prácticamente tendríamos una calidad de distribución similar a las empresas productoras de frituras y refrescos, que llegan incluso a los lugares más recónditos del país. En la realidad, un día sí y el otro también conocemos del desabasto de medicamentos que se tiene en los hospitales de gobierno por todo el territorio.

Por lo anterior y por más cosas que puedan venir, está claro que este gobierno no tiene en su mapa mental la importancia de la logística para la productividad del país. Por eso, sin empacho inaugura aeropuertos sin vuelos, refinerías inconexas y crea canales de distribución de medicamentos que no funcionan. La sabiduría popular dice: zapatero a tus zapatos, y este principio tan básico como es escuchar a los que saben en el actual gobierno está visto que no es prioritario. Lo que dicta la agenda es lo político, aunque eso signifique construir elefantes blancos y malgastar el erario público.

## 25 AÑOS DE KCSM

El pasado 24 de junio se cumplieron los primeros 25 años de la concesión del ferrocarril **Kansas City Southern México**, la empresa que dirige **Óscar Del Cueto**. A la distancia se ven los grandes beneficios para nuestro país. Un ferrocarril que ya no cuesta al erario público, que invierte y paga impuestos agregando valor a la competitividad de México. Que impulsa proyectos de inversión productiva y los conecta con otros mercados en sinergia con nuestros puertos y nuestras fronteras. Enhorabuena para sus accionistas y colaboradores. ♦



# FERROVALLE INTERMODAL

Somos la terminal intermodal  
con la mayor conectividad  
en el corazón de México





# Incidente en el AICM, estresando aún más al pasajero



POR  
JUAN ANTONIO JOSÉ

El autor es académico  
aeronáutico

Los estudios demuestran que, por más que se le quiera vender al público la idea de que el aerotransporte es el medio más seguro, el pasajero tiende a subir más estresado a un avión que a cualquier otro tipo de vehículo.

El reto para el aéreo es doble: por un lado, reducir al mínimo la posibilidad de que tenga lugar un incidente y, por el otro, comprender el pobre favor que la mala publicidad le hace a la percepción de seguridad; y, por ende, reconocer la importancia de manejar con extremo cuidado los temas de comunicación en todo lo que toca a las operaciones aéreas, asunto en el que la prensa tiene mucha responsabilidad.

Recupero este tema luego del mediático incidente del 7 de mayo pasado involucrando dos aeronaves en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM), evento que, para quien firma esta nota, le cayó como “anillo al dedo” a quienes hemos intentado alertar sobre el deterioro de calidad de gestión de la seguridad en la aviación civil mexicana, como se afirma le cayó también a quien pretende depredar el tráfico en el AICM para llevárselo por “decreto de su dedito” a Santa Lucía. Comprendo también que le cayó de maravillas a ese segmento del periodismo que tiende a emplear la tinta amarilla para que la

tinta negra fluya en sus resultados comerciales y financieros.

Hace años, con motivo de un serio acci-

dente aéreo en un aeropuerto de Brasil, tuve el privilegio de ser entrevistado en vivo por una de las principales cadenas de noticias del mundo, en un espacio televisivo dirigido a su audiencia de habla hispana en todo el continente. Muy pronto me di cuenta que la conductora estaba intentando llevarme a que yo declarase que el AICM es un aeropuerto inseguro, algo que me negué a hacer. Y es que, si bien para nadie es un secreto que el “Benito Juárez” se acerca mucho a lo inseguro, de ahí a que realmente lo sea, y más entonces, (unos 15 años atrás), hay una enorme distancia.

Creo que quienes jugamos algún papel en la generación de los contenidos que se presentan a las audiencias, tenemos la responsabilidad de privilegiar la objetividad sobre la rentabilidad o el número de “likes” que una nota produce y más en temas tan sensibles como aquellos que el público asocia con su seguridad personal, blindando dichas entregas con información veraz, conocimientos y ética.

“El arroz no está como para bollos” y lo último que necesita el aerotransporte mexicano, de por sí todavía sumamente comprometido en lo que a sus finanzas toca, es que a su principal cliente, el pasajero, se le estrese aún más con amarillísimos cargados de tintes políticos o de agendas de intereses o grupos de poder.

¡Cuidado! No estoy diciendo que aquello que ocurrió el 7 de mayo en el AICM no sea un incidente serio, solamente estoy invitando a los medios a ponerlo en su justa dimensión. ♦



No estoy diciendo que aquello que ocurrió el 7 de mayo en el AICM no sea un incidente serio




**E**n esta ocasión conversamos con la primera presidente y CEO mexicana en Daimler Trucks México, Marcela Barreiro, con quien tocamos el tema de la oferta tecnológica vanguardista de su marca, tanto por incorporar lo último en motores como EURO V y VI, EPA 10, así como lo que llama “Innovation Fleet”, una flota de camiones y tractocamiones eléctricos, que en Estados Unidos han recorrido más de 1.6 millones de kilómetros evaluando todas las condiciones, para ofrecer un servicio de excelencia a sus clientes.

Recientemente el Gobierno de México, en el marco de la COP26, firmó la “Declaración sobre la aceleración de la transición a vehículos 100% cero emisiones”, cuya meta es eliminar el uso de vehículos de combustión para 2040, por lo que es imperativo producir el diésel de ultra bajo azufre (DUBA) en todo el territorio nacional, lo que implica una inversión por parte de Pemex de entre 5 y 8 mil millones de dólares, de la misma manera, para los eléctricos, se requiere recursos que ascienden a un punto porcentual del Producto Interno Bruto y poder instalar electroestaciones de carga en todo el país.

