

T21[®]

Septiembre 2022 / Volumen 277 / Año 24 / \$65.00 M.N.



LOGI MAYAB CRECE A PASO FIRME



t21.com.mx

NUEVO PLAZO PARA CCP evidencia falta de condiciones

LA MEDIDA ESTÁ EN MARCHA, PERO
EL SAT NO AVANZA

GRUPO BAFAR se quiere subir al tren

TRAS UN PLAN POCO EXITOSO
DA OTRA OPORTUNIDAD



Soluciones Logísticas a la medida de tus necesidades

Nuevo almacén de
8,000 m²
en Tepetzotlán,
Estado de México

Zona estratégica para los principales centros de distribución en el país

2,000 m² 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
contacto@grupocice.com



SU PRESUPUESTO NO SE MANEJA SOLO, **SU FLOTA SÍ**

Planee y optimice el control de sus gastos operativos del 2023.

En **Shell Fleet Solutions**, le ayudamos a incrementar el desempeño de sus vehículos y obtener ahorros en el gasto de combustible.



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 ahorre en grande este 2023!
Minimice sus actividades y maximice sus resultados.
558950.9514 | contactanos@shell.com | shell.com.mx



14 **Logi Mayab crece a paso firme**
Refrigerado y última milla, la apuesta



22 **Nuevo plazo para CCP evidencia falta de condiciones**
La medida está en marcha, pero el SAT no avanza

Sueño omnicanal
El progreso de Coppel en este modelo



40 **Grupo Bafar se quiere subir al tren**
Tras un plan poco exitoso da otra oportunidad



38 **Terminal en Veracruz, segundo intento**
Nueva licitación en curso

Lufthansa se afianza en México con brazo LCSLM
Mayor infraestructura para carga aérea



18

Bitácora
Por Osiel Cruz

Nearshoring, oportunidad mas no panacea

20

Al vuelo
Por Juan Antonio José

Europa quiere abandonar el avión y viajar por tren

21

Pláticas con el CEO
Por Gustavo García

Los transportistas y los distribuidores de camiones



Movimiento constante



La desregulación del autotransporte en 1989, en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, generó la oportunidad para que en este sector se crearan nuevas unidades económicas o empresas, sobre todo en el caso de las líneas enfocadas al movimiento de mercancías.

Una de las empresas que encontró la oportunidad para su conformación fue Logística del Mayab (Logi Mayab), que se encuentra en camino a su 30 aniversario, en 2023.

Gran parte de su trayectoria se enfocó en la oferta del autotransporte de carga bajo la modalidad de servicios dedicados y generando relaciones de largo plazo con los clientes, todo sustentado bajo un modelo de negocio que tiene como valor agregado el servicio y la cercanía con las cuentas para obtener una relación ganar - ganar.

A pesar del crecimiento constante que ha manifestado Logi Mayab en este mercado, de forma reciente comenzó una dinámica de diversificación hacia otros segmentos, donde la base es el modelo de negocio que hasta ahora ha resultado exitoso.

Esas nuevas verticales de servicio son la incorporación en el transporte de temperatura controlada, así como un enfoque hacia la última milla. Evidentemente, el consumo de alimentos y productos que requieren un traslado refrigerado o temperatura controlada seguirá en un crecimiento constante.

El otro rubro, la última milla, ha sido de los sectores más beneficiados por la presencia de la pandemia del COVID-19, que ha tenido un crecimiento dinámico muy por arriba del ritmo previo al 2020.

Si bien muchos *players* ingresaron al mercado de la última milla, también han registrado salidas por una falta de servicio, que es donde Logi Mayab ha comenzado a avanzar con los principales *marketplaces*, de manera inicial en el sur-este del país, pero con el objetivo de avanzar regionalmente.

Así, la fórmula de Logi Mayab se centra en mantener sus niveles de servicio en las modalidades de autotransporte de carga, y transmitiendo ese *expertise* a los segmentos de carga refrigerada y última milla, por ahora. 



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 Egurrola,
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

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



T21, Revista mensual, Septiembre 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 Saviñón 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 Agosto 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



Estaremos presentes en:

2022
EXPOTRANSPORTE
ANAGAT®

Stand P1213

Regístrese en:
expotransporte.com



Lubricantes
Premium

¿Está listo para llegar más lejos con Chevron?

¡Nosotros ya lo estamos!

Tenemos una cita en EXPOTRANSPORTE 2022.



Para más información:



Después de dos años al fin podremos reunirnos de nuevo, la cita será en Puebla los días **5, 6 y 7 de octubre** en el **stand P1213**, donde podrá conocer lo más reciente en tecnología de lubricación que ponemos a su servicio para ayudarle no solo a extender el rendimiento de su flotilla, también eficientar sus costos de mantenimiento y por ende incrementar la productividad de su negocio. ¡No falte!, nos gustará mucho saludarle y conversar con usted para trabajar en equipo y juntos **¡llegar más lejos!**

©2022. Chevron. Todos los derechos reservados. Todas las marcas son propiedad de Chevron Intellectual Property LLC.



DIALOGOS EMPRESARIALES DE LOGÍSTICA

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



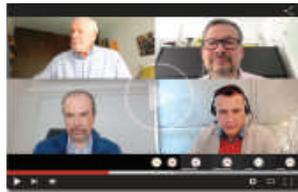
Ver video



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



Ricardo Álvarez fue designado director general y vicepresidente de cadena de suministro de Ryder México, uno de los operadores logísticos 3PL más grandes del país, tras la próxima salida de Eugenio Sevilla-Sacasa, su líder desde la apertura de las oficinas mexicanas y tras casi 40 años de servicio.

DEMATIC

Fernando Milman fue designado director general de Dematic en México, empresa de servicios intralogísticos, tras la salida de Felipe Reséndiz, quien dirigiera a la compañía en el periodo de pandemia. El nuevo líder buscará aprovechar el efecto del *neashoring* que se desarrolla fuertemente en el país.



Stefan Senra fue designado director general de Alliera, la evolución de la unidad de Cemex de servicios logísticos que ha operado durante los últimos 15 años. Operará como empresa 3PL independiente. Senra fue elegido en 2019 por esta casa editorial como parte de su listado de los 21 Jóvenes de T21.



María Marisa Abarca fue dispuesta por la Secretaría de Marina al frente de la Dirección General de Puertos de la Coordinación General de Puertos y Marina Mercante, en sustitución del Capitán de Altura Gaspar Cime. Se desempeñaba como directora ejecutiva de Proyectos Prioritarios Marítimo Portuarios.



Septiembre
6 al 8

LOGEX, Logistic Experience
Paradisus, Playa del Carmen, Q. Roo.
<https://www.logisticsexperience.com/es-mx.html>



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/>



Octubre
25 y 26

Exporail 2022
Centro CitiBanamex, CDMX
<https://amf.org.mx/exporail-2022/>



CICE

robustece operación logística

Grupo CICE inauguró su nuevo almacén en Tepotzotlán, Estado de México, cercano a los principales centros de distribución del país y en respuesta a las necesidades de sus clientes, de acuerdo con Rodrigo Cruces, director de Soluciones Logísticas en CICE.

“Tepotzotlán es un clúster, como se llama la cuestión logística no sólo e-commerce, eso es lo que nos impulsó a tomar la ubicación, porque muchos de los clientes que tenemos están cerca de sus actuales centros de distribución o de los centros de distribución de sus canales. Entonces Tepotzotlán nos hizo mucho sentido, porque los clientes actuales de las otras unidades de negocio llegan justamente a esta ubicación, hablando específicamente de puertos y de transporte”, señaló.

El almacén cuenta con 8 mil metros cuadrados (m2) de superficie, contó con una inversión de



Nortes

aproximadamente 25 millones de pesos (mdp); y tras 7 meses desde su arranque, de acuerdo con Rodrigo Cruces, la locación cuenta con 2 clientes en operación y 3 ya pactados.

Con el éxito que ha tenido CICE, con picos de saturación, explora invertir entre 35 y 40 mdp adicionales para abrir otro almacén en la zona.

Por Jennifer Galindo y Alberto Zanela



Kuehne+Nagel

presenta seguro de carga sostenible

El mayor transportista marítimo y aéreo del mundo se convirtió en el primer proveedor logístico a nivel global en ofrecer a sus clientes un seguro que contribuya a la restauración y protección de la flora y fauna marina en beneficio de la salud de los océanos, a través de Nacora International Insurance Brokers.

Por cada embarque asegurado a través de Kuehne+Nagel o colocada por Nacora a través de su sistema digital “e-insurance system”, un porcentaje de esos recursos serán destinados a financiar proyectos liderados por la organización sin fines de lucro con sede en Estados Unidos “The Marine Megafauna Foundation” (MMF).

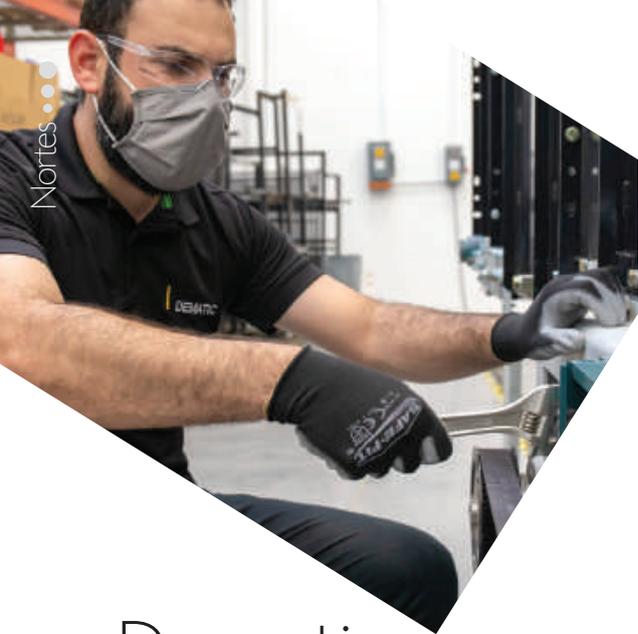
La misión de MMF es salvar la vida marina amenazada y, en particular, la protección de las especies

en peligro. Es así como a través de este nuevo producto, Nacora pretende promover una gestión logística consciente con el entorno, en donde los clientes al momento de reservar un flete, a su vez, aseguran una acción que ayudará a proteger los océanos.

“Para hacer frente a las responsabilidades actuales y futuras, en Nacora estamos orgullosos en introducir el primer modelo de colocación de seguro que aporta directo a la conservación de los hábitats marítimos. Esperamos encender un desarrollo sostenible global dando este ejemplo”, comenta Stefan Bergholz, director general del Grupo Nacora.

El producto de seguro de carga está respaldado por las compañías de seguros globales Zurich Insurance Company Ltd. y AXA XL.

T21 Septiembre 2022



Nortes

Frases del mes

Dematic ve oportunidad en nearshoring

Las empresas que analizan relocalizar sus plantas productivas en México son un área de oportunidad para Dematic, que prevé mayor demanda de equipos intralogísticos automatizados.

“México está creciendo en el volumen de plantas, de almacenes, de infraestructura productiva (...) va a tener que acomodar su infraestructura en cuanto al suministro de energía y demás, para recibir y atender ese incremento de demanda que va a haber, porque hay empresas que definitivamente vienen a México por una posición estratégica”, comentó a T21 Fernando Milman, director general de Dematic en México.

Desde 2013 la empresa observó que el país contaba con una base de proveeduría para instalar su planta exportadora en Monterrey, donde diseña, construye e implementa soluciones intralogísticas para pequeñas, medianas y grandes empresas de distintos sectores productivos.

El *nearshoring* se ha traducido en la aún incipiente llegada de empresas chinas u otras extranjeras a México, principalmente en regiones fronterizas del norte.

Por Enrique Duarte

“No tenemos energía para las casas y ahora queremos 40 millones de autos eléctricos”

Jorge Mijares, presidente de la Organización Nacional de Expendedores de Petróleo

Enfatizando la falta de capacidad de generación eléctrica en el país



“¿Cuándo habíamos visto que un Primer Mandatario del país hablara de los baños de gasolineras?”

