

# T21<sup>®</sup>

Junio 2022 / Volumen 274 / Año 23 / \$65.00 M.N.

## SCHNEIDER, MULTIMODALISMO CON ENFOQUE SOCIAL

**Bernardo Rodarte,**  
vicepresidente de  
Schneider en México



t21.com.mx

**INFLACIÓN**  
y estrés logístico

CONDICIONES INTERNACIONALES INCIDEN EN LO LOCAL

**EL FANTASMA DE OTRA**  
reforma portuaria

DESAPARICIÓN DE LAS ASIPONA, ¿A LA VISTA?



# Soluciones Logísticas a la medida de tus necesidades

Nuevo almacén de  
**8,000 m<sup>2</sup>**  
en Tepotzotlán,  
Estado de México

Zona estratégica para los principales centros de distribución en el país

2,000 m<sup>2</sup> para mercancía en *bulk*



+5,000 posiciones de racks



EMPRESA  
SOCIALMENTE  
RESPONSABLE



**oea**  
Operador Económico  
Autorizado  
●● M É X I C O ●●

f t in

[www.grupocice.com](http://www.grupocice.com)  
[contacto@grupocice.com](mailto:contacto@grupocice.com)



# RENDIMIENTO KM A KM

CONTROL



AHORROS



RASTREO



ALERTAS



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)



# 14 Schneider, multimodalismo con enfoque social

En 30 años ha ganado mercado con diversificación de servicios

# 18

## Bitácora Por Osiel Cruz

El reto del cambio climático, ¿qué hacemos en el transporte?

# 20

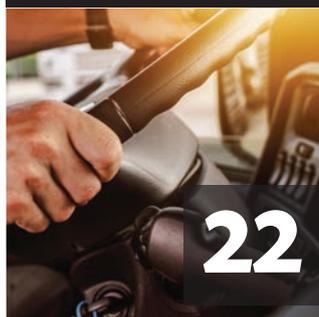
## Al vuelo Por Juan Antonio José

En Albania también se cuecen AIFAS

# 21

## Pláticas con el CEO Por Gustavo García

Escasez de camiones, ¿cuándo terminará?



# 22

## Dignificación ante falta de conductores

Retener y aumentar talento en el autotransporte

## El fantasma de otra reforma portuaria

Desaparición de las Asipona, ¿a la vista?



# 32

## Inflación y estrés logístico

Condiciones internacionales inciden en lo local



# 26

# 36

## Asecho a las tarifas ferroviarias

Se encarrila la distorsión del mercado

# 30

## Los desafíos del oro verde

La ruta de exportación del aguacate

## Carga aérea impulsa aeropuertos en Latam

Inversiones ante mayores volúmenes



# 38



# Multimodal y social



**E**l mundo está cambiando y las empresas también, aunque son pocas las que han cobijado entre sus políticas internas los criterios ESG, que por sus siglas en inglés se refieren a factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo que se toman en cuenta en sus planes de inversión.

Schneider es una de ellas. La compañía de origen estadounidense cumple 30 años de operaciones en México con varios frentes activos. Uno de ellos tiene una doble jugada, por un lado, apoyar a jóvenes en situación de vulnerabilidad, al tiempo que ellos mismos son integrados a las filas del autotransporte, en momentos en que este sector necesita con urgencia de más manos detrás de los volantes.

Su filantropía estratégica es plasmada en el texto de portada de la presente edición, donde además se plantea la robustez logística que ha construido en las pasadas tres décadas, para la atención de las cadenas de suministro de sus clientes y los que están por venir. Todo desde un planteamiento multimodal.

## ¿ESTÁS LISTO?

Grupo T21 abre la convocatoria para los integrantes de Los 21 Jóvenes de T21 en su edición 2022. Te invitamos a conocer un poco más buscando la información en este ejemplar. 



# Directorio

- **Director General**  
Osiel I. Cruz Pacheco
- **Gerente General**  
Norma A. Galindo Juárez
- **Gerente de Administración**  
Pamela Martínez González
- **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, Junio 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 Savión 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 Mayo 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



# 21 Jóvenes

## Edición 2022

# T21

#21JóvenesT21

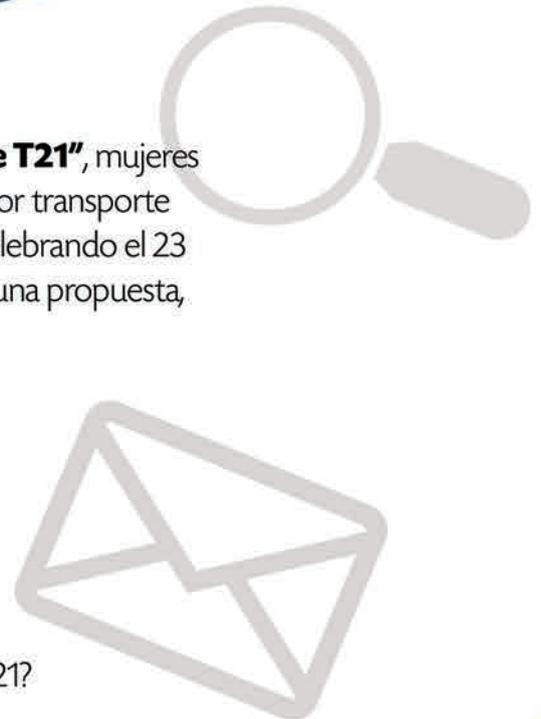


Estamos buscando a la nueva generación de **“Los 21 Jóvenes de T21”**, mujeres y hombres que estén revolucionando e innovando dentro del sector transporte y logística. Este listado se publicará en la edición de agosto 2022, celebrando el 23 Aniversario de Grupo T21. Recuerda que para postularte o enviar una propuesta, la edad máxima es de 35 años.

### **Si conoces a alguien, compártenos su información.**

Envía a [azanela@t21.com.mx](mailto:azanela@t21.com.mx) los siguientes datos:

- ▶ Nombre completo
- ▶ Fecha de nacimiento
- ▶ Cargo actual y empresa
- ▶ ¿Por qué crees que debes formar parte de Los 21 Jóvenes de T21?
- ▶ Describir un poco de tus actividades y enviar una fotografía.
- ▶ Datos de contacto, correo y número de teléfono móvil



**Fecha límite envío información:** Miércoles 22 de junio de 2022



## Cambio de mando



Juan Pablo Pacheco fue designado presidente de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga (Amacarga) para el periodo 2022-2024. Actualmente es director gerente de HAF Logística Internacional. Sustituye a Roberto Ramos.



Alexandra Loboda fue nombrada vicepresidente y directora global de Transporte Terrestre de Maersk, en Dinamarca. Así mismo, Patricia Pérez Salazar asumió el cargo de directora general de Maersk para México y Centroamérica. En Maersk 40% de cargos de dirección y gerencia están ocupados por mujeres.



El Puerto de Brownsville informó que Esteban Guerra fue nombrado por unanimidad de la Junta de Comisionados como presidente del Distrito de Navegación de Brownsville (BND). Fue elegido miembro del BND en 2018 y preside el Comité de Desarrollo Económico del BND.



Gonzalo Escobar fue nombrado como director de Experiencia de Conectividad Global del Cliente y OnStar para México, sucediendo a Mario Romero, que ocupó el puesto desde 2020 y fue nombrado como director de Cuidado al Cliente y Posventa.

## DIALOGOS EMPRESARIALES DE LOGÍSTICA

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



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



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



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



**Programa 52:**  
Dark stores y mini bodegas



## Calendario



Julio  
**6 al 9**

**Foro Nacional del Transporte de Mercancías**  
Playa del Carmen, Q. Roo  
<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 ANPACT**  
Centro Expositor Puebla  
<http://expotransporte.com/>



# Chevron

## Lubricantes Premium

Su trabajo  
es que su flotilla  
esté en movimiento...

Delo Vamos más lejos.

...el nuestro,  
es que tenga  
el mejor rendimiento.



Para más información:



Gracias a su formulación, el aceite lubricante **Chevron Delo 400 XLE**, 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, un buen control de la oxidación, con lo cual se pueden obtener ahorros de combustible, reducir los costos de mantenimiento, extender los intervalos de drenado, maximizar la vida útil y el valor de reventa de su inversión. Llámenos y **juntos lleguemos 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.



# EIT cumple 25 años

ENSENADA, BC.- “Tenemos que ganar esta licitación. Debemos ser muy agresivos en ella”. Con esta consigna de un jefe visionario comenzó a escribirse hace más de 25 años la historia de éxito de Ensenada International Terminal (EIT).

Aquella visión se ve concretada en una terminal que se perfila a rebasar los 400 mil contenedores movilizados este año.

“Se dice fácil 25 años, pero han sido producto de un gran esfuerzo para traernos del puerto de Los Ángeles una carga que normalmente se movía por ese puerto”, abundó Jorge Lecona, director ejecutivo de Hutchison Ports en México, Latinoamérica y el Caribe, en el marco de la celebración del 25 aniversario del inicio de operaciones de Hutchison Ports EIT.

La terminal prepara la inversión de 100 millones de dólares en la construcción de un nuevo mue-

lle de 300 metros de longitud, la ampliación de sus patios en 4 hectáreas, la adquisición de una nueva grúa súper post panamax, 2 grúas RTG de patio, y obras de dragado para sus muelles de contenedores y de cruceros, un conjunto de obras que se estima terminar a finales de 2023.

El plan es ampliar la capacidad hasta 600 mil TEU de operación.

Por Osiel Cruz



## 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





## Tren T-MEC, en operación

El puerto de Lázaro Cárdenas recibió un segundo cargamento proveniente de China con destino a Estados Unidos, operado por SPARX Logistics.

De acuerdo con Óscar del Cueto, presidente de Kansas City Southern de México (KCSM), los 600 contenedores que arribaron al puerto fueron transportados hasta Estados Unidos en un tren unitario de la compañía que transitará por la red ferroviaria a la que calificó como el tren T-MEC

A través de este servicio intermodal es que se descargaron 300 contenedores en Houston, Texas; 100 en Kansas City, Missouri; y, otros 100 en Chicago, Illinois, destino final del recorrido que inició con un primer cargamento en marzo pasado y por el cual SPARX Logistics fue distinguida por la Administración del Sistema Portuario Nacional (Asipona) Lázaro Cárdenas.

La Asipona indicó que un tránsito transpacífico de China al centro y este de EU, pasando por los puertos de Los Ángeles y Long Beach se desarrolla en un periodo de hasta 80 días, debido al congestionamiento que presentan esos puertos. Sin embargo, el servicio en la ruta de China al puerto de Lázaro Cárdenas contribuye con un ahorro de 40 días en toda la operación.

*Por Alberto Zanela*



## Lo mejor está en camino.

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

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

**Pitic**<sup>®</sup>



## AIFA, costoso e ineficiente

Lufthansa Cargo manifestó que trasladar su operación al Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA) duplicaría costos y sería ineficiente, además de incrementar el flujo vehicular, al utilizar camionetas para regresar la carga al Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México.