De la conversación con Marcela Barreiro, identificamos el tamaño del reto que tienen los diferentes actores que participan en el sector, incluyendo no sólo al gobierno, responsable de las políticas públicas, sino

# Renovación favorece al operador, rentabilidad y al cliente

también a la iniciativa privada, fabricantes de vehículos, componentes y autotransportistas, siempre interesados en las tecnologías sustentables y el abatimiento de emisiones contaminantes. Por ello URGE, así en mayúsculas, avanzar en los foros y diálogos para aterrizar acciones que lleven al logro de estos objetivos.

Respecto a los vehículos autónomos (los que circulan sin operador), Marcela Barreiro nos comenta que su marca registra progresos importantes en los Estados Unidos, principalmente en los vehículos de largos recorridos, sin embargo, en nuestro país primero habrá que superar la transición energética aquí comentada y en un segundo nivel poder hablar de los autónomos. 



POR  
GUSTAVO GARCÍA

Con más de 45 años de trayectoria, es un especialista en temas de la industria del transporte.  
gustavoalonsogarcia@gmail.com

 @GustavoAGG1953

URGE, así en mayúsculas, avanzar en los foros y diálogos para aterrizar acciones que lleven al logro de estos objetivos.







# Gestión de la seguridad vial en el mapa de ruta

Setramex obtuvo la certificación de la ISO 39001 de gestión de la seguridad vial, para afianzar las buenas prácticas en esta materia.

POR REDACCIÓN T21  
@GrupoT21

La seguridad vial no es una moda y tampoco debe entenderse como una vía para reducción de costos, por el contrario, considera asumir el compromiso de implementar procesos y buenas prácticas en esa materia.

“Es un compromiso empresarial”, así define Fernando Chacón, director general de Setramex, el objetivo de la certificación de la ISO 39001 por parte de la empresa, “tener un sistema de seguridad vial permite a nuestros clientes conocer los beneficios de contar con instrucciones de ruta con un respectivo análisis de riesgo, el énfasis en el cuidado de nuestros operadores en temas de fatiga y la salud

ocupacional; así como una constante capacitación y concientización en temas de seguridad vial a todos los colaboradores”.

En la perspectiva del directivo, un factor fundamental en la obtención de esta certificación es que todos los grupos de interés sepan que el manejo de la carga se realiza por una organización que está comprometida con la seguridad vial, cuidando todas y cada una de las vías en donde se efectúan los servicios por parte de Setramex.

La correcta gestión de la materia de seguridad vial al interior de la organización ha permitido a Setramex es-

tablecer compromisos para todos los colaboradores, establecer metas y objetivos de seguridad vial, al tiempo de destinar recursos para la implementación de mejora continua dentro del sistema de Gestión de Seguridad Vial.

La casa certificadora acreditada en México constató la ISO 39001 en 3 fases: Fase 1 (revisión documental), Fase 2 (revisión del cumplimiento a requisitos) y Fase Auditoría (se revisa el grado de cumplimiento a todos los requisitos de la norma ISO 39001:2012 en los procesos que fueron declarados dentro del alcance).

“Pero principalmente, el resultado es que el cliente sepa que su carga va en manos de una organización que está comprometida con la seguridad vial cuidando todas y cada una de las vías en que realizamos nuestros servicios”, enfatiza Fernando Chacón.





**CON FLOTA PROPIA  
O DE NUESTROS SOCIOS.  
SOMOS TU MEJOR OPCIÓN**

 **Setramex®**

Cotiza tu proyecto



Soluciones Logísticas

[contacto@setramex.com](mailto:contacto@setramex.com)

[setramex.com](http://setramex.com)



# Robo de combustible azota al autotransporte

Esta práctica ha permeado tanto en la industria que se ha normalizado y, aunque las empresas luchan por erradicarla, urge un verdadero compromiso gubernamental.

**E**l consumo de combustible es el gasto número uno de las empresas de autotransporte. Los costos han ido incrementando a pesar del subsidio y actualmente el precio del litro de diésel oscila entre los 22 y 25 pesos, dependiendo de la región del país. En algunas rutas el consumo de combustible llega a representar hasta el 42% del gasto operativo para los transportistas.

Sumado al reto de los constantes incrementos en el precio del diésel, los empresarios del autotransporte deben afrontar otro problema: el robo de combustible. Esta es una práctica generalizada en el gremio y que en cierta medida es normalizada, hasta

POR ELIZABETH DÍAZ NAVARRETE  
 @Liznomas





el punto de que la actividad se toma como parte del día a día del negocio.

A la par del alza de precio de los combustibles ha proliferado la venta clandestina de huachicol (combustible robado y de dudosa calidad) sobre las carreteras, esta maña está presente en todo el país y es notorio que en sitios estratégicos existen innumerables puntos de venta, incluso con anuncios que lo promocionan.

“Existe el tráfico de combustible, lamentablemente es demasiado tolerable la práctica de vender y comprar combustible producto de la ordeña a los tanques de los vehículos”, comenta en entrevista Edgar Martínez Chavero, gerente general de Transportes Hernie y titular del Comité de Hidrocarburos de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar).

Pero mientras el Gobierno federal lanzó en 2021 el Plan Conjunto del Gobierno de México para Combatir el Robo de Hidrocarburos de Pemex, resulta un contrasentido no actuar para terminar con los lugares en donde se vende el combustible robado.

Para Raúl Monroy Otero, director de Operaciones BackOffice de Transportes Monroy Schiavon (TMS), terminar con esta práctica requiere de una acción compartida. “Nosotros estamos trabajando en el tema de profesionalizar a la industria, mejorar los procesos internos y tener mejores

operadores, pero el gobierno tiene que apoyar a la industria en general para lograr profesionalizar el al ramo”.

## ACCIONES

Aunque la problemática afecta a la gran mayoría de las empresas dedicadas al autotransporte, algunas han implementado estrategias para que el robo de combustible deje de ser normalizado y se comience a actuar para resolverla.

