



mundo  
**LOGISTICO**



# TERCERIZACIÓN EN UN MERCADO altamente competitivo



## OPERADORES LOGÍSTICOS

AÑO X • NÚM. 57 • MAYO - JUNIO 2013

### REFLEXIÓN Y PRAXIS

Aspectos críticos en la  
relación contractual con  
un operador logístico

### MOTOR TECNOLÓGICO

Soluciones  
productivas y  
el reto logístico

### OUTSOURCING

Más productiva  
la reducción  
de barreras en SCM

Seguro, Sencillo, Sustentable. El Futuro del Envase.

**Junio 18-21**

Centro  
**Banamex** CIUDAD DE MÉXICO

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

El envase evoluciona cada día. Lleva mejores productos al consumidor y optimiza la eficiencia de las empresas. En el futuro buscamos envases que ofrezcan mayor protección, más flexibilidad y sean fácil de producir. Sustentables.

Participe en **EXPO PACK México**, donde los profesionales de la industria encuentran hoy las innovaciones tecnológicas del futuro entre más de **1000 expositores** de todo el mundo.

Tecnología de Envasado y Procesamiento para Latinoamérica



Regístrate sin costo en  
[www.expopack.com.mx](http://www.expopack.com.mx)

Para contratar un stand, contáctenos: Tel. (55) 5545.4254 ext. 123 • [Ventas@expopack.com.mx](mailto:Ventas@expopack.com.mx)



Organizado por  
**PMMI**  
Leading equipment.  
Leading solutions.

Apoyado por  
**amec** **monarca** **CANIFEC** **IAI**

YOUR LOCAL PARTNER  
TO GLOBAL TRADE

Prologis is the leading owner, operator and developer of industrial logistics real estate with approximately 554 million square feet owned and under management in 21 countries on four continents.



Prologis – Mexico City  
Av. Prolongación  
Paseo de la Reforma 1236 Piso 9  
Desarrollo Santa Fe  
Mexico City, Mexico 05348  
Main: +52 55 1105 2900  
[mexavailability@prologis.com](mailto:mexavailability@prologis.com)

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

 **PROLOGIS.**



Mayo - Junio 2013  
Año X  
Número 57



[www.mundologistico.net](http://www.mundologistico.net)

Síguenos en:



La revista **Mundo Logístico** cuenta con el apoyo de:



Mundo Logístico es una publicación bimestral de **Editorial Fass, S.C.** con domicilio en Augusto Rodin 276; Col. Nochebuena; C.P. 03720; D.F. Tels: (55) 3096 3472 / 1054 6611 / 5523 7672 / 2978 8500

El contenido de las notas firmadas no necesariamente representa la opinión del editor, y es de exclusiva responsabilidad de los autores. El editor no se responsabiliza por errores u omisiones que se produzcan en esta publicación ni intervendrá en problemas o discrepancias que se susciten con terceros por adjudicación de marcas o contenidos de publicidad.

Certificado de Reserva de Derechos núm.: 04-2003-021210043700-01. Certificado de Licitud de Título y Licitud de Contenido: en Trámite.

Tiraje certificado por la Subsecretaría de Normatividad de Medios, Dirección General de Medios Impresos. Certificado núm. 005-016.

Precio del ejemplar en México \$ 85.00 m.n.; resto del mundo \$ 7.00 us

## DIRECTORIO

► PUBLICIDAD MÉXICO  
Marlene Méndez  
Tere Montoya  
Karina Moguel

► GERENTE ADMINISTRATIVO  
Sofía Elorza

► GERENTE EDITORIAL  
Bárbara Gaxiola

► GERENTE COMERCIAL  
Mayte Colín

► REDACCIÓN  
Guillermina García  
Beatrix Rojas

► COLABORADORES  
Jesús Campos  
Ramiro Hernández

► GERENTE DE SISTEMAS  
Francisco Barrón

► ARTE Y DISEÑO  
Miguel A. González  
Jacqueline Buenrostro

► SUSCRIPCIONES  
Scharoón Palomares

► LOGÍSTICA  
Enrique Samano

► PUBLICIDAD GUATEMALA  
Otto Venegas

## OFICINAS

► MÉXICO  
Augusto Rodin 276  
Col. Nochebuena, 03720  
México, D.F.  
Tel.: (55) 3096 3472  
(55) 1054 6611  
(55) 5523 7672  
(55) 2978 8500

► GUATEMALA  
31 Calle 25-45  
zona 12. Of. 508  
Edificio Intercargo Logistic Center  
Guatemala, Centro América  
Tel.: (502) 2442 0737  
(502) 2442 0744

► TAMAULIPAS Y ESTADOS UNIDOS  
Julio Carbajal | Jumvic, LLC

► SHARY RD STE 5-43  
MISSION TX  
78572, ESTADOS UNIDOS  
TEL.: (956) 432 8111  
(956) 843 6164



## ► Operadores logísticos

06 ► EN LA MIRA

10 ► ARTÍCULO DE PORTADA  
Tercerización en un mercado altamente competitivo

20 ► GESTIÓN Y CONCEPTOS  
Aspectos críticos en la relación contractual con un operador logístico

24 ► Apics México: Optimizando la cadena de suministros

26 ► Básicos de inteligencia de negocios en SCM

28 ► MOTOR TECNOLÓGICO  
Ciencia aplicada en la mejora de la economía

32 ► Soluciones productivas y el reto logístico

36 ► Camino del e-procurement

38 ► SEGURIDAD  
Precisión al amarre de megabuques

40 ► ACTUALIDAD  
Tradición sustenta el Premio Nacional de Logística

42 ► Productividad de operaciones de etiquetado

46 ► Mega Centro Operativo DHL Express en la ciudad de México

48 ► Logística en el mundo de la moda

50 ► OUTSOURCING  
Más productiva la reducción de barreras en SCM

58 ► Operador económico autorizado en la operación aduanal

60 ► Socio local para el comercio global

62 ► De la alta dirección a lo operativo

64 ► Valores y apoyo emprendedor

66 ► DE CLASE MUNDIAL

70 ► COMERCIO EXTERIOR  
Delinean la política exterior que México seguirá en los próximos años

72 ► EXCELENCIA CORPORATIVA  
Finanzas electrónicas y el talento en juego

76 ► Impulsando desde la base: Mejor academia, mejores profesionistas

80 ► SUSTENTABILIDAD  
El valor empresarial de colaborar en equipo

82 ► AGENDA



## ProMéxico participó en Seoul Sea Food 2013

La institución participó a través de un pabellón institucional, con el objetivo de fomentar e impulsar nuevas alianzas que les permita a las empresas mexicanas abrir mercado en ese sector y continente. Sea Food tuvo lugar en la ciudad de Seúl, Corea del 18 al 20 de abril, y es reconocida como la feria de pescados y mariscos de mayor relevancia en Corea.

Nuestro país, a través de ProMéxico, participó con el objetivo de presentar la oferta exportable del sector nacional, fomentar reuniones con empresarios del continente asiático interesados en productos mexicanos e impulsar alianzas estratégicas para las empresas nacionales interesadas en colocar sus productos en esa zona. Se promovieron empresas de productos del mar originarias de Baja California, entre importadores y empresarios del sector que se dieron cita en la feria.

El evento se llevó a cabo en el Centro de Convenciones COEX, teniendo la participación de 139 empresas y 288 espacios de exhibición, asistieron además países como Perú, Turquía, Canadá, Japón, EUA, Tailandia y Vietnam. Durante la feria se captaron solicitudes de empresas para establecer contactos comerciales específicas de productos mexicanos, como camarón, caracol, langosta y abulón, además de otros productos como café o aceite de aguacate. Al evento de inauguración asistió Jae Hak, viceministro de Océanos y Pesca de la República de Corea, quien en su recorrido por la feria, visitó el pabellón de ProMéxico.

## Presentarán Gateway Hamburg en transport logistic 2013, Munich

Alrededor de 50 compañías del puerto, del sector logístico y transportes de Hamburg y la región, estarán presentando sus servicios con una representación única llamada "Gateway Hamburg" en la más grande de las ferias de logística que se celebra en Munich en junio. La variedad de exhibidores refleja el amplio rango de los servicios de Hamburg como un puerto universal y hub logístico.



El pabellón está organizado por Port of Hamburg Marketing and Logistics Initiative e incluye terminales para contenedores, embarcadores de carga multipropósito y bulk, firmas de empaque en contenedores, agentes aduanales, expertos en bienes peligrosos, químicos y otros institutos educativos relacionados con la logística.

Puntualmente para coincidir con transport logistic 2013, Port of Hamburg está subiendo a internet su nuevo portal de negocios PORTlog, para servicios de almacenaje, transporte y servicios de carga.

## Celebran Congreso Internacional de Transporte

Encabezada por el jefe de Gobierno de la ciudad de México, la inauguración del 5to Congreso Internacional de Transporte "Rediseñando el Futuro de las Ciudades y la Movilidad" tuvo como principal noticia la modificación de los mecanismos de transporte y las facilidades para que los propietarios de unidades que carezcan de las condiciones óptimas de operación no sean remitidos al corralón y con ello darles la oportunidad para cumplir con la normatividad y reparen sus vehículos. Las unidades que infrinjan la norma administrativa, señaló el Miguel Ángel Mancera, y no tengan la documentación en regla, serán retiradas de la circulación.



El mandatario capitalino aseguró que su administración impulsa un concepto nuevo en materia de movilidad que busca transformar el transporte público de la ciudad en un servicio moderno, eficiente, seguro y con calidad, para lo cual su gobierno refrenda que será estricto en el cumplimiento del Acuerdo que se suscribió con transportistas donde se establecieron reglas claras para prestar el servicio de transporte público concesionado en la capital.

El Congreso recibió representantes de más de 10 países y 13 estados de la República Mexicana, por lo que estuvieron presentes en la inauguración autoridades en materia de transporte y movilidad de entidades como Coahuila, Guanajuato, Quintana Roo, Michoacán y Tabasco, entre otros.

## Tribotecc elige Quintiq para mejorar visibilidad y productividad

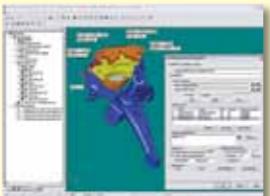
La empresa, una filial de Rockwood Holdings Tribotecc, es proveedor mundial de estabilizadores de fricción basados en sulfuros de metal, seleccionó la plataforma de Quintiq para planificación de demanda y aprovisionamiento y programación de la producción. La solución de Quintiq ofrecerá a Tribotecc más visibilidad operacional y funcionalidad que su sistema actual, para apoyar su nueva estructura de datos de artículo en Viena y Arnoldstein, Austria.



Asimismo, aportará visibilidad en tiempo real a la cadena de ventas, compra y producción de Tribotecc, así como la flexibilidad y funcionalidad para operar de acuerdo con un conjunto específico de KPI. Quintiq permitirá al fabricante de sulfuros de metal aumentar la productividad incluyendo tiempo de entrega reducido, reducir el inventario a través de predicción precisa y visibilidad de los niveles de existencias, mantener los costos optimizando tamaños y empaquetado de lotes y mantener un rendimiento de entrega por encima del 95 por ciento.

## Galardona GM a Siemens con el premio al Proveedor del Año 2012

General Motors reconoció a la unidad de negocios del software de Ciclo de Vida del Producto-Product Lifecycle Management (PLM) de Siemens como uno de sus mejores proveedores automotrices a nivel mundial. El reconocimiento fue otorgado durante su 21ra ceremonia anual de Premios para Proveedores de GM.



"Es un honor recibir este premio de "Proveedor del año" de parte de GM con tal consistencia y es un homenaje a la dedicación de nuestro equipo hacia el éxito del cliente, además que es el resultado directo de nuestra estrecha relación de trabajo entre

Siemens PLM Software brinda a General Motors un conjunto completo de software integrado, con servicios y la experiencia para ayudarles a automatizar completamente sus procesos de ciclo de vida del producto.

## Retail: Ventas no realizadas se evitarán con soluciones tecnológicas

Según el estudio anual de comportamiento de consumo en América Latina de Motorola Solutions, la tecnología puede mejorar los resultados financieros de los minoristas al proporcionar una mejor experiencia de compra a los consumidores. 65% de ventas no realizadas puede evitarse si el vendedor cuenta con alguna solución tecnológica que permita ordenar el artículo requerido a otra sucursal u ofrecer el envío hasta la casa del consumidor.



con mejor atención al consumidor, mientras que 21% estaría dispuesto a gastar 10% más.

Los resultados demuestran que 23% de los consumidores que ingresan a una tienda con intención de realizar una compra, dejan la misma sin haberla llevado a cabo en su totalidad. De estas ventas no concretadas, tan sólo 38% de los compradores realiza su

compra en el mismo comercio minorista, mientras que 47% se dirige a la competencia. Estos resultados hacen cada vez más notoria la necesidad de los comercios minoristas por adoptar tecnologías para aumentar la productividad y eficiencia de sus negocios.



## Premiada Ram 1500 Laramie Longhorn 2013

"Con la Ram 1500 2013, hemos integrando nuevas características y tecnología a nuestro interiores de clase mundial y estamos honrados que WardsAuto haya elegido a la Ram 1500 Laramie Longhorn 2013 dentro de la lista de los 10 mejores interiores", comentó Klaus Busse, responsable de Diseño de Interiores para Chrysler Group LLC. Hemos integrado materiales únicos y colores iluminativos para ofrecerles a nuestros clientes texturas de calidad sin perder el poder que caracteriza a la marca de camiones Ram.



El equipo de WardsAuto seleccionó 10 ganadores después de evaluar a 46 vehículos, todos ellos completamente nuevos o significativamente renovados, año modelo 2013 o 2014. "El tablero de instrumentos luce como un fino cronómetro. Asientos calefactables adelante y atrás, así como la circunferencia de todo el volante. La madera es natural dándole una sensación de la más alta calidad. Son demasiadas amenidades para mencionarlas todas", dijo Drew Winter, editor en jefe de WardsAuto World. "Si Bentley construyera una pickup, así es como luciría la cabina".

## Axia Traders abre oficina de importaciones en la capital mexicana

La oficina regional proveerá export management services, incluyendo registrar importaciones para sus clientes exportadores hacia México y el abastecimiento de productos y otra amplia gama de servicios de exportación para compradores internacionales de bienes y productos alimenticios producidos en México.

"Con el crecimiento de la economía mexicana mayor al resto de la zona del Tlcan, nuestro timing es fabuloso", dijo

## Más que tarimas, Eltete entrega plantas completas



La tarima de cartón de Eltete es cuatro veces más ligera que la normal de madera, lo que permite cargas significativamente mayores y ahorro en costos de transporte. Pero lo principal es que las tarimas de cartón pueden fabricarse de manera automatizada a escala industrial y de forma económica en cualquier lugar del mundo.

Un ejemplo excelente de las posibilidades es la fábrica de tarimas que Eltete entregará esta primavera en Nagoya, Japón.

"La capacidad será de aproximadamente tres millones de tarimas de cartón por año", afirma Marko Virtanen, director de Ventas de Tecnología de Eltete. "Las tarimas se usarán principalmente en la industria de la exportación en el área cercana. Se están proyectando más líneas de producción en otros sitios en Japón".

En años recientes, Eltete se ha concentrado en la formación de una red global de sitios de producción para el tipo de tarimas de cartón que produce. La red consiste tanto en fábricas propias como en cierta cantidad de líneas de producción entregadas a otras empresas locales. La empresa ofrece también una extensa red de servicio, así como abastecimiento de materia prima y asistencia internacional en ventas y comercialización.



**Potosinos**  
Entregados para entregar!



### EXPANSIÓN

La entusiasta respuesta de nuestros clientes impulsa la expansión de nuestros servicios en el mercado nacional e internacional, dando lugar a la apertura y desarrollo de nuevas sucursales.

**¿QUIÉNES SOMOS?**  
Somos una empresa 100% Mexicana con 56 años de experiencia, contamos con un sistema que propicia que la mercancía de nuestros clientes llegue a tiempo, intacta y con seguridad. Todo ello nos posiciona como la mejor empresa de auto-transporte de carga en México.



## Mensajería, Paquetería y Carga Consolidada

Contamos con  
**45 Sucursales**  
entregando  
en más de **150**  
destinos.

AGUASCALIENTES  
CANCÚN  
CD. JUÁREZ  
CD. OBREGÓN  
CHIHUAHUA  
CULIACÁN  
COLIMA  
DURANGO  
GUADALAJARA  
HERMOSILLO  
IRAPUATO  
LAREDO  
LEÓN  
LOS MOCHIS  
MAZATLÁN  
MERIDA  
MÉXICO DF  
MONTERREY  
MORELIA

NOGALES  
NUEVO LAREDO  
PUEBLA  
PUERTO VALLARTA  
QUERÉTARO  
REYNOSA  
SALITILLO  
SAN LUIS POTOSÍ  
SANTA CATARINA

TAMPICO  
TEPIC  
TIJUANA  
TORREÓN

TUXTLA GTZ.  
VERACRUZ  
VILLAHERMOSA

Llegamos a todo México



En Mensajería y paquetería transportamos sobres y paquetes con un peso de hasta 80 kilogramos.

En carga consolidada transportamos mercancías desde 80 hasta 25,000 Kilogramos.



Sucursales  
Territorio Potosinos  
Próximas aperturas

### TRANSPORTE ESPECIALIZADO

Capacidad de carga de hasta 100 toneladas de peso con servicio en México, Estados Unidos y Canadá.



### OUTSOURCING LOGÍSTICO

Desarrollamos e implementamos soluciones de logística, diseñados para responder a necesidades específicas mediante alianzas estratégicas.



01 800 36 115 00

[www.potosinos.com.mx](http://www.potosinos.com.mx)  
[info@potosinos.com.mx](mailto:info@potosinos.com.mx)

Potosinos entregados para entregar

@potosinosexpres

Guillermina García y Beatrix Rojas | Redacción

# TERCERIZACIÓN EN UN MERCADO altamente competitivo

El conocimiento de los beneficios del uso de operaciones tercerizadas cuando se trata de actividades no directamente relacionadas con el negocio central es una faceta que todavía la alta dirección no obtiene por completo. La selección de proveedores de servicios y la toma de decisiones sigue evolucionando.