Marcial Díaz, socio de Lexoil Consultores

Mencionando el foco que se pone en el sector gasolinero desde la máxima tribuna del país

Alliera, brazo logístico de CEMEX

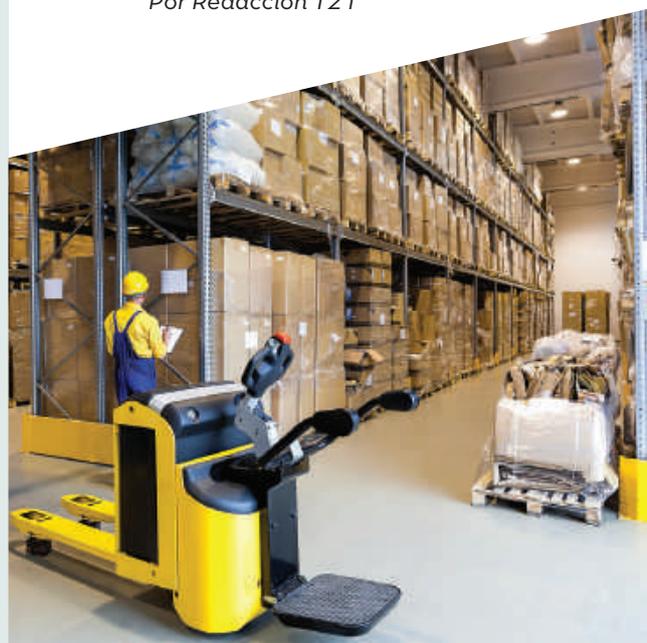
CEMEX anunció el lanzamiento de Alliera, la evolución de su unidad de servicios logísticos que ha operado durante los últimos 15 años, una nueva apuesta por mantener la diversificación de su modelo de negocio y posicionarse como operador logístico.

“Queremos convertirnos en aliados de nuestros clientes para que dejen la logística de sus empresas en las manos de los expertos de Alliera y así puedan invertir su tiempo y energía en crecer su negocio”, señaló Ricardo Naya, presidente de CEMEX México.

Alliera operará como 3PL independiente, ofreciendo soluciones de cadena de suministro como almacenaje dentro y fuera de puertos marítimos, trasvase de gases y líquidos, cruce de andén, administración de autotransporte y ferrocarril y gestión como 4PL, entre otros servicios.

Cuenta con capacidad para transportar más de 2 millones de toneladas al año de mercancías en distintos modos de transporte, y administra más de 80 mil metros cuadrados de infraestructura logística, en más de 15 ubicaciones.

Por Redacción T21





Dominio en el mercado de pesados

La SICT dio a conocer las cifras de emplacamiento federal de camiones y tractocamiones, donde se identifica que de enero a julio de 2022 se han registrado 9 mil 316 tractocamiones y 4 mil 586 camiones, tanto del Servicio Público Federal (SPF) como de Transporte Privado (TP).

El SPF registró 8 mil 935 tractocamiones y 3 mil 525 camiones, en tanto que en el TP se dieron de alta 381 tractocamiones y mil 061 camiones.

En tractocamiones, Kenworth cuenta con un registro de 3 mil 757, esto es 40.4% del total.

Freightliner tiene 2 mil 997 tractocamiones, lo que supone una participación de 32.2 por ciento.

International obtuvo mil 912 tractocamiones emplacados ante la SICT, para tener un 20.5% de cuota del mercado.

Incluso hay 257 unidades Volvo Trucks y Mack emplacadas, la totalidad de la marca sueca en actividades de transfer en la franja fronteriza.

Scania se ubicó en la quinta posición, con 135 tractocamiones registrados por la dependencia.

Las firmas asiáticas como Sinotruk (Sitrak), FAW, Foton, Shacman y Dayun sumaron en conjunto 229 tractocamiones registrados.

Por Didier Ramírez



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
#SOMOSLÍDERESENELPACÍFICO

Pitic[®]

Veslo, eficiencia en reconstrucción

Un camión fuera de actividad por un accidente puede mermar entre 15 y 30 mil pesos por día la facturación de un transportista. Para el usuario de ese servicio el impacto económico puede ser aún mayor si depende de esa unidad en sus servicios logísticos.

Veslo, taller especializado en la reconstrucción de camiones, tractocamiones y remolques siniestrados, ha inaugurado una nueva época en su historia de más de 40 años con el objetivo de retomar el liderazgo en el mercado.

Esta nueva etapa inició hace 10 meses y ahora, con el apoyo del Cesvi, se ha diseñado un nuevo modelo de operación que ha recortado de 75 y 80 días a 30 el tiempo promedio de reparación.

“Ahora estamos mejor organizados operativamente con la implementación de procesos que han agilizado nuestro servicio a los clientes”, expuso Roberto Domínguez, director general de la empresa.

La llegada de B&G Capital como nuevo propietario desde 2020, ha traído una nueva visión donde el enfoque es desarrollar el crecimiento de los colaboradores en lo personal y profesional, para satisfacer al cliente.

Por Osiel Cruz



Frases del mes

“Otros aspectos que impactan para que nosotros no estemos dentro de la clase mundial es la corrupción, definitivamente eso hace que nuestra red logística no sea completamente eficiente”

Paola Núñez, Head of Logistics Retail & Supply Chain en Holcim México

Al evaluar la infraestructura logística para las operaciones de las empresas



“Escuchamos perfecto, pero de repente los ratones nos comieron la lengua”

Virginia Uzal, directora comercial de American Airlines

Al cuestionarle a esta aerolínea y a Qatar Airways, Japan Airlines y FinnAir su interés de aterrizar en el AIFA



Nuevo servicio en Hutchison Ports LCT

Hutchison Ports LCT recibió la primera embarcación de un nuevo servicio semanal conjunto entre Pacific International Lines (PIL), Wan Hai Lines y Yang Ming Lines, el cual recalca en Lázaro Cárdenas proveniente de Ningbo, Qingdao, Shanghai y Busan, para después dirigirse a Puerto Quetzal, Buenaventura y Valparaíso.

“La incorporación de este servicio brindará al mercado asiático y latinoamericano amplias posibilidades de eficientizar su logística ofreciendo versatilidad y un excelente servicio”, sostuvo la empresa.

Asimismo, atendió el buque MSC Mundra, el cual tuvo una operación de 10 mil 815 TEU logrando posicionarse como la mayor operación en cantidad de movimientos que una sola embarcación ha traído a la terminal y al puerto en una sola recalada.

“Representa un hecho histórico y una muestra de la confianza que cada día más clientes depositan en el puerto de Lázaro Cárdenas y en toda la cadena logística de la que somos parte junto con líneas navieras, agentes aduanales, freight forwarders, transporte terrestre y ferroviario”, afirmó.

Por Redacción T21



Balance positivo para GMXT

Grupo México Transportes (GMXT) reportó ingresos por 13 mil 438 millones de pesos (mdp) en el segundo trimestre de este año, un alza de 4.1% contra 12 mil 913 mdp del mismo periodo de 2021, debido al aumento en las tarifas, aunque fueron parcialmente contrarrestados por la baja del 10.2% en el volumen transportado.

“En medio de un entorno económico y de negocios desafiantes a causa del alza en precios de combustibles, insumos y congestiones en las cadenas de suministro a nivel mundial, hemos logrado la continuidad en nuestras operaciones y pudiendo reportar sólidos indicadores operativos, así como la estabilización del ingreso, gracias a la mezcla de segmentos que atendemos y a nuestra disciplina de inversión en crecimiento”, indicó.

Sobre el volumen transportado, detalló que la congestión y consecuente disminución en la capacidad de los ferrocarriles con los que conecta en la frontera norte del país, afectaron algunos segmentos.

Para el primer semestre, GMXT registró ventas por 26 mil 657 mdp frente a los 24 mil 979 mdp del mismo periodo de 2021, un alza del 6.7%, aunque también tuvo una baja de 6.9% en el volumen.

Por Redacción T21

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**



Los “otros datos” de la DGAF

La frase de “yo tengo otros datos” desafortunadamente ya es un lugar común que se ha extendido dentro de la estructura del actual gobierno para desvirtuar verdades inconvenientes o, simplemente, porque el trabajo no se hace como se debe. Ese es el caso de la Dirección General de Autotransporte Federal (DGAF). Y es que en la más reciente estadística correspondiente a las empresas de Canadá y Estados Unidos que cuentan con permisos para operar en México, resulta que las líneas transportistas presentadas tienen datos por debajo de la realidad. **Diversas empresas fueron las que acusaron contar con un parque vehicular mucho mayor al que la DGAF reporta para el mismo periodo en comento. Ahora sí que les falló el ábaco, por aquello de la pobreza franciscana, que no les permite aspirar a calculadora.**

Una hurracarrana para rendir al mercado

Boletos a 20 pesos, más impuestos, una arena de lucha libre en plena terminal, una máquina de peluches y otras cosas más, esa es la estratagema de marketing de la aerolínea Volaris para lograr (con)vencer a más pasajeros de usar sus vuelos en el Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA), donde tendrá 11 rutas y 19 frecuencias a partir de este mes. Una “campaña agresiva desde el AIFA”, así la calificaron sus creativos estrategias comerciales, que con ello buscan aplicarle un buen tirabuzón al mercado para que este se termine rindiendo a 2 de 3 caídas, por los “beneficios” de volar por dicho ring... perdón, terminal aérea. **Otro de los servicios que se presumió, ¡aunque usted no lo crea!, es que ya se cuenta con conectividad vía autobús... isí!, a más ciudades (13). Muchas más que por avión. Abur.**

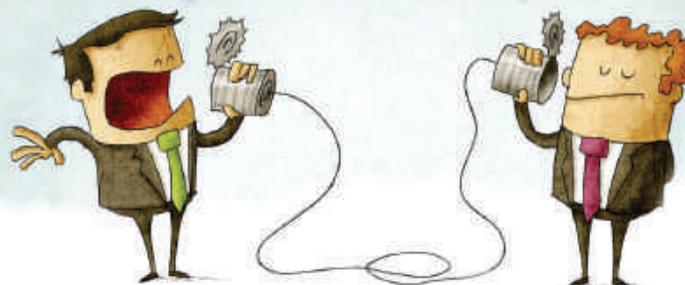
Lucha global de operadores

El problema de la escasez de operadores de transporte es global. Y **de ahí se deriva la problemática que enfrentan los transportistas nacionales, principalmente en el norte del país, ya que la competencia por el talento mexicano ya no sólo es contra las empresas de Estados Unidos. Ahora ya también se ha advertido la presencia de reclutadores de compañías canadienses en la zona de la frontera de México y Estados Unidos.** Estos *headhunters* van tras los operadores mexicanos que operan servicios puerta a puerta internacionales, que tienen la visa B1, lo que los hace atractivos para trabajar en Canadá. En la práctica, también se turnan los operadores para trabajar 6 meses en aquel país y regresar 6 meses a México, sobre todo, cuando los climas en el país de la hoja de maple son más gélidos, prefieren el calorcito mexicano. Pero **esta práctica introduce otro ingrediente de dificultad de gestión para el transportista mexicano, que ahora se tiene que conformar ante la crisis de operadores con su ir y venir.**

de buena fuente

Manzanillo, saturado y caro

En medio de una de las peores crisis que enfrenta el puerto de Manzanillo para el desalojo de la carga, que por oleada vino de factores externos, pero que también depende de problemas internos del recinto, los abusos en costos salen a relucir. Resulta que **a una automotriz con planta en el bajío se le ha encarecido 100% la logística de importación de rollos de acero, pues con la medida impuesta de que la naviera es la que decide a qué terminal llegar y no el cliente, la carga de la firma automotriz llega a una terminal donde le hunden el diente con las tarifas, eso no obstante el tope en el registro de tarifas ante el gobierno, algo que ya le fue expuesto a la Asipona Manzanillo, pero cuyo actuar ha sido omiso. Ante el éxito no obtenido, la armadora ya anda a la búsqueda de otra alternativa logística. Lázaro Cárdenas, pilas.**





MULTIMODAL ALTAMIRA

¡LOGÍSTICA QUE DA CONFIANZA!