“La compañía le destina una equis cantidad de litros al vehículo por la ejecución de una ruta, basándonos en los kilómetros que se tienen que recorrer, tomando en cuenta el peso de la carga y el regreso en vacío. El conductor carga la cantidad definida ya sea en una gasolinera del grupo o en alguna en donde tengamos convenio, con este combustible es con el que se va a ejecutar el servicio”, abunda Martínez Chavero para el caso de Transportes Hernie.

Enfatiza que la compañía llegó a esta solución gracias a que los motores de la flota son electrónicos, de este modo obtienen la información necesaria para conocer los rendimientos que tienen las unidades para determinar la cantidad de litros que se requieren.

“Adicionalmente hemos incorporado algunas herramientas de telemetría que nos ayudarán a calcular con mayor precisión el uso de combustible, gracias al contador de litros; además podemos identificar en dónde hay una recarga de combustible y en dónde se sustrae el mismo”, expone. Con la ayuda de esta tecnología se pueden identificar los focos rojos para poder administrar mucho mejor el combustible.

En el caso de TMS, Monroy Otero señala que el autoabasto es la clave para evitar el robo de combustible. “Lo que hemos implementado es consumir nuestro combustible en autoabasto que

**42%**  
Nivel del gasto operativo que en algunas rutas representa el consumo de combustible para algunas líneas de transporte.



tiene la empresa en diferentes patios, con puntos estratégicos de acuerdo a nuestra operación. Hoy el 95% de nuestros consumos lo hacemos de esta manera, esto nos da certeza de la calidad de nuestro diésel y asegura que realmente los litros sean cargados", asegura.

Ambos ejecutivos coinciden en que al tener sueldos competitivos y darles los elementos necesarios para que los operadores lleven a cabo su labor, es una manera en que se disminuye la posibilidad de que lleven a cabo malas prácticas, sin embargo, hay un camino largo para eliminar el robo de combustible.

### TECNOLOGÍA

Otro aliado para mitigar el robo de combustible es la tecnología y la administración del combustible. Jonathan Méndez, coordinador de la Zona Noreste en XIGA, explica que la plataforma que tienen permite a las empresas administrar su consumo de combustible de manera segura.

"La carga de combustible se hace con una tarjeta mediante un QR que es enviado al opera-

dor y este es leído por única ocasión en la estación de carga, asimismo se realizan fotografías ya sea del odómetro, tanque, número económico, placa, etc., lo que permite un mayor control en las cargas de combustible", anota.

Además, XIGA cuenta con un convenio con más de 600 estaciones distribuidas a lo largo del país y está operando el proyecto Paradero Seguro XIGA, "con esto colaboramos para prevenir el robo, al momento de que un transportista es cliente de XIGA identifica un paradero que es seguro y está autorizado puede hacer uso de las instalaciones sin ningún costo, esto ayuda a que el operador no haga paradas en lugares inseguros", comentó Méndez.

A su vez, Ricardo Pachuca, ejecutivo de Ventas en Monterrey de XIGA, señala que hay ciertas prácticas que no se pueden cambiar de la noche a la mañana, pero este es un sistema que desincentiva el robo de combustible, "al ofrecerle estaciones y paraderos seguros a los clientes consideramos que hay una reducción de esta práctica, pero es un reto complicado que involucra a los transportistas, los proveedores y las autoridades".





Usuarios ANTP  
del transporte de carga



# 5° CONGRESO NACIONAL EN SEGURIDAD VIAL



**LA SEGURIDAD VIAL DESDE UN  
ENFOQUE DE SISTEMAS SEGUROS**

**22 AL 24 DE AGOSTO 2022**

HOTEL HACIENDA GALINDO • INSTITUTO MEXICANO DEL TRANSPORTE, QUERÉTARO

No te quedes fuera del evento que **transformará  
la seguridad vial** de México.

**Armadoras, proveedores y empresas socias  
harán demostraciones dinámicas en el IMT**

Regístrate en:

**[antp.org.mx/congreso](https://antp.org.mx/congreso)**



# El motor de las fábricas de experiencias

Mayor financiamiento ha potenciado que algunas empresas de logística de última milla sean protagonistas en la experiencia de los usuarios de sus clientes.

POR ENRIQUE DUARTE RIONDA  
@EnriqueDuRio

La llave del financiamiento para las *startups* (pequeñas empresas promesas) fluye como nunca en México y la e-logística tiende a ser cada vez más atractiva para los capitales. En 2019 el monto promedio de inversión en emprendimientos creció a más del triple y, a partir de ese año, la inversión se ha mantenido en niveles más altos que los observados entre 2011 y 2018, de acuerdo con la Asociación Mexicana de Capital Privado (Amexcap).





En su reporte *Panorama de la Industria de Capital Privado en México*, el organismo refiere que hasta el primer semestre de 2021 se habían realizado al menos 2 mil 029 transacciones en 984 emprendimientos, con más de 5 mil 600 millones de dólares (mdd) invertidos. En dicho periodo el monto superó en un 47% el inyectado en 2020, que representó en sí mismo un año récord.

Esto se explica por la aparición de modelos de negocios innovadores que hacen del país un terreno fértil para los llamados “unicornios” que comenzaron a surgir en 2020. Por ejemplo, Nowports, un agente digital de carga (*logitech*), anunció a finales de mayo pasado que su valor de negocio alcanzó los mil 100 mdd, tras asegurar una ronda de inversión Serie C por 150 mdd liderada por SoftBank Latin America Fund, con la participación de Tiger Global, Foundation Capital, Monashees, Soma Capital, Broadhaven Ventures, Mouro Capital, Tencent y Base10 Partners, fondos de inversión que se relacionan con empresas de logística y comercio electrónico (*e-commerce*).