## Punto clave en buen funcionamiento comercial



**"Es importante reconocer la labor de las operadoras en un panorama de competitividad tanto a nivel estatal como global, ya que deben proyectar su funcionamiento hacia nuevos panoramas que les permitan seguir, dentro de su visión, siendo competitivas y eficientes con su servicio". Tomás Fuentes, director operativo en Maniobras Fuentes.**

En entrevista con *Mundo Logístico* el director operativo en Maniobras Fuentes nos compartió su visión sobre este mundo moderno, "donde las empresas están encaminadas a sufrir diversos cambios con rapidez; no es fácil la pronta adaptación por parte de las operadoras logísticas, ajustarse a las necesidades de cada cliente, sin embargo, el análisis y desarrollo de redes de distribución adecuadas que cubran todas las rutas y puntos que los clientes necesitan un costo adecuado y optimización de los recursos, con esto, debe tomarse en cuenta que es posible hacerlo, sólo si se cuenta con personal bien capacitado".

"También, hay que reconocer que los temas económicos juegan un papel muy importante en las operadoras logísticas, pues son fundamentales para el desarrollo y crecimiento socioeconómico tanto de las organizaciones como del país, ya que son las encargadas de hacer llegar el producto desde que es materia prima, hasta el punto de venta, pasando por todos los procesos establecidos".

Al respecto de la economía, el directivo opinó que en ella, la tecnología juega un papel importante, pues beneficia tanto a las operadoras como a los clientes, "al contar con un sistema como el ERP, por ejemplo, el área administrativa tiene el poder de tomar deci-

siones en base a toda la información concentrada en el sistema y proveer a los clientes de información real en tiempo y forma, ahorrando costos y tiempo".

Respecto al nivel que tienen las operadoras logísticas mexicanas, analizó que "según organizaciones internacionales se espera para el 2014 que México sea el proveedor número uno de servicios logísticos para Estados Unidos, asimismo, se sabe que China y Estados Unidos son los principales socios comerciales de México".

## El tercero: socio estratégico



Grupo Axo, distribuidor de productos y marcas de moda, comparte la importancia de la tercerización y cómo elegir al tercero con quien que trabajarán.

Al respecto, Luis Diego Pacheco, director de Logística y Distribución comentó que en el mundo de la moda tienen diferentes posicionamientos, diferentes requerimientos y mucha diversidad de productos de alta calidad que requieren moverse con mayor rapidez, lo cual pueden lograr con un tercero.

La importancia de la tercerización radica en que esta pretende concentrar los esfuerzos de la compañía en las actividades principales del giro de negocios. De esta manera el objetivo es otorgar mayor valor agregado para los clientes y productos mediante agilidad y oportunidad en el manejo de los procesos transferidos, una reducción de los tiempos de procesamiento e, inclusive, en la mayoría de los casos, una reducción de costos y de personal, así como una potencialización de los talentos humanos.

"¿Cómo visualizamos a nuestros terceros? La respuesta rápida y directa es: Como socio estratégico, pero no implica que nosotros tengamos un socio estratégico, nosotros como Grupo Axo tenemos toda la operación de logística y distribución tercerizada, tenemos dos proveedores y tenemos tres sitios entonces hay que saber manejar esta complejidad. ¿Qué implica? Cuando hablamos de un tercero lo que esperamos es que complementen mis capacidades, Grupo Axo está muy enfocado a ver el negocio y explotarlo y es donde necesitamos que un tercero nos apoye y podamos sacar la operación diaria".

¿Qué podemos esperar de una tercerización? "Muchas veces queremos que por arte de magia se reduzcan costos, problemas de servicios, esto es un trabajo en conjunto y un problema que no va resolver el tercero si no lo resolviste tú a tiempo. No se le puede delegar una responsabilidad de tus resultados como gente de logística, tampoco les pode-

mos pedir que tengan capacidad infinita, no pueden reaccionar de la noche a la mañana sin un plan y sin un tema de negociación, siempre se debe trabajar de manera colaborativa".

#### ► Recomendaciones para elegir a un tercero

Las empresas siempre deben definir los *drivers* alternos en un esquema, pueden ser totalmente operativos, se debe tener bien claro qué es lo que quieras hacer, cómo lo quieras hacer y qué se busca principalmente.

- Hacer un estudio de mercado de los 3PL expertos en tu sector para conocer su cultura, su estructura organizacional, qué procesos tiene, sistemas, etc; así como para saber quiénes son sus clientes y cómo me van a apoyar a mí para cumplir mis objetivos estratégicos.
- Es de suma importancia que al elegir al tercero con quien vamos a trabajar compartir información para que los esquemas de costos sean adecuados a lo que su empresa busca. Establecer requerimientos de capacidades reactivas porque en sectores como la moda la incertidumbre es una regla.
- Se debe tener una simulación de costos para la toma de decisiones considerando: datos duros: costos, niveles de servicios, mermas, personal en sitio, etc. Datos estratégicos que te permitan hacer una nivelación de tu poder de negociación, además de una propuesta económica que incluya todo para no tener ninguna sorpresa.

"El tercero como socio estratégico debe ser experto, fiable y flexible, el tema de un tercero es que debe ser tu socio y al mismo tiempo debe apoyarte y estar a tu lado para sacar adelante los procesos", finalizó el director de Logística y Distribución de Grupo Axo.

#### Modelo 3PL en desarrollo



**"La adopción de servicios tercerizados está en auge y crecimiento, aunque algunos mercados o industrias avanzarán más pronto que otros. El abatimiento y la optimización de costos a través de modelos de tercerización es solo percibido, por el momento, por las grandes corporaciones, que debido a su tamaño requieren optimizarse internamente para enfocarse en su negocio central, recargándose en manos de un tercero". Jesús Zезatti Ibarra, director general de Smartlogix.**

"Nuestra fórmula y clave de éxito a lo largo de nuestros más de 10 años en el mercado ha sido la empatía con los clientes", compartió con *Mundo Logístico* Jesús Zезatti Ibarra, de Smartlogix; "hoy día comprendemos con absoluta claridad que nuestro principal valor agregado es la oportunidad y la exactitud en el manejo de la información".

"Toda nuestra infraestructura opera en pro de las necesidades del cliente: transportación, almacenaje, sistemas, administración de operaciones, servicio a clientes, etc." afirmó Zезatti. "El mercado sabe que transportistas hay muchos y de todo tipo de perfil y presupuesto, así como bodegas y almacenes, y de todo tipo de características y dimensiones, consultores y operadores que promueven su capacidad para optimizar operaciones (algunos más eficientes que otros) también los hay".

"Sin embargo, empresas que tengan la capacidad para integrar en términos reales todos estos servicios bajo la inteligencia del conocimiento más que de la experiencia, ya no son muchas; empresas que se rijan a través de estrictas métricas y parámetros de control son todavía menos; pero sobre todo empresas que tengan la capacidad de hacer todo esto en el momento en que el cliente lo requiera con el debido control que demande (oportunidad y exactitud de la información a lo largo de todos los procesos) son ya muy pocos los jugadores".

"Nosotros trabajamos para ser de ese selecto grupo de proveedores, pero en adición pertenecemos al grupo de los que les gustan los retos y se comprometen de una forma profesional a realizarlos".

El directivo señaló que Smartlogix sabe mezclar bien dicha infraestructura y conocimiento con elementos clave que les abren camino ante otras opciones que el cliente pueda encontrar en el mercado, por ello hay tres características que los diferencian de su competencia: Respuesta Inmediata, flexibilidad y valores.



**End-to-end Worldwide Supply Chain Management**

**WAREHOUSE and DISTRIBUTION MANAGEMENT**

**Strengthen your supply chain with operational excellence and industry-leading solutions from a single source.**



#### APL LOGISTICS

**Contract Logistic Services**  
WAREHOUSING, BONDED WH,  
TRANSPORTATION & VA SERVICES  
**Manuel Renero Alvarez**  
Sales & Marketing Director  
manuel\_renero@apllogistics.com

**APL LOGISTICS**  
International Logistic Services  
ORIGIN, CONSOLIDATION & FORWARDING SERVICES  
**Jazmin Ruiz**  
Country Sales Manager  
Jazmin\_Ruiz@apl.com  
**Elliette Jaso**  
Country Sales Manager  
Elliette\_Jaso@apllogistics.com

#### APL LOGISTICS

**Landing Truck Services**  
INTERMODAL & RAIL SERVICES  
**Eduardo Johnson**  
Sales Director Mexico  
Eduardo\_Johnson@apllogistics.com

**APL**  
CONTAINER SHIPPING & TERMINALS  
**Jazmin Ruiz**  
Country Sales Manager  
Jazmin\_Ruiz@apl.com  
**Elliette Jaso**  
Country Sales Manager  
Elliette\_Jaso@apllogistics.com



Part of the  Group

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





En cuanto a su nicho de mercado, apuntó: "Desde el punto de vista de mercado, estamos muy enfocados al segmento de las tecnologías de información, cómputo, electrónica, y telecomunicaciones, sin importar el papel que el cliente juegue dentro de la cadena de suministro y sin distinguir en el perfil de sus necesidades".

"No sólo trabajamos para fabricantes o proveedores de estos mercados, sino también para usuarios de estos mercados, en los cuales juegan las manufactureras, instituciones financieras, cadenas de autoservicios, etc. Desde el punto de vista servicios procuramos el desarrollo del modelo 3PL, el cual implica relaciones estratégicas bilaterales de largo plazo".

"Trabajamos en la integración no sólo de la cadena de suministro, también en la integración de procesos verticales que como tal son una necesidad en el cliente y que siendo operadores logísticos con ese enfoque de 3PL estamos obligados a no dejar de lado, tales como el servicio técnico, ingeniería de planta, y la manufactura ligera".

En cuanto a la tendencia en la adopción de servicios logísticos externos -intermodalismo, actividades de valor agregado, transporte, distribución, almacenamiento, 3PL, 4PL-, Zezatti comentó: "Está en auge y crecimiento, aunque algunos mercados o industrias avanzarán más pronto que otros. El abatimiento y la optimización de costos a través de modelos de tercerización por el momento sólo lo perciben las grandes corporaciones (cadena de autoservicios, manufactureras ligeras y medianas, etc.), quienes debido a su tamaño requieren optimizarse internamente para enfocarse en su negocio central recargando en manos de terceros especializados las operaciones y los procesos que lo ayuden a ser más eficiente al ser expertos en el ramo".

"Existe por otro lado un amplio mercado que sin importar su segmento, pero más por su tamaño o capacidad financiera, prefiere operar por sí mismo bajo la idea que le resulta más económico aunque consciente de que no sea lo más eficiente (logísticamente hablando). Este mercado podrá comprar modelos de tercerización en la medida que crezca internamente, y ello depende práctica y directamente del crecimiento económico del país, es decir, hablamos de las PyME que contribuyen como tal en forma importante al PIB y al desarrollo de la economía mexicana".

#### ► Planes de desarrollo

Actualmente Smartlogix está trabajando en la ampliación de su red de puntos de servicio para crecerla en al menos 35%, es decir, pasar de una cobertura directa de 18 a 25 ciudades el interior del país. Además han comenzado ya con la incursión y desarrollo de líneas de paquetería y mensajería con entregas mismo día con tiempos comprometidos desde los 30 minutos. Esto en forma local en plazas como el Distrito Federal, Monterrey, Guadalajara, León, Querétaro y Veracruz.

Aunque no es algo nuevo para el mercado, logran complementar con modelos de servicio al cliente que incluyen sistemas de información para monitoreo y confirmación en línea, vía web y en tiempo real, así como digitalización de las pruebas de entrega; procesos que por su costo normalmente sólo se dedican a transportes con carga de alto valor y rutas predeterminadas.

Por último el director general de Smartlogix dijo que "los sistemas de información son en definitiva un área estratégica dentro de la empresa, el desarrollo de herramientas que permitan a los clientes el acceso en línea y en tiempo real para consultar lo que ellos quieran al respecto de sus operaciones, es crítico: tiempos de entrega, estatus de embarques, niveles y existencias de inventario, costos asociados, etcétera".

## Economía sofisticada, la de México

México es una economía sofisticada, con una gran capacidad de exportación, señaló el secretario de Economía, Ildefonso Guajardo Villarreal, al inaugurar el seminario "México: Oportunidad y crecimiento", organizado por Proméxico, el Consejo de las Américas y la Sociedad de las Américas.

Al reiterar que para hacer un México más competitivo se debe de trabajar en dos vertientes: el mercado externo y repotencializar el mercado interno, destacó que el Tratado de Libre Comercio con América del Norte ha arrojado resultados extraordinarios para el país en muchos sectores clave de su economía. "México es una economía sofisticada, con una gran capacidad de exportación, de manufacturas de alto nivel agregado, que han desarrollado y transformado su imagen a lo largo del territorio nacional".

"Sin embargo, a pesar de haber logrado la estabilidad y tomar la decisión de integrarnos a la globalidad, cuando vemos las variables económicas fundamen-

tales indicativas del crecimiento parecería que los resultados esperados no han sido tan contundentes".

Enfatizó sobre líneas de acción muy concretas en materia de comercio exterior. "En primer lugar, profundizar en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El segundo gran proyecto es que a través del TPP sea posible actualizar aquellos capítulos que en TLCAN no eran relevantes hace 20 años".

"Además, una de las iniciativas importantes para México es la conformación de la Alianza Pacífico, en la que Perú, Chile, Colombia y México han establecido una integración ambiciosa, con una liberación amplia en materia de intercambio de bienes y servicios".

Dentro del rubro del mercado interno, el secretario de Economía dijo que el gobierno de la república está trabajando en el diseño de una política industrial acorde a la estrategia de apertura, así como incrementar el contenido nacional en el sector exportador, participar con más profundidad en las cadenas de valor e integrarse a la competencia global.



# heroico

No puede seguir así. La intensa discusión de arriesgarse con los teléfonos inteligentes, este OS o aquel OS parecen ser el fin del mundo como lo conoce. Y en el departamento de informática, hay montañas de deshechos que realizan una sola tarea y le preocupa si alguna vez podrá gestionar todo de forma segura. Por eso Honeywell Scanning & Mobility se complace en presentar el Dolphin 70e Black. Con un estilo sublime y fabricado para sobrevivir, este nuevo dispositivo híbrido trae paz entre los disidentes – **el final de todo "el casi" y el principio de algo completamente nuevo.**

¿Está interesado en el dispositivo resistente con todo lo bueno? Visite <http://go.honeywellaidc.com/DBBlack3.html> o escanee el código QR de la derecha para aprender más sobre el Dolphin Black. © 2013 Honeywell International Inc.



## Honeywell



## Marzam Metropolitano, experiencia real

Por Luis Carlos Cáceres, director de sistemas de Marzam.



Dentro del recién inaugurado Marzam Metropolitano contamos con una superficie de 4 mil metros cuadrados de bodega en la que realizamos *logística pura*, en la cual no movemos los medicamentos. Actualmente tenemos convenio con varias empresas de productos alimenticios, productos electrodomésticos, revistas, etc. Tenemos camiones, tenemos bodegas, tenemos tecnología y podemos mover cualquier producto.

Farma Alianza surge por la necesidad de traer nosotros mismos los productos del laboratorio, cuando veíamos que el laboratorio no surtía a tiempo el producto les propusimos ir a recoger el producto y cuando ellos vieron que nosotros éramos eficientes empezaron a contratarnos como operador y de ahí surge la idea de este negocio y así es como distribuimos a nivel nacional.

Hablamos de una tendencia normal, porque tenemos toda la infraestructura y con esta automatización los tiempos se optimizan, hay un estudio que dice que 45% de nuestro tiempo queda libre con base en la eficiencia obtenida. Entonces, no voy a mandar a la gente a la casa, y ya produjimos al 100%, ¿qué hago con ese tiempo que nos ha "sobrado"? Opero otras cosas, como alimentos y electrodomésticos.

Básicamente, la idea es operar cualquier cosa que no se contraponga con los medicamentos y las exigencias que hay para su trato, manejo y distribución, ya que constituyen nuestro *core business*. Estamos creciendo en este negocio, aunque todavía nos hace falta impulsarlo, ya que nuestra meta es convertirlo en una unidad de negocio especializada, cuya consolidación está esperada para ser en un periodo de dos años.

Por otra parte, este centro logístico cuenta con una flota de 800 vehículos a nivel nacional, desde pequeñas camionetas, hasta camiones de 15 toneladas, solamente cuando son nodrizas hacemos *outsourcing* con terceros. Con esto llenamos los centros de distribución y hacemos *cross docking* a camionetas pequeñas, no viajamos con un camión de aquí a mas allá de Guerrero, sino que llegamos a un punto estratégico y de ahí vamos en pequeñas camionetas a distribuir a lugares más lejanos como la sierra, por ejemplo. Esa es la logística.

Cabe destacar que actualmente esta operación logística es realizada en los 65 centros regionales que tenemos a nivel nacional.

"Estamos hablando de una política industrial basada en un fortalecimiento del mercado interno de manera inteligente, en temas como el uso estratégico del gasto público para poder fortalecer las capacidades productivas en el territorio nacional", confirmó el funcionario.

### Armar soluciones es el trabajo



"El éxito de Onest Logistics se debe a que contamos con la gente indicada, con años de experiencia, en los cuales nos hemos sabido adaptar a los cambios en la apertura comercial, cambios en las regularizaciones y en los requerimientos de sus clientes". Rubén Iman, director general de Onest Logistics.

La empresa mexicana está dedicada a ofrecer soluciones integrales, los servicios más importantes son: Distribución internacional, administración de la cadena de suministro, logística inversa, almacenaje fiscal. Tiene a disposición de sus clientes 30 centros de distribución en 22 ciudades de la república, con una superficie operativa de más de 250 mil metros cuadrados.

Su director general, Rubén Iman, platicó con *Mundo Logístico* sobre el por qué están posicionados entre los principales operadores logísticos en el país. "Onest es una empresa 100 por ciento mexicana, los socios de la empresa trabajamos en ella, tenemos alrededor de 25 años en el mercado mexicano"

"Somos la empresa con más experiencia y contamos con una red de 23 puntos con centros de distribución a nivel nacional operando con 281 mil metros cuadrados, lo que nos da una capacidad de consolidación y operación muy importante; así, trabajamos tanto para puntos de consumo, como *fashion*, y algunos puntos de tipo industrial, entonces casi cualquier tipo producto que sea tercerizable lo podemos operar".