PUNTO DE INSPECCIÓN PARA
IMPORTACIÓN DE CÁRNICOS.

Alt-Mty 500 Kms
Alt-Ags 600 Kms

Alt-SLP 450 Kms
Alt-Bajío 650 Kms



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

TRABAJAMOS
24
HORAS



logimayab.com.mx

Logi Mayab crece a paso firme

POR REDACCIÓN T21
 @Grupo T21

Su modelo de negocio ahora lo llevan a un mercado diversificado: refrigerado y última milla.

Ela década comprendida entre 2012 y 2021, la economía mexicana medida en términos del Producto Interno Bruto (PIB) mostró un avance promedio anual de 1.0%, en el mismo periodo las actividades terciarias lo hicieron en 1.8% y el autotransporte de carga en 0.3%, de acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi).

Para lograr un crecimiento por arriba de los porcentajes antes mencionados, las corporaciones deben enfocarse en generar valores agregados al mercado, que contribuyan con la eficiencia y la productividad de sus clientes.

El planteamiento anterior ha sido parte del modelo de negocio de Logística del Mayab (Logi Mayab), quien con una trayectoria de casi 30 años ha logrado un reconocimiento en el mercado y de la implementación de soluciones de negocio que satisfagan las expectativas, obteniendo con ello crecimientos de doble dígito de manera sostenida.



LOGI MAYAB



“Nuestro surgimiento en 1993 estuvo orientado a dar un servicio al cliente diferenciado y especializado, comenzando en la península de Yucatán. Hacia 2004 nos instalamos en Querétaro y se inicia una primera fase de diversificación, abriendo bases en Estado de México y Villahermosa”, comenta Daniel Chan Ponce, Gerente General de Logi Mayab.

El avance de Logi Mayab se logró a través de la incursión en otros segmentos del mercado como la caja seca, además de la atención a mercados como el *retail*, en donde se manifestó un avance constante.

“El diferenciador de mercado que hemos encontrado es la estrategia de servicio personalizado y enfocarnos en esquemas dedicados y no *spot*, lo cual además nos permite tener relaciones de largo plazo con los clientes”, abunda Chan Ponce.

NUEVA VISIÓN CON BASE SÓLIDA

Con su trayectoria de casi 3 décadas y el conoci-

“ Hemos estructurado más opciones logísticas, en donde tomamos como base nuestro modelo de servicio personalizado”,

DANIEL CHAN PONCE

Gerente General de Logi Mayab

miento de mercado adquirido en este recorrido, Logi Mayab ha iniciado otro proceso de diversificación enfocado en atender rubros dinámicos para el ritmo de la economía.

Logi Mayab tiene claro que se debe trascender de ser una empresa transportista para erigirse como una empresa logística, con una visión integral al cliente con nuevos modelos de negocio.

“Hemos estructurado más opciones logísticas, en donde tomamos como base nuestro modelo de servicio personalizado para ingresar a los nuevos mercados en donde comenzamos a participar”, destaca Daniel Chan.

De manera reciente, Logi Mayab comenzó con el servicio de transporte refrigerado, que por ahora

está focalizado en sus operaciones de Villahermosa y en Mérida, pero se tiene el objetivo de continuar creciendo esta vertical de negocio para cumplir con las necesidades de sus clientes.

Las unidades que se integraron en este caso son equipos de remolque refrigerados y camiones ligeros.

Otro rubro de recién ingreso para Logi Mayab es el e-commerce, en donde el enfoque está en participar con unidades de entrega de última milla, para atender a los principales *marketplaces* que son protagonistas en México, y que requieren de altos estándares de servicio.

“Lo que estamos haciendo es trasladar nuestro modelo de servicio para lograr ser un diferenciador en el mercado, en donde además de hacernos cargo de la operación, podamos ofrecer

nuestra infraestructura de sistemas para dar la trazabilidad que exige el e-commerce”, puntualiza el Gerente General de Logi Mayab.

Para estas nuevas divisiones especializadas de refrigerado y la última milla, el compromiso de la empresa es canalizar las inversiones necesarias para continuar creciendo la infraestructura en función de las necesidades que tengan los clientes.

Los servicios de la última milla por ahora se están prestando en la península de Yucatán, pero se tiene la convicción de que el avance territorial se irá dando precisamente a partir de los estándares de servicios que alcanza Logi Mayab.

“Pero no sólo en el tema de vehículos, sino también de sistemas. En el caso de refrigerado es de suma importancia no sólo dar la trazabilidad, sino también de tener un control preciso y compartir los datos de la temperatura en tránsito, que ha sido un rubro en el que nos hemos enfocado”, acota Daniel Chan.





La visión de ofrecer soluciones logísticas más allá del transporte es resultado de generar un cambio de cultura con los colaboradores, que también asumen la nueva concepción y modelo de servicio, comparte el directivo.

“Es un tridente que resulta clave para nuestra nueva visión: equipo, sistemas y gente”, destaca.

A fin de apoyar la nueva dinámica de la empresa, Logi Mayab trabaja en un relanzamiento de la marca para lograr un mejor posicionamiento en el mercado, comunicando de manera efectiva su fórmula como proveedor de servicios logísticos.

“Es un reposicionamiento de la marca para resaltar los diferenciadores del mercado como son la confianza, servicio, seguridad, cuidado al cliente y la gran trayectoria de Logi Mayab”, enfatiza Daniel Chan.

ACELERACIÓN EN MOMENTO COYUNTURAL

Como consecuencia de la pandemia del COVID-19, las cadenas de suministro se vieron afectadas y la producción de vehículos pesados no fue ajena. Esto ha llevado a tener grandes retrasos en las entregas de unidades a los transportistas, situación que ha sido un factor en el crecimiento de las empresas.

Logi Mayab alcanzará al cierre del 2022 una flota de poco más de 280 tractocamiones y camiones, así como más de 500 unidades de arrastre. Esta infraestructura se consolida con las terminales que opera en las ubicadas en México, Guadalajara, Bajío, Monterrey, Mérida, Villahermosa (2 terminales) y Cancún.

Para atender la dinámica de crecimiento de sus operaciones, y yendo en contra de las tendencias vigentes en el mercado, este año Logi Mayab logró el incremento de su flota motriz, a pesar de la escasez de equipos que se vive no sólo en México, sino a escala global.

“En 2022 contamos con una estrategia y un respaldo para fortalecer nuestra infraestructura, en el caso de unidades motrices, este año incrementaremos cerca de 70 unidades motrices, que significará un crecimiento en casi 30% de nuestra flota”, comparte Chan Ponce.

Todas estas acciones se orientan a que Logi Mayab se mantenga como un referente de servicio, tanto en sus ramos tradicionales, como en los de reciente incorporación. 



Nearshoring, oportunidad mas no panacea



POR
OSIEL CRUZ PACHECO

ocruz@t21.com.mx
El autor es Director General
de Grupo T21

Sígueme en Twitter
[@CruzOsiel](https://twitter.com/CruzOsiel)

El actual conflicto en la Europa del este está ralentizando la recuperación de la economía global después de la pandemia por el COVID-19. La tensa situación del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, también exacerba la “geopolitización” del comercio y la inversión, que ha ganado impulso con la tensa relación entre los Estados Unidos y China.

Esta condición está impulsando políticas como el *nearshoring*, que no es otra cosa sino trasladar la proveeduría a países más cercanos, afines cultural y políticamente a las economías que marcan la pauta comercial, en nuestro caso, los Estados Unidos.

El paquete de políticas dispuestas por el gobierno de Washington en el sector industrial para reemplazar importaciones críticas y controlar la exportación de tecnologías, junto con la examinación de fusiones y adquisiciones de empresas, ya están teniendo un impacto en la relocalización de manufactura hacia países aliados.

Otras economías relevantes están adoptando políticas similares, y otros más privilegian la producción nacional en compras gubernamentales y aplican aranceles de exportación.

Uno de los primeros impactos de estas medidas es la reversión de la globalización hacia economías regionales o más segmentadas, que además tendrán mayores costos de producción, revela un análisis de la Cor-

poración Andina de Fomento (CAF), que advierte en el documento que también implicará una mayor intervención estatal en los mercados de capitales y la Internet.

Este horizonte no es positivo para América Latina, una región que resultó fuertemente golpeada por el COVID-19, y que ha atravesado sendas dificultades en su proceso de recuperación empresarial y del empleo. Y es que esta condición reduce la eficiencia de los mercados internacionales, el abasto de alimentos y de materias primas, máquinas y tecnología para las empresas.

No obstante el contexto, existen países que pueden resultar beneficiados en Latinoamérica. Sobresalen los casos de México y los países de América Central, como los mejor posicionados para ello, por la cercanía geográfica respecto de los Estados Unidos y la experiencia en inversiones industriales internacionales, así como los acuerdos comerciales que se tienen con el gigante del norte.

La realidad no miente. En el caso de México las manufacturas ya significan el 79% de las exportaciones, el 73% para El Salvador, 57% para Costa Rica y República Dominicana, y el 42% para Guatemala. Así, son candidatos naturales para el *nearshoring*. Otros países más lejos tienen menos esperanzas de ser favorecidos.

“El *nearshoring* promueve el empleo y las exportaciones, las maquilas y las zonas francas,” anticipa CAF, “no son soluciones



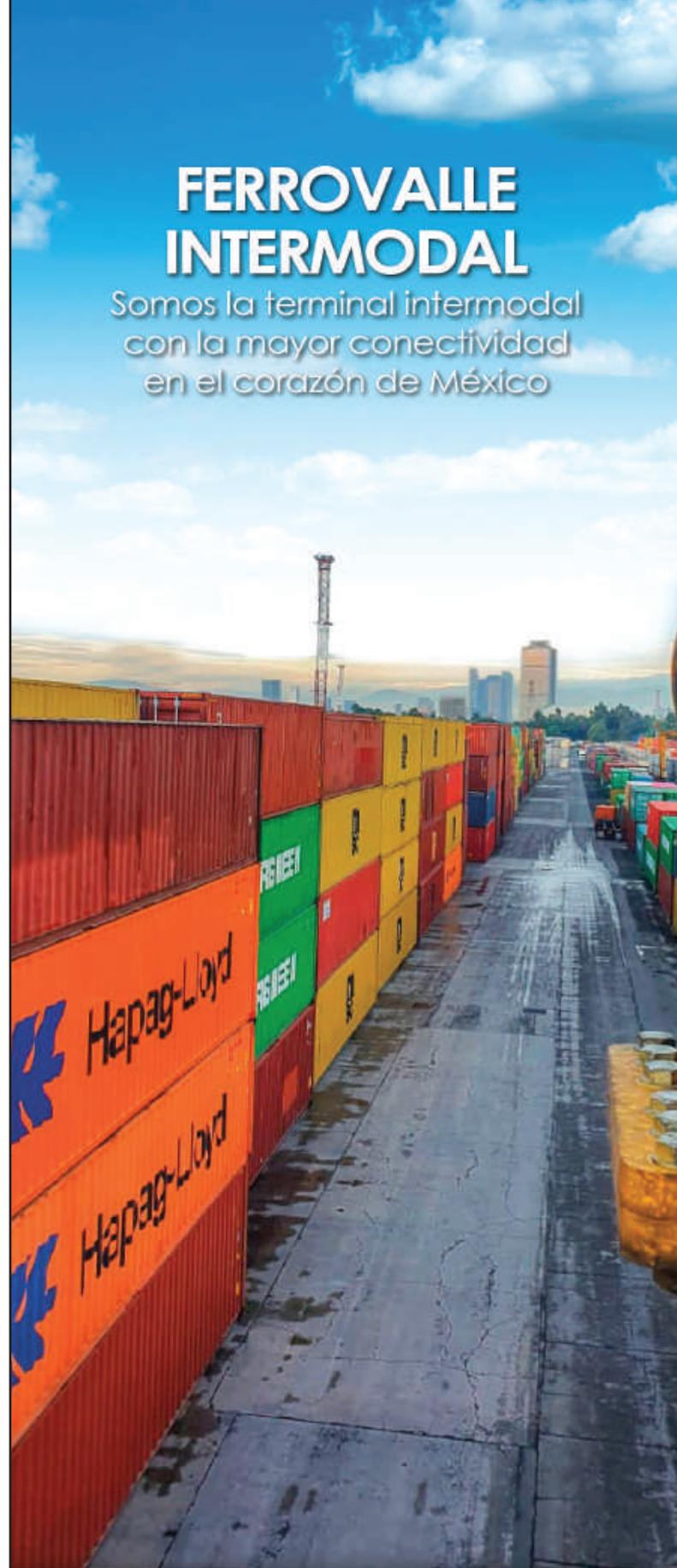
ideales ni garantizan un desarrollo económico integral o una integración económica subregional. La evidencia empírica sugiere que este mecanismo debe ser considerado como un punto de partida y no como una meta para un proceso de desarrollo económico más amplio”.