“Las industrias más invertidas en capital emprendedor en cuanto a transacciones realizadas históricamente son consumo discrecional (35.4%): en empresas en sectores como educación, movilidad, servicios al consumidor, venta al menudeo, entre otros; servicios financieros (26.2%): en sectores como crédito al consumo, neobancos, procesadores de pago, entre otros; tecnología (11.2%) en empresas enfocadas en el desarrollo de *software* o *hardware*; e industrial (8.8%): incluyendo

## 984 Número

de emprendimientos apoyados por capital privado en México al primer semestre de 2021.

logística y servicios profesionales”, de acuerdo con Amexcap.

Pero las oportunidades de negocio florecen con modelos de financiamiento distintos a los fondos de inversión. Desde finales de 2019, Fairplay ha aprovechado el gran auge del *e-commerce* de los últimos 2 años -debido a la crisis sanitaria- para apoyar a las empresas que han apostado por la venta de productos por la vía digital, específicamente en 3 pilares: marketing, inventario y logística.

“Llamamos a nuestro crédito capital de crecimiento, porque está enfocado únicamente a crecer la empresa, no es como ‘le damos el dinero y luego me lo pagas’; nosotros lo hacemos pagando las facturas que ellos van teniendo de su crecimiento de compra de inventario, de pago de logística y de marketing, y eso hace que tengamos una muy buena idea de cómo está [el negocio] y qué está pasando en el mercado”, ase-







### **Abraham Mondragón,**

director de Transportación,  
Logística y Operaciones de iVoy

gura Andrew Devlyn, Chief Technology Officer (CTO) de Fairplay.

Uno de los principales objetivos de esta financiera de nicho es apoyar en la construcción de una experiencia de usuario robusta de los clientes de sus clientes, es decir, los consumidores digitales finales. Su tesis se sustenta en que si esta experiencia es buena tiende a potenciar el crecimiento de las ventas por Internet. “Sin duda alguna, la logística es un pilar fundamental de la experiencia”, asegura en entrevista con T21.

Para lograrlo, Fairplay asesora a sus clientes para mostrarles las mejores prácticas logísticas que otros jugadores han implementado para su posicionamiento en el mercado. Incluso tiene convenios con potenciadores logísticos como Skydropx,

una plataforma tecnológica que integra distintas soluciones para las compañías con modelos de negocio digitales.

Luego de poco más de 2 años en el mercado mexicano, Fairplay ha apoyado a unas 200 empresas y destinado más de mil millones de pesos (mdp) en financiamientos. En lo que resta del año pretende colocar otros 800 mdp.

### **ÚLTIMA MILLA POTENCIADA**

Empresas dedicadas a la atención logística de la última milla para el e-commerce, es decir, la entrega final de los paquetes adquiridos por la vía digital, se han beneficiado del financiamiento privado en los últimos años y lo han utilizado justamente para mejorar la experiencia de los usuarios.

iVoy ha destinado esos recursos en fortalecer su escalabilidad como negocio y enfrentar los picos de demanda de sus clientes, así como desarrollar tecnología



**Éverton Viana,**  
cofundador y director  
de Operaciones de  
Cargamos

para una mejor toma de  
decisiones logísticas.

“El tema de rediseño de rutas, cuánto nos tardamos y canalizarlo para tener una cadena mucho más sólida, es el foco de los inversionistas, que a la primera se entregue con la mejor calidad”, comentó Abraham Mondragón, director de Transportación, Logística y Operaciones de iVoy, en su participación en el programa Diálogos Empresariales de Logística, de Grupo T21, que llevó por título *Retos y oportunidades en logísticas de última milla*.

A su vez, Éverton Viana, cofundador y director de Operaciones de Cargamos, aseguró en este mismo espacio que uno de los problemas a los que se enfrenta es la expe-

riencia del usuario y, por lo mismo, en la logística, la falta de infraestructura que facilite la entrega de los paquetes.

“Si comparamos México con China, por ejemplo, en China el costo de una última milla es como 25 centavos de dólar, acá es como de 6 a 10 dólares, es un valor absurdo. Al inicio es muy importante y por eso nosotros en Cargamos nos enfocamos en dos cosas [con los financiamientos recibidos], en construir esta infraestructura física por todos los *micro hubs* que estamos creando, pero eso tiene que estar muy conectado con la tecnología para que si puedo utilizar y optimizar de la mejor manera este espacio y que esto sirva realmente para traer eficiencias, si no al final estás haciendo una inversión en algo que no va a contribuir para la optimización (...) si conectamos los fierros con los *bites* es donde va a tener esta gran eficiencia que necesitamos para bajar costos, lograr ganar eficiencia y tener una muy buena experiencia de entrega a los clientes”, afirmó. ♦



## TRANSPORTE MULTIMODAL, S.A. DE C.V. INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS

Benjamín Franklin No. 204 2do piso, Col. Escandón, México D.F., C.P. 11800

Tels.: (55) 509175 72-73, 74, 75, 76, y 77

[www.tmultimod.com.mx](http://www.tmultimod.com.mx)

### Oficinas

- Veracruz      •Lázaro Cárdenas      •San Luis Potosí
- Altamira      •Guadalajara      •Laredo, Tx
- Manzanillo      •Monterrey      •San Diego, Calif.

- Reexpedición y consolidación de carga internacional
- FCL y LCL
- Carga consolidada de Hong Kong, Taiwan y Korea
- Buyer consol y multiconsolidaciones regionales
- Sistema de rastreo de embarques en línea
- Red mundial de Agentes





# Importadores al llamado de Manzanillo

POR LUIS ALBERTO ZANELA  
 @BetoZanela

**M**anzanillo opera en niveles críticos y, de continuar así, su colapso se avecina con la temporada alta (*peak season*) para la importación de mercancías en contenedores, que inició en junio.