Frank Nozinsky, director para México de la compañía, explicó que no es sostenible ni ecológico, además tendría que contar con un almacén más, lo que aumentaría sus gastos.

“Todos los paquetes salen de Frankfurt, vienen en el avión de pasajeros y en el carguero, supongamos que vienen 2 al AICM y 3 al AIFA, la aduana jamás me va permitir despachar en diferentes lugares. Tendría que regresar y juntar los paquetes para pasar por aduana y entregarlos al cliente”, dijo.

El Gobierno federal ordenó trasladar las operaciones cargueras nacionales al AIFA y dio un plazo de 90 días para terminar la infraestructura fiscal y aduanera para recibir vuelos de carga internacional.

*Por Evangelina del Toro*

## Frases del mes

**No se preocupen,  
Volaris no les  
cobrará nada por  
este paseo”**

**Piloto del vuelo 700  
de Volaris el 2 de  
mayo en ruta Ciudad  
de México-Cancún**

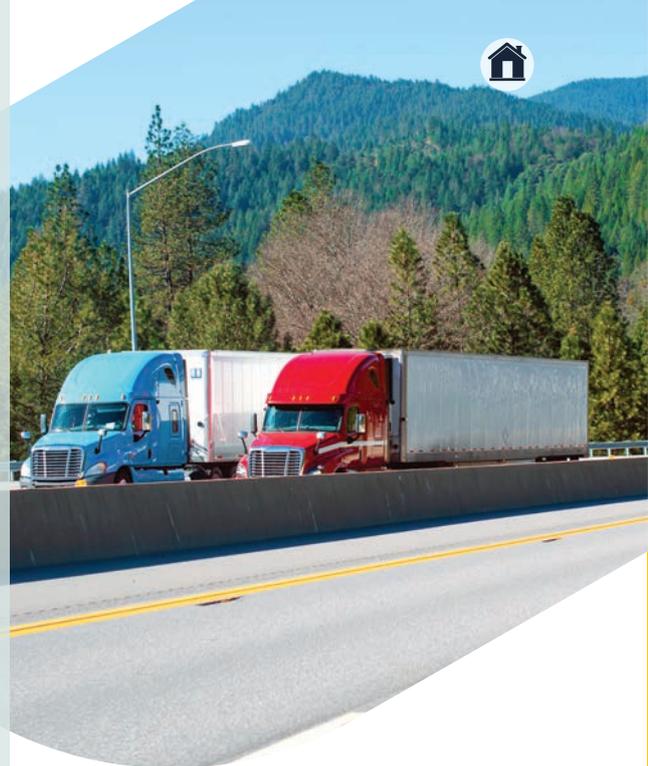
Luego de hacerse al aire  
previo a aterrizar, por un  
avión que seguía en pista en  
el aeropuerto de Cancún



**Entonces, eso se  
va a revisar, no  
vamos a estar  
bolseando a la  
gente”**

**Andrés Manuel  
López Obrador,  
presidente de México**

Criticando la norma de  
revisión físico mecánica de  
vehículos como medida por  
la seguridad vial



## Crece el financiamiento

Solvento, plataforma financiera y tecnológica (fintech), suma poco más de 3 millones de dólares de financiamiento al sector del transporte a casi un año de su salida al mercado mexicano y espera crecer 10 veces este monto en los próximos 12 meses.

“Hemos pagado alrededor de 4 mil facturas”, aseguró Jaime Tabachnik, CEO y cofundador de Solvento.

Esta fintech se especializa en otorgar financiamiento a operadores logísticos y transportistas para cubrir o adelantar los pagos pendientes por los servicios realizados.

Los operadores logísticos tienen la posibilidad de adelantar los pagos a los transportistas que contratan para que estos mismos continúen laborando sus unidades sin que cubran por su cuenta los días de crédito que el propio mercado los hace esperar por el cobro de sus facturas (en promedio de 30 a 50 días).

Esto se vuelve una ventaja para los operadores logísticos, ya que genera lealtad entre sus socios de transporte.

*Por Enrique Duarte*





# DACHSER México, reconocida como “Súper Empresa”

**D**ACHSER México se encuentra dentro de los mejores 50 lugares para trabajar en la categoría de empresas con menos de 500 colaboradores. Esta distinción la realiza Top Companies, publicado en la revista *Expansión*, y que anualmente reúne a todas las empresas que impulsan un ambiente laboral positivo, colaborativo y que apuestan por el desarrollo de sus colaboradores.

“El compromiso con nuestra gente es nuestro motor. Tanto clientes y socios, así como los colaboradores, son piezas clave para que una organización funcione. Impulsar la productividad e innovación bajo la premisa del bienestar de nuestro equipo, es nuestro ADN”, asegura Edgardo Hamon, Managing Director de DACHSER México.

En esta clasificación, DACHSER México ocupa el puesto 41 de entre las 170 empresas que ingresaron a la lista de Súper Empresas 2022. La salud física y mental, así como la seguridad de los empleados fueron los rubros principales que superaron las organizaciones dentro del ranking.

En estos dos últimos años, el compromiso de DACHSER México fue salvaguardar la salud de sus trabajadores, se operó con modalidad *home office* desde el inicio de la pandemia hasta este año donde el cambio fue a horario flexible y sistema híbrido, además de siempre cumplir con protocolos de protección hasta el día de hoy, entre otras iniciativas.



## 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](https://www.ferromex.mx)



## Al perro más flaco...

No cabe duda que en México ser autotransportista es una actividad cuasi estoica. Y es que no sólo hay que enfrentarse a la burocracia que imponen las autoridades y que genera cada vez más carga administrativa, como por ejemplo, la carta porte. A ello hay que agregar las presiones para poder conseguir operadores, el retraso para la emisión de las placas, las demoras incobrables por parte de algunos clientes y el tema de la inseguridad en las carreteras y zonas urbanas. En este último tema, ya el Centro de Inteligencia de la Cadena de Suministro de Sensitech (SCIC) ubicó al país en un nivel "severo". Pero ahí no paran las cosas, **el autotransportista todavía debe de aguantar el robo del robo que cometen las autoridades y los servicios de grúas porque al hacer la denuncia y pretender liberar la unidad, el empresario tiene que pagar "derecho de piso", la grúa, el peritaje, más lo que resulte, generando un costo de entre 70 y 80 mil pesos...** bien dicen que el perro más flaco se le cargan las pulgas.

## Aduana de Manzanillo y la política del azadón

Manzanillo es un claro ejemplo de caos logístico causado en gran medida por una aduana con evidente escasez de recursos humanos y financieros. **Lo que resulta increíble es que la segunda aduana que más recursos capta a nivel nacional, no obtenga financiamiento para su modernización. Nos cuentan que, más allá de que necesita equipamiento y personal para despachar ágilmente las mercancías de comercio exterior y con ello apoyar al plan antiinflacionario del gobierno federal, las instalaciones ni papel de baño tienen, hágame usted el favor.** Queda claro que la prioridad es la política del azadón, todo para acá y nada de regreso. Mientras tanto, la operación aduanera está cada día más venida a menos, pero eso sí, presumiendo por todo lo alto los altos ingresos, los cuales, por cierto, no son por políticas de Estado.

# de buena fuente

## Justicia cuatrotera

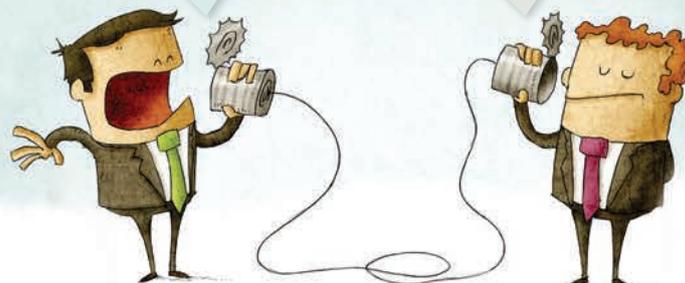
Seguro usted ya sabe que en México se aplica la ley en los bueyes de mi compadre.

En este país hay empresarios que deben al fisco miles de millones de pesos, pero como son afines a la cuatroté y con mil artimañas legales, nomás no pagan; y no vaya a usted a pensar en Salinas Pliego, por favor. O peor aún, el SAT les condona millones de pesos a los propagandistas, pero ojalá tampoco se le venga a la mente Epigmenio Ibarra. Pero bueno, este no es el caso del Astillero Marecsa, en Mazatlán, que sufrió un intento de embargo por parte de la administración portuaria que le alega retrasos en el pago de sus contraprestaciones y, aunque la empresa lo acepta, ha ido pagando poco a poco pese a que, nos cuentan, la Asipona le triplicó la cuota sin ton ni son, en tiempos donde la economía está contraída y la chamba del astillero ha mermado, **cuando de por sí es un sector que lleva muchos años deprimido y sin apoyo del gobierno. En fin, al grandote con miedo y al pequeño con saña, así es esta administración.**

## Políticos y empresarios buscan vender "espejitos"

Históricamente, los gobernadores de los estados con litoral en México han buscado hacerse de su propio puerto, pero el gobierno ha sido claro en decir

**prácticamente desde un principio si se puede o no; eso cuando se ha tenido una política bien establecida en materia de infraestructura. Ahora el gobernador nayarita Miguel Ángel Navarro revivió al inviable Puerto Nayarit pregonando que el secretario de Marina, Rafael Ojeda, dio entrada a la revisión del proyecto que desde el sexenio pasado quedó anclado a la imposibilidad al no tener siquiera vías de desalojo.** Este es solo un ejemplo de que no existe en este país un solo funcionario con visión que diga NO a todos esos dizque proyectos de infraestructura que van surgiendo en el camino, como el absurdo Corredor T-MEC que plantea un puerto cerca de Mazatlán, vías ferroviarias que atraviesen la sierra hacia Durango y se vayan hasta Estados Unidos, a lo cual ya hasta se subió la secretaria de Economía, Tatiana Clouthier, y algunos otros a los que les están dorando la píldora bien y bonito. **¡Avanza la ignorancia!**





# 55 años siendo un aliado confiable para sus clientes



**F**ruehauf celebra 55 años de presencia en México respaldada por un legado que va de más de 100 años de trayectoria iniciada por su fundador, August Fruehauf, creador del primer semirremolque quien era conocido por su comunidad como un “excelente herrero y constructor de equipos de alta calidad”. Sus clientes apreciaban desde entonces la **calidad** de su trabajo y la **durabilidad** de los equipos, valores que hoy conserva la marca.

Fue hasta el 16 de junio de 1967 que llega a México a inaugurar su planta de fabricación de semirremolques, en Villa de las Flores, Coacalco, Estado de México, conservando la **calidad superior y durabilidad** de sus equipos.