Las maquilas y las zonas francas son bienvenidas pues abonan a la resolución de las altas tasas de informalidad laboral en nuestros países, pero las naciones deben ser ambiciosas y aprovechar la ocasión para convertir estas oportunidades de reubicación en motores de crecimiento que tengan efectos económicos profundos y permanentes con políticas públicas que lo aprovechen.

Por último, el objetivo de las políticas no debe ser solo atraer empresas, sino crear las condiciones necesarias para que estas se arraiguen, expandan negocios e inversiones, atraigan proveedores, agreguen más valor y ayuden a crear clústeres. Siempre vale la pena recordar que las ventajas comparativas no son el destino y que se pueden construir. China, Corea del Sur y Singapur pueden ayudar a contar esta historia.

CFI CAMBIA DE MANOS

En una adquisición valuada en 525 millones de dólares, **Heartland Express** adquirió a finales de agosto a la autotransportista **CFI**. La transacción incluye todas las operaciones que **CFI Logística** tiene en México en servicios de camión completo y carga fraccionada, sirviendo como socio de distribución para varias compañías de LTL de los Estados Unidos. Con la suma de las instalaciones de **CFI** en México, el nuevo grupo suma más de 30 patios de operaciones. Otro dato interesante de la transacción es que la empresa adquirida seguirá usando su prestigiada marca tanto en México como en los Estados Unidos. 



FERROVALLE INTERMODAL

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



Europa quiere abandonar el avión y viajar por tren



POR
JUAN ANTONIO JOSÉ

El autor es académico
aeronáutico

Greta Thunberg, la joven activista sueca a la que por razones medio ambientales no le gusta emplear el avión, seguramente estará encantada de saber que, de acuerdo con una nota publicada por CNN el pasado 6 de julio, Europa, ante los problemas que en los últimos tiempos se han registrado en el aerotransporte y sustentada en las bajas emisiones contaminantes en los rieles, desea toda una red de ferrocarriles de alta velocidad para reemplazar a los aviones, sujeto claro está a sortear temas de burocracia, política, logística, orografía y presupuestos.

El tema de los ferrocarriles de alta velocidad y su demostrada capacidad de quitarle tráfico de pasajeros al aerotransporte es complejo y altamente debatible. Si bien varios estudios demuestran que ambos medios tienden a complementarse, en algunos mercados, en especial domésticos o regionales, caso de Europa, los rieles han logrado vencer a la aerovía.

Aunque no todos los mercados reúnen las demandantes condiciones orográficas y la demanda para justificar las altas inversiones asociadas al desarrollo de una red de ferrocarriles de alta velocidad, en algunos casos no dando ni siquiera para una ruta, lo cierto es que por todo el mundo, caso notable de China, poseedora ya de la mayor red

de este tipo del mundo, el medio le está dando batalla al avión, en especial en los trayectos entre los 450 y 650 kilómetros de distancia en los que el

riel puede resultar finalmente más rápido, menos estresante, más económico, sustentable y por ende más conveniente para el pasajero que crecientemente tiende a elegirlo sobre otras alternativas de transporte en condiciones de ruta, seguridad, horario y tarifa similares para traslados origen-destino, no así para conexiones.

LA PREGUNTA ES OBLIGADA: ¿Y EN MÉXICO?

Quizás México-Guadalajara, vía Querétaro y León, y México-Monterrey, vía Querétaro, San Luis Potosí y Saltillo, en las que confluyen algunas de las más importantes variables que deben preexistir para pensar en un servicio de esta naturaleza, es decir, 2 o más grandes urbes entre las cuales hay frecuentes y constantes intercambios de pasajeros con el poder adquisitivo de pagar inclusive por un boleto de avión, a una distancia tan cercana entre sí y sin grandes barreras geográficas, en la que los ahorros reales en tiempo del avión no justifican realmente la diferencia de tarifa de este medio.

¿México-Acapulco? Lo dudo debido a la orografía que haría muy costosa la construcción y una demanda que se concentraría en fines de semana y vacaciones.

El tema se complica cuando debemos sumar la variable seguridad contra actos de interferencia ilícita en particular hacia su infraestructura, en la que el ferrocarril resulta en mi opinión particularmente vulnerable en naciones como la nuestra, en la que el Estado de derecho cada día cuesta más trabajo distinguirse. ✦



El tema se complica cuando debemos sumar la variable seguridad contra actos de interferencia ilícita.



Los distribuidores de tractocamiones y camiones pesados juegan un rol importante en la cadena de suministro del autotransporte de carga, son el medio por el cual las plantas fabricantes de vehículos hacen llegar sus productos a los clientes transportistas; pero aún más, son responsables de que las flotas mantengan sus unidades en circulación la mayor parte del tiempo posible, ello a través del servicio de taller y de refacciones que en tiempo y forma deben proporcionar a sus clientes.

Recientemente visité las instalaciones de uno de los distribuidores de la marca Kenworth. Hoy esta firma es encabezada por Fabrizio Bartolini, un joven ingeniero industrial con MBA en Finanzas del CETYS de Mexicali, nos referimos a Kenworth Metropolitanos, que además es el digno sucesor de toda una institución en la comercialización de vehículos, como lo fue nuestro querido e inolvidable amigo Alberto Landa (QEPD), socio fundador de esta empresa.

Con el profesionalismo que lo distingue, acompañado de otro personaje de esta industria en el tema de las refacciones, realizamos el recorrido por las instalaciones de Cuautitlán Izcalli, con Daniel Padilla, quien nos mostró el almacén de refacciones y nos comentó sobre los logros alcanzados en los últimos meses para cumplir en tiempo y forma el suministro de todo tipo de repuestos. Hoy por hoy, un reto con la escasez de camiones, pues es imperativo que las flotas continúen ofreciendo el servicio a los usuarios del transporte con las unidades existentes

Sobre los tiempos que toma la entrega de unidades ante la falta de diferentes componentes, especialmente los semiconductores, Fabrizio Bartolini nos comenta que dependiendo de la configuración de la unidad lleva de 3 a 6 meses la fabricación y entrega de unidades a los clientes.

Los transportistas y los distribuidores de camiones

Respecto al tema de la apreciación que han tenido los vehículos seminuevos, Bartolini apunta que efectivamente es por la demanda que han tenido, sin embargo, conforme vaya mejorando la entrega de camiones nuevos, el mercado de usados volverá a los niveles anteriores

En el tema de la postventa, el mercado se ha visto beneficiado por el añejamiento en el ciclo de renovación de las flotas, aunque también hay desbalance en el abasto de ciertos componentes, siendo la volatilidad de los precios un aspecto importante, por lo que esperan que en el corto plazo se estabilicen los precios de productos básicos como aceites y urea, por ejemplo

Le preguntamos sobre lo que buscan los transportistas en un distribuidor y nos comenta que una solución integral, vehículos adecuados para la aplicación específica, con la mejor propuesta de financiamiento y con el mejor soporte, por lo que Kenworth Metropolitanos confecciona para ellos trajes a la medida.

Fabrizio no pierde la oportunidad del comercial y dice que tanto distribuidores como plantas quieren ofrecer más vehículos nuevos y todos los clientes deberían de tener un Kenworth T680 Next Gen.

“Los tiempos han sido muy retadores, pandemia, inflación y los recurrentes problemas en la cadena de suministro, no obstante, todos estamos enfocados en mejorar las condiciones a nuestros clientes y en el corto plazo veremos que esto se empezará a regularizar”, concluye Fabrizio Bartolini. 💎



POR
GUSTAVO GARCÍA

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

 @GustavoAGG1953

Dependiendo de la configuración de la unidad lleva de 3 a 6 meses la fabricación y entrega de unidades a los clientes.



Nuevo plazo para CCP

evidencia falta de condiciones

La autoridad diseñó el CCP para la trazabilidad de los bienes y mercancías que circulan en el país y combatir la informalidad, objetivo que el sector valora positivo, aunque el SAT no ha generado las condiciones.

POR ELIZABETH DÍAZ NAVARRETE
[@Liznomas](#)

Las sanciones por la omisión o la emisión incorrecta del complemento Carta Porte (CCP) comenzarían este 30 de septiembre, pero el Servicio de Administración Tributaria (SAT) dio a conocer que se prorroga hasta el próximo 31 de diciembre. Para algunos participantes del sector, esto es resultado de que no se han generado las condiciones necesarias para su cumplimiento, sobre todo por parte del propio SAT.

Desde la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar) se ha buscado reitera-





damente al SAT para que cumpla con sus compromisos, como la creación de una aplicación para que el micro transportista, que representa el 97.5% de la flota nacional, pueda emitir el CCP; así como una regla que contemple los servicios dedicados, expone José Refugio Muñoz López, vicepresidente ejecutivo del organismo.

Sin éxito, hasta ahora, la Canacar ha solicitado también que no sea público el precio del servicio, lo cual va en contra de la Ley Federal de Competencia Económica; aunado a la creación de un mecanismo para que los clientes asuman la responsabilidad sobre la información que comparten con los transportistas, misma que se emite en el CCP.

Los transportistas enfatizan que están en la mejor disposición de cumplir con la medida, pero el SAT no ha emitido ningún comentario sobre los temas pendientes; incluso no se han actualizado las cifras de cuántas empresas ya emiten el CCP en cada Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI). La última información se dio en marzo pasado, cuando se registraron 57 mil 734 personas físicas y morales que ya estaban cumpliendo.

En el Informe Tributario y de Gestión del SAT del segundo trimestre de 2022 no se muestran datos estadísticos del avance que se tiene en cuanto a la emisión del CCP, comparte Laura Grageda, presidenta del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), e incluso agrega que la información compartida al IMCP por parte del SAT, es que el sector transporte se ha acercado para recibir orientación, pero no menciona que requiere las condiciones necesarias para cumplir con la medida.

“Necesitamos reglas claras, por ello en junio pasado presentamos de manera formal por parte del IMCP un escrito (al SAT) para solicitar más tiempo para que entren en vigor las sanciones y que se homologue la fecha a la aplicación de la fac-

Sanciones



- En caso de que no se expida o no se acompañe la representación impresa, en papel o en formato digital, de la factura electrónica ya sea de tipo ingreso o traslado con CCP la sanción va de los 760 a los 14 mil 710 pesos
- Por cada factura electrónica de tipo ingreso o traslado que se emita sin CCP la sanción va de los 400 a los 600 pesos.
- En caso de no expedir, entregar o no poner a disposición de los clientes la factura electrónica con CCP las sanciones oscilan entre los 17 mil 020 a 97 mil 330 pesos. Adicionalmente las autoridades fiscales podrán clausurar el establecimiento por un plazo de 3 a 15 días.