En 2021 el puerto operó la cifra récord de 3.3 millones de contenedores de 20 pies (TEU), creando un caos logístico que se atribuyó en gran parte a una aduana carente de infraestructura y personal; aunque también diferentes operadores identifican que los importadores han contribuido al no contar con una logística adecuada que redunde en mayores estadías de las mercancías en almacén y, con ello, altos niveles de ocupación en el puerto.

Bajo la proyección de que este año el puerto podría superar los 3.5 millones de TEU atendidos, es que la Administración del Sistema Portuario Nacional (Asipona) convocó al webinar *Los importadores como pieza clave en la implementación de las estrategias logísticas para el despacho más expedito de mercancías en el puerto de Manzanillo*, donde las terminales dieron a conocer las facilidades que brindan para que esto suceda.

Erika Reynoso, gerente de Comercialización de la Asipona, dijo que Manzanillo no depende solo de la infraestructura y eficiencia de los operadores portuarios, sino también de sus usuarios, por lo que instó a que los importadores mantengan una planeación logística más robusta, desde la docu-

mentación hasta el pago de contribuciones y con ello desalojar más rápido sus cargas.

La funcionaria aseguró que, pese a las estrategias logísticas y operativas implementadas por la Comunidad Portuaria para un despacho más expedito, esto no se ha reflejado en la disminución en los días de estadía de los contenedores en el puerto; aunque también reconoció que se han detectado áreas de oportunidad en procedimientos que se busca optimizar.

## MARCHAS FORZADAS

Omar Lepe, gerente de Operaciones de la Asipona, detalló que la permanencia de contenedores en las áreas de almacenaje es elevada, donde la terminal OCUPA lidera con un promedio de 8.3 días; seguida de SSA México con 8.2 días; Hutchison Ports TIMSA con 7.7 días; y, Contecon con 7.4 días. Incluso, hay cargas que superan los 12 días.

En ese sentido, las tasas de ocupación también son altas. Omar Lepe dijo que Hutchison Ports TIMSA opera al 121% de su capacidad, destinando contenedores a otras áreas del puerto que se han habilitado para mitigar el almacenaje; en tanto que SSA México opera al 78% de su capacidad; OCUPA al 69%; y, Contecon al 66 por ciento.

Respecto de la capacidad de desalojo, el funcionario indicó que del 100% de las citas que las terminales ofertan, SSA México utiliza el 78.6%; Hutchison Ports TIMSA el 63.8%; Contecon el 58.9%; y, Ocupa sólo el 27 por ciento. Así, buscan que los importadores se acerquen a los diferentes actores de la Comunidad Portuaria para agilizar la operación del puerto.







PASIÓN POR LA  
LOGÍSTICA



## SERVICIOS

- Operadores especializados
- Rastreo satelital
- Reportes de acuerdo a sus necesidades
- Lavado y entrega de contenedores vacíos
- Transportación de todo tipo de contenedores
- Transportación de equipo pesado y sobredimensionado en low boys
- Transportación de refrigerados
- Transportación de secos



☎ (314) 331 0404 ✉ comercial@alianza.com.mx

🌐 www.alianza.com.mx





# La sombra del subsidio en trenes de pasajeros

POR EVANGELINA DEL TORO  
[@evandeltoro](#)

El diputado Miguel Torruco Garza tiene una iniciativa para llevar a cabo una red que abarca 11 rutas, aunque entre ellas destacan 2 en ejecución y otra que ya opera.

Una vez más Morena busca reformar la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario (LRSF) para impulsar un sistema de trenes de pasajeros y mejorar el de carga. El diputado Miguel Torruco Garza tiene una iniciativa para llevar a cabo una red que abarca 11 rutas, aunque entre ellas destacan el Tren Maya, el del Istmo de Tehuantepec y El Chepe, los 2 primeros en ejecución y el tercero ya opera.

“Esta propuesta sentará las bases legales para el regreso del tren de pasajeros. Nuestra propuesta es actualizar, modernizar y regresar al tren a las y los mexicanos. Presenté en la Cámara de Diputados una iniciativa para que el Estado mexicano recupere la rectoría del sistema ferroviario y así modernizar las vías e interconectar a nuestro país con trenes de pasajeros”, indica el legislador.

Benjamín Alemán Castilla, socio fundador de Alttrec, explica que la rectoría del Estado sobre el sector ferroviario nunca ha dejado de existir pese a las concesiones que se llevaron a cabo en la década de los 90. También menciona que la ley actual “es bien clara” independientemente que las vías estén concesionadas para carga.

“¿Realmente es necesaria una iniciativa para reformar la Ley para darle al Estado algo que ya tiene? Diría que no, es totalmente innecesario. En cuanto a los trenes de pasajeros, la LRSF también es bien clara en ese sentido, ya que dice que el Estado, independientemente de que las vías estén concesionadas a carga, tiene en todo momento el derecho



de licitar y otorgar permisos para la prestación de pasajeros sobre las vías de carga”, precisa.

Quien fuera titular de la Agencia Reguladora del Transporte Ferroviario (ARTF) opina que lo que realmente falta para una red de pasajeros es capital para ciertas rutas que pudieran resultar rentables como la México-Querétaro o su extensión hacia bajío y Guadalajara; incluso en Monterrey y Puebla.

Aunque sostiene que esta alternativa de movilidad “prácticamente en todo el mundo es deficitaria, esto quiere decir que no es negocio, no hay empresas que vean rentabilidad en proporcionar este servicio si es que el Estado no participa a través de un subsidio”.