Onest se ha distinguido en el tiempo por su alta flexibilidad de modo que puedan responder de manera muy rápida a los requerimientos de los clientes. "Es nuestra obligación tener las capacidades en recursos tanto de personal como en equipo, centros de dis-



tribución suficientes para poder darle alojo o capacidad a los volúmenes que manejan cada cliente".

En cuanto a la tendencia del mercado de los 3PL en nuestro país, el ejecutivo destacó que: "Ha sido un trabajo de los 3PL que hay en México, hay alrededor de 6 empresas serias que nos dedicamos desde hace años a esto, y hemos trabajado años atrás en la parte de difusión, el cliente aun desconoce a los terceros o tiene la duda sobre si el tercero puede hacer mejor o no las cosas".

"La tendencia a la tercerización ha venido creciendo, sin embargo hoy en día entre todos los terceros del país tenemos cubierto tal vez 30% del mercado tercerizable potencial en el país, o sea que aún hay 70% que recorrer para todos, es un mercado en franco crecimiento y con pocos jugadores, por desgracia, no hay tantos competidores serios que puedan dar el servicio de nivel para que esto funcione mejor".

Onest Logistics tiene lo que consideran como sus brazos en cuanto a la parte logística, un buen sistema WMS y un TMC; el primero está dirigido a la parte de control de inventarios y el segundo controla de manera muy estricta el seguimiento de las órdenes, cuándo se genera, cuándo se surte, cuándo se embarca, cuándo se entrega al cliente final, si tuvo alguna problemática, cómo se controla el regreso en la parte de logística de reversa, y todo el reprocesso del producto.

Estos sistemas son adaptados por el equipo de sistemas de Onest y dada la complejidad de algunos de sus clientes, realizan dichas adaptaciones con base en un software de calidad internacional.

"A empresas como Inditex le surtimos día a día y mandamos rutas preparadas que viajan hoy por la noche en avión y dentro de día y medio están en Tokio, y ya van -de hecho- seleccionados en la forma en que se va a repartir en camioneta en esa ciudad; las rutas ya van preestablecidas desde México, productos que se fabrican en León, Guadalajara se conjuntan con lo que viene de importación para realizar un consolidado y ser enviado a Japón o a Inglaterra".

"Productos que vienen de España, por ejemplo, se reciben y se conjuntan con lo de México y lo surtimos en mercado nacional, este *hub* sirve de base para toda la parte de Centro y Sudamérica, para lo cual se requiere de mucha precisión, controles muy estrictos en cuanto a la parte de inventarios, seguimiento a las órdenes y exactitud en la parte del surtido".

"La parte más importante de Onest", finalizó el directorio, "es la operación de los centros de distribución donde somos especialistas, así como la parte de distribución nacional y llevar el control de todo. Los 3PL casi hacemos todos lo mismo, solo es la parte de precisión lo que nos hace diferentes".



# EXPO LOGÍSTICA® & Supply Chain Management CONFERENCE®

Este año trae para tí:

## Piso de exposición:

- Agentes aduanales
- Consultoría Logística
- Manejo de materiales
- Centros de distribución
- Software y tecnología
- Operadores logísticos 3PL y 4PL
- Puertos y terminales intermodales

## Conferencias Magistrales:

Programa desarrollado con estrecha colaboración del Council of Supply Chain Management Professionals, Round Table Mexico

Capacítate con más de 18 ponencias magistrales de conferencistas nacionales e internacionales con casos de estudio, benchmarking y buenas prácticas logísticas en México y en el mundo.

## Haciendo cadenas de suministro generadoras de negocio

Para hacer más eficiente tu cadena de suministro y bajar tus costos de distribución



## ADN Logístico:

Foro interactivo en donde se representan las mejores prácticas logísticas

**¡Y mucho más!**

Te esperamos este

**2, 3 y 4 de Julio**

EN CENTRO BANAMEX, CIUDAD DE MÉXICO



18 años apoyando la logística y eficiencia de México

Presa la Angostura #86 Col. Irrigación C.P. 11500, México D.F. Tel: 01 (55) 55-57-77-34 / info@expologistica.com

EXPO LOGÍSTICA® & Supply Chain Management CONFERENCE®



Jesús Campos

Ingeniero industrial por la Universidad La Salle; maestro en Administración por el Itesm. Socio-director de Corporate Resources Management; director ejecutivo de Aprocal; presidente de Apics Capítulo México

[jcamposc@crmmexico.com](mailto:jcamposc@crmmexico.com)



# Aspectos críticos en la relación contractual con un OPERADOR LOGÍSTICO

Al tercerizar una función, se pierde el conocimiento asociado con esta y se crea una dependencia con el proveedor. Tener un repositorio de los aspectos legales más relevantes de nuestra operación, mantenido por el operador logístico, es una buena práctica que reduce la incertidumbre dentro de la organización y disminuye la *fe ciega* en las decisiones que afectan la exposición legal.

Una de las ventajas de integrar un operador logístico a los procesos del negocio es que puede asumir diferentes tareas o procesos en los que nuestra organización no tiene un buen desempeño, mejorando así rápidamente nuestra posición competitiva; además, la incorporación del operador puede realizarse de forma gradual, con lo que se reduce el riesgo de falla en la estabilidad operativa.

Gracias a esto, cada organización puede confeccionar un traje a la medida y bajo ciertas circunstancias, hasta usar diferentes operadores basados en las fortalezas técnicas y/o geográficas de cada uno de ellos.

Las mayores aportaciones de valor del operador logístico se logran cuando se le integra a la operación y estrategia de la organización y sus fortalezas se vuelven parte de la ventaja competitiva de la empresa. Sin embargo, a pesar de que las operaciones trabajen integradas, el operador logístico sigue siendo un proveedor externo, que se rige bajo los términos contractuales de la relación y que busca un beneficio económico particular.

Toda relación contractual tiene un componente eminentemente legal, del cual se pueden encargar los abogados y cubren aspectos como la confidencialidad de la información, la relación laboral, la transferencia de riesgos, los términos de pago, la representación legal, etc. El otro componente de la relación, se basa en la parte operativa que desempeñará el operador logístico y esta debe ser definida por un equipo multifuncional conformado por las áreas internas que intervienen en la relación cotidiana.

Entre los muchos aspectos que son importantes definir en la parte operativa de la relación, existen cuatro componentes críticos que deben ser desarrollados cuidadosamente para garantizar que la relación tiene como objetivo principal la creación de valor y la integración del proveedor como una ventaja competitiva. Los componentes son:

- **Contacto con el cliente;**
- **Nivel de servicio;**
- **Costo total;**
- **Protección legal.**

## Contacto con el cliente

Cuando el operador logístico realiza tareas que implican contacto con el cliente, es importante que se establezcan procesos que garanticen que esa relación será guiada por las políticas y valores de la organización contratante y que el cliente final en-

contrará respuestas adecuadas a sus preguntas e inquietudes.

Muchos de nosotros hemos recibido algún producto y al realizar alguna pregunta básica a la personas que realiza la entrega la respuesta es: "No sé, yo solamente entrego el producto". Debemos recordar que cualquier contacto con el cliente es una oportunidad para crear una imagen de nuestra organización, una oportunidad para obtener información de las necesidades del cliente y hacerle saber cosas importantes de nuestros productos y servicios.

Junto con lo anterior, es importante cuidar la imagen que el cliente final percibirá de nuestra organización basándose en las actitudes y vestimentas del personal de entrega. Su vestimenta debe ser impecable y estar acompañada por una actitud de servicio que logre la satisfacción del cliente. Es evidente que el tiempo es una variable importante del operador logístico, y mientras menos se tarde en una entrega es más negocio para él, pero para nosotros tener un cliente contento es lo más importante y esto debe ser entendido y atendido por el operador logístico.

El contrato deberá establecer mecanismos de monitoreo de la percepción del cliente en cuanto a imagen, actitud y manejo de sus dudas. En base a los resultados las partes deberán fijar acciones correctivas y adquirir lecciones aprendidas que garanticen la no recurrencia de las fallas.

La empresa deberá encontrar también medios que motiven al personal del Operador Logístico a canalizar las inquietudes del cliente lo más pronto posible y a reportar alguna condición relevante que identifiquen durante la entrega, como pudiera ser la presencia de productos de la competencia o comentarios sobre el servicio en general.

## Nivel de servicio

Algunos contratos establecen que el operador "hará su mejor esfuerzo" o "utilizará sus mejores recursos" para garantizar el servicio. Ese lenguaje no resulta de utilidad para medir el desempeño real del servicio. Lo que el contrato requiere es un *Acuerdo de nivel de servicio (SLA)*, que defina claramente las responsabilidades de la empresa y del operador, los objetivos mínimos a alcanzar y las consecuencias de caso de que alguna de las partes no cumpla con su parte del acuerdo.

Recodemos que en muchos casos el operador logístico solo controla una parte del proceso y requiere de información, autorizaciones o dinero por parte de nuestro personal para prestar su servicio, por lo que una falla debido a la inacción por parte de la organización no puede ser considerada un incumplimiento del



operador, aun así debe ser registrada y atendida por ambas partes para evitar su recurrencia.

El *Acuerdo de nivel de servicio* debe ser redactado bajo principios de mejora continua para que las partes se vean obligadas a elevar su desempeño año con año. La satisfacción del cliente debe ser vista como una responsabilidad compartida y no como algo que se le delega al operador ya que el impacto final ocurre sobre el cliente.

#### Costo total

La operación logística es una parte fundamental del servicio al cliente y de la salud financiera de la empresa, por lo que las decisiones de costo no pueden ser realizadas de forma aislada, sin considerar los impactos colaterales que conlleva.

Por ejemplo, retener un transporte en frontera con el fin de llenar la caja y reducir el costo prorrataeado de la mercancía transportada puede ser visto como un "ahorro" por parte del operador logístico, pero si dicha decisión afecta la continuidad de la operación o la entrega de órdenes a clientes, las pérdidas asociadas con la decisión pueden ser infinitamente mayores que el falso ahorro reportado.

La única forma de evitar la ocurrencia de este tipo de decisiones unilaterales es mediante un sistema que otorgue a los participantes una amplia visión sobre todos los impactos que generará su decisión. Si la empresa no desea que el operador logístico tenga acceso a toda esta información, debe nombrar un administrador del contrato que participe en las decisiones y que asegure que los "ahorros"

#### Lista de verificación

##### Nuestro contrato con el operador logístico considera:

1. Imagen que se presentará al cliente final;
2. Mecanismos para mantener informado al personal que tiene contacto con el cliente;
3. Mecanismos para capturar información relevante capturada en el contacto con el cliente;
4. Encuestas de satisfacción del cliente con acciones correctivas;
5. *Acuerdo de nivel de servicio* con indicadores de valor claros;
6. Modelos de decisiones que considera más allá del costo asociado a la decisión;
7. Repositorio de documentos e información relevante acerca de riesgos legales;
8. Enfoque hacia un *contrato vivo* enfocado en generar valor.

generados son verdaderos y se reflejan en las utilidades del negocio.

Una actitud proactiva por parte de los participantes permitirá ir construyendo políticas, procedimientos y *reglas de juego* que faciliten la correcta toma de decisiones.

#### Protección legal

Algunos de los servicios que los operadores logísticos prestan a la organización implican riesgos legales por varios años posteriores a la transacción. Decisiones como clasificaciones arancelarias, obtención de permisos o montos a pagar, son ejemplos de disposiciones tomadas por el operador logístico que colocan a la empresa en una posición de riesgo en el corto y mediano plazo.

El conocimiento detallado del operador en temas legales o fiscales es uno de los criterios importantes de selección, pero debemos recordar que, al final, el riesgo sigue estando sobre la empresa, por lo que la confianza debe estar respaldada por procesos de auditoría que aseguren el total cumplimiento de los requisitos legales. Asegurarnos de que nuestra empresa tiene y tendrá los soportes asociados con un trámite es fundamental para la tranquilidad de todos los que la conformamos.

Cuando una empresa terceriza una función se pierde el conocimiento asociado con esta y se crea una dependencia con el proveedor; tener un repositorio de los aspectos legales más relevantes de nuestra operación, mantenido por el operador logístico es una buena práctica que reduce la incertidumbre dentro de la organización y disminuye la *fe ciega* en las decisiones que afectan la exposición legal.

Es recomendable que el contrato incluya aspectos relativos a manejo de información y riesgo legal de estas operaciones indicando claramente los roles y responsabilidades de las partes y las consecuencias en caso de incumplimiento.

#### Un *contrato vivo*

El contrato debe ser visto en todo momento como un medio y no como el fin último de la relación. La interacción diaria y el aprendizaje como instrumentos para construir y mantener la confianza entre las partes son más importantes que apegarse al pie de la letra al documento.

Cada relación es única por lo que cada contrato debe reflejar los compromisos específicos de la relación, pero en todo caso se debe mantener un enfoque de mejora continua que garantice mantener una relación que genera valor para las partes. ☺



**ONEST**  
logistics

## LÍDER EN SERVICIOS LOGÍSTICOS NUESTRO ENFOQUE ES PROVEER SOLUCIONES A NUESTROS CLIENTES

Estamos en franco crecimiento. Contamos con más de 285 mil metros cuadrados de almacén y 2 mil 500 personas a la orden de sus operaciones logísticas: Almacenaje, red nacional de distribución, cruce de andén, administración 4PL.

El éxito de Onest Logistics radica en la constante capacitación de nuestro personal y la actualización de los sistemas de información que hacen más eficientes nuestras operaciones: Gestión de almacenamiento (WMS), gestión del transporte (TMS) y control del flujo de información.

(55) 5010 5810 y 5800 x 110  
servicioalcliente@grupoonest.com

POR TERCER AÑO  
CONSECUTIVO  
EMPRESA  
SOCIALMENTE  
RESPONSABLE

30 CENTROS DE  
DISTRIBUCIÓN EN  
22 CIUDADES  
DE MÉXICO

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

Bárbara Gaxiola | Redacción

# APICS MÉXICO: OPTIMIZANDO la cadena de suministros

Los directivos facilitan las inversiones, promueven los mejores procesos, integran a las áreas operativas para lograr los mejores resultados. Buena labor de Apics congregar especialistas en el tema para compartir casos de éxito que involucran el uso de tecnología y la búsqueda de la eficiencia.

La Asociación para la Administración de Operaciones celebró su desayuno-conferencia con la entusiasta participación de socios expertos que prestaron oído a dos casos de éxito muy interesantes.

## Un proceso integral-vital

¿Por qué la importancia de la cadena de suministro en Minsa? Hablamos de una empresa con seis plantas en México, 2 plantas en Estados Unidos que después de su privatización y con 60 años de experiencia en el mercado y actividades en todo el continente se erige como el segundo producto de harina de maíz



**"Los cambios en los climas del norte del país nos obligarán, en un futuro no muy lejano, a modificar la planeación de la cadena de suministro para contar con la materia prima que necesitamos. Optimizar nuestra cadena desde ahora ha sido, no solo una iniciativa, sino un proceso integral de mejora de compras y costos". Esteban Ariel Jaramillo Reyes, gerente nacional de Compras y Logística de Maíz, Minsa.**

del mundo, con una producción total de aproximadamente 600 mil ton en 2012.

Las tortillas de harina de maíz representan 48% del mercado de la tortilla de maíz. El consumo de harina de maíz en los supermercados creció a una tasa compuesta anual de 17% en los últimos años -un valor de mercado de 103,737 millones de pesos-. La ingesta diaria del consumo calórico del mexicano proviene en más de 40% de la tortilla de maíz. Así, hablamos de una base de clientes altamente diversificados con relaciones a largo plazo: Aproximadamente 5,300.

Los 10 mejores clientes presentan aproximadamente 15% de las ventas.

El maíz representa 90% del costo de su producto. Aun siendo un solo producto hablamos de una gran complejidad de factores que se deben considerar. México es el principal productor de maíz blanco y el de mayor calidad. Se estima una producción mundial en 854 millones de ton. Estados Unidos, China, Brasil y Argentina. Somos el quinto productor, pero el segundo consumidor.

### Cadena enfocada en costos y compras

¿Cuáles fueron los retos de optimización?

■ Ser más rentable comprando la misma cantidad de materia prima al mismo precio.

■ Ser más rentable vendiendo el mismo volumen al mismo precio.

■ Ser más rentable manteniendo los mismos gastos fijos.

La búsqueda por determinar qué, cuánto y dónde comprar, fabricar, almacenar y mover: Un proceso integral, no una iniciativa aislada. La optimización de la cadena es un proceso institucional. Modificaciones estratégicas para orígenes y destinos, tanto de materias primas como producto terminado, haciendo cambios necesarios que sean económicamente viables.

En definitiva, aumentar la producción y la capacidad de almacenamiento, añadir nueva capacidad, así como organizar la ubicación de los centros de distribución por medio de la optimización de los flujos entre orígenes y destinos.

### Planeación estratégica

Después de desarrollar y ejecutar planes óptimos factibles para compra por región y fabricación por planta según estacionalidad, se buscó la generación de escenarios de análisis estratégico combinando:

1. En términos de producción los resultados incluyeron el aprovechamiento de los costos fijos y variables, al determinar la capacidad óptima a utilizar para cada planta; la definición de las cantidades y

optimización de la demanda por temporada, y la optimización de la producción a nivel nacional tomando en cuenta el costo integrado de la cadena.

2. En términos de distribución los resultados incluyeron: Optimización de los costos totales de flete al poder negociar mejores tarifas aprovechando los circuitos maíz-harina; la administración centralizada de la logística total de transporte, y la optimización de la ubicación de los centro de distribución.

## Distribución secundaria y planeación de transportes

Hemos optimizado mucho los procesos, pero sabemos que todavía hay áreas de mejora; después de revisar modelo por modelo y considerar las reglas y las necesidades de cada área involucrada, cambiamos a un proceso centralizado con tres modelos, uno para mayoristas, uno para clubes de precios y otro para exportaciones y food service.