Fuente: SAT.





turación 4.0 (prorrogada al 1 de enero de 2023), además, que se elimine la exigencia de datos que pueden poner en riesgo la integridad de las empresas, de los operadores y las mercancías; tomando en cuenta que se exigen 72 datos en el CCP y que algunos de ellos son información sensible”, comenta.

Ante la falta de acercamiento personal, la Canacar ha enviado escritos con las inquietudes del sector. “Estamos esperando respuestas, pero hasta el momento no hemos llegado a nada, ya nos resolvieron algunos puntos, pero aún quedan pendientes, de seguir así, esto complicará la operación”, precisa Muñoz López.

PROFESIONALIZAR EL SECTOR

El CCP se diseñó para la trazabilidad de los bienes y mercancías que circulan en el país y para que todos los que prestan un servicio de transporte lo hagan dentro de la formalidad, objetivo que el sector valora positivo, pese a que el propio SAT no genere las condiciones para su cumplimiento.

El CCP es una herramienta que favorece al transporte en general, al contribuir a la profesionalización de las empresas, “cuantas más exigencias legales existan, estas nos incentivan a ser más profesionales y estar mucho más alineados, lo que nos permite competir con mucha mayor fortaleza como sector. Es increíble que algunas empresas hayan desaparecido porque

estaban tan fuera de la ley que al querer entrar a la legalidad ya nos les alcanzaba”, explica Antonio José López, director general de Salzillo.

Refugio Muñoz añade que el CCP es un instrumento para que se contraten transportistas formales, lo cual no tiene que ver con el tamaño de la empresa, sino con el cumplimiento de la ley. “Sí, el CCP es un instrumento para garantizar que todos los que nos dedicamos a esto lo hagamos dentro de la formalidad y eliminemos, no a los transportistas, sino a la informalidad”.

En esta dinámica se suma José Ángel Tamez, director adjunto de Grupo 3T, quien coincide en que el CCP es un instrumento para profesionalizar el sector, “lo vemos como una herramienta en cuanto a temas de facturación y también funciona para agilizar nuestras finanzas”, pero acepta que la implementación genera carga administrativa para las empresas.

El CCP es una oportunidad para tener información y una mejor visibilidad en tiempo real, por lo que creó una solución que facilita la comunicación entre el generador de carga y el transportista.

“Para que el transportista pueda generar el CCP necesita información que el generador de la carga debe entregar, desde la descripción del producto, los destinos y las paradas que debe hacer, entre otros datos”, comparte Enrique Vázquez, director de Recurso Confiable. 

31

de diciembre de 2022

Nuevo plazo de prórroga que dispuso el SAT para no sancionar o multar a quien no emita correctamente el CCP



Respaldo sólido a una estrategia diversificada

Scania cuenta con una oferta de motores EURO 5 y 6, GNL, GNC y ahora con un camión eléctrico; todo soportado por una red de servicio y pólizas de mantenimiento.

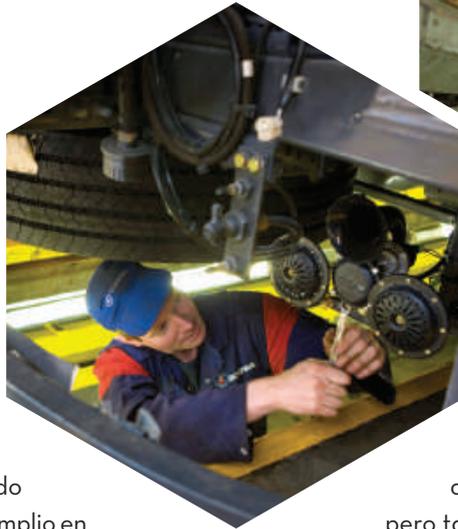
POR REDACCIÓN T21
@GrupoT21

En el mercado mexicano convergen cerca de 200 mil unidades económicas que proveen servicios de autotransporte federal, para lo cual operan una flota de más de 600 mil equipos motrices.

Esa diversificación del mercado Scania la atiende con un portafolio amplio en cuanto a las diferentes opciones energéticas, en donde en diésel integra motores con normatividad EURO 5 y EURO 6, además de combustibles alternos como gas natural licuado (GNL), gas natural comprimido (GNC) y de manera reciente con la incorporación del camión eléctrico.

“Tenemos una gran venta en el manejo del portafolio y de la tecnología que ofrecemos para el mercado mexicano, para lograrlo necesitamos una gran comunicación con los equipos de servicio”, describe Mauricio de Alba, director Comercial y de Postventa de Scania Trucks.

Con base en lo descrito, en la diversificación de las fuentes de alimentación únicamente cambia el motor, todos los demás componentes se mantienen como son cabina, sistemas eléctricos, sistemas de seguridad y a excepción del eléctrico, ejes o transmisiones.



Para soportar la estrategia de un portafolio diversificado, Scania cuenta con su propuesta de pólizas de mantenimiento, que están orientadas a contribuir con el mayor *uptime* de las unidades, pero también a impulsar la productividad de las flotas, ya que se tiene un costo por kilómetro recorrido.

“Lo que ofrecemos es una solución, no un camión. Antes era una relación transaccional, hoy lo que tenemos es una oferta compuesta por diversos eslabones, que además democratiza la solución, pues está orientada a reconocer el cobro de los servicios en función de la operación”, describe Mauricio de Alba.

Con base en lo expuesto por el directivo, del total de clientes que tiene Scania tanto en las divisiones de carga como de pasaje, 85% cuenta con una póliza de mantenimiento, “y el restante 15% tiene un asesor en sus instalaciones o refacciones en consigna”, agrega De Alba.

85%
de los
clientes de Scania
cuenta con póliza de
mantenimiento



SOMOS GRANDES



CON MÁS FUERZA QUE NUNCA REGRESA A LA FRONTERA LA COMPETENCIA MÁS IMPORTANTE DE MANIOBRAS PARA OPERADORES DE TRACTOCAMIÓN QUINTA RUEDA DE MÉXICO.



1ER. LUGAR

\$50,000

2DO. LUGAR

\$30,000

3ER. LUGAR

\$20,000

3 CATEGORÍAS

SLEEPER CAB

(35 PARTICIPANTES)

DAY CAB

(35 PARTICIPANTES)

CAB OVER

(20 PARTICIPANTES)

VEN Y DIVIÉRTETE EN EL NUEVO **MT PARK**, DÓNDE ENCONTRARÁS ENTRETENIMIENTO PARA TODA LA FAMILIA, ASÍ COMO GRANDES SORPRESAS, REGALOS, MÚSICA EN VIVO, ÁREA GASTRONOMICA Y MÁS.

24 Y 25

Septiembre
CENTRO CULTURAL
DE NUEVO LAREDO



CENSECAR

PRESENTADOR DEL EVENTO



POSDATA MX

PRODUCTOR DEL EVENTO





Setramex

mantiene un compromiso permanente con la sustentabilidad

Fue reconocida como “Empresa sobresaliente” por el Programa de Transporte Limpio

POR REDACCIÓN T21
@GrupoT21

El mantener una estrategia de sustentabilidad va más allá de los discursos y las campañas, se debe orientar con resultados fehacientes, con acciones concretas que permitan reducir la huella de carbono y establecer medidas que sean sostenibles.

Lo anterior es la concepción de Setramex en materia de sustentabilidad, por ello, desde 2018 participa de manera activa en el *Programa Transporte Limpio (PTL)* de la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat), comparte Fernando Chacón, director general de Setramex.

El PTL está orientado a contribuir con las empresas a fin de favorecer medidas de ahorro de combustible y emisiones, cuantificar las emisiones derivadas del transporte, incentivar la disponibilidad de tecnologías, difundir y destacar a las empresas que participen en

el programa, además de brindar a las empresas transportistas y a los usuarios del servicio de carga un reconocimiento por sus logros ambientales.

Precisamente en este último apartado, de distinguir a las empresas sobresalientes, en el ejercicio más reciente dado a conocer correspondiente a los resultados del 2021, Setramex fue reconocida como “Empresa sobresaliente” en la categoría de carga general con el operador Fernando Hernández Alarcón.

Actualmente se tienen 671 empresas adheridas al PTL, con 77 mil 128 vehículos evaluados y 2.5 millones de toneladas de CO2 evitadas en 2021.

De este universo sólo 30 empresas son reconocidas como “Empresas sobresalientes”, que son las que obtuvieron el mejor desempeño ambiental (kg CO2 emitido / tonelada transportada 7 km recorrido).

En el caso de Setramex esto se ha logrado por la capacitación constante a operadores en temas de manejo óptimo, así como acompañamientos a ruta para lograr el mejor desempeño del motor, enfatiza Fernando Chacón.

La flota vehicular de Setramex cuenta con un promedio de antigüedad de 4 años, en donde se integran motores con mejor rendimiento como son los DD15 y DD16, para tener un rango de operación a menores revoluciones y así tener menor consumo y emisiones.

Para mantenerse en esta dinámica, Setramex se acopla a la normatividad vigente, al tiempo de aportar nuevas ideas y estrategias que ayuden a minimizar los impactos ambientales, concluye el directivo.



¡SOLO FALTAS TÚ!

HAGAMOS NEGOCIOS



EXPO 2022

EnCARGO

Conexiones Logísticas Industriales

09/10
NOVIEMBRE
MAZATLÁN, SIN.

 **MAZATLÁN**
INTERNATIONAL CENTER
www.expoencargo.com



EVENTO

ExpoEncargo 2022 es un evento enfocado en dar a los empresarios del corredor económico del norte (corredor T-MEC), los mecanismos para promover sus productos por cielo mar y tierra.



OBJETIVO

Desarrollar el encuentro profesional de logística con las cadenas de abastecimiento y suministro más importante de la región T-MEC.

¿POR QUÉ ASISTIR?

Se esperan más de 2,000 participantes en todo el evento entre: Directores, gerentes, coordinadores y responsables de la logística y operaciones de distribución externa e interna, transportación, almacenamiento y bodegas, abastecimiento, logística IP: comercial, administración, finanzas y producción, "Supply Chain" y en general a todos los involucrados en la logística de empresas nacionales y regionales.



- Sector estratégico para Gobierno Federal y los estados del corredor.
- Sector estratégico para la Cámara Nacional de la Industria de Transformación y su red de nodos de innovación.
- La Cámara Nacional de Autotransporte de Carga (CANACAR) se suma al desarrollo de este evento.
- Sector estratégico para el Consejo de Desarrollo Económico de Sinaloa (CODESIN).
- Mazatlán incrementa su rol como polo de inversión y derrama económica para el corredor.
- El evento concentra a empresas ancla y clústeres regionales.
- Entidades gubernamentales y académicas conectarán con las necesidades de los proyectos.
- Actualmente se construyen 2 centros logísticos de nueva generación.

Negociaciones registradas

428

Conferencias magistrales



Stands de exhibición



Visitantes

2,000

Regístrate en línea!



www.expoencargo.com

ORGANIZADORES:



PATROCINIOS:





Sitrak México desarrolló modelo de atención integral para mercado mexicano

Desde 2019 hasta la fecha Comercializadora del Bajío Sitrak (CBS) ha trabajado para lograr un cambio significativo en la industria del transporte. Este cambio ha sido desarrollado en dos rubros muy importantes.

El primero de esos rubros es el cuidado ambiental, implementando el gas natural como combustible en sus vehículos, realizando procesos de mantenimiento amigables con el medio ambiente e innovando en cuestiones de tecnología. CBS busca reducir el daño que esta industria le hace al planeta.

El segundo objetivo es el crecimiento de los negocios mexicanos. Si bien la tecnología de los vehículos Sitrak apoya el crecimiento de las empresas, CBS ha implementado un modelo de atención que va más allá de la compra de unidades y que acompaña de forma integral a sus clientes.

“Comercializadora del Bajío Sitrak busca ser un apoyo para todo aquel que tenga un Sitrak; independientemente de si compró su unidad con nosotros o no, queremos que todos los empresarios mexicanos se sientan respaldados por nuestro modelo de atención”, comentó Ramsés Pérez, director general de CBS.

La concesionaria ha realizado un arduo trabajo para que estos servicios estén al alcance de todos.