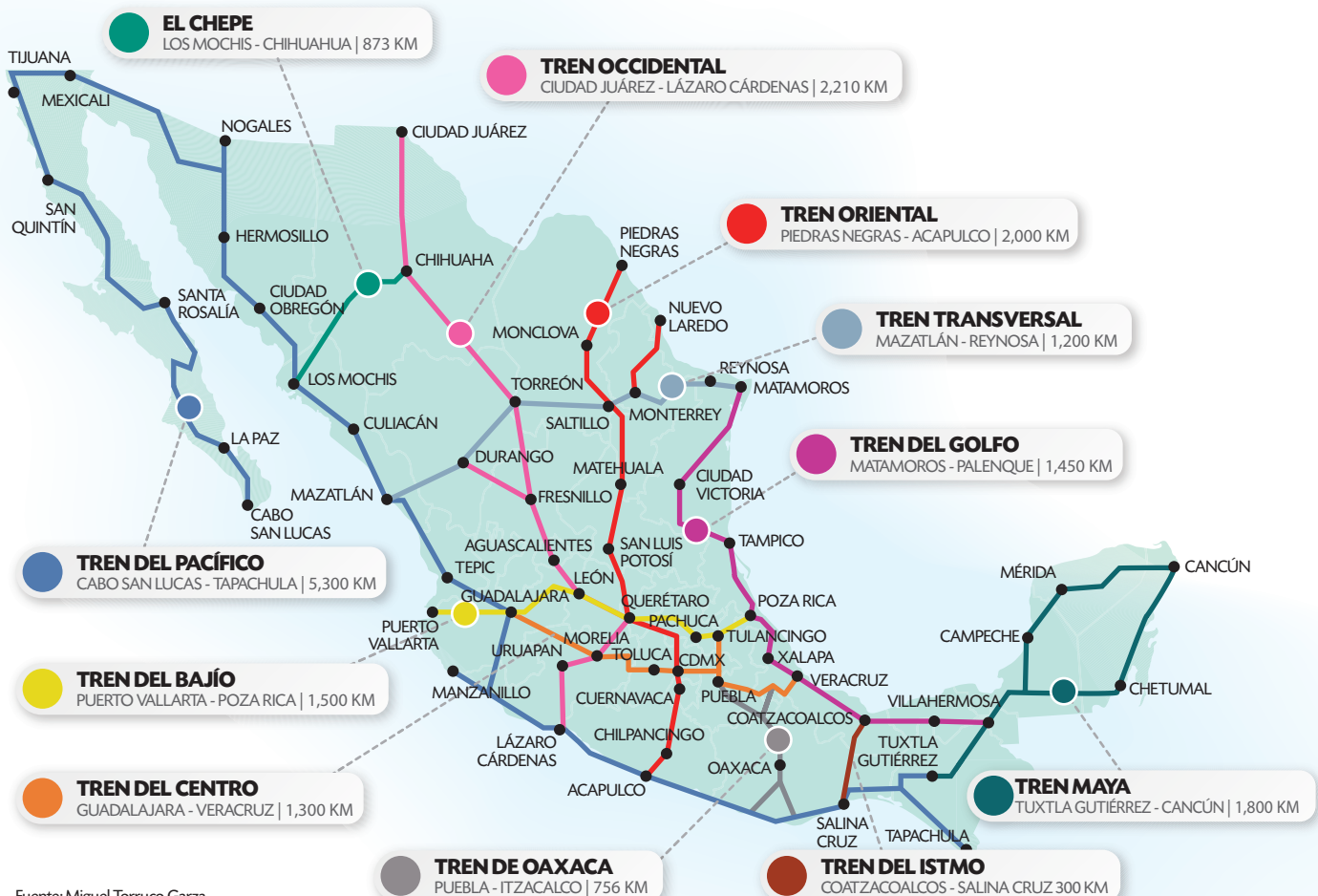
Actualmente el país cuenta con trenes como el del Tequila, que opera de Guadalajara a Tequila; El Chepe, que fue un requerimiento que el Estado hizo a Ferromex cuando le otorgó la concesión de las vías de la Sierra de Chihuahua y el cual recibe subsidio del gobierno. El Suburbano, que opera

por concesión en vías federales; y, el Puebla-Cholula, que registra problemas financieros y demuestra su nula rentabilidad.

Benjamín Alemán precisa que en 2018 la única ruta que era rentable en el mundo es la de la costa este de Estados Unidos que une Boston-Nueva York y Washington D. C. Probablemente una en China, aunque en este país la participación estatal es generalizada y en todas las empresas; “no se puede decir que sea una rentabilidad”.

“Habría que ver (la red propuesta por Torruco) cada uno de los tramos y si las rutas pudieran hacer sentido. Por ejemplo, la ruta sobre la costa de Manzanillo hasta Tapachula se tendría que revisar, lo mismo para la del Golfo de México. Esas vías no existen y en principio habría que conseguir el derecho de vía con todas las implicaciones legales que eso puede tener y subsanar todos los temas ambientales, de subsuelo y otras”, dice.

Por su parte, Bernardo García, analista ferroviario, opina que la red que propone Torruco Garza no es viable. “Si los trenes de pasajeros lo fueran,



Fuente: Miguel Torruco Garza





las compañías ferroviarias ya estarían en primera fila para iniciarlos. Pero por el contrario no hay muchas, como fue el caso del Tren Maya, pero sí están interesadas en la carga”.

Destaca también la seguridad “ya que ni siquiera el Estado está garantizando este tema para los trenes de carga como lo hará para los pasajeros. En años pasados hemos visto picos de delincuencia hacia el ferrocarril y la carga en general, aunque a finales de 2018 ha disminuido un 80% el vandalismo gracias a que es considerado como un delito federal. Pero aun así el Estado no garantiza la seguridad y cómo lo hará en materia de pasajeros”.

“Hoy un kilómetro de vía cuesta un millón de dólares y lo que propone el diputado requiere de una mayor inversión y no sabemos si dentro de sus planes esté quitarle salidas o movimientos a los trenes que hoy circulan que representan un gran desarrollo para el país”, considera García.