El fabricante líder de semirremolques hoy celebra sus primeros 55 años de presencia en México, representando para la marca el “mirar hacia adelante, avanzar a una nueva etapa y crecer”, festejando con ello grandes acontecimientos que marcarán su rumbo, entre ellos: inversiones importantes en su fábrica de producción, desarrollo de productos innovadores, planeación estratégica para atender de manera oportuna la demanda de equipos que requiere el mercado, posicionamiento de su marca, el regreso de la marca al mercado norteamericano y el cambio de imagen reciente de la compañía alineada en conjunto con EUA.

Hablando de producto, un caso de éxito rotundo en cuanto a innovación fue el lanzamiento de la línea de cajas secas Fleet Flyer en sus diferentes versiones pensadas en las diversas aplicaciones que usan los clientes para distintas zonas del país. El

conjunto de componentes premium y la innovación de instalar el perno con doble posición para que pueda aliarse con una caja convencional y una cabina tipo cabover es otra de las tantas ventajas que resaltaron del fabricante en estos recientes meses en pro de los transportistas.

No obstante, Fruehauf no solo destaca como fabricante de cajas secas sino también por sus líneas especializadas como fue la fabricación de su tolva de aluminio con capacidad de carga de 60 metros cúbicos para transportar producto a granel o volteos que destacan por su capacidad de carga y resistencia.

Leandro Radomile, Director General de Fruehauf de México, compartió con T21 la evolución que ha tenido la marca a través de casi 6 décadas y de la filosofía de trabajo que tienen sobre el escuchar siempre las necesidades de sus clientes, estar cerca de los proveedores para asegurar el buen abastecimiento para convertirse en un **ALIADO CONFIABLE A LO LARGO DEL CAMINO** del negocio de sus clientes.

Por otro lado, celebra de la mano de sus empleados y socios comerciales como proveedores y clientes que son pieza clave en los logros que ha tenido Fruehauf a lo largo de estos años.

**“Nuestros clientes son el motor de lo que hacemos en Fruehauf para seguir innovando, entregando confianza y acompañar a nuestros clientes en su camino por mucho tiempo, estamos emocionados por conquistar más logros y poder celebrar otros próximos 55 años”, comparte Fruehauf.**

Todo lo anterior es una suma de logros que transmiten confianza dentro del sector para los transportistas por lo que deseamos que estos 55 años sean solo el inicio de una gran trayectoria en México.



# Schneider

multimodalismo  
con enfoque social



**Bernardo Rodarte,**  
vicepresidente de  
Schneider en México



Desde la posición que ha ganado en el mercado mexicano en las tres últimas décadas, esta compañía ha diversificado los servicios que ofrece para las distintas cadenas de suministro que atiende, así como su apoyo hacia la sociedad, justo en momentos tan retadores como los que se viven actualmente.

POR REDACCIÓN T21  
@GrupoT21

Schneider lo tiene muy claro. En los 30 años que ha cumplido su presencia operativa en México ha establecido un portafolio de servicios logísticos basado fuertemente en un enfoque multimodal, un concepto orientado a las distintas necesidades logísticas de las empresas que atiende, pero que también trasciende hacia la sociedad con apoyos fundados en una filantropía estratégica.

Las acciones relativas que ha emprendido en este último apartado la convierten en una de las pocas empresas del sector transporte en procurar criterios ESG, que por sus siglas en inglés se refieren a factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo que se toman en cuenta en sus planes de inversión. Es el caso del programa *Formación Integral para el Trabajo*, un esfuerzo que inició en 2021 de manera conjunta con Nacional Monte de Piedad, Servicios a la Juventud y YouthBuild México, en el que un grupo de 16 hombres y mujeres neoleoneses de entre 21 y 29 años en situación de vulnerabilidad fue



becado para recibir capacitación técnica enfocada a su inclusión laboral en el sector del transporte de carga.

“Con este esquema, contribuimos a atacar un problema de la industria a la vez que buscamos retribuir a la sociedad”, asegura en entrevista Bernardo Rodarte, vicepresidente de Schneider en México, consciente de la escasez de operadores de unidades pesadas que afecta a la industria del autotransporte calculada en por lo menos 50 mil conductores. La primera generación que se graduó del programa en abril de este año ya se ha incorporado a la actividad laboral con socios estratégicos como Transportes Aguirre, CLC Solutions y Xpress Internacional; y se prevé que en breve se convoque a la siguiente generación para continuar aportando al sector del transporte.

Un modelo similar se refleja en su participación y alianza con Éntrale, una iniciativa del Consejo Mexicano de Negocios que inició en marzo del 2016 como respuesta a la situación tan compleja que enfrentan más de 7.8 millones de personas con discapacidad en el país; su objetivo es impulsar la transformación de las empresas a modelos 100% incluyentes.

Así mismo, desde hace una década también colabora con Ednica, una institución de la sociedad civil sin fines de lucro que atiende a niños, niñas y jóvenes en situación de calle. Ednica provee a todos ellos de recursos y de un lugar donde puedan realizar sus estudios, con el objetivo de que puedan aspirar a un futuro con mayores oportunidades.

“Fuera de Estados Unidos, México fue la oficina que más recursos recibió en 2021 para apoyos a la sociedad y a los criterios ESG”, afirma Rodarte, quien precisa que las ini-

ciativas antes descritas y otras más son impulsadas al interior de la empresa por sus propios asociados – que actualmente suman más de 100 en todo el país-. Además, a través de su Comité de diversidad, equidad e inclusión evalúan todas las propuestas que ahí se presentan.

## UNA EMPRESA MULTIMODAL

Durante las últimas tres décadas, Schneider ha desarrollado un balance adecuado en los servicios logísticos que ofrece para un mercado como el norteamericano, que no deja de presentar importantes retos y que hoy más que nunca exige resiliencia a las empresas en el movimiento transfronterizo de sus mercancías.

De solo mover “cajas naranjas” con el apoyo de sus socios en el autotransporte en sus inicios, esta compañía de origen estadounidense con matriz en Green Bay, Wisconsin, ha apostado por el desarrollo de servicios multimodales (una combinación entre movimientos carreteros y ferroviarios). En la actualidad, moviliza aproximadamente 2 mil cajas y contenedores diariamente entre México y Estados Unidos. “Nuestros clientes nos eligen porque les ofrecemos servicios de autotransporte, intermodal y logísticos que ayudan a balancear sus operaciones atendiendo necesidades específicas”, de acuerdo con Bernardo Rodarte, quien asegura que esta estrategia permite tener tiempos de respuesta óptimos ante posibles interrupciones a los movimientos transfronterizos de mercancías, como los que se han suscitado en recientes fechas en el estado de





Texas o la situación que se ha presentado entre el mercado mexicano y su vecino del norte en el desbalance de equipo en este periodo de crisis sanitaria, donde ha habido momentos críticos en el que por cada 10 cajas que buscan salir de México solo cinco están entrando al país.

“El servicio del transporte intermodal es una manera excelente para resolver este desbalance, en el aspecto de que el intermodal funciona mucho a través del reposicionamiento de equipo vacío. La posibilidad de poder ‘brincar’ entre un modo de transporte a otro sin mayor problema le da al cliente alternativas y, por lo tanto, mayor resiliencia a su cadena de valor”, afirma.

El reposicionamiento de equipo que menciona Rodarte se ha potenciado con la reciente apertura de un almacén en Laredo, Texas, en alianza con Delarub, en un área de 9 mil 290 metros cuadrados, donde realiza actividades de almacenaje y transbordo de mercancías, permitiendo que cajas de 53 pies puedan regresar a territorio mexicano.

Un elemento que destaca en todos los servicios de Schneider es la visibilidad que tiene de todos los movimientos que realiza, gracias a la tecnología de última generación que le permite el monitoreo constante de los tractores y las cajas o contenedores que moviliza, en donde si una de estas tiene una apertura no autorizada se activan alertas para que los colaboradores implementen las acciones necesarias para salvaguardar la carga.

Así mismo, la compañía ha dispuesto su más reciente servicio de 3PL y 4PL, con el que ofrece consultoría en el diseño de la cadena de suministro de las empresas, coordinación de todos los fletes y los jugadores logísticos implicados,

**2 mil**  
cajas

y contenedores moviliza  
Schneider diariamente  
entre México y Estados  
Unidos

uso de almacenes y logística inversa. “Este servicio hoy representa más del 20% de nuestra facturación en México”, afirma.

Todo este portafolio de servicios que ha dispuesto Schneider en México se ha visto ampliamente impulsado por la alta demanda de transporte que se ha presentado en los últimos dos años, en el que a pesar de los primeros efectos que se vieron al inicio de la crisis sanitaria, muchas empresas tanto en México como en Estados Unidos no han frenado su actividad de reposicionamiento de inventarios. “Poco a poco esos niveles de inventario se empiezan a recuperar, pero muchos de ellos no están aún en niveles prepandemia, es decir, todavía están buscando ajustar su abastecimiento para llegar a sus niveles de inventario normales, tarde o temprano lo van a lograr y se va a estabilizar la industria del transporte, pero al día de hoy la demanda sigue siendo muy alta”, afirma.

Así pues, Schneider tiene mucho que celebrar, y agradece enormemente a sus clientes, transportistas, proveedores y asociados, actuales y anteriores, por hacer posible la permanencia y éxito registrados a lo largo de estos primeros 30 años de operación en México. Enhorabuena.

# El reto del cambio climático, ¿qué hacemos en el transporte?



POR  
OSIEL CRUZ PACHECO

ocruz@t21.com.mx

El autor es Director General  
de Grupo T21

Sígueme en Twitter

@CruzOsiel

El transporte es responsable en el mundo de alrededor de una quinta parte de las emisiones de carbono a la atmósfera. Y las alertas por el cambio climático urgen a actuar en reducir ese impacto antes de que sea demasiado tarde para el planeta. El **Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC)**, por sus siglas en inglés, de la **Organización de las Naciones Unidas (ONU)**, ha fijado un plazo de cuatro años (2026) para evitar que el cambio climático supere los 1.5 grados centígrados de temperatura promedio que tenía el planeta respecto a los niveles de temperatura promedio que se tenía en la era preindustrial.

En el proceso por descarbonizar el transporte, existen diferentes iniciativas que marchan a distintas velocidades alrededor del mundo. Pero hay una constante en los países en donde el avance es más significativo: se tienen políticas públicas y un plan rector por parte de sus gobiernos.

En México no tenemos una política pública clara por parte del gobierno federal en la materia más allá de haber sido uno de los países que firmó el compromiso de observar la Agenda 2030 de la **ONU**. No obstante, se han enviado algunas señales que van en una dirección contraria a esos objetivos, como la construcción de la refinería de Dos Bocas,

Tabasco, para continuar consumiendo combustibles de origen fósil.