Algunos de sus grandes logros en este camino han sido la apertura de Sitrak México Service Center en diciembre del 2021 y la innovación del modelo Sitrak Care®.

Mediante Sitrak Care®, CBS realiza mantenimientos preventivos y correctivos de unidades, ofrece la Inspección Física Sitrak que es una revisión mecánica, hidráulica, eléctrica, neumática, física y estética en 120 puntos de la unidad, evitando con ello problemas a corto, mediano y largo plazo.

“No hay mejor forma de cuidar tu economía y la productividad de tu negocio que alargar la vida útil de las unidades con las que trabajas. Las unidades Sitrak requieren mantenimiento especial, en manos de técnicos capacitados, utilizando refacciones originales, herramienta especializada y tecnología de vanguardia”, dijo Iván García, director Comercial de CBS.

“Queremos que nuestros clientes sigan creciendo sin detenerse, por eso creamos este modelo para resolver y prevenir problemas de forma eficiente. Y para respaldar a nuestros clientes en el camino de la nueva realidad de esta industria. Así es como Sitrak continúa revolucionando la industria del transporte”, agregó Ramsés Pérez.





MS Millenium Monterrey

12 y 13 de octubre

**México, ¿Hub logístico y de
manufactura para el mundo?**

REGISTRO

~~\$3,500~~

\$2,500 EARLYBIRD

Válido hasta el 20 de septiembre 2022

REGÍSTRATE AQUÍ:

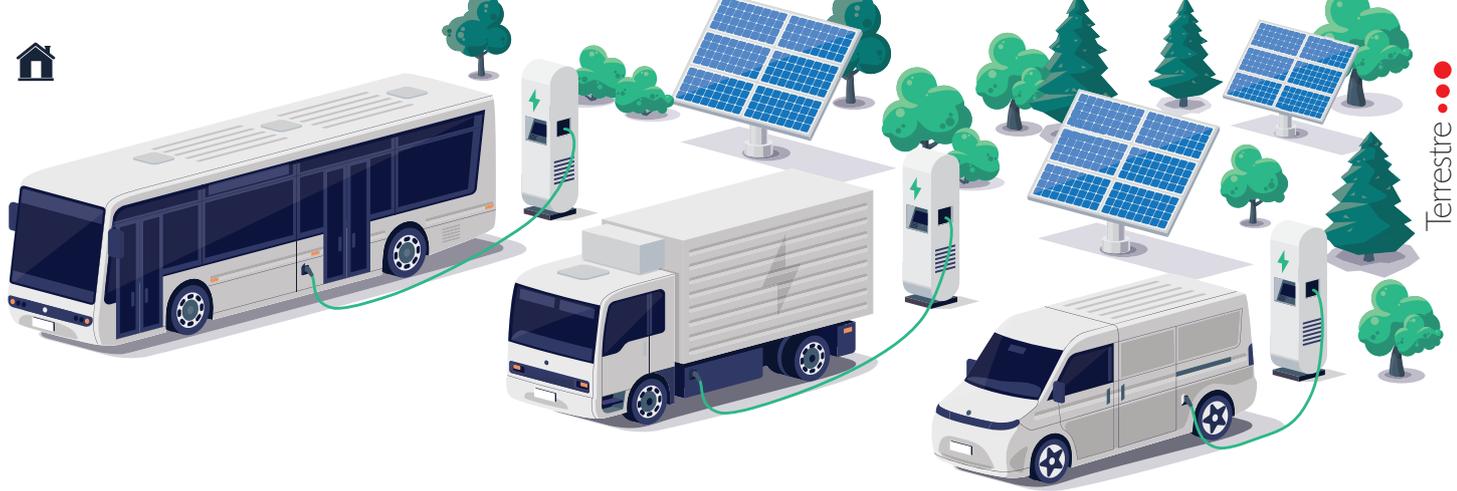
etylmx.com

T21

t21.com.mx



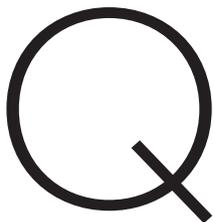
/GrupoT21



ANTP abrirá diálogo para construir una movilidad sostenible

Este tema se sumará a los pilares del organismo, en donde se encuentra la seguridad vial, el medio ambiente, cuidado y desarrollo de la infraestructura, productividad y competitividad.

POR ELIZABETH DÍAZ NAVARRETE / ENVIADA
@Liznomas



QUERÉTARO, QRO.- La Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP) prepara el Primer Congreso de Movilidad Sostenible, un espacio de debate que se centrará en el intercambio de propuestas y estrategias para la incorporación de soluciones de transporte amigables con el medio ambiente y con la salud pública.

Así, la movilidad sustentable se suma como un quinto pilar de ANTP, en donde ya se encuentran la seguridad vial, cuidado del medio ambiente, cuidado y desarrollo de la infraestructura, productividad y competitividad, informó Alex Theissen, presidente de la Mesa Directiva de la ANTP

“Llegó el momento de poder tener un esfuerzo anual sostenido para tratar el tema de movilidad sostenible, hoy las tecnologías de combustibles (alternativos) están emergiendo rápidamente en mercados más avanzados que el nuestro y nosotros como Asociación, en compañía de empresas y socios fabricantes de vehículos, no podemos permitir que

no se tome en cuenta este mercado mexicano y lo que necesitamos eventualmente para tener operaciones más amigables con el medio ambiente y más sostenibles”, expuso el directivo en el marco del 6º Congreso Nacional en Seguridad Vial.

Aseguró que la ANTP está activamente involucrada en el desarrollo de vehículos que sus proveedores les ofrecen, de modo que el país no espere a que arriben desarrollos de otras regiones del mundo, “nosotros tenemos que poner nuestro grano de arena y poder decir lo que necesitamos para que ese tipo de tecnologías (vehículos sustentables) funcionen en el país”, dijo.

Si bien en México hay obstáculos y hoy no tiene el apoyo del gobierno, esto no debe frenar la implementación de una movilidad sostenible con el objetivo de tener “no sólo un país más desarrollado, sino un país en donde podamos respirar mejor todos”, abundó Alex Theissen.

El Primer Congreso de Movilidad Sostenible se llevará a cabo en abril de 2023 en sede por confirmar. El directivo invitó a los proveedores de vehículos a participar con sus propuestas en materia de movilidad sostenible, para tener retroalimentación y desarrollar juntos soluciones para el transporte amigable con el medio ambiente. 



XXVI

CONGRESO ANUAL DE **AGENTES NAVIEROS**

El Evento Líder Marítimo Portuario de México

29 DE SEPTIEMBRE AL
1º DE OCTUBRE 2022 | Hotel Azul Ixtapa Grand
Ixtapa Zihuatanejo, Guerrero



»» VUELVE EL CONGRESO **MÁS ICÓNICO DEL**
TRANSPORTE DE CARGA.

Contacto: Jessica Ancona
jancona@amanac.org.mx | Tel. 55 5523 0522 | Cel.: 55 8549 4525



STI MÉXICO

UN KILOMETRO MÁS HACIA EL FUTURO



Grupo Super Transporte Internacional (Grupo STI) mantiene su política de renovación del parque vehicular para mantener una flota moderna, con capacidad de atender las necesidades de sus clientes, tanto en México como en Estados Unidos.

La firma con sede en Nuevo Laredo, Tamaulipas, dio a conocer que se incorporarán unidades International LT 2023, de los cuales son 35 camiones que son destinados a la amplia demanda de servicio de división especializada, los cuales inician operación durante agosto y comenzaran a tomar protagonismo en los caminos nacionales.

La división especializada de Grupo STI está compuesta por 200 tractocamiones más el equipo de arrastre, de las más de 400 que están integradas en toda la flota.



Grupo STI dio a conocer la incorporación de los vehículos LT International con el objetivo de mantener el beneficio de sus operadores y clientes, brindando una flota moderna y renovada cada año con la finalidad de cumplir con los más altos estándares de eficiencia, viaje sin interrupciones y calidad.



CTPAT
YOUR SUPPLY CHAIN'S STRONGEST LINK

oea
 Operador Económico Autorizado
 • MEXICO •



Empresa Socialmente Responsable

Sueño omnicanal

Coppel está en plena transformación. Su estructura logística y de cadena de suministro está encaminada a un solo objetivo y sus líderes no han escatimado en recursos para alcanzar esta meta.

POR ENRIQUE DUARTE RIONDA
@EnriqueDuRio

La cadena de suministro de Coppel trabaja a un ritmo acelerado para completar su transformación omnicanal y competir con los niveles de operación y de servicio que han desarrollado multinacionales como Walmart o Amazon, los gigantes del *retail* (ventas al menudeo) en el mundo, aunque asegura que en algunos ámbitos ha tomado la delantera.

La omnicanalidad se ha definido como la capacidad de una empresa de mantener abiertos distintos canales de contacto, físicos y digitales, con sus clientes y utilizar toda la infraestructura instalada de manera integrada para satisfacer desde la compra y hasta la entrega en tiempo de los productos, con distintas opciones, siempre ofreciendo una misma experiencia. Una tarea compleja en tiempos de cambios en las tendencias de consumo.

Para alcanzar este objetivo, Angélica Bojórquez, directora de Cadena de



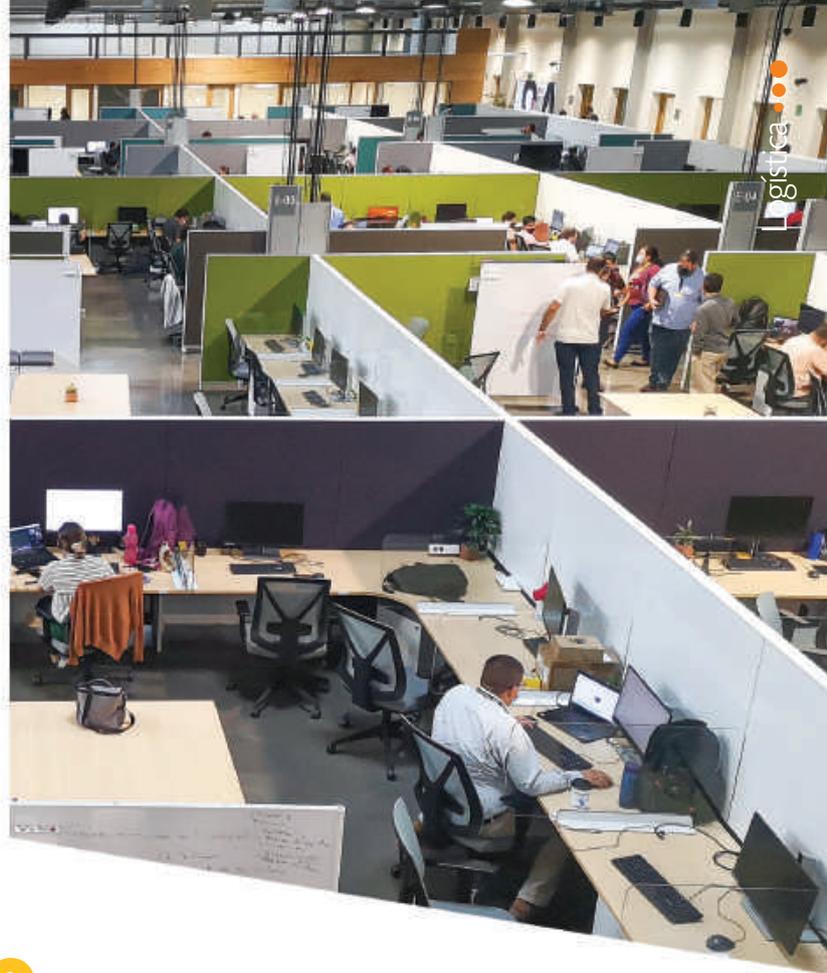


Suministro de Coppel, el segundo *retailer* mexicano con operaciones en el país, sabe que la ventaja competitiva que debe generar tiene que estar basada en una analítica de datos de continua evolución y soportada con un talento humano de alto potencial.