### LAS INICIATIVAS DE MORENA

En febrero de 2022 Miguel Torruco presentó su iniciativa para impulsar el servicio ferroviario de pasajeros y mejorar el de carga; asimismo, sal-

vaguardar el derecho de la igualdad entre concesionarios, asignatarios, permisionarios y usuarios que realicen actividades en el sector.

Menciona que la inversión en trenes de pasajeros no sólo debe considerarse desde un punto de vista financiero, sino también para el acceso y ejercicio del derecho fundamental al transporte “fomenta la interconexión entre comunidades y mayor acceso al espacio público; asimismo, la reducción de la congestión vial, el ahorro en tiempo y aumento en la productividad”.

En este sentido, aclara que su iniciativa no busca expropiar a los ferrocarriles sino promover la inversión pública-privada, con la rectoría del Estado mexicano, respetando los derechos adquiridos por los concesionarios y asignatarios.

También propone que la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT) gestione, de manera anual, un programa de apoyo federal que provee al fondo para el fomento e implementación del servicio público de transporte ferroviario de pasajeros, a fin de facilitar el uso y la mejora de toda la infraestructura.

Esta iniciativa se suma a la del senador Ricardo Monreal, la cual fue presentada en 2020 y con la cual, buscaba dotar de mayores facultades a la ARTF para la fijación de tarifas, contar con mayor competitividad y que las empresas ofrezcan servicios de calidad, además de reducir las concesiones ferroviarias de 50 a 25 años, entre otras.

“

“Un kilómetro de vía cuesta un millón de dólares”

**Bernardo García**



# KCSM contribuye al desarrollo económico de México

POR REDACCIÓN T21  
@GrupoT21

**E**n este 2022, la empresa ferroviaria Kansas City Southern de México (KCSM) está de manteles largos. Fue en 2007 cuando ganó la concesión para operar 4 mil 215 kilómetros de vías que atraviesan 15 estados del país, convirtiéndose en un actor logístico fundamental para cientos de industrias que mueven carga en sus trenes, dentro y fuera del territorio nacional.

Durante estos 25 años, KCSM ha invertido más de 4 mil 400 millones de dólares (mdd) en diferentes proyectos para la construcción y mantenimiento de infraestructura, que le permiten ser competitivo, con un servicio eficiente, ágil y seguro, además de impulsar el desarrollo de varias regiones del país.

Entre los proyectos de inversión que KCSM realizó en el último año destaca la ampliación del Patio de Sánchez, en Nuevo Laredo, lo cual le permite incrementar la capacidad y reducir el tiempo de permanencia en terminal para los trenes transfronterizos a Estados Unidos.

En Monterrey la empresa realizó obras con el fin de agregar capacidad a la ruta de Matamoros y así aumentar la fluidez al puerto de Brownsville; mientras que en San Luis Potosí invirtió para mejorar la capacidad de la red, automatización y señalización, además de la construcción de un patio automotriz.

“Seguiremos impulsando proyectos para ofrecer más opciones competitivas: menores tiempos de espera en terminales, patios y muelles, mayor agilidad en cruces fronterizos y un servicio ferroviario más rápido y seguro”, comenta Óscar Del Cueto, presidente de KCSM.

Agregó que, en el puerto de Veracruz, donde inició operaciones de manera directa recientemente,

KCSM busca una mayor eficiencia para beneficio de los clientes intermodales y automotrices, al atenderlos de manera directa.

El objetivo en el corto y mediano plazo es seguir fortaleciendo su red ferroviaria para ofrecer mejores oportunidades para el comercio internacional y transfronterizo, con una extensión de la conectividad a puertos y terminales interiores reforzando el transporte intermodal. Por ello, en este año contempla una inversión de 122 mdd.

“Ante el panorama mundial en el que las cadenas de suministro se han visto afectadas, queremos buscar oportunidades de crecimiento. Por ello, nos centramos en aprovechar mejor el marco jurídico que ofrece el T-MEC, los beneficios de la tendencia del *nearshoring*, así como continuar invirtiendo en mejoras de infraestructura, tecnología y procesos para tener un corredor de transporte más fluido y seguro que se adapte al crecimiento y mejore el servicio a los clientes”, explica Óscar Del Cueto.

## EL FERROCARRIL DE NORTEAMÉRICA

A finales de 2021 se anunció la firma del acuerdo para la fusión de Canadian Pacific y Kansas City Southern. Esta fusión comercial es una de las más grandes en el sector y representa una gran oportunidad para México y el comercio transfronterizo con sus principales socios comerciales.

La empresa que nace de la fusión, identificada como CP-KC, va a conformar la primera red ferroviaria que conecta los Estados Unidos, México y Canadá, en una línea directa, sin costuras.





# México, apuesta logística de DB Schenker

Para la compañía, el país es el tercero en la región en temas de rentabilidad, tan solo para este año se prevé una facturación de 300 millones de euros.

POR EVANGELINA DEL TORO  
 @evandeltoro

**C**omo parte de su apuesta en la integración de la cadena logística en México, DB Schenker promueve que el país cuente con un centro operativo para toda la región

Américas, además de trabajar en incrementar sus centros logísticos especialmente para la industria automotriz; esto motivado, entre otras cosas, por un nuevo cliente que será distribuidor de una de las automotrices más grandes del mundo, mismo que comenzará a operar hacia finales del año.

“México ha tenido el gran beneficio de su ubicación geográfica y ser parte del mayor mercado a nivel mundial. Hay una tendencia en bienes raíces. Si uno ve la franja fronteriza de antes, desde Tijuana a Matamoros tenía un valor para las maquiladoras porque se habla de un *just in time* que se tenía que estar muy cerca de Estados Unidos o del lugar de consumo; pero hoy al *just in case* que es como se maneja la incertidumbre en la cadena de suministro, o con la relación política-diplomática entre Estados Unidos y China, y como no se saben muchas cosas, tengo que mover mi *supply chain* hacia México, explica Enrique Valera Holthus, CEO de la compañía en México.