Así, las empresas privadas han tomado iniciativas propias apegadas a su

compromiso de responsabilidad social. **Bimbo, Pepsico, Grupo Modelo, DHL, Estafeta**, y otras empresas, han invertido en adquirir vehículos eléctricos, incluso la primera produce algunos de los vehículos de reparto de última milla que usa en centros históricos de ciudades donde la calidad del aire es regularmente pobre.

Dentro del sector del autotransporte de larga distancia, firmas como **Alianza Trayecto, Aralo y Trucka**, entre otras, han invertido en vehículos a base de gas natural, un combustible que es más limpio que el diésel ecológico. Esto, a pesar de que todavía hace falta desarrollar más infraestructura de estaciones de servicio en el país. En otras palabras, las mismas empresas han tenido que hacerse cargo de instalar sus propias estaciones de cargado y diseñar rutas específicas a las ciudades donde se dispone de gas natural.

A nivel mundial, ejemplos como la iniciativa de **A.P. Moller-Maersk**, de abastecerse de al menos 730 mil toneladas de metanol verde para 2025, más la serie de pedidos a los astilleros de 12 buques portacontenedores ecológicos alimentados con metanol neutro en carbono del mundo. No solo eso, la empresa danesa de logística, tiene planeado llegar al 2040 con cero emisiones de efecto invernadero en todas sus actividades.

Para el metanol verde, la compañía también ha sumado contar con alianzas con desarrolladores tecnológicos y proveedores de combustibles limpios y energías renovables. Es el caso de **European Energy, Orsted, Proman y WasteFuel**, de Europa, China y América.



En el proceso por descarbonizar el transporte, existen diferentes iniciativas que marchan a distintas velocidades alrededor del mundo.



En California, en la **ACTExpo** se presentaron nuevas tecnologías de movilidad eléctrica el pasado mes. Los grandes retos de los vehículos eléctricos que ahí se plantearon, son el desarrollo de infraestructuras de carga rápida que reduzcan los tiempos que hoy son de 4-8 horas, a tiempos equivalentes como los que tomaría cargar el mismo vehículo de diésel o gasolina. Y desde luego, llevar esa infraestructura a todas las regiones de Estados Unidos para acelerar la conversión de flotas de combustibles fósiles a electricidad generada a base de la radiación solar o la fuerza del aire para cerrar el círculo virtuoso.

En México necesitamos primero una política de Estado que impulse a la iniciativa privada y le marque el camino a recorrer. Sin embargo, en esta administración no se ve que haya dirección ni señales de que hay

preocupación por acelerar el cambio que necesitamos. Así, por el momento, tristemente, sólo dependemos de lo que es la voluntad de las empresas.

### C12 NACE EXITOSO

No podemos calificar diferente el primer evento de **C12**, la empresa propiedad de **Elías Gamboa** y **Roberto Sosa**. El encuentro de prestadores de servicios y compradores de transporte y logística, en reuniones *face to face*, logró negociaciones productivas que se han traducido en negocios tangibles y prospectos que en los siguientes meses se harán realidad. Imposible valorar el monto de los negocios, pero sin duda los logros serán positivos para la logística en México. Ni que decir de la excelente idea de hacer del **Hotel Xcaret Arte** la sede. Nuestra recomendación: no perderse la próxima edición. Enhorabuena. 🎉

**FERROVALLE INTERMODAL**  
*La solución logística más eficiente y segura de México.*

- Realizamos más de 500 mil maniobras al año.
- Modernizamos nuestro sistema intermodal, para aumentar la interacción con los clientes.
- Contamos con los mejores tiempos de atención al autotransporte.

FORTALECEMOS NUESTROS PROTOCOLOS DE SEGURIDAD

Nuevo centro de mando y monitoreo (C4)

Unidades caninas (K9)

Supervisión aérea (drones)

**FVW**  
FERROVALLE

 **Ferrovalle Intermodal**

[www.ferrovalle.com.mx](http://www.ferrovalle.com.mx)  
Conoce nuestra nueva página web.



# En Albania también se cuecen AIFAS



POR  
JUAN ANTONIO JOSÉ

El autor es académico  
aeronáutico

**L**to leo y no lo creo. Hay un campo aéreo militar al que se le sumó una atractiva, moderna, pero austera terminal civil para pasajeros y carga, con apenas unos cuantos comercios funcionando y enfocada preferentemente en aerolíneas de bajo costo. Partió de un proyecto considerado por una parte importante de la población como el resultado del ego de su actual gobierno, construido y forzado a entrar en operación de manera precipitada, y en realidad antes de estar debidamente listo para ser usado, con tal de que la magna y muy publicitada ceremonia de inauguración tuviese lugar antes de cierto proceso electoral y que su primer año de operación apenas superó los 5 mil pasajeros atendidos y en manos de aerolíneas virtualmente subsidiadas para emplearlo.

¿Dónde será que se encuentra dicho aeropuerto?

¡No, por favor! No estoy hablando de Santa Lucía, Estado de México, ¿cómo cree? Se trata del Aeropuerto Internacional “Zayed” de Kukës, Albania, con siglas IATA: KFZ.

Lo cierto es que me enteré de este aeropuerto leyendo recientemente comentarios en los foros aeronáuticos internacionales en los que participo, en los que, quizás con justa razón, se especula sobre la posibilidad de que el mismo pudiese terminar siendo cerrado ante la falta de demanda.

¡Eso, la verdad, duele!

Y es que, de ser el caso, Kukës no sería el primero ni el último aeropuerto que pudiera cerrar atendiendo esa elemental

premisa que dice que “una infraestructura de transporte no genera demanda, sino que la atiende”, caso del aeropuerto de Ciudad Real, España, hoy día abandonado por las aerolíneas, supuestamente destinado a complementar a Madrid-Barajas, a la que habría que sumar otra premisa:

Aun existiendo la demanda, dada la manera como pretende ser atendida o su ubicación, la nueva infraestructura no necesariamente va a resultar atractiva para ella, forzando a recurrir a otras opciones, caso de Mirabel, Canadá, hoy día también abandonado por los pasajeros, destinado a ser el nuevo gran aeropuerto de Montreal. Mejor no hablo del Aeropuerto Internacional de Chichen Itzá, del “López Mateos” de Toluca, o del “Mar de Cortés” en Puerto Peñasco, los tres en mi querido México.

Creo que el mensaje es claro: En Albania, como en muchas otras geografías, también se cuecen AIFAS.

Por lo menos para fortuna de los albaneses, el aeropuerto de Kukës no fue financiado con sus impuestos en detrimento de necesidades tan importantes como son la salud, la seguridad, la educación, el empleo y hasta la revitalización de otras infraestructuras de transporte, sino por capitales procedentes de los Emiratos Árabes Unidos, de ahí su nombre “Zayed”.

Sobra decir que el reto ahora para ellos es aprovechar al máximo dicho aeropuerto, pero cuidado, sin que ello suponga todavía más gastos, tal y como me temo posiblemente va a ocurrir por muchos años al norte del Valle de México. ✨



Partió de un proyecto considerado por una parte importante de la población como el resultado del ego de su actual gobierno.



Con el propósito de tomar el pulso del papel que juegan los distribuidores de vehículos pesados como un eslabón más de la cadena logística del autotransporte, la escasez de componentes, especialmente de semiconductores y otras autopartes, así como la falta de operadores, nos dimos a la tarea de hacerles algunas preguntas a tres de los distribuidores líderes en la venta de vehículos pesados.

Iniciamos esta plática con Jaime Tamez, CEO de Difrenosa de Monterrey N.L., distribuidor de vehículos Freightliner:

“Recibimos los vehículos “casi listos” - entrecomilla Jaime- Daimler ha optado por no detener la línea de producción, aunque eso signifique tener camiones incompletos que posteriormente son completados para su entrega al cliente.

“En este momento se conoce qué será producido durante este año; sin embargo, la demanda seguirá superando a la oferta, por lo que en breve estaremos programando la disponibilidad de unidades para el año 2023, donde con menor problema de suministro de partes, continuará aún el rezago”.

También nos comenta Tamez que una solución momentánea a la escasez de camiones es el mantenimiento preventivo a las unidades que estaban en vías de renovarse, con

# Escasez de camiones, ¿cuándo terminará?

el propósito de que continúen en el camino sin detenerse por alguna falla mecánica.

Respecto a la falta de operadores, Jaime Tamez refiere que su marca, junto con sus clientes, están especificando vehículos más equipados, como la transmisión DT12 automática, incorporación de más componentes de seguridad, más mujeres y una mejor paga para las y los operadores, con el fin de hacer más atractiva la profesión.

“Nuestros clientes están buscando un socio comercial que los acompañe en el asesoramiento de nuevas tecnologías, financiamiento y mantenimiento; que sea eficaz, que agregue valor a su operación, así como capacitación para nuevos operadores”, finaliza Tamez. 💎



POR  
GUSTAVO GARCÍA

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

@GustavoAGG1953



# Dignificación ante falta de conductores

POR ELIZABETH DÍAZ NAVARRETE  
@Liznomas

La inseguridad, la variación de salarios y la falta de infraestructura y capacitación son algunos factores que contribuyen para que en México exista una creciente escasez de conductores en el autotransporte de carga.

**E**n 2015 México contaba con 318 mil 044 personas ocupadas en el autotransporte de carga. Ese año se registró la mayor cantidad de operadores dentro del periodo 2013-2020 que ofrece el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi). A partir de ahí los números han ido en picada y, a 2020, el número de conductores había caído un 34.8% contra 2015.

Las estimaciones de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), el mayor organismo que agrupa a los transportistas del país, indican que existen alrededor de 50 mil vacantes de trabajo para operador que no se han podido ocupar por múltiples factores -como la inseguridad, la variación en los salarios y la falta de infraestructura y capacitación- que han complicado esta búsqueda o que incluso han desalentado a las nuevas generaciones a considerar la profesión.



Sergio Hernández, director de Capital Humano de Alianza Trayecto (No. 1 del Top 100 del Autotransporte), confirma esta situación y señala que incluso la “satanización” de la profesión de conductor del autotransporte también está afectando la tarea de atraer nuevos talentos.

Otro factor en esta fórmula es la incertidumbre en la consistencia de viajes que afecta el salario de los conductores. Y claro, la fuga de operadores hacia Estados Unidos, ya que ninguna línea de autotransporte mexicana compite con los salarios que ofrecen sus pares en el vecino del norte.

Datos obtenidos por T21 refieren que, en cuestión salarial, los conductores de torton o rabón reciben en promedio al mes entre 10 mil y 17 mil pesos; en el caso de tractocamión sencillo el pago se ubica entre los 17 mil y 25 mil pesos; para el caso de la configuración doblemente articulada se coloca entre los 25 mil y hasta 40 mil pesos mensuales.

A su vez, en ciertas áreas de los Estados Unidos la oferta laboral inicia en los 0.50 dólares por milla hasta los 0.60 dólares; asimismo, algunas empresas ofrecen bonos que oscilan entre los mil 500 y hasta 5 mil dólares al firmar.