Además de haber un cambio de proceso, debe haber un cambio de mentalidad, con un año de estabilización y maduración de las prácticas para lograr los objetivos iniciales. Sin embargo, lo consideramos un paso evolutivo para más cosas que queremos lograr. Creemos que mejorar la atención al cliente es un proceso que nunca termina, que



**"Nos fue sumamente productivo utilizar una estrategia de invitación al personal para hacer suyo el proyecto y escuchar sus ideas al respecto, lo que logramos fue una integración de eficiencia y propiedad muy exitosa". Juan Carlos Zavala Pardo, gerente de Proyectos y Metodologías, Grupo Herdez.**

siempre presenta nuevos retos que hay que asumir y solventar.

Grupo Herdez es una de las compañías líderes en el sector de alimentos procesados en México, con una importante presencia en Estados Unidos y Canadá. Cuenta con 10 plantas, 7 centros de distribución (Puerto Chiapas, Guanajuato, San Luis Potosí, Oaxaca y Distrito Federal), atienden cerca de 12 mil clientes dando empleo a 6,100 personas.

Retos importantes en la parte de planeación de transporte:

■ Maximizar el uso de transportes y reducir costos de transporte;

■ Transformar el proceso de ruteo de una actividad manual a un proceso automatizado;

■ Optimizar la programación y asignación de prioridad de rutas;

■ Contar con un horizonte de planeación de transporte;

■ Control y programación del transporte asegurando la entrega de OC;

■ Estandarizar el proceso de ruteo;

■ Determinar la plantilla de vehículos necesarios.

Partimos de identificar claramente las restricciones, rediseñar el proceso de distribución y se planeó un proyecto en dos fases:

1. **Implantación de route planning.** Desde obtener mapas reales de la

red carretera, hasta la alta de productos y clientes nuevos por cada centro de distribución, incluyendo tiempos de carga y descarga, tipos de vehículos, tiempos de traslado, tipos de andenes, número de entregas permitidas, etcétera.

2. **Mejoras a distribución secundaria.** Partición y cubicaje automático de pedidos acorde a los tipos de vehículos aceptados por los clientes, con la verificación de cobertura de inventarios, la selección automática de pedidos, solicitud y confirmación de transporte al departamento de Tráfico.

Primero ruteo y después se elabora el pedido al almacén y en seguida la preparación del embarque. Llevando a cabo el modelo, con un proceso exhaustivo de cambio y mejora, los beneficios incluyen:

■ Proceso de ruteo estándar y automatizado para todos los centros de distribución.

■ Incremento en el horizonte de planeación para tráfico de 1 a 10 días.

■ Contar con una programación y asignación de prioridad de rutas.

■ Reducción del tiempo de programación de 3 horas a 15 minutos.

■ Ejecución del proceso de ruteo 5 veces al día en lugar de 1.

■ Reducción de 5% en el costo de distribución secundaria en el primer año. ☺

## Transformación en tiempos razonables

Los patrocinadores del evento, proveedores que apoyaron la solución que los retos de ambas empresas presentaron, surgen de la mezcla óptima de un equipo humano profesional enfocado al servicio con amplia experiencia en Latinoamérica, soluciones a nivel mundial y metodologías probadas para su correcta implementación: Su fórmula para lograr resultados como los de Minsa y Herdez por más de 15 años.

► Incrementa asertividad de pronóstico de Ventas.

► Expanda la colaboración con sus clientes.

► Incremente la tasa de cumplimiento de órdenes del cliente.

► Analice estrategias de distribución del transporte.

► Gestione el proceso de contratación y pago a transportistas.

► Incremente la rotación de inventarios.



Bárbara Gaxiola | Redacción

# Básicos de inteligencia de negocios en SCM

Muchas empresas están utilizando aplicaciones para tener mejor control dentro de su cadena de suministro. ¿Dónde inició esta carrera? Qué tal la búsqueda de indicadores para monitorear órdenes, adelantar o meter una prioridad a una orden de surtido, según haya o no una faltante en inventario o en la línea de producción. Mucho más está en la base de la tecnología logística.

Las aplicaciones de MicroStrategy son utilizadas diariamente por los ejecutivos y sus equipos para supervisar las operaciones a través de cuadros de mando integral de análisis e informes. MicroStrategy permite a las empresas mantenerse enfocado en los indicadores críticos de rendimiento clave que impulsan nuestro negocio, lo que resulta en mejora de las operaciones y servicio al cliente.



“El concepto de inteligencia de negocios es el proceso de transformar todos los datos que genera cualquier organización para convertirlos en información a través de un proceso que consiste en analizar y monitorear dicha información, ese proceso de generar información te da conocimiento el cual te ayuda a la toma de decisiones tanto a nivel ejecutivo como a un nivel operativo y actualmente lo que

estamos trabajando es un sistema en el que a través de dispositivos móviles se puedan tomar dichas decisiones”, así lo señaló en entrevista con *Mundo Logístico*, Carlos Parada, director general de MicroStrategy.

“Hoy en día la tecnología te permite conectarte a las fuentes de datos para que a través de esto puedas tener acceso a la información de manera más rápida y que lo tengas disponible en web, en dispositivos móviles y que estés habilitado como usuario final listo para tomar decisiones”.

## Business intelligence en Logística

Estamos hablando de que ya hay muchas empresas, y en muchos sectores industriales, que están utilizando una aplicación o más para tener mejores controles dentro de la cadena de suministro; por ejemplo, en muchos casos ellos, a través de indicadores, pueden estar monitoreando órdenes, pueden adelantar o meter una prioridad a una orden de surtido en caso de que haya un indicador que indique que existe una faltante en el inventario o en la línea de producción.

“Muchas de estas aplicaciones son *customizadas*”, nos dice el directorio, “porque aunque al final de cuentas el proceso logístico puede considerarse estándar, el trabajo que se realiza para organizar cada cadena de suministro en una empresa requerirá de considerar condiciones particulares de acuerdo a las necesidades del cliente”.

“Por ejemplo, estamos desarrollando junto con un partner una solución en la cual estás monitoreando en tiempo real los camiones de reparto, en qué momento salen del centro de distribución, cuántas paradas hacen durante la ruta establecida, si entregaron a todos los clientes, si visitaron a los clientes programados; los sistemas pueden lanzar una alerta cuando se realiza una parada que no estaba planeada en términos de la ruta. Todo en función de que el cliente tenga ese nivel control de su proceso y administración por excepción. Eso es lo que estamos exigiendo en el sector de la logística”.

Sobre las transacciones y los dispositivos, Carlos Parada analiza que su integración es parte fundamental de la aplicación eficiente de tecnología en cadena de suministros, “a través de dispositivos móviles se puede utilizar el GPS para decir ‘yo estoy aquí localizado, dame todos los clientes que tenga a la redonda’ y el sistema puede mostrar un mapa y señalar los resultados en función de la variable que se pide”.

“Es posible también, según se haya realizado el monitoreo de cada cliente, que aparezcan todos marcados de cierto color, para que de esta manera se sepa qué tratamiento se le debe dar al asunto, o qué seguimiento requiere en su empresa. Se pueden utilizar dispositivos como: ipad, iphone y blackberry y ya se están liberando apps para Android”.

“Además, esta solución nos permite que a través de una fotografía lleven el control de sus productos en mostrador, por ejemplo se le pudo haber surtido menos a un cliente, o un producto de la competencia puede ocupar espacio en nuestro mostrador y una serie de indicadores que incluso permiten evaluar el trabajo del vendedor. Con la cámara también se puede escanear el código de barras y a través de esto se pueden girar instrucciones si el producto debe ser cambiado o si es un artículo que necesita mantenimiento en ese momento se puede solicitar que sea sometido a revisión y mantenimiento.”

Es conclusión de esta conversación que usar un software de inteligencia analítica permite a las empresas de transporte y logística optimizar las operaciones, distribución y gestión de flotas en una industria en la que la adaptación al aumento de los costos del combustible, la consolidación y la competencia global son elementos de consideración vital. ☰

## LA MEJOR OPCIÓN COMO OPERADOR LOGÍSTICO

- Administración de inventarios.
- Almacenaje nacional y depósito fiscal.
- Almacenaje refrigerado.
- Acondicionamiento de mercancías.
- Servicio de transporte y logística nacional e internacional.
- Maquiladora de servicios.
- Recinto fiscalizado.
- Unidad de Verificación Comercial (UVA).
- Habilitación de Bodegas.
- Espuela de ferrocarril.

### NUESTRAS VENTAJAS

- Liderazgo, experiencia e innovación en servicios de logística.
- Optimización de procesos y costos.
- Certificación ISO 9001:2008.
- Instalaciones modernas y estratégicamente ubicadas.
- Clientes altamente satisfechos.

Virginia Fábregas No.80,  
Col. San Rafael, C.P. 06470, México, D.F.  
Tel. (55) 5705 2788 • ventas@accel.com.mx  
[www.accellogistica.com.mx](http://www.accellogistica.com.mx)

Síguenos en

# CIENCIA APLICADA en la mejora de la economía

Son las soluciones más modernas las que apoyan a que la industria y sus clientes obtengan de cada producto y servicio la calidad y desempeño que esperan. El uso de internet es el motor de la competitividad, señala la Amipci; la tendencia móvil es el detonante de retos en *retail*, comparte SAP.

## Internet será motor de la competitividad de México

Por Fernando Gurrola | Presidente de la Asociación Mexicana de Internet 2013.

Acelerar el desarrollo y competitividad de México a través de la potenciación del uso del Internet: Nueva misión en la Asociación Mexicana de Internet. Esto significa asumir el reto de impulsar a la red de redes como el motor de la competitividad de México, es nuestro compromiso y lo promoveremos para este periodo de trabajo del nuevo Consejo Directivo de la Asociación Mexicana de Internet.

Es necesario enfatizar la necesidad de examinar la situación de competitividad del país, según refiere el Índice de competitividad global del Foro Económico Mundial que ubica a México hoy en el puesto número 53 de 113 países. Este índice está conformado por 12 pilares: Instituciones, Infraestructura, Ambiente y macroeconomía, Salud y educación primaria, Educación superior y capacitación, Eficiencia del mercado de bienes, Eficiencia del mercado laboral, Desarrollo del mercado financiero, Avance tecnológico, Tamaño de mercado, Mejores prácticas e Innovación. Y es seguro que siete de estos pilares pueden ser altamente modificables gracias a las tecnologías de la

información lo que permitiría elevar el nivel de competitividad de México en un plazo no mayor a dos años.

Sin lugar a dudas el uso de internet es el motor de la competitividad y no puede ser tomado solo como un indicador.

Desde la Asociación Mexicana de Internet se ha realizado un seguimiento preciso al desarrollo del Pacto por México con el convencimiento de apoyar las transformaciones que permitan transitar hacia el México que todos queremos, reconociendo que el sector

### Pacto por México Digital

El Pacto por México Digital es el compromiso por transformar y mejorar a nuestro país que asumen las industrias de Internet, de tecnologías de información y telecomunicaciones, y la academia.

El Presidente de la República está invitado a ser testigo de la firma de ese pacto, el 17 de mayo de 2013 en el contexto del Día Mundial de Internet, anunció Fernando Gurrola Álvarez, presidente de la Asociación Mexicana de Internet. Acompañado por representantes de Amiti, Canieti la Ocde y el Itesm, entre otros, el presidente comentó que la idea central del Pacto "reconocer que el gobierno no está solo y que el sector privado también debe integrarse a la iniciativa Pacto por México de la actual administración, encabezada por el presidente Enrique Peña Nieto".

Por lo mismo, Gurrola invitó a otras instituciones del sector privado a participar; "es un pacto de unidad, abierto a sumar voluntades", recalcó.

► Día Mundial de Internet 2013: Los entes mencionados participan ade-



más en la organización del Día Mundial de Internet 2013 "Llegó la hora de acelerar a México", a realizarse desde el 16 de mayo en el Campus Santa Fe del Itesm.

A ellos se suma la Secretaría de Ciencia y Tecnología del Gobierno del Distrito Federal, cuyo titular, René Drucker Colín, mencionó que la ciudad digital es una importante meta. Encomió asimismo la innovación para que México cree productos de valor agregado y no solo maquile.

El Día Mundial de Internet 2013 tiene como objetivo "profundizar la discusión acerca de Internet y su aprovechamiento en el aceleramiento del desarrollo económico y de la competitividad del país". Se desarrollará en cinco conceptos:

- Internet y políticas públicas.
- Publicidad interactiva.
- Emprendedurismo App to IPO.
- Sociedad.
- Rendición de cuentas.

de Internet, es una línea transversal para el ejercicio de los acuerdos que demanda el país.

En la Asociación Mexicana de Internet hay una creencia firme en una economía formada por mercados competitivos, en la defensa del derecho al acceso a la banda ancha y en la importancia de la capacitación y alfabetización digital de las comunidades indígenas y otros grupos vulnerables para disminuir la brecha digital.

Podemos contribuir a la configuración del derecho al sistema de seguridad social universal, con soluciones de telesalud por ejemplo. Podemos contribuir a la creación de empleos mediante el impulso decidido a las PyME del sector digital. Podemos contribuir también a la consolidación de una infraestructura adecuada para prestar servicios de educación con calidad y con equidad.

Tenemos la capacidad de poner las herramientas para participar en la protección y difusión del patrimonio cultural de la nación utilizando la red. Podemos asistir y apoyar los esfuerzos del gobierno federal, los estados y los municipios para el desarrollo de soluciones horizontales de gobierno electrónico.

Con este nuevo marco que busca ampliar la articulación con otros actores, también buscamos socializar la nueva misión de la Asociación Mexicana de Internet: Acelerar el desarrollo y competitividad de México a través de la potenciación del uso del Internet.

De esta manera, nuestro plan de trabajo se desarrollará sobre cuatro pilares fundamentales:

- Fortalecimiento Institucional;
- Eventos;
- Estudios y análisis;
- Vinculación y alianzas estratégicas;

A parte de la búsqueda de estrechar lazos con la Academia, las diferentes instancias de gobierno y del legislativo y con otras organizaciones sociales para mejorar los procesos colectivos.

## SAP Innovando en retail

Por Beatrix Rojas | Redacción.

Por primera vez en la Ciudad de México, se llevó a cabo el foro de industrias de *retail* y cadenas de suministro, durante el mismo se presentaron soluciones y herramientas que ayudan a las empresas del sector, a incrementar su competitividad y mejorar la experiencia de compra para sus clientes en los puntos de venta.

¿Busca  
TECNOLOGÍA INNOVADORA  
para ENVASADO  
o PROCESAMIENTO?

SOMOS  
**PMMI**

**UNA SOLA FUENTE**  
PARA ENCONTRAR LA MEJOR SOLUCIÓN PARA SU EMPRESA

Soluciones Innovadoras de Envasado y Procesamiento para el Mundo

**NUESTROS EVENTOS** **PACK EXPO**

**PACK EXPO INTERNATIONAL LAS VEGAS** **PACK EXPO MEXICO Guadalajara** **EXPO PACK LAS VEGAS** **EXPO PACK MEXICO Guadalajara**

[www.pmmi.org.mx](http://www.pmmi.org.mx)





Al respecto, en entrevista con Alejandro Reyes, consultor de SAP en México, nos dijo: "a través de nuestras soluciones, podemos contribuir a las empresas en el cómo mejorar procesos internos, además de mejorar la experiencia del cliente y sobre todo buscamos acelerar la estrategia de negocio, en mejora del servicio".

"En cuanto a tendencias de esta industria en México, la más importante es que en 2013 las empresas que la componen se están encaminando a soluciones móviles, páginas web y *call centers*. Porque el vector más importante que mueve a la industria es mejorar la experiencia del cliente a través de estos canales".

El consultor, también mencionó que la transformación del retail en México será muy importante, dado que se está convirtiendo en el socio económico más grande para América Latina y Canadá. Además, en conferencia, habló de su nueva estructura, la cual se fundamenta en la capacidad de entender a los consumidores, tener puntos de contacto para ellos y alinear procesos flexibles y capaces de captar oportunidades.

Es por ello que las nuevas tendencias para una mayor optimización en la experiencia del cliente están dirigidas a la movilidad.

Al respecto, César Ortuño, director de Ventas y Soluciones de Negocio de SAP, comentó a *Mundo Logístico*: "La megatendencia de movilidad no sólo se queda en la venta, SAP ha invertido en los últimos 5 años en aplicaciones preconstruidas para movilizar todo el negocio, desde el área de producción, hasta en las áreas de logística, a esto le llamamos nosotros *estrategia de movilización*, pues hace ganar productividad al tener en línea información cambiante e importante que se va proyectando con el paso de los días en las organizaciones. Soluciones para toda la cadena de valor".

Dentro de la demostración de movilidad, Ramiro de Anda, asesor de soluciones en SAP, nos mostró la nueva aplicación que ya está disponible en Europa: SAP Precision Retailing, innovación de la firma que permite a sistemas iOS y Android registrar el perfil e historial de compras del usuario con el fin de brindarle información puntual como promociones, disponibilidad de sus productos favoritos en escaparate,

nuevos productos relacionados a sus intereses, entre otros.

Además escanea el código de barras de un producto inclusive visto desde la propaganda en internet. Sí, tal como lo leen, el usuario puede buscar información de unos zapatos de la marca de su preferencia, encontrar en internet el código de barras de esos zapatos, introducirlo en su carrito de compras y posteriormente pagarlo mediante su tarjeta de crédito o en los puntos de atención, incluso con descuentos preferentes, al usar esta aplicación.

Y bueno, así como pueden usarla para la búsqueda de productos por internet, también puede implementarse en la opción de realizar las compras del super desde su dispositivo móvil, con la misma dinámica, tomar foto a un promocional en la calle y obtener la información requerida del producto.

Entre lo más importante a destacar en este foro fue que se buscó con él brindar a las empresas y a los medios, información sobre las nuevas tendencias en movilidad, CRM *three-sixty customer* y soluciones relacionadas con la lealtad de estos grupos de consumidores. ☺

## Michael Page líder en reclutamiento especializado de profesionales para puestos de gerencia media a direcciones de forma permanente o temporal

Nuestros consultores cuentan con estudios académicos y experiencia profesional dentro del área para la cual reclutan. Esto les brinda un completo entendimiento de los objetivos del negocio y les permite indicar soluciones estratégicas para cada caso.