Por ello, adelanta a T21 que se encuentran analizando varios centros logísticos nuevos, 2 para la industria automotriz, otro en Tijuana y uno más al que tienen en Ciudad Juárez, cada uno de ellos de más de 20 mil metros cuadrados de infraestructura. Aunque no dijo una cifra exacta de inversión,

**+20  
mil m<sup>2</sup>**

Extensión

promedio de los centros logísticos que planean abrir en México.





**Enrique Valera Holthus,**  
CEO de DB Schenker en México

afirma que será un monto fuerte de recursos ante los equipos a utilizar.

“Acabamos de cerrar un contrato muy importante para una empresa asiática que provee baterías para automóviles híbridos y eléctricos en México. Será proveedor para una de las plantas automotrices de Tultitlán. Estamos tomando una bodega de 19 mil metros cuadrados para los cuales, 12 mil serán para este cliente y otra bodega de 5 mil metros en Saltillo”, precisa.

Valera Holthus añade que su apuesta en la integración de la cadena logística es tomar la carga desde su origen hasta su destino final “pasando por todo lo que tenga que pasar”, transporte terrestre, marítimo, aéreo, aduana, la parte terrestre local hasta la entrega final de los contenedores o carga aérea a su destinatario.

### OPTIMIZACIÓN

De igual manera, la compañía maneja desde su centro en Querétaro parte de las operaciones aéreas, marítimas, terrestres y aduanales.

“Lo que hemos hecho en años pasados, durante la pandemia y actualmente, es la centralización de servicios con los sistemas que manejamos operativos, financieros y contables; nos es muy fácil poder operar desde cualquier lugar del mundo, entonces la tendencia es centralizar los procesos ya sean aéreos, marítimos, terrestres o aduanas en un solo lugar. Se está pensando en convertirlo en un centro operativo para toda la región Américas porque hemos probado que la calidad y costo de servicio que damos es muy competitivo contra lugares como Manila o Bucarest. En México lo hacemos mejor y más económico”, explica.

Para la compañía, México es el tercer país en la región en temas de rentabilidad, tan solo para este año se prevé una facturación de 300 millones de euros.

Lo anterior, señala, “debido a los procesos de ser más eficientes y esbeltos en su estructura de costos” porque “los tiempos de altos márgenes que estamos viviendo son un festín para hoy, pero hambre para mañana”. Por ello, ya se encuentra trabajando en un modelo de operación que le permita ser más ágil con el mercado y con sus clientes. ♦



## The Far East Connection

- Gran capacidad
- 70 destinos a Oriente
- Tarifas competitivas
- Conexiones inmediatas
- Información por internet
- Información y seguimiento individual de los embarques
- Nuevo servicio al interior de China
- Puente aéreo Monterrey-Dallas-Asia



Benjamín Franklin No. 204 Col. Escandón, México  
D.F., C.P. 11800, Tels.: 5091 7569, 5091 7572 y  
5091 7573, Fax: (52) (55) 5091 7570

Mario Patiño - mpatino@naviomar.com.mx  
Arturo Calderón - acalderon@naviomar.com.mx

[www.evaair.com](http://www.evaair.com)





La Exposición de Logística, Comercio Exterior y Carga de México

# Contamos contigo

Para intercambiar las mejores prácticas, experiencias e innovaciones logísticas de la mejor forma: cara a cara.





## DESCUBRE:

- Más de 350 proveedores de productos, servicios y tecnología de logística, comercio exterior y carga
- Capacítate en nuestras más de 45 conferencias gratuitas Logistics Talks
- Networking con tus colegas de la industria
- ¡NUEVO! Pabellón de Comercio Exterior y Carga – un espacio creado en conjunto con ANIERM integrado por: proveeduría, conferencias y mesas de asesoramiento

**Regístrate en la web y asiste sin costo**

[expo.thelogisticsworld.com](http://expo.thelogisticsworld.com) • [evento@tlwexpo.com](mailto:evento@tlwexpo.com)

 (+52) 55 8920 2537  (+52) 55 2723 2470

¿Te interesa participar con un stand?

### Contacto

Alejandro Cantarelli • Director Comercial  
Celular (+52) 55 3731 4040 • [acantarelli@b2blatam.com](mailto:acantarelli@b2blatam.com)





# MULTIMODAL ALTAMIRA

¡LOGÍSTICA QUE DA CONFIANZA!



CARGA

(833) 260 02 27

TRANSPORTE

(833) 260 01 48



MULTIMODAL

TU CARGA SEGURA Y A TIEMPO

**+ DE 300 CLIENTES**

CONFÍAN EN NUESTROS SERVICIOS

[www.altamiramultimodal.com](http://www.altamiramultimodal.com)

TRABAJAMOS  
**24**  
HORAS





**25**  
ANIVERSARIO

TRANSFORMACIÓN,  
INNOVACIÓN Y  
MEJORA CONTINUA  
*gracias a ti.*

Estos 25 años han significado para EIT; evolución, esfuerzo, compromiso y dedicación. Sin dejar de mencionar que parte clave de nuestro desarrollo se ha cumplido gracias a nuestro personal, clientes, directivos, accionistas de Hutchison Ports y Autoridades Portuarias.

Con nuestro firme compromiso y esfuerzo, seguiremos trabajando para brindar y mantener los mejores estándares de servicio, satisfaciendo las necesidades logísticas de nuestros clientes.

En EIT reafirmamos nuestro compromiso de seguir avanzando, esperamos continuar celebrando muchos años más este camino hacia las metas que juntos seguiremos trazando.