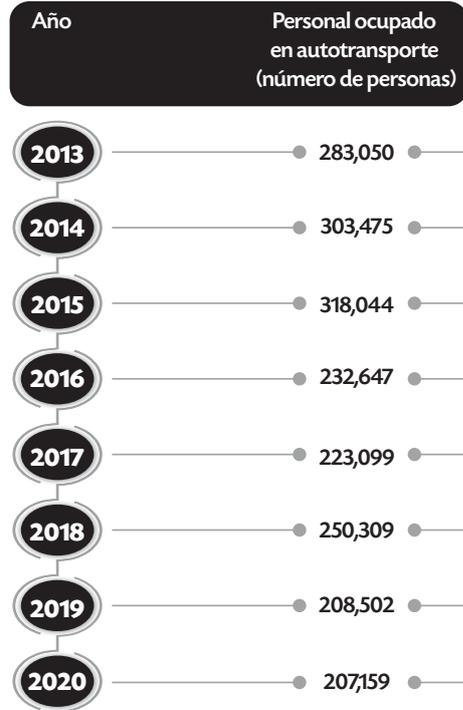
Oscar Sánchez, encargado del área de Profesionalización de Canacar, apunta que, si bien los salarios en Estados Unidos son atractivos, en la mayoría de los casos, las condiciones para la contratación es un tema que pocas veces se toca.

“Los conductores que buscan emigrar a Estados Unidos deben cumplir ciertos requisitos, tales como una licencia de la Secretaría de Infraestructura Comunicaciones y Transportes (SICT) en la categoría internacional y contar con experiencia”, asegura.

Para Sánchez, la escasez de operadores también tiene que ver con la capacitación, “con el tiempo se empieza a abrir una brecha entre los avances tecnológicos (de los vehículos) y las capacidades técnicas de los conductores”, sumado a que existe poca oferta de centros de capacitación en el país.

Además, la infraestructura también tiene participación en esta crisis de operadores. De los 468 paradores sugeridos por la Subsecretaría de Infraestructura de la SICT para realizar pausas y descansos en el territorio nacional para vehículos de transporte de carga, sólo 11 de ellos cuentan con

## Falta de operadores



Fuente: Inegi

todos los servicios, según información de la aplicación móvil Paradores México de Canacar.

### IMPACTOS A FUTURO

La falta de operadores en México podría incidir en la recuperación de la economía nacional dada su importancia. El *Boletín económico del autotransporte de carga del 2021* refiere que el 57% de la carga nacional se mueve mediante el autotransporte federal. Además, señala que este mismo sector aportó el 3.3% del Producto Interno Bruto Nacional (PIB) en 2020. Sánchez abunda en que el papel del conductor ante esta situación es fundamental, pues actualmente las empresas ven limitado su crecimiento de flota porque no tienen quién conduzca los vehículos.

“Cada segmento del autotransporte requiere una especialización de los conductores, no es lo mismo un conductor de carga en general, uno de refrigerado, materiales peligrosos, transporte de fondos y valores, grúas, exceso de dimensiones, etc., son completamente distintos los aprendizajes, entonces al existir una fuga de operadores prácticamente todas las actividades se verían detenidas”, asegura.



**1,000**  
conductores  
aproximadamente ha  
graduado la UDAT

## ACCIONES

Para hacer frente tanto a la escasez como a la fuga de operadores, Canacar trabaja en la promoción de la profesión de conductor de autotransporte de carga y ha buscado dar un giro a esta situación, es decir, en lugar de verla como una problemática, orientarla como un área de oportunidad para que al menos 50 mil personas tengan acceso a un trabajo digno bien remunerado.

Oscar Sánchez comenta que la Cámara busca sumar esfuerzos con la Secretaría de Educación Pública (SEP) para que sus escuelas adquieran la autorización que brinda la SICT para brindar capacitación y se otorgue o se renueve la licencia federal. Además, se encuentra trabajando para sumarse al programa *Jóvenes construyendo el futuro*. Y se ha ocupado de capacitar al conductor en diversas áreas de forma gratuita mediante el programa *Transportando al País, Transportando a México*.

La tarea, según la opinión de Sergio Hernández, es la dignificación de la profesión de conductor del autotransporte de carga. “Se debe dar un trato digno tanto al conductor como a quien lo atiende,

porque de ellos depende la vida del negocio”. Añade que otro punto decisivo es contar con liderazgo para generar un buen ambiente de trabajo y cuidar que los salarios sean justos.

Anota que otras acciones que Alianza Trayecto ha implementado es la capacitación, implementación de sistemas de seguridad, además de buscar generar conciencia de que en México hay empresas que requieren conductores y que son bien remunerados.

“En Alianza Trayecto tenemos la UDAT, una institución educativa especializada en la formación de conductores profesionales para el autotransporte de carga federal, que desde 2015 genera nuevos talentos, les mostramos cómo es trabajar en una empresa formal que los cuida y los desarrolla profesionalmente, con el fin de rescatar la dignidad del operador”, afirma. A lo largo de su operación la UDAT ha capacitado a cerca de mil conductores.

Si bien el encargado del área de Profesionalización de Canacar analiza que no hay una fórmula mágica para detener la fuga de operadores, la suma de voluntades, tanto del empresario como de los conductores dará la permanencia del capital humano en las empresas.



# Meritor despliega su tecnología en ACTExpo 2022

POR REDACCIÓN T21  
 @GrupoT21

**N**uevamente Meritor arribó a Long Beach, California, para participar en la Expo Transporte Limpio Avanzado (ACTExpo) 2022 en donde promocionó su marca Meritor Blue Horizon, que se enfoca en aportar soluciones que ayudan a impulsar la industria de los vehículos comerciales eléctricos sustentables.

En entrevista con T21, Federico García, gerente nacional de Ventas y Marketing en Meritor, comentó que produce y comercializa 3 versiones de ejes eléctricos: 12Xe™, 14Xe™ y 17Xe™ que se adecúan a diferentes clases, cargas y aplicaciones.

“En este momento el más popular de ellos es el 14Xe™, teniendo una capacidad de carga bruta desde 13,600 lb hasta 26,000 lb por eje, que lleva más de 300 mil millas de pruebas y que ya está montado en los vehículos con algunos clientes. Este tren motriz eléctrico es el que está ligado a esta visita en especial, pues es un trabajo en conjunto con Kenworth y Alianza Trayecto para atender la Clase 8 de los vehículos pesados”, señaló.

Actualmente Meritor cuenta con el portafolio más amplio de productos para atender las necesidades tanto de los vehículos comerciales como de remolques. “Para vehículos comerciales contamos con ejes frontales direccionales, ejes traseros motrices, fre-

nos de tambor, frenos de disco y flechas cardán; para remolques contamos con ejes, frenos de tambor y de disco, así como suspensiones y sistemas de auto inflado de llantas. Podemos decir que somos el único Tier 1 que puede tener el mismo freno de disco tanto en el vehículo como en el remolque y como gran ejemplo tenemos a nuestro freno de disco EX Plus”, comentó.

Si bien el camino del autotransporte de carga es hacia la electrificación, esta se enfrenta a algunos retos, sobre todo en México. En este sentido, Federico García explicó que para la incorporación de esta tecnología en el mediano plazo dos factores intervienen principalmente: la infraestructura y los incentivos del gobierno.

“En Estados Unidos estos factores han contribuido para que se logren comercializar los vehículos eléctricos, lo cual todavía carecemos en México. Entonces el gobierno será clave en los incentivos y en promocionar la infraestructura para que los vehículos se puedan cargar en diferentes lugares, considerando que la autonomía de las unidades por ahora está limitada”, dijo.

Federico García admitió que el costo de un vehículo eléctrico es alto, pero la transición está en la mira. “Ciertamente iniciará con clientes que tengan el poder adquisitivo para incorporarla y que apuestan a la tecnología de punta, como es el caso de Alianza Trayecto”, aseguró y añadió que en un periodo de entre 3 y 5 años se comenzarán a ver en México algunos vehículos eléctricos con los productos de Meritor.

A su vez John Bennett, oficial de Tecnología de Meritor, compartió algunas particularidades del tren motriz eléctrico 17Xe™. “Este eje está destinado al peso bruto combinado de vehículos comerciales de 26 a 44 toneladas. Se puede configurar con 3 tamaños de motor diferentes 290, 360, 431 Kw de potencia de motor continua y la transmisión, se puede configurar como un sistema de 2 o 3 velocidades”, abundó.



**Amanda Phillips**, vicepresidente de Ventas OEM y Operaciones de Ventas - Meritor; **Federico García**, Gerente Sr. de Ventas, Servicio y Marketing - México - Meritor; **Jorge González**, Gerente de Tecnología y Mantenimiento - Alianza Trayecto; **Carlos Arias**, Director Financiero - Alianza Trayecto; **Rick Decaire**, Gerente General de Ventas y Servicio - Norteamérica - Meritor; **Juan Menchaca**, Director de Mantenimiento, Tecnología y Compras - Alianza Trayecto; **Daniel Aguilera**, Gerente Regional de Ventas - Kenworth; **Roberto Molano**, Director Comercial - Kenworth Monterrey; **Mauricio Guzmán**, Director IT - Alianza Trayecto y **Gerardo Vega**, Ingeniero Sr. en Desarrollo de Productos - Kenworth

# Inflación y estrés logístico

La presión inflacionaria global ha puesto en predicamentos a muchas empresas de logística que han tenido que iniciar un periodo de negociaciones para el incremento en el costo de sus servicios.

POR ENRIQUE DUARTE RIONDA  
 @EnriqueDuRio

**E**l logístico mexicano vive más estresado. En los últimos meses Salvador de las Fuentes, director general de Flex-Coah, ha emprendido una férrea campaña para negociar un alza en sus tarifas. De acuerdo con sus cálculos, para esta línea de autotransporte los costos operativos se han incrementado entre un 25 y 35%, aunque confirma a su vez que ha encontrado apertura de sus clientes para llegar a buenos términos.

Al alza de los precios en las llantas, diésel, aceite y casetas, entre otros, se añade el aumento de sueldo a los conductores para mantener en sus filas a aquellos que se ven seducidos con mejores salarios por empresas de transporte en Estados Unidos. La coahuilense cuenta con poco más de 300 tractocamiones y 200 cajas que la colocan dentro del grupo de empresas grandes en el autotransporte (con más de 100 vehículos).

En la pandemia ha tenido que ampliar sus servicios a otros sectores productivos como la exportación de electrodomésticos y muebles Estados Unidos, luego de un incremento que se presentó en la demanda de estas mercancías por parte de los consumidores cuando comenzaron a recibir los apoyos económicos del gobierno de Joe Biden. Muchos de esos productos se fabrican en el norte o bajío de México.