La división de **Supply Chain & Procurement** se especializa principalmente en:

- Cadenas de Suministro • Comercio Internacional • Compras
- Abastecimiento • Planeación • Embarque

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



# Michael Page



Worldwide leaders in specialist recruitment

# Soluciones productivas y EL RETO LOGÍSTICO

Tiempo, efectividad y exactitud, algunos de los desafíos que la administración de la cadena de abastecimientos presenta, ¿una opción? Herramientas tecnológicas que faciliten la gestión, con los medios de transporte necesarios y el capital humano formado en el ámbito.

## Éxito en operaciones en tiempo real

Por Édgar Ordoñez | Director de Desarrollo de Negocios para Transportación y Logística, Motorola Solutions.

Hoy en día, la posibilidad de acceder a la información en tiempo real es fundamental para el éxito de las operaciones de transportación y logística. Empresas de todo el mundo han descubierto el valor de la mo-



Con herramientas puntuales y específicas para el sector logístico, se obtiene toda la información necesaria para optimizar las operaciones de manera radical, ya que se tendrá almacenada en la red y los informes podrán ser generados de manera automática y en tiempo real si así se requiere.

vidad al realizar negocios y cada vez es más notable cómo la tecnología puede ser un factor importante que ayude a impulsar las ventas, así como optimizar los tiempos de los trabajadores.

El negocio de transporte y logística se basa en el desplazamiento de personas o diversos productos de manera eficiente, por ello, el buen funcionamiento del negocio depende de la exactitud de la información y la rapidez de reacción del personal encargado.

En México se mueven alrededor de 750 millones de toneladas de carga en los diferentes modos de transporte, donde más de 60% de las mercancías son trasladadas a través de medios terrestres y tienen que enfrentar serias deficiencias en materia de logística a causa de:

- ▶ **Insuficiente infraestructura** (no cuentan con almacenes debidamente diseñados o equipados, con herramientas de tecnologías de la información que faciliten la gestión, con los medios de transporte necesarios y el capital humano formado en el ámbito logístico que fomente la cultura empresarial orientada a la mejora de la competitividad).
- ▶ **Gestión ineficiente** (en la provisión de materias primas, gestión de inventarios, predicciones futuras y administración de la cadena de suministro, en general).
- ▶ **Política pública en logística** (presente en los planes nacionales de desarrollo, pero poco ejecutada, pues continúa siendo un área de oportunidad sobre todo en la realidad de las PyMEs, que son las que necesitan mayor apoyo institucional para incorporarse gradualmente al mercado internacional).

- ▶ **Economía informal** (dificulta la productividad, competitividad y eficiencia de las empresas mexicanas).

## Impacto en la cadena de abastecimiento

La mayoría de los fabricantes o maquilas, realizan inversiones millonarias en herramientas, maquinaria y técnicos para mantener sus operaciones funcionando de manera eficiente y sin problemas. Sin embargo, cualquier imprevisto o falla en los procesos de logística y transporte puede afectar directamente el proceso, costándole a las empresas miles de dólares por cada minuto de tiempo de inactividad.

Para minimizar este tipo de riesgos y mejorar el rendimiento de los activos, existen soluciones de movilidad empresarial que permiten automatizar los procesos manuales y aplicar herramientas de gestión que garanticen la exactitud de la información sobre los activos, todo esto en un sistema de seguimiento; además de permitir un costo efectivo al cumplir las normas y estándares de uso y mantenimiento que requiere la industria.

Mediante la movilidad, cualquier empresa, sin importar su tamaño, puede aumentar alrededor de 45% su productividad en los primeros seis meses de implementación. Un correcto despliegue de soluciones tecnológicas móviles hace más eficaz el proceso de inventariado, permite hacer y surtir pedidos en línea, comprobación de cargas y descargas en tiempo real, monitoreo de la seguridad de la carga de forma lineal y sin interrupciones y en general, dota a las empresas con lo necesario para ser más competitivas de manera casi inmediata.

Mediante una recolección de datos más eficaz en campo, se busca eliminar prácticamente todos los errores manuales en el papel o en la captura de datos en una computadora, incrementando así la exactitud de la información, ahorrando tiempo y aumentando la eficacia de las operaciones.

Sin embargo, al adoptar tecnología móvil y de automatización de procesos debe considerarse un análisis completo del estado de la compañía. Es decir, el proveedor deberá tener la capacidad no sólo de ofrecer soluciones robustas y avanzadas de movilidad, sino

## PUERTO DOS BOCAS

**Terminal de Usos Múltiples.**  
- 535 m de Muelle Multipropósito.  
- Almacenamiento Techado y al Aire Libre.  
- Parque Industrial de 70 ha.  
- Calado Oficial de -32 ft.  
- Recinto fiscal.

**Manejo de todo tipo de carga:**  
- Pesada y Sobredimensionada.  
- Granel Mineral y Agrícola.  
- General.

**Administración Portuaria Integral de Dos Bocas S.A. de C.V.**  
Calle Federal Puerto Ceiba-Paraiso No. 414  
Col. Quinta Ceiba, Paraiso, Tabasco, México, C.P. 86600.  
Teléfono: +52 (933) 333 51 89  
Fax: +52 (933) 333 51 63  
correo@puertodosbocas.com.mx  
www.puertodosbocas.com.mx  
www.sct.gob.mx

Este programa es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa.  
Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Gobierno de la República.

**PUERTO ESTRATÉGICO PARA EL DESARROLLO PETROLERO, COMERCIAL E INDUSTRIAL DEL GOLFO DE MÉXICO**

que deberá contar con toda la experiencia y capacidad para brindar al cliente un valor agregado a través de consultorías y de servicios de administración para toda su infraestructura de red, dispositivos y software.

De esta manera, permitirá al personal clave ocuparse en las operaciones más importantes para el negocio. Dichas soluciones dan a gerentes y directores la tranquilidad de saber que sus decisiones están basadas en datos actuales y precisos. Otra área donde puede aumentar la calidad es en el servicio al cliente, ya que proporciona una visibilidad completa en la cadena de suministro, donde destacan: Reingeniería de procesos y operaciones; desarrollo de nuevas infraestructuras, centros de distribución y almacenes; implementaciones tecnológicas, así como capacitación especializada del personal.

En otras palabras, mediante herramientas puntuales y específicas para el sector, se obtiene toda la información necesaria para optimizar las operaciones de manera radical, ya que se tendrá almacenada en la red y los informes podrán ser generados de manera automática y en tiempo real si así se requiere.

La minimización de la introducción manual de datos, ayuda a aumentar la calidad de la información y a mejorar la precisión de la misma.

En los países más avanzados esta visión depende del grado de incorporación de las TI a la actividad del sector. Si bien la tecnología es un factor determinante se deberán tomar en cuenta otros aspectos, igualmente importantes, que serán muy claros para un proveedor e integrador con experiencia y especialización en el área, tales como el nivel de formación de los recursos humanos, factores sociales, ambientales, y económicos, los cuales actúan como freno o impulsores en la actividad del sector.

## Scorpion implementa soluciones de voz

Por Hugo Vergara | Director general adjunto de Scorpion Distribuidor Mayorista.

Con el objetivo de optimizar la cadena de suministro y así agilizar el movimiento y logística de más de 52 mil cajas diarias, Scorpion Distribuidor Mayorista, uno de los 10 principales mayoristas de la república mexicana y el segundo abarrotero de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, implementó en su centro de distribución ubicado en el municipio de Tultitlán, Estado de México, la tecnología de voz de Vocollect.

Como marco conceptual, vale decir que es una empresa con más de 24 años de experiencia en el ramo



Con el sistema de trabajo dirigido por voz es posible mejorar el tiempo, la efectividad y exactitud de los trabajadores ya que les permite tener los ojos y las manos libres.

abarrotero, dedicada a la comercialización de productos de consumo y otras categorías de primera necesidad tales como: abarrotes comestibles, no comestibles, cremería, salchichonería, bebidas, cuidado personal, confitería, frutas y verduras, vinos y licores.

Tiene presencia en diferentes ciudades a través de 43 sucursales en sus diferentes formatos distribuidas en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, Morelos, Puebla y Guanajuato.

Gracias al constante crecimiento en sus operaciones, Scorpion requería de una solución que nos ayudara a resolver tres principales retos:

- ▶ incrementar la productividad,
- ▶ mejorar el nivel de exactitud en el surtido,
- ▶ adquirir mayor velocidad en sus procesos.

Lo que determinó la selección de la solución de voz, es que ofrece a sus clientes un sistema de ingeniería completo y optimizado para la voz en los centros de distribución. Scorpion eligió estas soluciones gracias a la facilidad de integración con los sistemas actuales de la empresa, facilitando su uso y la afectación de la operación actual. Asimismo, cabe destacar que la implementación se logró gracias a la alianza y consultoría con netLogistik, Total Solution Provider de Vocollect.

La decisión de implementar la solución de la mano de esta consultora ha resultado muy benéfica para la empresa con un retorno de inversión verdaderamente acelerado. Creemos, sinceramente, que estas herramientas tecnológicas nos han brindado el camino

adequado para un crecimiento sostenido y nos permiten pensar en mantener y hacer crecer esta alianza en un futuro cercano.

La solución ha brindado resultados antes de lo esperado ya que a dos semanas de haber iniciado el funcionamiento del sistema, se comenzaron a mostrar los beneficios tanto en la productividad del personal como en la disminución del margen de error en los pedidos.

Con el sistema de trabajo dirigido por voz se logró mejorar el tiempo, la efectividad y exactitud de los trabajadores ya que les permite tener los ojos y las manos libres, además de que el tiempo de capacitación que se requiere para que el personal alcance una capacidad total operativa se realizó en menos de dos horas.

La productividad en surtido se incrementó en 27%, pasando de 200 a 286 cajas horas/hombre; se disminuyó el margen de error del 2.5% a 0.6% y se incrementó el nivel de exactitud en el surtido a 99.4 por ciento.

Adicionalmente, se niveló tanto la carga de trabajo como la productividad en todos los trabajadores, se crearon equipos para especializar a los usuarios y se lograron realizar recorridos eficientes, además del uso de etiquetas, posiciones fijas y pallets estándar basados en las mejores prácticas.

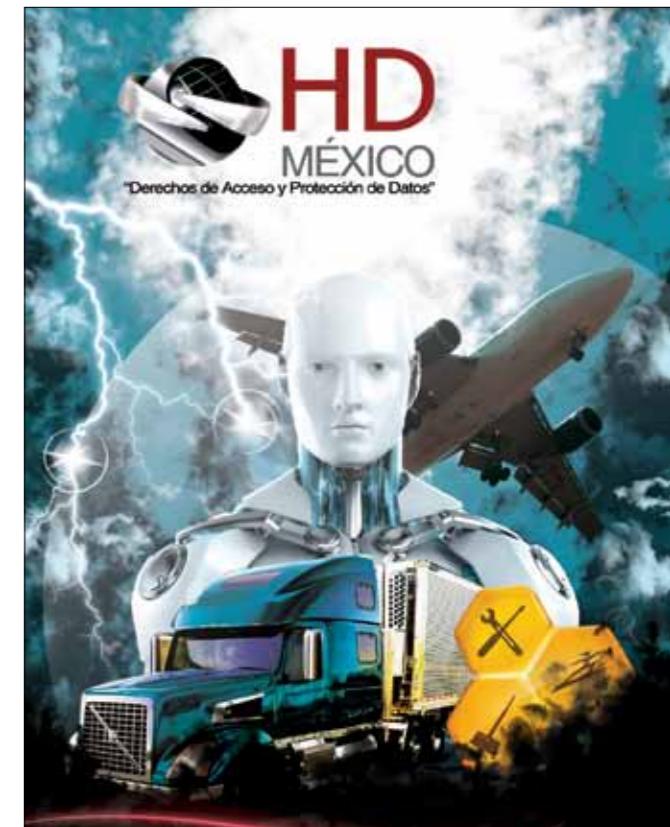
Por último, se alcanzó una reducción importante en los tiempos administrativos para gestionar las listas de surtido, además de poder contar ahora con una mayor visibilidad en relación a los pedidos solicitados contra los pedidos surtidos.

### Visibilidad y calidad hacia el cliente

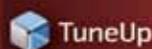
Otra área donde puede aumentar la calidad es en el servicio al cliente, ya que proporciona una visibilidad completa en la cadena de suministro, en este ámbito destacan:

- ▶ Reingeniería de procesos y operaciones;
- ▶ Desarrollo de nuevas infraestructuras, centros de distribución y almacenes;
- ▶ Implementaciones tecnológicas;
- ▶ Capacitación especializada del personal.

En otras palabras, mediante herramientas puntuales y específicas para el sector, se obtiene toda la información necesaria para optimizar las operaciones de manera radical, ya que se tendrá almacenada en la red y los informes podrán ser generados de manera automática y en tiempo real si así se requiere. La minimización de la introducción manual de datos, ayuda a aumentar la calidad de la información y a mejorar la precisión de la misma.



Protección integral para Internet, email, información personal y control parental.



Te resuelve los problemas técnicos más frecuentes además de mantener en óptimo estado el funcionamiento de tu computadora.



Respaldo y recuperación de tu información en caso de desastre.



Protege tu red y hace más productivos los procesos de tu negocio evitando el uso de programas no autorizados, además ofrece filtrado anti-spam y correos no deseados.

Contáctanos y recibirás una asesoría sin costo

contacto@hdmexico.com.mx

Tel.: 01800 000 4369 / (55) 2455 5524

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





# Camino del E-PROCUREMENT

Cultura de gestión de gastos, integración con la reducción de costos. La confianza en la elección de proveedores con base en la información real que se obtiene con cada transacción. Solamente la tecnología puede dar esta visibilidad a un área que en México empieza a ser cada vez más socorrida.

"El uso de la tecnología hace la diferencia entre un competidor de clase mundial y una empresa que sigue buscan-



do cómo reducir costos", señaló Tony Dawson, vicepresidente de Alianzas de Coupa. "La evolución de las áreas de abastecimiento, de centros de costos a generadores de utilidad y de retorno de inversión, ha sido acompañada por automatizaciones que hoy en día son altamente sofisticadas, y, aun así, amigables con el usuario".

En entrevista con *Mundo Logístico*, el directivo compartió su visión sobre el halagüeño panorama que en el mundo se tiene sobre México, "tienen una población muy industrializada, capaz de trabajar con mucho ahínco y de lograr resultados muy positivos cuando de calidad y competitividad se trata. Nos entusiasma venir a este país a apoyar con nuestro sistema a que puedan alcanzar ese lugar de hub logístico que sin duda deben tener".

"Tanto los gobiernos, como la academia y los industriales reciben con buen ánimo las soluciones de cómputo en la nube, como la que Coupa está ofreciendo, fácil de usar, en un esquema de software as a service, que reduce considerablemente la inversión que debe hacerse, y con la integración de inteligencia de negocios para integrar a todas las áreas desde el abastecimiento, dando visibilidad a todos los eslabones de la cadena".

Coupa cuenta ya con clientes de credenciales más que conocidas, como Coca-Cola, McDonald's, Adidas, Subway, Toyota, y BNP Paribas, entre otros. "Sin duda, México es un país muy interesante a nivel tecnología y conocimientos logísticos", aseguró a nuestra revista el especialista. "Estamos seguros de que su crecimiento

Bárbara Gaxiola | Redacción

apuntalado por la necesidad de competir globalmente, significará un área de oportunidad vital para los temas de e-procurement".

El acercamiento de Coupa se basa en expandir el proceso de gestión del gasto de una organización limitada en materia de abastecimiento, a uno que involucre e integre a la organización financiera como un todo, demostrando la manera en que los conceptos *social business* están cambiando el trabajo del *back office*.

¿Cómo evolucionar de la gestión de gastos a la optimización de los mismos, creando una cultura de ahorro? "Ya muchas empresas en Latinoamérica y México se han acercado a la tecnología en forma de CRM, o HCM, el paso lógico, el que detona la adopción de las mejores prácticas es el e-Procurement, de forma que los costos indirectos (en algunas industrias muy altos), puedan ser controlados".

Los clientes de Coupa permiten a sus empleados tomar el control de cada una de las áreas por medio de la tecnología, un sistema fácil de usar, intuitivo, que les permite tener visibilidad no solamente de los materiales para la producción, sino de suplementos de oficina, computadoras, viajes y gastos, servicios de contingencia y, básicamente, todo lo que sea información de gasto.

La parte más interesante, según platicó el directivo, es la posibilidad de mejorar realmente los procesos de abastecimiento de una compañía por medio de centros virtuales controlados desde la nube, sin necesidad de invertir en grandes temas de infraestructura y con un nivel de capacitación realmente amigable. Las empresas pueden realmente controlar y administrar todos los procesos de forma electrónica, en tiempo real y sencillo.

La solución, que se comercializa como *software as a service*, en la nube, también integra *business intelligence* para aportar a cada eslabón de la cadena la visibilidad y control necesarios para convertirse en áreas de inversión, más que de costos. "Después de 6 años de perfeccionar nuestra solución", compartió Dawson, "iniciamos ahora su expansión en América latina. Sabemos que hay industrias que ya se han acercado a la tecnología, como la de retail o la de manufacturas, pero el mercado potencial es muy grande, y Coupa garantiza, no solo reducción de costos, sino facilidad de uso y real optimización de los procesos en la cadena de suministros".

"Sin duda México es un país muy interesante a nivel tecnología y conocimientos logísticos", finalizó Tony Dawson. "Estamos seguros de que su crecimiento económico, apuntalado por la necesidad de competir globalmente, significará un área de oportunidad vital para los temas de e-procurement".

## AVANZANDO procesamiento+envasado

**Encuentre su inspiración en la exposición de empaque y proceso más grande del mundo.**

Con más soluciones e innovaciones en envasado y procesamiento de las que encontrará en cualquier otra parte, **PACK EXPO Las Vegas 2013** es el evento de la industria que no se puede perder.

- Más de 1,600 expositores
- 65,000 metros cuadrados
- 26,000 asistentes de 40 mercados verticales y 127 países
- miles de ideas nuevas
- oportunidades sin límite de hacer contactos y obtener conocimientos

No importa cuál sea su negocio —alimentos, bebidas, farmacéuticos y más— haga su asistencia a **PACK EXPO** sea su prioridad.