En los últimos años la compañía no ha escatimado esfuerzos y recursos financieros para ello. De los 31 mil millones de pesos (mdp) que invirtió entre 2019 y 2021, unos 660 mdp se destinaron en la instalación en Culiacán, Sinaloa, de su primer Campus Digital, una infraestructura pensada como una “fábrica de productos digitales” y en donde unos 2 mil programadores comparten un espacio físico para incentivar la innovación y el desarrollo de nuevos productos que aporten a la meta de la omnicanalidad en su estrategia como grupo empresarial.

Con 80 años de servicio, Grupo Coppel se ha cimentado actualmente en 3 unidades de negocio que funcionan sistémicamente para incentivar el consumo y el ahorro de sus clientes: tiendas Coppel, con mil 694 unidades; Ban-Coppel, con mil 250 sucursales; y Afore Coppel, con mil 800 módulos de atención.

Los 140 mil colaboradores contratados hasta julio pasado convierten al grupo en el séptimo empleador a nivel nacional. Además, tiene presencia en otros 3 países: Argentina, con 24 tiendas; China, una oficina y 4 almacenes externos; y Estados Unidos con un centro de distribución (cedis). Para el periodo 2022-2024, la compañía planea invertir poco más de 40 mil mdp, donde se incluyen 350 tiendas y un robustecimiento de la infraestructura para sus operaciones logísticas, entre otras acciones.



660 mdp
Monto
que ha invertido
Coppel en su Campus
Digital

DESCENTRALIZACIÓN LOGÍSTICA

Los lunes son los días más activos de la semana en la logística de Coppel. Para surtir con eficiencia operativa a todas sus tiendas, la estrategia que ha desarrollado ha sido la descentralización logística alineada con su objetivo omnicanal y, claro, su meta de sustentabilidad.

“Queremos ser una cadena de suministro omnicanal orientada al cliente de clase mundial; hoy nuestro cliente nos está comparando con una entrega de Amazon o de Walmart que son empresas transnacionales”, de acuerdo con Bojórquez, quien ofreció una visita guiada a medios de comunicación, entre ellos T21, para conocer las operaciones de su centro de distribución en Culiacán, edificado en un área de 42 mil metros cuadrados y con 5 pisos para almacenar una amplia variedad de mercancías.

El surtimiento de los 80 mil códigos o SKU (*stock keeping unit*) que maneja en total la compañía -de un universo de 3 mil 700 proveedores, 55% localizados en México- parte desde alguno de sus 23 centros de distribución regionales desplegados en el territorio nacional, cada uno de ellos atiende en promedio 100 tiendas (aquellas que están en ciudades principales y que pueden alcanzar hasta en 2 días de recorrido). Para aquellas tiendas más lejanas (en ciudades secundarias) se apoya de 153 cedís *cross-dock*, donde consolidan la mercancía para prepararla para la última milla. En promedio, manejan un tiempo de entrega de 3.5 días en sus mil 600 rutas.

“En México, el almacenamiento es mucho más económico que el transporte, lo caro es la primera milla y la última milla, entonces la estrategia de la diversificación de inventario es acercar el producto a la demanda, porque con esto el costo logístico es mucho más económico que manejar la centralización”, explicó Bojórquez.

100 Número

de tiendas en promedio que atiende cada uno de sus 23 centros de distribución.

En el tema internacional, la mercancía importada -un 30% de toda la que comercia- puede tocar primero el puerto de Long Beach (proveniente de China, donde realizó la consolidación y expedición) para ser almacenada en su cedís en Calexico, California. Ahí ejecuta un proceso de revisión de Normas Oficiales Mexicanas (NOM), generalmente de calzado, para su posterior introducción al territorio nacional (cedís de Mexicali, donde van dosificando esa mercancía). Así mismo, también ocupa los puertos mexicanos de Ensenada, Manzanillo y Lázaro Cárdenas, o el de Veracruz para la mercancía proveniente de Europa y Sudamérica.

Actualmente Coppel es el *retailer* en México con las mayores ventas de teléfonos móviles (10 millones de unidades al año), así como el más grande comercializador de colchones, mezclilla y calzado.

“Con todo el tema de la disrupción [en las cadenas de suministro globales] que se ha vivido y la ampliación de los tiempos de traslado lo que hicimos fue incrementar algunas coberturas (compras) para el tema de importación. Antes dejábamos un porcentaje en *spot* para gestionarlo dentro de la temporada, ahorita desde un año antes estamos haciendo toda la compra de los contenedores porque en 2021 recibimos 18 mil, este año vamos arriba de los 20 mil”, aseguró Angélica Bojórquez.

ENTREGAS RÁPIDAS Y VERDES

Los cambios en el consumo que se han presentado de manera más acelerada durante el periodo de pandemia por COVID-19, impulsó aún más la estrategia omnicanal de Coppel, en donde sus ventas digitales pasaron de 2% a 8% (alrededor de 40 mil pedidos diarios), y busca alcanzar un 20% en los próximos años. Actualmente, 87% de sus ventas digitales se realiza con un servicio de entrega *día siguiente*. “En volumino-



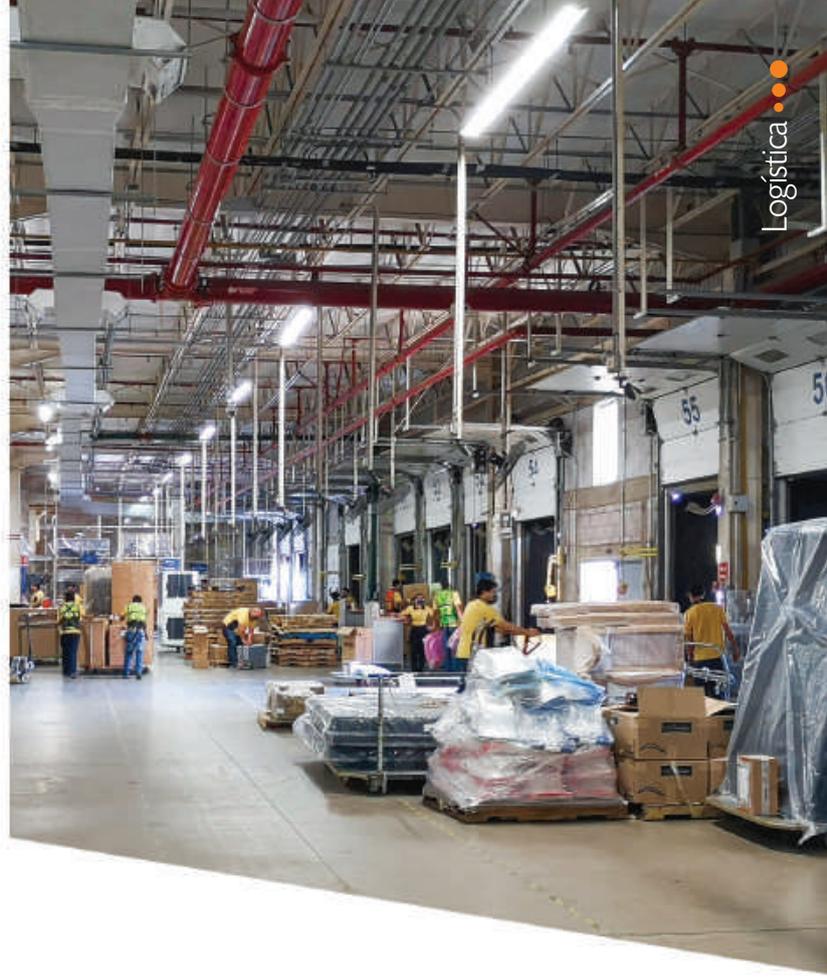


“...sin que nadie nos gana, tenemos un 97% de entregas en la fecha promesa”, afirmó por su parte Rubén Martínez, gerente nacional de Transporte.

Para el transporte de sus mercancías, Coppel hace uso de 2 mil 238 unidades (entre 2019 y 2022 han invertido un poco más de mil 500 mdp, entre renovación y crecimiento de flota primaria, secundaria y de cobranza). Para 2030 busca que un 25% de su flota secundaria esté compuesta entre unidades híbridas o totalmente eléctricas (al menos mil 250 unidades).

Así mismo, para reducir aún más la huella de carbono de la compañía en sus operaciones de traslado de contenedores de importación, tiene planeado incrementar el uso del transporte intermodal (al menos 2 modalidades de transporte), para pasar de un actual 5% a un 15% en 2030.

Esta es la ruta que seguirá Coppel para alcanzar su sueño de transformación omnicanal y la estrategia logística y de cadena de suministro que está detrás de ello. 



www.tmultimod.com.mx

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

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





Terminal en Veracruz, segundo intento

POR LUIS ALBERTO ZANELA
 @BetoZanela

Cinco años habrán pasado para que, nuevamente, se adjudique la construcción de una Terminal de Carga Mixta en la ampliación del puerto de Veracruz.

Se será el 22 de diciembre de este año cuando la Administración del Sistema Portuario Nacional (Asipona) Veracruz emita el fallo de la licitación referente a la construcción, equipamiento y operación de una Terminal de Carga Mixta en la zona de ampliación del puerto, en un segundo intento por desarrollar esta infraestructura que rechazó construir su adjudicatario anterior, Infraestructura Portuaria Mexicana (IPM).

La filial de Promotora y Operadora de Infraestructura (Pinfra) resultó ganadora de la primera licitación realizada en el sexenio de Enrique Peña Nieto, cuando la entonces API Veracruz (hoy Asipona) se la adjudicó el 30 de noviembre de 2017. Sin embargo, la empresa argumentó deficiencias en el tablaestacado para construir el muelle y exigió que el contrato fuera modificado para operar contenedores con grúas de pórtico, lo cual no contemplaba ni la licitación, ni el Programa Maestro de Desarrollo Portuario.



Consulta el reportaje *Acuerdo en lo "oscuro" en perjuicio de México* en nuestra revista de noviembre de 2021 en el siguiente link: https://issuu.com/revistat21/docs/revista_t21_diciembre_2021

De este modo, IPM rechazó en varias ocasiones la entrega por parte de la API del área adjudicada para que invirtiera alrededor de 2 mil millones de pesos (mdp) en la construcción de la terminal, dado que, efectivamente, el tablaestacado tenía errores en las soldaduras, lo cual fue solventado por la API, de acuerdo con fuentes consultadas por T21 que dieron testimonio para la elaboración del reportaje *Acuerdo en lo "oscuro" en perjuicio de México* publicado en noviembre de 2021.

Fue entonces que la ahora Asipona e IPM acordaron finalizar el contrato, del cual se solicitó una copia vía transparencia, pero fue clasificado como reservado por 5 años. No obstante, el Pleno de Comisionados del Instituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales (INAI) determinó modificar la respuesta, a lo cual abonó el cambio de funcionarios en la Asipona que clasificaron el acuerdo de terminación de contrato.

El acuerdo notariado, en poder de T21, da cuenta de que la Asipona libra de toda responsabilidad a IPM y le permite participar nuevamente en la licitación que se encuentra en curso. Si IPM se la adjudicara, la Asipona le acreditará la cuota única inicial (guante) que pagó como contraprestación por la adjudicación del concurso anterior; si no es así, la paraestatal está obligada a reembolsarle los 401 mdp que pagó. Fuentes cercanas al concurso actual refieren que alrededor de 9 empresas compraron las bases de licitación, cuyo costo fue de 500 mil pesos, y donde no figuraría IPM.

CADA UNO POR SU LADO

Pinfra ha estado convencida de que no haber recibido el área fue la mejor opción por así convenir a sus intereses y, por otro lado, la Asipona también cree que fue lo mejor para el país, ya que su director general, Romel Eduardo Ledezma Abaroa, considera que el puerto requiere de esa nueva terminal, por lo que incluso se diseñó una licitación más atractiva, ampliando el objeto para mover otro tipo de cargas que no se contemplaron en la licitación anterior.