El freno en las actividades en cadena de suministro de la industria automotriz en 2020, donde ha encontrado a sus mejores clientes en los 13 años que lleva operando, significó que muchos de sus tractocamiones tuvieran un periodo ocioso que afectó sus ingresos. A la par, la incorporación de nuevas unidades ha tomado un ritmo lento por la actual escasez de modelos pesados en las agencias, también afectados en la producción por la falta de componentes como los microchips.

El precio de las unidades nuevas también se ha incrementado un 20% en los últimos 12 meses en promedio. Flex-Coah tiene un pedido para





este año de 50 tractocamiones y apenas han llegado 10. En una vía alterna, Salvador de las Fuentes también ha buscado en el mercado de seminuevos.

“Se nos están subiendo los costos. Todos. La empresa no tiene un *profit* (ganancia) y es cuando uno empieza a solicitar aumentos. Todo el mundo andamos sobre lo mismo. Es un buen momento para subir los precios, pero no para generar más dinero. Ahorita hay mucha necesidad de transporte. Nos impulsó la economía estadounidense. Ya todo el mundo ubicó sus capacidades en diversas cosas y eso hace que también la demanda crezca el costo”, afirma De las Fuentes en entrevista.

Esta tendencia inflacionaria global de los últimos 2 años ha encontrado últimamente en la guerra entre Rusia y Ucrania un excelente pretexto para continuar con su escalada. En México, el sector Transportes, Correos y Almacenamiento tuvo un incremento de precios de 8.17% en abril comparado con el mismo mes de 2021, de acuerdo con el Índice Nacional de Precios Productor (INPP), del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi). Si se comparan con los niveles prepandemia (abril de 2019), este mismo sector presenta un incremento de precios de 13.48 por ciento.

Para Ricardo Álvarez, director de Grupo en Ryder México, la inflación en el sector logístico del país ha tenido un impacto directo en los salarios y



beneficios de los empleados operativos y administrativos; el costo de las rentas de los almacenes; costos de reclutamiento, selección y entrenamientos de operadores; a la par de la introducción de incentivos para controlar su rotación.

“Sin ser transportistas es un tema que nos impacta a todos”, menciona. Además, se une el costo de adquisición de equipo de manejo de materiales, entre otros elementos como el impacto sobre la adquisición de tecnología y automatización para buscar eficiencias y mayores productividades con costos más competitivos.

Esta compañía ha buscado retener al talento ofreciendo una compensación justa y ambiente laboral adecuado; así mismo, también ha entrado en negociaciones centralizadas en temas de tarifas de transporte, almacenamiento y equipo de manejo de materiales; ha buscado tener “un balance entre talento y tecnología buscando la mayor productividad para ser competitivos y ofrecer al cliente una ventaja sobre el mercado en la gestión de su cadena de suministro”, afirma Ricardo Álvarez, consultado por T21.

# 25-35%

## se han

incrementado los costos operativos para las empresas de autotransporte

Ante esta presión inflacionaria, Mario Veraldo, CEO de MTM Logix, observa 3 palancas que las empresas del sector pueden hacer para defenderse de la presión inflacionaria.

1. Visibilidad y acción: hacer que su cadena de suministro sea más efectiva pasa por tener una comprensión clara de dónde están sus activos y cómo manejarlos de manera más eficiente. Muy pocas empresas ejecutan un enfoque estratégico estructurado para la utilización de sus activos.

2. Productividad: la forma más fácil de mitigar las presiones inflacionarias es mejorar la productividad. Hay herramientas disponibles en la actualidad que pueden ayudar a automatizar los procesos, reduciendo la necesidad de intervención manual.

3. Enfoque comercial: hay varias oportunidades que surgirán del aumento general de precios que vemos en la presión inflacionaria. Los clientes buscarán oportunidades para reducir el impacto y las empresas de logística que se centren en los puntos 1 y 2 sin duda tendrán una ventaja inicial.

“Por último, cuando la inflación aumenta, existe una tendencia natural de los países a aumentar las tasas de interés y el riesgo de un aterrizaje forzoso. Esos 3 puntos anteriores son una clara medicina para la inflación, pero son más importantes cuando llega la crisis”, asegura.





Usuarios ANTP  
del transporte de carga

22

# FORO NACIONAL del Transporte de Mercancías

Sé parte del evento más importante  
del transporte y la logística en México.



6 al 9 de julio 2022 • Paradisus Playa del Carmen  
**CONFERENCIAS, NETWORKING,  
ESPECIALISTAS, ACTIVIDADES  
RECREATIVAS**

**¡Aprovecha nuestra promoción!**

REGÍSTRATE ANTES DEL 17 DE JUNIO Y RECIBE UN 50% DE DESCUENTO EN LA NOCHE DEL SÁBADO

[www.antp.org.mx/foro](http://www.antp.org.mx/foro)



# Los desafíos del oro verde

Más estados en México buscan enviar aguacate a Estados Unidos cumpliendo al pie de la letra con sus requerimientos, lo que se ha convertido en el principal objetivo y, a su vez, el mayor reto.

POR JENNIFER GALINDO  
 @jenna\_GH\_

México es el mayor productor y exportador de aguacate en el mundo. El país provee el 30% del consumo de este fruto a escala global, de acuerdo con datos oficiales, lo que contribuye sustancialmente con la economía local.

La Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (Sader) refiere que en los últimos 25 años la producción nacional de aguacate se ha triplicado, al pasar de 790 mil toneladas a 2.4 millones en 2021. El Grupo Consultor de Mercados Agrícolas (GCMA) señala que el 53% de esta producción tuvo fines de exportación y el 81% de estos envíos tiene como principal destino Estados Unidos.

Statista calcula que las exportaciones de aguacate desde México alcanzaron un valor anual de 2 mil 975.9 millones de dólares en 2021, que basada en los valores de exportación de la mercadería libre a bordo (FOB), esto representó un crecimiento de 23.6% respecto a 2018 y un 82.4% en comparación con 2015.

El valor de las exportaciones de aguacate ha aumentado considerablemente durante el Super Bowl, en Estados Unidos. Su consumo ha presentado un crecimiento constante, pasando de 121 mil 600 toneladas métricas en 2019 a más de 140 mil en 2022.

Ocho estados de la República Mexicana están autorizados a realizar exportaciones, el principal es Michoacán, seguido por Jalisco, Estado de México, Nayarit, Morelos, Guerrero, Puebla y Guanajuato. Sin embargo, Michoacán es el único que tiene auto-





rización para exportar este fruto a Estados Unidos, pero esto está por cambiar.

### NUEVAS SENDAS

Después de 10 años de buscarlo, Jalisco fue incluido en el Plan de Trabajo Operativo (PTO) para la Exportación de Aguacate de México a Estados Unidos, que acordaron el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (Senasica) y el Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal (APHIS, por sus siglas en inglés).

El estado tiene 15 municipios declarados como libres de barrenadores (uno de los principales requerimientos para exportar a Estados Unidos), lo que equivale a 22 mil 107 hectáreas de aguacate, de 2 mil 900 productores, que corresponden a 3 mil 663 huertos, además de 26 empacadoras que tienen la infraestructura necesaria para realizar los envíos que exige el gobierno estadounidense, según datos de Senasica.

Ante esto, Javier Medina Villanueva, presidente de la Asociación de Productores Exportadores de Aguacate de Jalisco (Apeajal), destaca en entrevista para T21 el compromiso de los productores del estado para lograr esto, pues han “trabajado muy fuertemente en el tema de inocuidad, en el tema de plagas, en certificaciones y hoy estamos a unas semanas de lograrlo”.

El que Jalisco inicie labores en la exportación de aguacate a Estados Unidos traerá beneficios a la economía, pero además para las familias que se dedican a la producción de esta fruta en México y todos los que participan en la cadena productiva, sobre todo en la mano de obra que se requiere para el empaque del producto, de acuerdo con Medina.

**22 mil 107**  
hectáreas  
de aguacate  
suma Jalisco

### RETOS DE LA INDUSTRIA

Ariel Muñoz Prado, investigador de la industria aguacatera, destaca 4 retos importantes para la codiciada fruta. El primero es su manejo integrado que tiene que ver con el tema de la gente, la sustentabilidad ambiental, la conservación de suelos, el manejo correcto de los mantos acuíferos y también el aprovechamiento de la lluvia.

“En Michoacán, la producción y el rendimiento por hectárea ha ido disminuyendo año con año. Tuvi- mos un estado que producía aproximadamente 14 toneladas por hectárea y ahorita, difícilmente, alcanza las 10 toneladas”, menciona en entrevista.

El segundo reto es la inocuidad del producto, es decir, que el tratamiento de la fruta una vez que es cosechada y llevada a un empaque sea el adecuado para cumplir con los estándares que impone Estados Unidos.

Además de esto, la trazabilidad juega un papel importante en esta industria ya que, como menciona Muñoz, los compradores quieren saber todo sobre el proceso de la fruta que van a consumir. “Desde cómo fue cultivada esa fruta, cómo fue empacada, su manejo en el traslado y cómo fue protegida su cadena de frío, hasta que se entrega a los distribuidores en Estados Unidos o en cualquier otra parte del mundo”, menciona.

El cuarto punto es el valor del mercado y los inventarios, ya que México tiene la ventaja de que se puede cultivar aguacate todo el año en distintas altitudes. “México no es el único competidor en el mercado, pero todo el año podemos extraer y enviar fruta, porque afortunadamente tenemos distintas floraciones del aguacate a lo largo de todo el año, básicamente cuatro cortes por año”, indica. 



# El fantasma de otra reforma portuaria

Mientras la curva de aprendizaje de la Marina en la rectoría de los puertos se aplanan, surge una iniciativa para ampliar sus atribuciones, misma que la industria no valora positiva.

POR LUIS ALBERTO ZANELA  
 @BetoZanela

**D**espués de un complicado proceso legislativo, la Secretaría de Marina (Semar) logró hacerse de la rectoría de los puertos, la marina mercante y la educación náutica que desde los años 70 pertenecían al sector Comunicaciones y Transportes, algo que la dependencia buscaba desde el sexenio pasado y que se materializó a propuesta del presidente Andrés Manuel López Obrador.

Este 1 de junio la Semar cumplió un año como ente rector del sector marítimo-portuario nacional y, a decir de especialistas, ha transcurrido por una curva de aprendizaje que debe comenzar a aplanarse, pues si bien tiene amplio conocimiento del sector en materia marítima y de seguridad nacional, en la práctica se han desatendido aspectos operativos y de facilitación comercial.

Para Fernando Ramos, presidente del Consejo Marítimo Portuario de México (Comport), el que una de las instituciones con mayor prestigio en este país como la Marina sea la cabeza del sector no supone un problema, pero observa áreas de mejora comenzando por la estructura de costos, al considerar que las tarifas que precisamente se acaban de ajustar al alza son muy elevadas en comparación con otros puertos del mundo, además de otros factores como la descoordinación entre las diferentes autoridades presentes en los puertos, principalmente con las aduanas.