Producido por:  
**PMMI**  
Leading companies. Leading solutions.  
PMMI – Oficina para Latinoamérica:  
[latina@pmmi.org](mailto:latina@pmmi.org) | +52 55 5545 4254  
PMMI EEUU: [expo@pmmi.org](mailto:expo@pmmi.org) | +1 703 243 8555



Del 23 al 25 de septiembre de 2013  
**LAS VEGAS, NEVADA, EEUU**  
¡Regístrate hoy! [www.packexpo.com](http://www.packexpo.com)

**PACK EXPO**  
PACKAGING.  
PROCESSING.  
ONE POWERFUL SHOW.



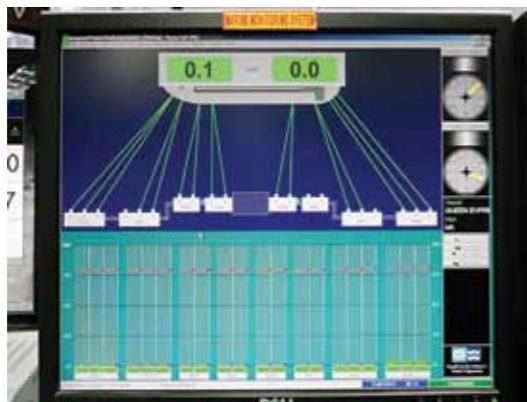
Scott Smith | director regional para Asia-Pacífico de Trelleborg para sistemas marinos

# Precisión al amarre DE MEGABUQUES

El así llamado Sistema de monitorización de carga (LMS) para defensas marinas, ha sido diseñado para monitorear y mejorar la dinámica de los atraques y amarres. El sistema aprovecha los avances de producidos en las últimas décadas en electrónica, informática y software y combina esta tecnología con el diseño y fabricación de avanzados sistemas de defensas marinas.

El amarre de buques grandes en los sectores de GNL, petroquímica y contenedores es un procedimiento complejo y crítico. Se trata de acoplar un objeto en movimiento a un objeto estático y, con la introducción inminente de barcos aún más grandes (buques cisterna de gas natural licuado con una capacidad de 200 mil metros cúbicos y barcos de contenedores con una capacidad de 22 mil TEU), las fuerzas en juego son enormes.

Los buques cisterna y los graneleros generalmente se amarran en muelles situados al final de espigones



Se trata de una solución tecnológica única para dar respuesta a los paros imprevistos en el puerto y la recogida de datos para las reclamaciones de seguros.

donde incluso un pequeño impacto por un buque que desplaza más de 100 mil toneladas puede tener consecuencias graves. En el caso de los barcos de contenedores, una velocidad excesiva puede provocar más daños al barco que al muelle. Incluso después del amarre, el movimiento longitudinal producido por el tensado incorrecto de los cabos de amarre puede dañar las defensas.

Las defensas están diseñadas principalmente para resistir el movimiento del barco contra pantalanes, muelles y dársenas, reduciendo al mínimo los daños por impacto y amortiguando los movimientos paralelos del barco. Cualquier incidente que pare el trabajo o plantea problemas de seguridad tiene implicaciones económicas obvias y es cada vez más importante poder determinar quién es responsable legalmente de los daños provocados por un incidente, ya sean los propietarios o arrendatarios del barco, las autoridades portuarias o los propietarios de los muelles.

Trelleborg ha desarrollado una solución tecnológica única para dar respuesta a los paros imprevistos en el puerto y la recogida de datos para las reclamaciones de seguros: El Sistema de monitorización de carga (LMS) para defensas marinas, ha sido diseñado para monitorear y mejorar la dinámica de los atraques y amarres.

Al aprovechar los avances sin precedentes que se han producido en las últimas décadas en las indus-

trias electrónica, de informática y software -y combina esta tecnología con el diseño y fabricación de avanzados sistemas de defensas marinas- el sistema tiene como finalidad:

- ▶ **reducir los costos al incrementar la eficiencia en los puertos,**
- ▶ **mejorar la seguridad para la tripulación del barco y los trabajadores portuarios,**
- ▶ **optimizar las operaciones de amarre,**
- ▶ **proteger las instalaciones portuarias.**

Se utilizan dos tipos de tecnología: una basada en células de carga y otra en el uso del láser. Ambos sistemas miden el impacto contra las defensas y las fuerzas continuadas aplicadas contra ellas por el peso del barco.

El monitoreo por célula de carga puede instalarse en el interior de la defensa, independientemente o integrada en una plataforma común que también incorpora la monitorización de la carga soportada por los Ganchos de escape rápido (QRH) y los sistemas de atraque Smartdock por láser y GPS.

Un segundo sistema, más pequeño y menos costoso, utiliza láseres. Estos miden el grado de flexión de la defensa y las lecturas pueden utilizarse para activar una alarma si se sobrecomprime una defensa. La tercera variante utiliza láseres como sistema de apoyo para el atraque, midiendo la velocidad real de un barco a medida que se aproxima al muelle. Este sistema puede configurarse como instalación fija o portátil.

Los datos recogidos a través del LMS son de gran utilidad para ayudar a las empresas portuarias a calcular hasta qué punto pueden maximizar las instalaciones sin emprender obras importantes de infraestructuras y les facilitan información categórica sobre los atraques de barcos fuera de los parámetros especificados.

Las ventajas del sistema LMS incluyen la capacidad de medir con gran precisión las cargas aplicadas al muelle y las estructuras de amarre y el registro de datos acumulados a lo largo de un periodo prolongado. El sistema puede montarse en instalaciones existentes y se adaptan a la mayoría de las defensas de la competencia. Al igual que cualquier otro producto marino, la calidad de fabricación es crucial, sobre todo para los productos utilizados en dársenas petroquímicas o de GNL.

Existe una conocida problemática con la exposición de componentes electrónicos al agua de mar y también con la necesidad de tener carcasa antideflatorantes. El espacio disponible para las instalaciones

puede estar muy limitado y las cargas monitorizadas pueden sumar cientos de toneladas. Un diseño inteligente es imprescindible.

El sistema permite al cliente disponer de un seguro adicional en el muelle y una evaluación categórica sobre si un barco en concreto ha sobrepasado las especificaciones para el muelle, permitiendo atribuir claramente la responsabilidad de daños y reparaciones a los propietarios del barco.

## Amarre seguro y eficiente

El Sistema de monitorización de carga para defensas marinas utiliza tecnología láser y de células de carga, puede ser fijo o portátil y puede integrarse con otros productos de Trelleborg: Ganchos de escape rápido (Quick release hook), el sistema de atraque Smartdock por láser y el sistema de atraque Smartdock por GPS.

Ha sido diseñado específicamente para reducir el tiempo inactivo en puerto y promover un atraque más seguro y efectivo. Al mismo tiempo, ofrece a los operadores portuarios un sistema de monitorización y recogida de datos en tiempo real que les indica claramente si el amarre de un barco incumple los parámetros acordados, un dato esencial en caso de reclamación por daños. ☺



Los datos recogidos a través del LMS son de gran utilidad para ayudar a las empresas portuarias ya que facilitan información categórica sobre los atraques de barcos fuera de los parámetros especificados.

# TRADICIÓN SUSTENTA el Premio Nacional de Logística

Premiar las mejores prácticas en la cadena de abastecimientos.

Convocado con una visión seria sobre las necesidades y los retos que la logística presenta al crecimiento del comercio en México, el Galardón Tameme es apoyado por instituciones relacionadas con el apoyo a docentes y estudiantes, con la generación de una mejor atmósfera de negocios, con el análisis y liberación de políticas públicas e institucionales relacionadas con los dineros, la infraestructura, la precisa adecuación de tiempo y forma para que los negocios puedan darse y la logística funcionar.

¿Entre ellas? Por supuesto, la UNAM, la Asociación de Ejecutivos en Logística, Distribución y Tráfico, el Council of Supply Chain Management Professionals-Round Table México, la Secretaría de Economía, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Expo Logística y, sin duda, nuestra revista *Mundo Logístico*, en la búsqueda de aportar a una industria que tanto nos ha favorecido con su preferencia.

Y así han sido competencias muy reñidas, con los ganadores seguidos muy de cerca por empresas, proveedores, ejecutivos y académicos con propuestas de altísima calidad. Empresas que han hecho la diferencia en sus prácticas de calidad y eficiencia, operadores logísticos que realmente apoyan el proceso de crecimiento de sus industrias atendidas, en fin, ejecutivos y académicos que con su ejemplo y dedicación forjan y educan.

¿Quiénes pueden participar? Todas las empresas, académicos, ejecutivos y proveedores de servicios logísticos que se hayan desarrollado en México por cinco años o más. "Por el hecho de concursar para este premio", señalan desde la Aseldyt, "las empresas hacen la revisión interna de sus proce-



David Martínez, director general de ExpoLogística, y Carlos Medina, presidente de Aseldyt, promotores de hoy y siempre del Galardón Tameme, el reconocimiento a la calidad logística en México.

sos logísticos: los identifican, ordenan y documentan, revisión que genera una mayor eficiencia en los procesos y la posibilidad de mejorarlo en el corto plazo, lo que implica como consecuencia un aumento en su competitividad al generar ventajas competitivas a través de procesos logísticos eficientes".

Este año, hay una interesante adición al Premio. Se realizó una división de categoría en las que una empresa concu-

ra, pequeña, mediana y grande, lo que da oportunidad a que las PyME, tan importantes económicamente para el país, compitan en igualdad de circunstancias y realmente se reconozcan los esfuerzos que realizan.

Se entregará un máximo de un reconocimiento en cada categoría de participación. En el caso de la categoría de empresa, el tamaño de las organizaciones participantes se establece de acuerdo con la siguiente clasificación:

Clasificación por número de trabajadores			
Sector / tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro empresa	0 - 10	0 - 10	0 - 10
Pequeña empresa	11 - 50	11 - 30	11 - 50
Mediana empresa	51 - 250	31 - 100	51 - 100
Gran empresa	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

## TRANSPORTE TERRESTRE PARA MÉXICO Y CENTROAMÉRICA SEGURO Y CONFIABLE.



[www.dhlsociologistico.com/transporte\\_terrestre](http://www.dhlsociologistico.com/transporte_terrestre)

EN DONDE USTED SE ENCUENTRE, EN MÉXICO O CENTROAMÉRICA, DHL GLOBAL FORWARDING LE OFRECE SU ASESORÍA EN LOGÍSTICA Y SERVICIOS TERRESTRE PARA CARGA COMPLETA (FTL) Y CONSOLIDADA (LTL). ¡MÁS ALLÁ DE SU FRONTERA!

Nuestro servicio de Transporte Terrestre para carga consolidada (LTL) le provee una solución de acuerdo a los requerimientos de su negocio.

### DHL Global Forwarding le ofrece:

Amplia cobertura y experiencia	Presencia en las principales aduanas entre México y Centro America. Almacenes fiscales en las principales ciudades. Un sólo punto de contacto en sus movimientos en origen. Servicio de despacho aduanero ofreciendo una solución integral.
Seguridad	Seguridad en el transporte con custodia regulares y especiales de nuestros furgones en zonas críticas. Disponibilidad de asegurar su carga con SEGURO DE CARGA DHL.
Estabilidad y confianza	Rutas itineradas para carga consolidada (LTL) toda la semana. Tiempos de tránsito altamente competitivos y confiables. Guatemala: 4 días El Salvador: 5 días Honduras: 8 días Nicaragua: 10 días Costa Rica: 12 días Panamá: 16 días Posicionamientos en tiempo planificado y acordado.
Visibilidad	Rastreo satelital en carga consolidada (LTL). Retro-alimentación por medio de estatus en tiempo real de recorrido hasta que la carga llega a destino.

Deutsche Post DHL – The Mail & Logistics Group

EXCELLENCE. SIMPLY DELIVERED. 



# Cargadoras españolas invierten en SUSTENTABILIDAD

763 directores de logística participan en el IV Barómetro Círculo Logístico SIL 2013 y ponen de relieve que la calidad (75.5 %) es el aspecto más valorado a la hora de subcontratar un servicio logístico. El transporte (91 %) se reafirma como la actividad logística más subcontratada, un apartado donde la distribución (50.5 %) también registra un gran aumento.

La decimoquinta edición del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL 2013) ha realizado el IV Barómetro Círculo Logístico SIL en el

que analiza el sector logístico. En este estudio ha contado con la colaboración de 763 directores de logística españoles que han participado por su

condición de miembros del Círculo Logístico del SIL 2013.

Entre las distintas cuestiones a las que han dado respuesta estos directores de logística, cabe destacar los aspectos que más valoran a la hora de subcontratar un servicio logístico, las actividades logísticas que suelen subcontratar, sus principales preocupaciones logísticas, el grado de inversión que realizan en prácticas medioambientales o las cualidades que más valoran a la hora de contratar a un profesional del sector de la logística.

Entre las actividades logísticas más subcontratadas destaca, como ya viene siendo habitual, el transporte. Un 91% de los 763 directores afirma que subcontrata los servicios del transporte de su empresa. Este porcentaje es casi tres puntos mayor al registrado en 2012 y casi un punto mayor al registrado en 2011, con lo que sigue al alza.

**Aumentan los criterios sostenibles en las empresas**

¿Su empresa invierte en criterios sostenibles?	
Sí, mucho	33.5
Sí, bastante	49.5
Poco	16
Nada	1

**¿Qué aspectos valora a la hora de subcontratar un servicio logístico?**

Calidad	75.5
Ahorro	65
Experiencia y confianza	45
Rapidez	15.5
Flexibilidad	52
Especialización	14.5
Optimización empresarial	12.5
Recursos humanos y formación	1

El transporte es el líder indiscutible de esta categoría ya que se sitúa a gran distancia de la segunda actividad más externalizada que es la distribución con 50.5 %. De todos modos, la distribución se convierte en la actividad logística subcontratada que más crece en comparación con el Barómetro del año pasado. Un 50.5% de las empresas cargadoras españolas subcontrata la distribución, cifra que en 2012 era de 39 por ciento.

En tercer lugar de las actividades logísticas más subcontratadas encontramos la gestión de stock con un porcentaje del 21 %, muy similar al año pasado. La manutención y el almacenaje, que el año pasado ocupaba el quinto lugar de este ranking, sube hasta la cuarta posición con 18.5 seguida por el envase y el embalaje con 16.5%. La manutención y el almacenaje es una de las actividades que ha registrado un mayor ascenso con respecto al año pasado habiendo subido en 7.8 por ciento.

Completan el ranking de principales actividades logísticas externalizadas por las empresas la automatización de sistemas (11.5%), producción (10%), compras (2%) y otras, como puede ser la manipulación, el picking, kitting o el copacking (1%). Un 1% de las empresas cargadoras españolas afirma no subcontratar ninguna actividad logística.

Destacar que preocupaciones derivadas de la crisis económica actual como pueden ser la incertidumbre de la situación actual o la morosidad no ocupan lugares destacados de este ranking, registrando un muy ligero retroceso respecto al estudio del año pasado. En este sentido, 1.9% manifiestan estar preocupados por la incertidumbre actual (en 2012 eran el 2.3 %) y 0.2 % por la morosidad (en 2012 era 1 por ciento).

El trabajo en equipo es, pues, cada vez más valorado en la contratación de profesionales logísticos.

A la hora de contratar a un profesional logístico, los directores de logística de las empresas industriales

**La certificación de calidad, cada vez más importante**

¿En la decisión de contratar una actividad logística u otra influye el hecho que la empresa en cuestión disponga un certificado de calidad o código de buenas prácticas?	
Sí	82.8
No	17.2

## ¿Cuáles son sus principales preocupaciones logísticas?

Eficiencia y optimización de costes y stock	20
Servicio y calidad	20
Rapidez, puntualidad y compromiso	13.8
Costes	17.8
Evolución del sector del transporte	2.9
Comunicación e información (tecnología de control)	6.7
Sostenibilidad	3.6
Recursos humanos	0.4
Incertidumbre actual	1.9
Planificación	4.4
Infraestructuras ferroviarias para mercancías	2.3
Innovación	4.1
Morosidad	0.2
Carga y descarga en cascos urbanos	1.5
Otras	0.4

## Salón Internacional 2013



El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL) es el punto de encuentro de toda la actividad logística en el Sur de Europa, el Mediterráneo e Iberoamérica que reúne a todos los profesionales del sector logístico, siendo el marco ideal para los negocios, el networking y el conocimiento.

Tras catorce ediciones, el SIL se ha convertido en el gran certamen ferial internacional de la logística y del transporte en España y el Arco del Mediterráneo y en el segundo de toda Europa.

En su última edición, los responsables de la logística pudieron gozar de un gran Salón versátil: la calidad de los eventos de los expositores, el Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte y el mayor programa de conferencias del sector consolidaron al SIL en el calendario de ferias internacionales como el primer Salón Logístico del Sur de Europa y el Arco del Mediterráneo.

españolas valoran por encima de todo la experiencia del candidato (38.3 %), aunque esta cifra desciende respecto al estudio realizado en 2012 en un 2.5 %. Según se desprende del IV Barómetro Círculo Logístico SIL 2013, cada vez se tiene más en cuenta a la hora de contratar a un profesional logístico su capacidad y habilidad en el trabajo en equipo, que pasa a ocupar el segundo lugar de este ranking con un 22.5 %, un 2.6 % más que en 2012. La formación baja hasta la tercera posición con un 19.5 %, un 2.6 % menor que el dato registrado el año pasado.

Un aspecto que crece de forma importante respecto a las anteriores ediciones de este estudio es el conocimiento de idiomas e informática con un 9.1% (en 2012, era de 8.1% y en 2011 era de 5.8%). Aspectos como la recomendación del candidato por parte de un conocido o profesional del sector (6.7%), o el perfil psicotécnico (3.2 %) siguen teniendo un peso muy similar al que tenían el año pasado en la contratación de un profesional logístico. ☺

**EL ÚNICO SERVICIO AÉREO POR CARRETERA**

**TRANSPORTE INTERNACIONAL**

**UNIDADES COMPLETAS:**

- » Cajas Secas 48 Y 53 pies
- » Cajas refrigeradas 48 Y 53 pies
- » Plataformas
- » Porta contenedores

**Posicionado en cualquier punto de:**  
MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ.

- » LTL
- » FULL TRUCK

**Cajas de transbordo en las principales fronteras del país.**

- » Cruce fronterizo
- » Movimiento de puertos

**COMO NACE LIT FREIGHT INTERNATIONAL**

**LIT FREIGHT INTERNATIONAL** Nace de Líneas Internacionales Tijuana, empresa fundada en 1952, por don José Alberto Mercado Díaz de León, dedicada al servicio de transporte de carga consolidada, siendo pionera en la ruta México-Tijuana-Pacífico, y líder en su ramo, con más de 20 oficinas a lo largo de su ruta y una moderna y sólida flota vehicular.