Desde su punto de vista, fue un "excelente acuerdo" al que se llegó con Pinfra, incluso supervisado por la Auditoría Superior de la Federación (ASF) que avaló las condiciones a las que llegaron ambas empresas; al tiempo que reconoce que la Asipona continuó realizando mejoras a la infraestructura básica para que no exista ningún pretexto y la terminal se concrete.

La licitación en curso prevé la construcción de la Terminal de Carga Mixta en la zona de ampliación del puerto, la cual comprende la carga contenerizada en maniobra semiespecializada con grúas polivalentes; carga general en estado sólido, suelta o unitizada y que pueda ser manipulada mecánicamente y granel mineral, excepto fertilizantes.

Aún así, especialistas consultados refieren que el valor mínimo de referencia se incrementaría para poder reembolsar el guante de 401 mdp a IPM si es que no participa en el concurso y el gobierno obtenga aún ingresos por la licitación de esta terminal que lleva 5 años de retraso. La judicialización del caso está descartada en el acuerdo Asipona-IPM, ante notario. 

Grupo Bafar se quiere subir al tren

La empresa está iniciando la construcción de un Centro de Distribución en El Paso, Texas, el cual contaría con una espuela de ferrocarril.

POR EVANGELINA DEL TORO
 @evandeltoro

Gruppo Bafar analiza hacer uso del transporte intermodal y para ello ha comenzado pláticas con las ferroviarias Union Pacific (UP) y Burlington Northern & Santa Fe (BNSF). Sin embargo, todo dependerá de que las empresas aseguren la capacidad que requiere la compañía para mover, sí o sí, sus productos.

Ana María Velo, gerente de Comercio Internacional de la compañía, recuerda que hace 3 años Bafar llevó a cabo algunas pruebas con UP y, aunque el costo era similar o incluso superior al del autotransporte, comenzaron a presentarse contratiempos con la disponibilidad de contenedores.

“Eso fue por lo que nos alejamos. Ahora hemos tocado base de nuevo con Union Pacific para ver alternativas como





rentar los furgones y nos estamos acercando con líneas de transporte que nos permitan cargar la caja y llegar a los centros de consolidación de UP o BNSF y subirla al tren. Con BNSF estuvimos manejando bastantes cargas en la zona de Chicago y para nosotros fue bastante rentable e hicimos una alianza con Werner, pero llegaron una serie de complicaciones y no tuvimos más que terminar con ese servicio”, comenta.

No obstante, Bafar ha retomado los planes y, de acuerdo con Ana María Velo, hace poco más de un mes se concretaron reuniones con ejecutivos de ambas ferroviarias, de las cuales espera no sólo retoolimentación, sino hasta cotizaciones.

La directiva detalla que este servicio se estaría utilizando para mover principalmente mercancía congelada como las papas, cachete o menudo de res, entre otros. Actualmente, solo de papas, maneja 80 cargamentos al mes, los cuales proceden

de diversas zonas que “son súper rentables para poder subirlas a un contenedor y al tren”.

“Vienen de destinos lejanos y el flete terrestre es carísimo, hemos estado pagando hasta 8 mil dólares desde las plantas hacia las fronteras. En la parte de la logística el flete es lo más importante, lo más grande; y el intermodal creo permite bajar ese gasto que es muy fuerte”, enfatiza.

Grupo Bafar maneja 600 cargas terrestres de materia prima que transporta desde Canadá o Estados Unidos (Chicago, Washington o Indiana) a sus plantas en Chihuahua y La Piedad.

PRIMER INTENTO

La empresa realizó en el pasado algunas pruebas con multimodal, es decir, subía cajas de camión al tren, mismas que descargaba en El Paso para después continuar vía terrestre hacia Chihuahua. Sin embargo, este servicio que estaba con UP se detuvo debido a la falta de contenedores.

“Siempre he insistido en continuar, en ver el cómo las empresas ferroviarias nos dan esas facilidades para nosotros manejarlo”, resalta Ana María Velo.

El incursionar al transporte intermodal toma relevancia debido a que la empresa está iniciando la construcción de un centro de distribución justo en El Paso, obra que califica como “la puerta hacia Estados Unidos”.

Esta instalación estará lista en 2024 y contará con una espuela de ferrocarril, porque considera que este transporte “será una alternativa muy buena para nosotros para poder manejar todas nuestras cargas vía multimodal”.

“Es un centro de distribución que tendremos para manejar aproximadamente 100 cargas al día, transbordos, dispersiones. Hoy operamos en bodegas separadas y este centro lo estamos planeando con sistemas y tecnologías de punta que nos ayuden a manejar más volumen en menos tiempo y mayor eficiencia en un solo lugar”, sostiene Ana María Velo.

Agrega también que se instalará una capacidad fuerte en infraestructura de *cross dock* con personal que opere las 24 horas y, de ser necesario, cubrir no únicamente las operaciones de la compañía, sino también brindar servicios a terceros. 

100
Número
de cargas diarias que
prevé operar Bafar en su
centro de distribución.



Lufthansa se afianza en México con brazo LCSLM

A un año de iniciar servicios se han creado 100 empleos directos y ya hay planes de incrementar capacidad.

POR EVANGELINA DEL TORO
 @evandeltoro

Lufthansa Cargo Servicios Logísticos de México (LCSLM), el primer almacén fiscalizado de Grupo Lufthansa, proyecta continuar su crecimiento con nuevos negocios y objetivos propios, pero siempre como parte fundamental de la aerolínea alemana, la cual sumará una nueva frecuencia a su red de vuelos cargueros hacia el país. Actualmente, a México llegan 5 cargueros, de miércoles a domingo, más el vuelo comercial diario.

Eduardo Vargas Castañeda, gerente Comercial de LCSLM, detalla a T21 que el nuevo servicio llegará en este mes de septiembre, lo que provocará un aumento en las toneladas que actualmente maneja.

“Eso significa mayores ingresos y, al final, este nuevo carguero no solo tendrá impacto en los ingresos sino también las terceras personas que serán beneficiadas por esto, empleados,

el país. Tenemos grandes oportunidades de negocio que queremos expandir siguiendo la mentalidad del Grupo, con objetivos propios y tratando de ser el mejor almacén fiscalizado (de 15) dentro de la aduana”, explica.

Comenta que ya están ampliando la capacidad de su almacén, actualmente es de 2 mil 310 m², “se han acercado otros potenciales clientes para hacer sinergias y para saber cuántas toneladas más pueden manejar. Hay clientes potenciales, hay oportunidad de crecimiento y vemos grandes oportunidades para los próximos años”.

Con la reforma al *outsourcing* en México en 2021, que prohíbe la subcontratación de personal y solo posibilita la subcontratación de servicios especializados, Grupo Lufthansa tomó la decisión de crear a LCSLM, la primera subsidiaria de la compañía fuera de Alemania y que se encuentra dentro de las instalaciones de la aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM).





Lo anterior derivó en diversos cambios en su estructura e infraestructura, con lo que logra mejoras frente a cómo trabajaban con dicho esquema, además provocó la creación de 100 empleos directos, “somos más eficientes y damos mejores resultados”.

Por su parte, Elizabeth Morales, gerente de Procesos de LCSLM, detalla que este recinto fiscalizado realiza la custodia, almacenamiento y manejo de la carga de 3 aerolíneas y un *freight forwarder*, agentes de carga y clientes, cuenta con diversas certificaciones para el manejo de mercancías peligrosas, farmacéuticos, entre otros.

Cumple con las disposiciones de la Administración de Seguridad en el Transporte, agencia del Departamento de Seguridad Nacional de Estados Unidos, por mencionar algunos.

Al mes, manejan 4 mil toneladas entre exportación e importación. Transportan restos humanos, animales, farmacéuticos, todo tipo de mercancía peligrosa, por mencionar algunos. En 2021 manejó 44 mil toneladas. En comparación de crecimiento proyectan un 5 por ciento. Hasta julio registraron un alza del 4% frente al mismo periodo del año pasado.

Sobre una posible mudanza al Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA) como lo ha mencionado el Gobierno federal para el tema de carga, Vargas Castañeda dice que esto “rompería toda la logística que tenemos las 3 empresas”. ❖

44,000
Toneladas
de mercancías
que manejó LCSLM
en 2021.



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



Metodología para un intermodal verde

POR ELIZABETH DÍAZ NAVARRETE
@Liznomas

Con el objetivo de disminuir las emisiones contaminantes en el transporte de carga, la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP) en colaboración con la Sociedad Alemana para la Cooperación Internacional (GIZ) diseñaron la Metodología de estimación de la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero y contaminantes criterio, obtenida por el cambio modal del transporte de mercancías de autotransporte al intermodal (autotransporte y otros modos) en 2 corredores logísticos de México (CDMX-Mexicali y CDMX-La Paz).

El proyecto se llevó a cabo en cooperación con las autoridades federales y estatales, empresas privadas e instituciones no gubernamentales.

“Estamos en un mundo tan globalizado e integrado en el que ya no podemos decir que hay competidores en los modos de transporte (marítimo, aéreo, terrestre y multimodal), los modos de transporte se complementan. Lo que me parece relevante de esta Metodología es que, al menos en estos 2 primeros corredores ya se puede comprobar con datos duros cuánto está siendo el impacto en favor del

“ (...) ya no podemos decir que hay competidores en los modos de transporte”

Francisco Estrada, director general de la División Intermodal de Swift Transportation

medio ambiente (bonos de carbono)”, compartió a T21 Francisco Estrada, director general de la División Intermodal de Swift Transportation.

Los objetivos de la metodología consistieron en estimar las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) y de contaminantes criterio para servicios de transporte individual, basado en un marco común y cumplimiento con los estándares y mejores prácticas internacionales y nacionales.

Así como comparar las emisiones GEI y de contaminantes criterio para servicios de transporte de carga en autotransporte frente al transporte intermodal (autotransporte, férreo y/o marítimo).

Diseñar y crear una herramienta que permitiera la estimación de emisiones GEI y contaminantes criterio para viajes de transporte individual en México, así como para corredores logísticos completos.

Evaluar las implicaciones en términos de emisiones del planteamiento de escenarios hipotéticos bajo los cuales se busque mejorar la eficiencia en el transporte a partir de cambios tecnológicos o de otro tipo de acciones encaminadas a dicho objetivo.

La metodología cubre el cálculo de emisiones de gases de efecto invernadero y de contaminantes criterio, como: Dióxido de carbono (CO₂), Metano (GH₄), Óxido nítrico (N₂O), Equivalente de dióxido de carbono (CO₂e), Material particulado (PM 2.5 y 10), Dióxido de azufre (SO₂), Dióxido de nitrógeno (NO₂), Monóxido de Carbono (CO) y Carbono negro. ♦



PASIÓN POR LA
LOGÍSTICA

AGENCIA ADUANAL

Empresa de Grupo Alianza con el mejor y más especializado equipo de trabajo para el despacho de todo tipo de mercancías en cualquier régimen.



PRESENCIA EN MÁS
DE 25 ADUANAS EN EL
TERRITORIO NACIONAL



SERVICIOS

- Consultoría y asesoría legal
- Servicio especializado en diferentes sectores
- Despacho aduanal
- Seguridad operativa
- Tracking en línea
- Soluciones logísticas



 (314) 331 0404

 COMERCIAL@ALIANZA.COM.MX

 WWW.ALIANZA.COM.MX



 HUTCHISON PORTS
ICA VE

ANIVERSARIO

En **Hutchison Ports ICAVE**, durante 27 años, hemos innovado constantemente nuestro modelo de negocio, diversificando nuestro portafolio de servicios, lo que permite versatilidad en la oferta de soluciones, generando proyectos que respondan oportunamente y con flexibilidad a las necesidades del mercado, desarrollando e incorporando herramientas tecnológicas para incrementar la transparencia y gestión de nuestros servicios.

Mantenernos juntos es lo que nos ha distinguido todos estos años y lo que nos impulsa a seguir adelante, siempre en beneficio de nuestros clientes.

Comprometidos contigo