“A nivel operativo las cosas están igual y hay que analizar puerto por puerto. Si ya la Marina está al frente, tiene que empezar a aprender de los modos comerciales, y tiene que darse cuenta de que hay cosas en los puertos que no están funcionando. Manzanillo es un caos, Ensenada está empezando a tener problemas. No estamos viendo la realidad que tenemos de frente; la batalla comercial entre China y Estados Unidos, los americanos están propiciando tener más comercio con México, el famoso *nearshoring*, no lo estamos aprovechando, no estamos viendo a los puertos de manera comercial, ni estamos solucionando los cuellos de botella”, comenta Ramos.

Por su parte, Bárbara Stepien, especialista en Derecho Marítimo, considera que la presencia de la Semar en los puertos aún es reciente y será en los próximos años cuando se observe cómo reacciona la industria (especialmente las flotas extranjeras) al contacto cada vez más frecuente con la Marina y, en consecuencia, ello determinará si económicamente México tendrá beneficios o resentirá perjui-





cios, toda vez que considera también que no se observan aspectos comerciales.

“Creo que todavía es muy poco tiempo para poder evaluar con exactitud el impacto real de la reforma en la industria naviera y la economía mexicana. Faltan un par de años más para poder ver si se lograron los principales objetivos de la reforma como, por ejemplo, la lucha contra la corrupción. Por supuesto, esto sería sumamente positivo, pero no creo que esta sea la forma correcta de abordar este problema y el tiempo es escaso para poder apreciar empíricamente resultados”, enfatiza.

### PODER CENTRALIZADO

Si bien la Semar ejerce la rectoría del sector a través de la Coordinación General de Puertos y Marina Mercante (CGPMM), que a su vez encabeza a las ahora Administraciones del Sistema Portuario Nacional (Asipona), antes llamadas API, existe una iniciativa del diputado Bruno Blancas que plantea reformar la Ley de Puertos para que estas entidades paraestatales desaparezcan y la Semar centralice la administración portuaria, algo

“ Hay explicaciones dignas de malos discursos ideológicos”

Octavio Arellano

que la industria valora como un “despropósito”.

“La propuesta simplona de Blancas consiste en que los puertos (entiéndase las API - que son propiedad gubernamental y las federales ya son controladas por Semar) y las terminales marítimas privadas, pasen a ser manejados directamente por el Gobierno federal, sin tener la menor idea de lo que eso significaría. Los beneficios que tendría hacer esto no están claros. Hay explicaciones dignas de malos discursos ideológicos, pero que carecen de razones congruentes”, opina Octavio Arellano, consultor marítimo-portuario.

El especialista sentencia que es una iniciativa que no puede tomarse en serio cuando lo único que hace es tomar la Ley vigente y tachar todos los párrafos que contengan la palabra “concesión”. Esto, además, porque desde la óptica de Arellano, el diputado no entiende que en el modelo actual la concesión sobre los bienes de la Nación que integran los puertos sólo puede otorgarse a las Asipona, que hoy son propiedad del gobierno al 100 por ciento.

“Es justamente la existencia de las API desde 1994, la mayor parte de ellas, lo que ha permitido gobernar los puertos con una óptica de interés público. Son las API las que reciben concesiones del gobierno federal por 50 años, prorrogables por periodos iguales. Y son las API las encargadas de otorgar cesiones parciales de derechos a empresas privadas para que desarrollen terminales para los diferentes tipos de

carga, según las necesidades de cada puerto, que están consignadas en los Programas Maestros De Desarrollo Portuario”, argumenta.

Sobre este tema, Fernando Ramos valora como “preocupante” la propuesta del diputado Blancas en el sentido de desaparecer las Asipona, causando un nerviosísimo innecesario en el sector sobre todo cuando es la propia Semar la que rige ya a los puertos y el transporte marítimo, por lo que plantea un diálogo cada vez más abierto con la dependencia para elevar la eficiencia portuaria.

“En la Semar están sensibles al tema y ciertos de que las cosas no pueden transcurrir como las planteó el diputado. Por lo menos es un tema que ya no se va a discutir en este periodo de sesiones, y yo creo que vamos a tener unos meses para tener un acercamiento más profundo con la Semar; como Comport buscamos este acercamiento. Ya no tenemos que meternos en temas administrativos, sino a temas operativos y tratar de rediseñar el despacho aduanero en los puertos, tenemos que atender la operación”, resalta Ramos Casas.

Al respecto, Bárbara Stepien, también docente e investigadora de la Universidad Iberoamericana, recuerda que México mantiene un modelo mixto (público-privado) de gobernanza portuaria, donde el Estado es el dueño de los terrenos y la operación está en manos de privados; esquema que ha permitido el desarrollo portuario a nivel mundial ante la cada vez más costosa revitalización y operación de los puertos, y donde también debe existir la visión de concebir a los puertos como mode-

los de negocios rentables, al ser un componente crucial de la economía.

“Transferir la administración portuaria a manos militares tendría un impacto muy concreto en la economía mexicana. Si el ejército necesita sustentar los puertos, ¿quién los sustentará de facto? El pueblo mexicano a través de sus impuestos. Dejando de lado incluso la discusión de si debe estar en manos civiles o militares, el común denominador del problema es que estas manos son públicas, es decir, pagadas por los contribuyentes mexicanos. Así, aunque a primera vista no se materialice, tendrá un impacto negativo en la economía mexicana. Por supuesto es posible que el ejército haga un negocio muy rentable con los puertos y por tanto se volverían autosuficientes, pero como muestran ejemplos a nivel nacional e internacional, eso no es muy probable”, agrega.

Fuentes consultadas previamente por T21 resaltaron que la iniciativa busca que todos los recursos económicos captados por las ahora Asipona ingresen directamente a la Semar, que no necesariamente transparentaría su uso, y lo cual iría en detrimento del mantenimiento de la infraestructura portuaria, al no ser canalizados para dicho fin como hasta ahora, es decir, un tema meramente recaudatorio.

Mientras se ve si la iniciativa se retoma en el próximo periodo de sesiones de la Cámara de Diputados, el sector busca un mayor acercamiento con la Semar para detallar sus puntos de vista, pero considerando que ya de facto la rectoría del sector le pertenece y es momento de que se privilegie una visión de los puertos como centros de negocios que favorezcan a la economía con una visión de facilitación comercial.

“Transferir la administración portuaria a manos militares tendría un impacto muy concreto en la economía mexicana”

**Bárbara Stepien**





# Puerto de Brownsville, estratégico para la industria mexicana

POR REDACCIÓN T21  
@GrupoT21

**E**l puerto de Brownsville, ubicado en Texas, se ha convertido en un punto estratégico para la industria mexicana asentada en Tamaulipas, Nuevo León, Coahuila, Durango, Guanajuato, Aguascalientes, Jalisco, Puebla, San Luis Potosí, Veracruz, Querétaro, Ciudad de México y Estado de México, toda vez que se posiciona como el puerto que más acero mueve a México desde el extranjero, así como una gran cantidad de hidrocarburos.

“El puerto de Brownsville mueve más acero a México que cualquier otro puerto de Estados Unidos. En 2021 movió más de 4 millones de toneladas (mdt) y se espera que este volumen incremente a 5.3 mdt para 2023. Además de acero, Brownsville es uno de los principales exportadores de hidrocarburos hacia México, con productos como diésel, gasolina y otros lubricantes. Las importaciones de combustible, como el combustóleo, son transportadas también por ferrocarril al puerto marítimo”, comenta Eduardo Campirano, director general del puerto.

Destaca también que Brownsville es uno de los principales puertos de Estados Unidos con capacidad de recibir, almacenar y transportar enormes componentes para la industria eólica, incluyendo las palas eólicas más largas del mundo, de 80 metros de longitud. Asimismo, el puerto apoya las operaciones de TPI Composites, fabricante de palas eólicas en Matamoros, Tamaulipas.

La infraestructura del puerto se compone por 16 mil hectáreas de terreno para desarrollo industrial; más de 92 hectáreas de bodegas cubiertas; 279 hectáreas de almacenaje a cielo abierto; 13 muelles para carga general; y, 6 terminales de fluidos. Esto le permite operar cargas como planchón, placa, rollos, vigas, mineral de hierro, tubos, alambón, lingotes y briquetas; así como petróleo, lubricantes, diésel, gasolina, asfalto, turbosina, combustóleo y una gran cantidad de minerales, entre muchos otros productos.



Eduardo Campirano enfatiza que Brownsville es el único puerto de aguas profundas localizado en la frontera entre México y Estados Unidos, por donde se puede operar una logística eficiente con una ruta de camiones con límites de peso en México (aproximadamente 30 toneladas), teniendo ahorros en tiempo y dinero; aunado al acceso a las carreteras interestatales de Estados Unidos y un puente internacional exclusivo para ferrocarril que conecta al puerto con Monterrey.

Asimismo, el puerto de Brownsville es propietario del Brownsville Rio Grande International Railway, un ferrocarril de línea corta que opera en los 72.4 kilómetros de vías de ferrocarril dentro del puerto; mismo que ofrece conexión con tres ferrocarriles de Clase 1 como Union Pacific y BNSF Railway sirviendo las rutas hacia el norte, y Kansas City Southern de México ofreciendo sus servicios para carga destinada al sur de la frontera, comparte el directivo.

En 2021, Brownsville movió 13.8 mdt de carga, un aumento del 19% comparado con 2020 cuando registró 11.6 mdt. De las cifras registradas en 2021, destaca el movimiento de 6.4 mdt de carga líquida (46% del total); 4.3 mdt de carga a granel, incluyendo productos de acero (31%); y 3.1 mdt de carga seca (23%). En este 2022, Eduardo Campirano espera que el puerto alcance las 15.6 mdt.

# Asecho a las tarifas ferroviarias

El gobierno quiere controlar las tarifas durante 6 meses para mitigar los efectos inflacionarios, pero existe el temor de que extienda el periodo distorsionando al mercado.

POR EVANGELINA DEL TORO  
 @evandeltoro



**E**l presidente Andrés Manuel López Obrador planteó dentro del Paquete Contra la Inflación y la Carestía controlar, por al menos 6 meses, las tarifas ferroviarias a través de una directriz de emergencia que para la industria será ineficiente y de poco impacto. De inicio, la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece) establece que, de aplicarse, podría distorsionar las decisiones de los concesionarios y, por lo tanto, tener consecuencias contrarias a lo que pretende.

Fernando Ramos, ex presidente de la Asociación Mexicana del Transporte Intermodal (AMTI), opina que lo planteado por el paquete en materia ferroviaria debería aplicarse de común acuerdo con las concesionarias que de buena voluntad pudieran apoyar al gobierno en este periodo, pero no más.