Con la firma del tratado de Libre Comercio entre México-EUA-Canadá y la globalización de los mercados internacionales, Grupo LIT funda en 1994 LIT FREIGHT INTERNATIONAL, empresa dedicada a dar servicios logísticos de excelencia para la industria exportadora e importadora de México.

- » Usted no tendrá que invertir en equipo de transportes
- » No tendrá que negociar con varios transportistas
- » Un precio convenido con anterioridad le permitirá mantener estabilidad en sus costos.

**CORPORATIVO LIT**  
Dallas 85, interior 102  
Colonia Nápoles C.P. 03810  
Del. Benito Juárez; México D.F.  
Tel. 5543 9800 / 01 800 777 5644

**LIT FREIGHT USA INC.**  
5810 Santa María Ave.  
Suite 201 Laredo Tx, 78041  
Tel. 001 956 7171050  
Usa 1877 204 32 24 001 / (956) 7171058

solicitudes de información: [ventaslit@litfreight.com.mx](mailto:ventaslit@litfreight.com.mx)

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

Guillermina García y Bárbara Gaxiola | Redacción

# Mega Centro Operativo DHL Express en la CIUDAD DE MÉXICO

Con una inversión de 7.3 millones de dólares, DHL Express inauguró su Centro Operativo en la zona del Aeropuerto de la Ciudad de México, el cual cuenta con un área de 2 mil m<sup>2</sup> dedicada a la exportación de mercancías y envíos y una capacidad para mil 500 piezas por hora con un sistema totalmente automatizada que le permitió a la compañía duplicar su capacidad operativa en este sitio.

El evento contó con la presencia del embajador de Alemania en México, Edmund Duckwitz, Fernando Óscar García, presidente de Coparmex, Eva María Soria Amador, administradora de la Aduana del AICM, Antonio Arranz, director general de DHL Express México.

El invitado de honor, Miguel Ángel Mancera, jefe de Gobierno del DF, se congratuló de la inauguración de la obra a un costado del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México. "Para la ciudad son buenas noticias que se muestre al mundo la oportunidad de



inversión que existe. Hay confianza a la inversión, y esto genera activación de la economía, se generan empleos".

"Dicen que México puede ocupar un lugar preponderante en la economía mundial, es tarea del gobierno anunciar, informar, compartir los avances de la ciudad en materia de inversión, de seguridad, de confianza, de medio ambiente. Por supuesto, estaremos muy pendientes de seguir trabajando en todo ello", compartió Mancera.

Las instalaciones de este nuevo centro operativo fueron construidas en, lo que hasta hace un año era un HUB de Redes Terrestres de DHL Express, y además de ser las oficinas corporativas de la compañía, tienen la tienda de retail más grande de la empresa en el país que brinda servicio hasta las 12 de la noche, en la cual se procesan más de 1.5 millones de envíos anualmente en México y a nivel mundial.

Asimismo son la base del call center de DHL que opera con poco más de 380

empleados de atención a clientes, que realizan más de 15 mil interacciones diarias en unas estas instalaciones que cuentan con la Certificación de Centro de Excelencia por el IMT.

La infraestructura cuenta con una zona de 2 mil metros cuadrados dedicada a la exportación de mercancías y envíos y una capacidad para mil 500 piezas por hora: Un sistema totalmente automatizado que le permitió a la compañía duplicar su capacidad operativa en este sitio.

El Centro Operativo de Hangares dispone de un centro de monitoreo instalado en una superficie de 600 metros cuadrados, en el cual se invirtieron cerca de 25 millones de pesos, y es ahí donde se supervisan todas las instalaciones de DHL Express a nivel nacional y permiten a la empresa estar a la vanguardia en materia de seguridad.

"La tecnología de la información se está volviendo crítica en nuestra industria, sin esto no podríamos estar

avanzando", indicó Antonio Arranz, director general de DHL Express.

"Los clientes ya no solamente quieren que les muevas un paquete de un punto A a un punto B, lo que quieren es que cuando se mueva el paquete de A a B haya flujo de información. DHL ha invertido a nivel mundial varios cientos de millones de dólares para lograr este flujo y su disponibilidad en tiempo real. Por ejemplo, el Centro de Servicio a clientes está conectado a otros 220 países, y hay dos formas de darle seguimiento, una es la forma de activo y reactivo, en este centro de servicios hay un área de control que lleva operaciones y de forma proactiva se le da seguimiento a todos los paquetes, entonces cada paquete que se mueve de un sitio a otro recibe un check y se sube a la nube y lo que se hace es 'salvar paquetes' ya que hace que fluyan de manera correcta".

El ejecutivo indicó que tienen sistemas a los cuales se suscriben los clientes, los cuales indican dónde está su paquete a través de alertas, la tecnología avanza muy rápido.

"DHL Express es la única empresa en México que tiene autorizado hacer preliberaciones en el AICM, si no hay información no se pueden hacer estas liberaciones porque es la información que se le manda a la aduana, la aduana dice yo quiero revisar estos paquetes y todo lo demás está liberado".

DHL brinda servicio a todo tipo de industria y Deutsche Post realizó un estudio de las Pymes de todo el mundo, incluyendo México, y encontraron que aquellas que aunque sean muy pequeñas y están buscando exportar son las que tiene un factor más alto de sobrevivir y tienen mayores porcentajes de crecimiento, investigaron

empresas que están buscando llevar sus productos y servicios fuera del país y encontraron que aquellas que están buscando exportar o importar desde el primer día son las que están presentando un índice de crecimiento. Por ello este mercado es muy importante para la empresa. ☺



Antonio Arranz, director general de DHL Express México y Jesús Rosano, vicepresidente de Operaciones de DHL Express en México.



## Servicios

- Transmisión Electrónica de Manifiestos Marítimos
- Transmisión Electrónica de Manifiestos Aéreos

## Beneficios

- Transmisión confiable y segura
- Interfaz amigable
- Recepción de Boletines Jurídicos
- Sin inversión inicial ni compra de software
- Creación de sus propios catálogos
- Administración a todos los usuarios de su organización
- Asignación de diferentes niveles de acceso
- Confianza a sus correspondentes en el extranjero
- Disponibilidad del portal 7 x 24, los 365 días del año

Contacto:  
**Edgar Rodríguez / Adrián Moreno**  
**comercial@validacarga.com**  
**(55) 9000 4584 al 89**  
**www.validacarga.com**

Guillermina García | Redacción

# Logística en el mundo DE LA MODA

Las oportunidades son para empresas visionarias y que les gusta correr riesgos; fue conclusión del panel de expertos que el CSCMP organizó en abril pasado; en el mundo de la moda el premio es para los que lleguen primero, así que es importante estudiar a fondo el canal logístico.

El actual mundo de la logística de la moda está valorando las horas y los minutos, en vez de las semanas y los días. En un entorno actual marcado por la incertidumbre, la competencia y la globalización, el diseño de una cadena de suministros colaborativa deberá ser considerada como una ventaja competitiva.

El Council of Supply Chain Management Professionals Round Table México realizó el panel de expertos de logística titulado "Logística en el mundo de la moda", donde tres destacados especialistas compartieron los retos y nuevos desafíos que sus organizaciones están enfrentando, además de cómo pueden eficientar su cadena de suministro.



El panel estuvo integrado por: Antonio Domínguez, director de logística de Liverpool; Luis Diego Pacheco, director de Logística Grupo Axo, y Óscar Álvarez, director general de Industrias Habers, quienes coincidieron en que actualmente los mercados del mundo de la moda exigen un soporte logístico de rápida respuesta.

Antonio Domínguez destacó que uno de los actuales retos que enfrenta la logística de la moda está valorando las horas y minutos, en vez de las semanas y los días. "Es un reto el diseño de la cadena de suministro colaborativa, deberá ser considerada como una ventaja competitiva".

Destacó que la moda es un sector muy dinámico y sus tendencias están en cambio constante por lo que el ejecutivo destacó: "En el mundo de la moda no se pronostica, se apuesta".

Por su parte, Luis Diego Pacheco, señaló la importancia de la importancia de trabajar con terceros y compartió con los asistentes que se debe visualizar a los terceros como socio estratégico el cual debe complementar sus actividades, debe entender su negocio y el dinamismo de la empresa.

Pacheco compartió algunas recomendaciones al respecto de los terceros:

hacer un estudio de mercado de los 3PL expertos en tu sector, investigar:

- ¿cuál es su cultura?
- estructura organizacional, procesos, sistemas, etcétera;
- ¿quiénes son sus clientes?
- Compartir toda la información que te lleve a generar un excelente esquema de operación;
- establecer SLA (tiempos de recibo, tiempos de entrega, capacidad, almacénaje);
- revisar perfectamente los patrones de demanda (patrones de venta);
- establecer requerimientos de capacidades reactivas-incertidumbre.

"En la moda, la incertidumbre es la regla", enfatizó Pacheco.

Óscar Álvarez, de Industrias Habers, platicó sobre el futuro en el manejo de la moda y dijo que la tecnología (TI) que facilite la comunicación, el diseño asistido por computadora, mejoras en técnicas de fabricación (autómatas, manufactura esbelta) y la interacción constante entre los centros de distri-

bución y los puntos de ventas (WMS, o ERP) son parte esencial para el desarrollo del sector de la moda.

Concluyó que las oportunidades son para empresas visionarias y que les gusta correr riesgos, y de esta manera el premio para los que lleguen primero y es importante que exista la necesidad de estudiar a fondo el canal logístico para este tipo de negocio.

La correcta coordinación en la organización de la cadena de suministros, tanto interna como externa, puede facilitar la innovación en los modelos de los nuevos negocios en un mercado cada vez más cambiante y globalizado, donde los niveles de competencia se medirán no entre empresas sino entre las propias cadenas de suministros. Por lo tanto la capacidad de las empresas para integrarse y trabajar de forma colaborativa, les permitirá mayor flexibilidad y eficiencia.

## E-Commerce en la moda

En México se habla de que existen 24 millones de tarjetas de crédito y de 90 millones de tarjetas de débito y en el sector de la moda entre más alto es el estrato socioeconómico del consumidor, sus compras son más espontáneas y los medios como revistas, televisión e internet son fuentes donde el consumidor se actualiza en las tendencias de moda.

La ropa no se puede vender sin que el consumidor se lo pueda probar o lo pueda tocar. Entre más variantes tenga la prenda, más complejos se volverán los sistemas de gestión de venta.

Para lograr lo anterior se deben tener claro los siguientes puntos: Cómo gestionar el canal de ventas, Cómo crear el hábito o la cultura de compra; Cómo educar a nuestro cliente para que acepte las condiciones de entrega de su producto y Cómo crear el canal de entrega apropiado para atender adecuadamente este Mercado.

## De hábitos y culturas de compra

Para asegurar un buen futuro en el manejo de productos de moda se debe contar con:

- Aplicación de los sistemas de gestión (tecnología).
- Excelencia operativa.
- Trabajo en equipo.
- Enfoque de sistemas y visión de cadena de suministro.
- Alineación total de gestión de cadena de suministro.



**LOGIMPEX**  
LOGÍSTICA Y MUDANZAS INTERNACIONALES

[info@logimpex.com.mx](mailto:info@logimpex.com.mx)  
[www.logimpex.com.mx](http://www.logimpex.com.mx)

**TRANSPORTE DE CARGA**

- Importación-exportación definitiva y/o temporal.
- Transporte aéreo, marítimo y terrestre.
- Asesoría y despacho aduanales.
- Red internacional de corresponsales.
- Empaque, paletización y almacenaje.
- Manejo de cuaderno ATA.
- Seguro de transporte internacional.

**MUDANZAS INTERNACIONALES**

- Mudanzas internacionales y locales.
- Visita a domicilio y presupuesto sin costo.
- Servicio a la carta.
- Personal especializado y propio.
- Guarda mueble y almacenaje.
- Transporte aéreo y marítimo.
- Red internacional de corresponsales.
- Seguro de transporte internacional.
- Asesoría y despachos aduanales.

Descartes 54-401  
Oficina: Col. Nueva Anzures  
México, D.F. 11590  
Tel: 5203 8152 / 54



**mundo LOGISTICO**

**Ahora ya puede seguirnos en:**

-  @mundologistico
-  /revistamundologisticomx
-  /comunidadlogistica
-  /groups/mundologistico

Accese desde nuestro sitio web  
[www.mundologistico.net](http://www.mundologistico.net)  
a nuestras cuentas sociales y manténgase actualizado de las novedades de la industria.



Fuente: "Enabling trade: Valuing growth opportunities". Foro Económico Mundial en colaboración con Bain & Company y el Banco Mundial.

# Más productiva la reducción DE BARRERAS EN SCM

La reducción de las barreras a las cadenas de suministro podría aumentar el PIB mundial hasta seis veces más que la supresión de todos los aranceles de importación. Los países pueden perder su ventaja competitiva en términos de costos de los factores, si los costos asociados con sus barreras a las cadenas de suministro son elevados.



Según el nuevo informe "Facilitando el comercio: Valorando las oportunidades de crecimiento", del Foro Económico Mundial, las mejoras en la administración de fronteras y en la infraestructura y los servicios de transporte y telecomunicaciones podrían originar un aumento hasta de 4.7% en el Producto interno bruto mundial, contrarrestando con creces los posibles aumentos de los ingresos provenientes de la supresión total de los aranceles de importación.

Los gobiernos deberían adoptar un enfoque integral que considerara la cadena de suministro en su totalidad, centrándose en todas las políticas que afectan a la eficiencia de la cadena de suministro a fin de mejorar la competitividad nacional.

El sector de las PyME vería un comercio mayor con soluciones a limitaciones específicas que afectan de manera desproporcionada a las empresas más pequeñas.

La reducción de las barreras a las cadenas de suministro podría aumentar el PIB y el comercio mundial mucho más que la reducción de todos los aranceles de importación, según este nuevo informe difundido por el Foro Económico Mundial en colaboración con Bain & Company y el Banco Mundial.

## Buscando el aumento del PIB mundial

Según "Enabling trade: Valuing growth opportunities" (Facilitando el comercio: valorando las oportunidades de crecimiento), si todos los países reducen



las barreras a las cadenas de suministro llegando hasta el punto medio de la aplicación de las mejores prácticas mundiales, el PIB mundial podría aumentar 4.7% y el comercio mundial 14.5%, superando con creces los beneficios provenientes de la supresión total de los aranceles de importación.

En comparación, la supresión total de los aranceles podría aumentar el PIB mundial en 0.7% y el comercio mundial en 10.1%. Incluso una serie menos ambiciosa de reformas que hicieran avanzar a los países hasta el punto medio de aplicación de las mejores prácticas regionales podría incrementar el PIB mundial en 2.6% y el comercio mundial en 9.4%.

Las ventajas económicas de la reducción de las barreras a las cadenas de suministro están asimismo distribuidas de manera más pareja entre los países que las ganancias asociadas con la supresión de aranceles. Las regiones que se beneficiarían especialmente en el contexto de estos escenarios son África Subsahariana y el Sudeste Asiático. Esos aumentos tan significativos del PIB se asociarían con efectos positivos sobre el desempleo, añadiendo potencialmente millones de puestos de trabajo al número mundial de trabajadores.

Según el informe, la reducción de las barreras a las cadenas de suministro es una medida efectiva porque elimina el derroche de recursos y reduce el costo que deben sufragar las firmas comerciales y, por ende, significa precios más bajos para los consumidores y para las empresas.

Las barreras a las cadenas de suministro pueden ser el resultado de procedimientos aduaneros y administrativos ineficientes, reglamentaciones complejas

y puntos débiles en los servicios de infraestructura, entre muchos otros aspectos. La cadena de suministro es la red de actividades requeridas para producir y trasladar un producto a los consumidores, y comprende desde el proceso de fabricación hasta los servicios de transporte y distribución.

"Enabling trade: Valuing growth opportunities" fue iniciado por los Consejos de Agendas Mundiales sobre Logística y Cadenas de Suministro y Comercio Mundial e Inversiones Extranjeras Directas (IED). El informe proporciona abundante información sobre cómo las políticas adoptadas pueden crear ineficiencias y costos innecesarios en las cadenas de suministro en base a 18 casos tomados de industrias y regiones múltiples, a manera de ejemplos.

Estos casos destacan que los agrupamientos de políticas afectan de manera conjunta al desempeño de las cadenas de suministro; que se requiere un enfoque concertado que englobe diferentes esferas de política; que tal vez sea necesario alcanzar puntos críticos específicos a fin de que las reducciones de las barreras a las cadenas de suministro ejerzan un impacto significativo sobre el comercio, y que las pequeñas y medianas empresas (PyME) tienden a hacer frente a barreras y costos proporcionalmente más altos en sus cadenas de suministro.

## Comercio internacional y servicios terciados

El informe recomienda que los gobiernos creen un punto focal para coordinar y supervisar todas las reglamentaciones que afecten directamente a las cadenas de suministro; que se establezcan parten-

riados público-privados para recopilar, monitorizar y analizar de manera regular datos relativos a los factores que afectan al desempeño de las cadenas de suministro, y que los gobiernos adopten un enfoque más integral -centrado en la cadena de suministro- en las negociaciones sobre comercio internacional a fin de asegurarse de que los acuerdos sobre comercio sean más pertinentes para las empresas internacionales y hagan más por beneficiar a los consumidores y a las unidades familiares.

"El programa Enabling trade del Foro ha intentado destacar los atributos fundamentales que posibilitan que un país facilite el comercio", dijo Børge Brende, director general del Foro Económico Mundial. "Este informe, basado en una rica serie de casos de estudio que proporcionan una visión sobre el terreno de las barreras cotidianas a las que hacen frente las empresas en los intercambios comerciales, señala que la supresión de las barreras a las cadenas de suministro puede mejorar la competitividad económica y generar importantes beneficios en materia de bienestar y puestos de trabajo para los países".

Por su parte, Mark Gottfredson, socio de Bain & Company afirmó que "los casos estudiados indican que los países pueden perder su ventaja competitiva en términos de costos de los factores, si los costos asociados con sus barreras a las cadenas de suministro son elevados".