“Lo que yo no vería bien es que las obligaran, ahí hay un conflicto y nunca es bueno, a pesar de lo



que cada quien pueda opinar sobre las tarifas ferroviarias, nunca es bueno que el gobierno se meta en eso porque empieza a distorsionar el mercado. Por el tema de la inflación y por ahora podría estar bien, pero que no se vaya el gobierno por ahí después, porque no sería buena noticia”, expresa Ramos.

Carlos Barreda, representante comercial en México de Stella Jones, dice que en gobiernos anteriores este tipo de medidas arrojaron resultados positivos, aunque no de forma inmediata y en un entorno económico totalmente distinto al actual, pues ahora el alza en precios de bienes y servicios resulta de factores internacionales que van desde la pandemia y hasta el conflicto en Ucrania.

“La Directriz de Emergencia para el transporte ferroviario de carga es una medida contracíclica que esperamos sea de carácter temporal, tal y como ha sido planteada. El Gobierno federal propone en parte mitigar el alza en los precios finales de solo 24 bienes de consumo básico, mediante el control de precios de las cadenas de distribución. Para el sector ferroviario la imposición de una tarifa máxima desvinculada al precio de los combustibles podría generar pérdidas importantes, pues hay productos de consumo básico como es el caso del maíz cuyo transporte representa poco más del 12% del total de la carga que se mueve por este medio”, explica.

Benjamín Alemán Castilla, socio fundador de Altrac, menciona que los controles de precios que se han utilizado anteriormente han evidenciado que este tipo de medidas son dañinas para la económica, ya que impactan en la disponibilidad de los productos o en la calidad de los servicios y a los consumidores.

“Ya lo hemos visto antes en la historia económica del país y en otros. Es una mala idea. También la Ley Reglamentaria establece que las empresas ferroviarias tienen la libertad para fijar sus tarifas, entonces la ley reconoce esa libertad y por lo tanto el decreto en principio habría que cuestionar si tiene fundamento legal”, precisa.

Detalla que aplicar la medida pudiera afectar la rentabilidad de las ferroviarias y dependiendo del nivel de costos que se fijen, y si son 6 meses “pueden poner en aprietos la rentabilidad de las



**26.4%**  
del mercado  
de transporte  
terrestre lo ocupa  
el ferrocarril

empresas y también deja como antecedente esta medida para atender este tipo de crisis. Esto pone en peligro la viabilidad de las empresas no solo las ferroviarias sino en cualquier otra industria”.

### **LIBERTAD TARIFARIA**

De acuerdo con el Artículo 46 de la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario (LRSF) los concesionarios y permisionarios fijan libremente las tarifas en términos que permitan la prestación de los servicios en condiciones satisfactorias de calidad, eficiencia, competitividad, seguridad y permanencia.

Los concesionarios registran ante la Agencia Reguladora del Transporte Ferroviario (ARTF) para su puesta en vigor las tarifas máximas aplicables para diversos servicios y son además públicas; aunque también hay tarifas pactadas mutuamente entre concesionarios y usuarios, las cuales están disponibles en todo momento a petición de la agencia.

Sergio González Ángel, director de Calidad Mexicana en Desarrollo Ferroviario, explica que existen varios factores para determinar los costos aplicables, entre ellos recuperación de inversión, rentabilidad, gastos de operación, tipo de carga (contenerizado, regular, material peligroso), peso, distancia, por mencionar algunos.

“Está compuesto por varios elementos que son necesarios para la negociación. El beneficio del ferrocarril es que con grandes volúmenes el costo se vuelve atractivo a través de la conversión de cuánto saldría por carretera y aun así se piensa que es caro, y no lo es, ya que es una de sus virtudes, ser más barato que el autotransporte”, dice.

Para la Asociación Mexicana de Ferrocarriles (AMF) establecer un control de precios a través de fijar tarifas no es la solución para un sector intensivo en capital, además de ser una medida ineficiente y de poco impacto, para alcanzar el objetivo previsto en la justificación, en virtud de que el ferrocarril solo representa el 26.4% del mercado de transporte terrestre y podría resultar contraproducente a largo plazo.

Sin embargo, la Comisión Nacional de Mejora Regulatoria (Conamer) autorizó desde el 26 de abril la directriz de emergencia para reducir las tarifas máximas durante 6 meses. 

# Carga aérea

## impulsa aeropuertos en Latam

Varios países destinan recursos para que los procesos sean más dinámicos, fáciles y rápidos.

POR EVANGELINA DEL TORO

[@evandeltoro](#)

**E**l Consejo Internacional de Aeropuertos en América Latina (ACI-LAC por sus siglas en inglés) prevé que el movimiento de carga aérea en la región continúe su crecimiento debido al impulso del comercio electrónico a través de diferentes retailers como Amazon o Alibaba, lo que ha provocado que los aeródromos realicen inversiones en infraestructura, tecnología y sistemas, entre otros.

Rafael Echevarne, director del organismo para Latinoamérica y el Caribe, dice que incluso las aduanas de varios países están destinando recursos para que los procesos sean más dinámicos, fáciles y rápidos.

“Aunque se habla del impacto del transporte por drones, no estamos hablando de grandes volúmenes. La carga aérea tradicional va a seguir siendo muy importante y cada vez más y hay muchos proyectos que se están llevando a cabo en toda la región”, expone sin indicar cifras sobre los recursos invertidos.

Menciona que Perú, Colombia y Ecuador son mercados importantes y cuentan con gran competencia. “Los aeropuertos tienen que proporcionar terminales de carga, están trabajando e invirtiendo en ello. Los países tienen que ponerse al día porque la flexibilidad y rapidez de responder a la carga tiene que ser muy rápida”.

De acuerdo con la consultora de análisis de datos de viaje, Cirium, la industria trabaja para crear eficiencia invirtiendo en tecnología y en su transformación digital. “La dependencia del comercio electrónico no es probable que cambie. IBM estima que el COVID-19 aceleró el crecimiento del comercio electrónico de 5 años, es el segmento de más rápido crecimiento en el sector de la carga aérea con un crecimiento interanual del 27.6%”.

Echevarne coincide que durante la pandemia se ha demostrado la importancia de la carga aérea para muchos países de la región, tal vez no tanto para México por su proximidad con Estados Unidos, pero sí para los otros que se encuentran al sur del territorio mexicano, ya que es fundamental para el desarrollo económico de dichas naciones el exportar produc-





tos como perecederos dirigidos a otros mercados como Estados Unidos o Europa.

“La carga es un elemento competitivo para nuestros países y por eso se tiene que estar al día, avanzado en todos los sistemas tecnológicos para hacer que la respuesta de los importadores y exportadores sea lo más rápido posible. Es un tema que se está tomando con seriedad”, dice.

De acuerdo con la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA) la demanda global aumentó un 6.9% en 2021 en comparación con 2019 (niveles pre-COVID) y un 18.7% en comparación con 2020, esta fue la segunda mayor subida de la demanda interanual (por detrás del 20.6% en 2010) desde que IATA comenzó a monitorear el desempeño de la carga aérea en 1990.

En dicho periodo las aerolíneas latinoamericanas experimentaron una desaceleración en la demanda internacional del 15.2% en 2021 respecto a 2019, y una caída de la capacidad internacional del 30.2%, esto debido a que fue un año desafiante para las empresas de la región ante los largos procesos de reestructuración que atravesaron varias de ellas.

Para el mes de marzo y pese a los efectos de ómicron en Asia, la guerra entre Rusia y Ucrania, las líneas aéreas en la región reportaron un aumento del 22.1% en los volúmenes de carga frente a igual periodo del año pasado. Este fue el mejor desempeño de todas las regiones. Algunas de las aerolíneas más grandes de la región se están beneficiando del fin de los procedimientos de quiebra. La capacidad aumentó un 34.9% en comparación con el mismo mes de 2021.

“A pesar de la guerra no nos está afectando tanto como es el caso de Europa o Asia, y la demanda de carga sigue subiendo en general, ya nos recuperamos de la pandemia y seguirá recuperándose más, obviamente está la incertidumbre económica, la inflación y el precio del combustible que está subiendo y eso impacta al sector. Hay muchos países en la región que son exportadores de productos perecederos y la única manera de hacerlo es por la vía aérea, no pueden almacenarse y no hay alternativa”, apunta Echevarne. ❖



## 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)



# Multimodal Altamira, 24 años de renovación continua

POR REDACCIÓN T21  
@GrupoT21

**A**ltamira Terminal Multimodal celebra 24 años de iniciar operaciones en el ramo logístico. Fue un 25 de mayo de 1998 en el puerto de Altamira, Tamaulipas, comandado por su fundador, Enrique de Hita Yibale (Q.E.P.D.), que arranca este ambicioso proyecto, desarrollando un concepto único de negocio orientado a incrementar la productividad y la competitividad de sus clientes, al disminuir sus costos y optimizar sus recursos.

En el marco de su 24 aniversario, Multimodal festeja a lo grande con la adquisición de una nueva y moderna flotilla de tractocamiones Freightliner 2022, equipados con motor DD16 C, misma que se incorpora a su división de transporte foráneo Multimodal Logistics de Altamira (MLA). Lo anterior, como parte de su estrategia de renovación permanente, cuyo enfoque es la mejora continua a gran escala.

Aunado a ello, está su recientemente renovado Centro de Monitoreo, un espacio de última generación equipado con un Videowall de alta definición y con tecnología de rastreo satelital GPS avanzada, desde el cual, un equipo de operadores capacitados vigila permanentemente las flotillas de la empresa, lo

que les permite registrar con exactitud los movimientos realizados por sus tractocamiones.

Este innovador sistema hace posible que los clientes obtengan una cuenta espejo, con la cual se mantienen al tanto de los recorridos de sus cargas en tiempo real.

Aunado a lo anterior, este 2022 Multimodal suma una herramienta clave para su plan estratégico de seguridad: su participación en el programa de certificación **Operador Económico Autorizado** (OEA).

Con esto busca fortalecer la seguridad de sus operaciones logísticas y de transporte mediante la implementación y cumplimiento de procesos y estándares de seguridad, encaminados a mitigar riesgos y/o actos ilícitos.

Con dicha certificación, Multimodal Altamira será reconocida como una empresa segura ante la autoridad aduanera, revalidándose ante sus socios logísticos como una empresa confiable. 





CARGA

(833) 260 02 27

TRANSPORTE

(833) 260 01 48

**TU CARGA SEGURA Y A TIEMPO**

**GRACIAS A LOS + DE 300 CLIENTES**

CONFIANDO EN NUESTROS SERVICIOS

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



# SMART PORT

La **plataforma de servicios digitales** en la que tendrás a la mano todas las opciones para optimizar tu operación con la mayor transparencia, seguridad y eficiencia, garantizándote la mejor experiencia de consulta y gestión para programar servicios, liberar, facturar, rastrear y más ante nuestras terminales.



## ¡Conoce SMARTPORT!

Y todo lo que puede hacer por ti, en un solo paso.