"La lección para las empresas es la importancia de comprender las cadenas de suministro y la forma en que los costos asociados y las demoras pueden reducir otras ventajas en materia de adquisiciones. Por ejemplo, un caso de la industria de la vestimenta ilustra cómo las demoras en la frontera, la aplicación no sistemática de las reglamentaciones y las cuestiones relativas a infraestructura anulan por completo para muchos países las ventajas significativas en cuanto al costo de la mano de obra".

"Las barreras a las cadenas de suministro son obstáculos al comercio más significativos que los aranceles de importación", dijo Bernard Hoekman, director del Departamento de Comercio Internacional del Banco Mundial, que es también presidente del Consejo de la Agenda Mundial sobre Logística y Cadenas de Suministro del Foro. "La reducción de esas barreras reducirá los costos de las empresas y contribuirá a generar más puestos de trabajo y oportunidades económicas para la gente".

#### Ejemplos a nivel global

Entre algunos ejemplos de los 18 casos de estudio de países y sectores se cuentan los siguientes:

■ En Brasil, el tiempo requerido para la gestión de la documentación aduanera relativa a exportaciones

de productos agrícolas puede ser 12 veces mayor que en la Unión Europea (un día entero en vez de un par de horas).

- Los servicios deficientes de infraestructura pueden aumentar el costo de los insumos destinados a bienes de consumo hasta en un 200% en ciertos países africanos.
- En Madagascar, las barreras a las cadenas de suministro pueden representar alrededor del 4% del total de ingresos de un productor textil (debido a costos más altos de flete y mayores inventarios),

#### Bizkaia en misión a México



México es el país que más interés despierta en las empresas vizcaínas. Así, desarrollar esta misión empresarial viene motivada, entre otros factores, por el hecho de que las PyME de Bizkaia ven en este país las mayores oportunidades de negocio. Pocos países despiertan tanto interés entre las empresas vizcaínas como México. De hecho, la mayoría de los proyectos que estas empresas presentaron a la convocatoria de ayudas de la Diputación Foral de Bizkaia el año pasado fueron para abrir delegaciones comerciales o extender la comercialización de productos y servicios a México.

México ocupa un lugar muy relevante en el destino de las empresas vascas. La Cámara de Comercio de Bilbao tiene identificadas más de 80 empresas vascas con presencia productiva o comercial en este país, si bien esta cifra se estima superior, y en los últimos años está creciendo de forma muy significativa.

La práctica totalidad de las importaciones vascas de México se concentran en Bizkaia. Esas importaciones son también casi en exclusiva de petróleo para su refino en la refinería de Petronor y la importación de petróleo mexicano se ha disparado en 2012, triplicando la cifra de 2011.

La exportación vasca y de Bizkaia a este país se ha duplicado en sólo tres años debido al dinamismo de la economía mexicana, y las exportaciones de Bizkaia a México suponen 20% aproximadamente de la exportación vasca, según los datos recogidos en 2012.

Estas exportaciones están muy diversificadas, pero las partidas de mayor importe son las de productos siderúrgicos, partes de automóviles (debido a la presencia de empresas vascas del sector en México) y maquinaria industrial. México es el segundo mayor mercado en América Latina para Bizkaia y es el mercado número 13 a nivel mundial.

# TU ALIADO CONFIABLE EN EL MANEJO DE CADENAS LOGÍSTICAS



**clogtrade**

**OFRECEMOS SERVICIOS DE:**

- Almacenaje
- Gestión de inventarios
- Maquila
- Inspección de calidad
- Logística inversa
- Red de distribución

**Av. Industria Eléctrica 2B Int. 1  
Parque Industrial Bugambilias  
Tel. 3693 1033**



**ampm**  
decide a tiempo



**pronto**  
Sistemas de Gestión Logística



**clogtrade**  
Administración de Inventarios



**RECUPERA**  
Recuperación de cartera



**Revistas Rápidas**  
decide a tiempo



disminuyendo los beneficios del acceso libre de derechos a los mercados de exportación.

- La obtención de licencias y la falta de coordinación entre las entidades reguladoras de Estados Unidos originan demoras hasta del 30% en los embarques de sustancias químicas en el caso de una compañía -cada embarque demorado cuesta 60 mil dólares estadounidenses por día.
- En Rusia, las pruebas y licencias de productos en el sector informático pueden originar mayores costos administrativos y demoras en llevar los productos al mercado, de 10 días hasta incluso 8 semanas.

#### Sobre inversiones en megaproyectos en México



El 19 y 20 de junio, la Cumbre Mexicana de Proyectos de Capital e Infraestructura 2013 de Latin Markets reunirá a más de 300 delegados sectoriales en la ciudad de México.

El principal encuentro sobre desarrollo e inversión en infraestructura de México de este año se centrará en proyectos y desafíos locales específicos del mercado de infraestructura mexicano en áreas tales como energía, transporte, minería, telecomunicaciones, mercado inmobiliario e infraestructura social.

Hace poco, Empresas ICA anunció que su director ejecutivo, Alonso Quintana, hablará en nombre de la compañía sobre "Planeamiento estratégico para transacciones y estructuras innovadoras". Con 19 años de experiencia en ICA, Quintana recientemente declaró que, mediante alianzas públicas y privadas, México ha comenzado más de 300 proyectos durante los últimos cinco años y el gasto anual por infraestructura podría ascender a 56%, llegando a los 70 mil millones de dólares en el futuro cercano.

Además, México se transformó en el segundo país en el mundo que comenzó a legislar contra el cambio climático, liderando el camino para lograr mayores inversiones en redes eléctricas inteligentes y medios de transporte más sustentables. La cumbre de dos días ofrecerá una actualización sectorial integral que incluirá el panel destacado "Infraestructura inteligente para ciudades inteligentes: estudio de caso de la Ciudad de México".

Los asistentes podrán escuchar a tomadores de decisiones claves de empresas constructoras globales, concesionarios, fondos de pensiones, bancos, empresas de consultoría en tecnología e ingeniería, y proveedores de servicios jurídicos.

► Los requisitos de contenido local, las restricciones de la regla de origen y los hurtos en la frontera pueden aumentar en 6 a 9% los costos de los productos tecnológicos de consumo en el Medio Oriente y África del Norte.

► La supresión de las barreras a las cadenas de suministro en el mercado del caucho en el Sudeste Asiático podrían reducir en 90 días los inventarios mantenidos, cifra que representa una reducción de 10% en el costo de los productos.

► La regla de acceso preferente al mercado en India, que otorga preferencia para productos de alta tecnología elaborados en el ámbito local en las compras gubernamentales, podría aumentar los costos en 10%, en comparación con el costo de las importaciones.

► La adopción de documentación electrónica para el sector de carga aérea podría representar 12 mil millones de dólares estadounidenses en ahorros anuales e impedir 70 a 80% de demoras relacionadas con la documentación.

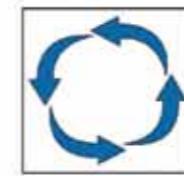
► Mitigar el cumplimiento de las reglamentaciones relativas al comercio internacional a las que hacen frente las PyME al vender por internet podría aumentar las ventas transfronterizas de las PyME en 60 a 80 por ciento.

#### Particularizando en Latam: Servicios y demanda interna

El formidable viento externo que favoreció el sólido crecimiento económico y la inclusión social en Latinoamérica y el Caribe (LAC) en la última década se debilita. Un nuevo contexto internacional, con liquidez en exceso, menor crecimiento de China, una débil actividad económica y un elevado nivel de deuda pública en el mundo desarrollado, apunta a la necesidad de que América Latina deberá hacer más por sí misma para volver a las tasas de crecimiento registradas en la última década.

De acuerdo al último informe semestral, "América Latina y el Caribe, sin viento a favor: en busca de un mayor crecimiento", de la Oficina del economista jefe del Banco Mundial para la región, se espera que LAC crezca 3.5% este año, una mejora respecto al 3% del año pasado pero aún por debajo del promedio del 5% previo a la crisis de 2008/09 o el 6% de 2010.

Las tasas varían desde un escaso 0.1 y 1.0% para Venezuela y Jamaica, respectivamente, a 6% en Perú, casi 9% en Panamá y más de 11% en Paraguay. Bolivia, Chile y Colombia seguirán creciendo por encima del promedio regional, con proyecciones de entre 4 y 5%, mientras que Argentina y Brasil probablemente



# Grupo Logístico de C. A.

Automatización Integral de Centros de Distribución



voice picking  
estudios logísticos  
SLIP SHEETS  
MONTACARGAS  
BANDAS  
TRANSPORTADORAS  
pallets plásticos  
llantas industriales  
REPUESTOS  
WMS  
CAMARAS PARA MONTACARGAS  
mantenimiento  
baterías de montacargas  
aditamentos para montacargas  
truckets  
Racks de Almacenaje

terminen por debajo del promedio regional, a pesar de rebotar de menos de 2% en 2012 a alrededor de 3% en 2013.

"Estas tasas de crecimiento son buenas aunque insuficientes para mantener el ritmo de progreso social que los latinoamericanos experimentaron en los últimos diez años", señaló el economista jefe para la región, Augusto de la Torre. "Por lo tanto, el eje de las políticas se está desplazando de los motores de crecimiento externos a los internos, y de la preocupación por la estabilidad macro y financiera a reformas que estimulen el crecimiento. A medida que la situación internacional se debilita, la capacidad de los países latinoamericanos de crecer por encima de 3.5% depende fundamentalmente de sí mismos."

¿Cómo puede la región estimular sus motores de crecimiento interno? La respuesta a esta pregunta

#### TI y simplificación administrativa del sector



Presente en la Asamblea General de la Canacar, el secretario de Comunicaciones y Transportes, Gerardo Ruiz Esparza, afirmó que para beneficiar a los usuarios del autotransporte federal, la SCT realiza acciones concretas en materia de simplificación administrativa, a través del aprovechamiento máximo de las tecnologías de la información, así, la dependencia continuará con la implementación y mejora continua del sistema de trámites digitales, para la atención a los permisionarios del autotransporte federal, con la finalidad de reducir los tiempos en la realización de trámites".

"A la fecha se tienen en línea cerca de una veintena de gestiones que antes tenían que realizarse de manera presencial", compartió Ruiz Esparza, "como expedición de permisos, altas vehiculares, canjes de placas, bajas, modificaciones o reposiciones de tarjetas de circulación y placas en diversas modalidades, entre otros servicios".

La SCT fortalece la certidumbre jurídica como la base del adecuado funcionamiento del autotransporte de carga, ya que reconoce la contribución del autotransporte de carga al desarrollo de México, sector estratégico para movilizar la mayor parte de las mercancías, de la producción nacional, el abasto y el bienestar en las regiones.

comienza por comprender las particularidades del patrón de crecimiento de ALC, sus limitaciones y sus fortalezas, apunta el informe. Aunque se habla mucho del modelo de crecimiento del sudeste asiático (basado en exportaciones de productos manufacturados, un elevado nivel de ahorro y tipos de cambio competitivos), el hecho es que las actuales circunstancias latinoamericanas presentan un marcado contraste con esta situación. Dos factores centrales pueden ayudar a definir esta diferencia:

■ **Crecimiento interno basado en la demanda.** Entre 2004 y 2011, la demanda interna en América del Sur y México aumentó de un promedio de menos de 98% a alrededor de 105% del PIB, mientras que en el sudeste asiático disminuyó en un punto porcentual, de 95 a 94% del PIB. La contraparte externa del crecimiento interno impulsado por la demanda es la tendencia de América Latina a generar déficits de cuenta corriente recurrentes (al contrario de los fuertes superávits asociados con el crecimiento basado en las exportaciones del sudeste asiático), financiados mayormente por inversiones extranjeras directas.

■ **La importancia creciente del sector servicios.** La opinión generalizada indica que un país no puede crecer satisfactoriamente sin un sector manufacturero fuerte. La verdad es que la competitividad de las manufacturas está estrechamente ligada a la de los servicios, según el informe. Más aún, en el caso de América Latina el sector servicios agrega valor, y de hecho emplea trabajadores altamente calificados.

De acuerdo a las actuales circunstancias, y con miras a un rápido crecimiento, América Latina debería seguir haciendo un uso inteligente del capital extranjero en remplazo de su escasa capacidad de ahorro y mejorar la calidad de la inversión, de por sí elevada en varios países de LAC.

"En la América Latina de hoy, el intento de mejorar la competitividad de las exportaciones en base a mano de obra barata y tipos de cambio devaluados parece ser políticamente inviable y económicamente inadecuado", dijo de la Torre, "si se desea mejorar la competitividad más allá de los bienes intensivos en recursos naturales y sin sacrificar el nivel de vida, la consigna entonces es mejorar la productividad".

Los logros de LAC en la década pasada son significativos, incluyen estabilidad macroeconómica, crecimiento sólido, reducción de la pobreza y una mejor distribución del ingreso. El desafío a futuro de la política económica es preservar y profundizar los logros pasados, consolidando los réditos de un crecimiento socialmente incluyente, y hacerlo sin la ayuda de vientos a favor externos. ☈

Justo a tiempo, en el lugar preciso

## Uniendo destinos:

En Guatemala:

Más de **900** destinos.

**39** agencias.

**8** bodegas principales.

## Nuestros servicios:

Documentos y Paquetería Nacional.

Courier internacional y PO Box.

Servicios Logísticos **3PL**.



PBX: (502) 2474-4444



www.cargoexpreso.com



Ramiro Hernández López

Socio-director de HP y Asociados, S.C. Consultor en comercio exterior e instructor certificado del SAT.

ramiro.hdz@hpasociados.com

# Operador económico autorizado EN LA OPERACIÓN ADUANAL

Muy activa la Coealac en materia de dirección de aduanas tanto en Américas, Caribe, España y Portugal, objetivos de su misión primordial: apoyar a organismos gubernamentales, autoridades locales, y órganos de ejecución responsables a fortalecer la figura del OEA.

El pasado 10 de abril del año en curso se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* la Cuarta Resolución de Modificaciones a las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2012 (Rcgmc), dichas modificaciones giran en torno al Nuevo Esquema de Empresa Certificada (Neec) y la autoridad hacendaria desea generar un nuevo impulso para el empresariado mexicano y los diversos actores de la operación aduanal.

La figura del *Operador económico autorizado* (OEA) es definida como "parte involucrada en el movimiento internacional de mercancías, cualesquiera que sea la función que haya asumido o en nombre de una Administración de Aduanas nacional y que cumpla las normas de la Organización Mundial de Aduanas o normas equivalentes de seguridad de la cadena logística".

Esta figura ha tenido gran auge en otros países como Estados Unidos, donde lo conocemos como C-TPAT, pero también en Canadá, Nueva Zelanda, Jordania, Japón, Singapur, Unión Europea, China, Corea del Sur, Noruega e India; en Latinoamérica ya se define esta figura en países como Argentina, Guatemala, Costa Rica, Colombia, República Dominicana y Perú, siendo México punta de lanza en este tema, desde 2012 se le conoce como Necc (Nuevo Esquema de Empresas Certificadas) y ya cuenta con más de 50 empresas autorizadas con 37 beneficios fiscales, aduaneros y de seguridad.

En nuestro continente se encuentran en proceso de desarrollo países como El Salvador, Honduras, Nicaragua, Chile, Ecuador, Paraguay, Jamaica, Panamá y Uruguay.

El desarrollo del OEA en México, tuvo en proceso de madurez de 10 años en términos de beneficios: Lo-

gísticos, aduanales y fiscales. El Neec se creó como parte de un programa ya existente (Esquema de Empresas Certificadas) el cual inició en octubre de 2002, dicho esquema tiene como objetivo facilitar y eficientar el Comercio Exterior, teniendo registradas un universo de 1,100 empresas aproximadamente, pero sin contemplar los estándares de seguridad.

Este programa se encuentra en una etapa de maduración en la cadena logística, que a corto plazo pretende incluir a más de 800 empresas transportistas mexicanas certificadas en C-TPAT y más de 780 agentes aduanales activos, teniendo en la mira a mediano plazo, involucrar a otros actores de la cadena como ferrocarriles, puertos, operadores y empresas de mensajería entre otros.

En México, la Confederación de Operadores Económicos Autorizados de América Latina y el Caribe (Coealac) Representa a los actores de la cadena de suministro internacional sujetos a la certificación de un Operador Económico Autorizado con la finalidad de coadyuvar a la implementación, fortalecimiento y reconocimiento mutuo de los programas de los países de la región de Latinoamérica y el Caribe, en conjunto con los Organismos Internacionales promotores del OEA.

La Coealac tuvo participación en la pasada XVI Conferencia Regional de Directores Generales de Aduanas de las Américas y del Caribe (Crdga) y la XXXIV reunión de Directores Nacionales de Aduanas de América Latina, España, y Portugal (Comalep), desarrollada en el mes de abril con la participación de más de 60 delegados de diferentes países.

Durante este trascendental encuentro participaron autoridades gubernamentales de diferentes países y miembros de la Organización Mundial de Adua-



nas, abordando temas relacionados al tráfico de sustancias ilícitas por los puertos, la seguridad fronteriza, la amenaza del terrorismo y las acciones de colaboración que se deben adoptar, promoción de la prosperidad económica regional mediante el fortalecimiento de las asociaciones de comercio mundial y el Operador económico autorizado.

Además se llevaron a cabo debates sobre varios diagnósticos con miras a fortalecer las capacidades entre las instituciones aduaneras e incrementar la cooperación entre la región mediante el intercambio de asistencias técnicas e información en materia fiscal y de seguridad entre todas las aduanas; firmándose un Convenio de Cooperación Bilateral entre la Autoridad Nacional de Aduanas, Comalep y OMA en materia de asistencia técnica en la lucha contra los ilícitos aduaneros como la falsificación de marcas, medicamentos y cigarrillos.

Por primera vez se realizó un diálogo entre las aduanas del Caribe, Asia y el Pacífico de forma conjunta con el sector público y privado del comercio exterior. La Confederación de Operadores Económicos Autorizados de América Latina y el Caribe (Coealac) basa su operación en tres pilares fundamentales:

**1. Privado:** Agremiar a aquellas empresas que actualmente ya cuenten con la certificación del Operador económico autorizado en la región, así como aquellas que tengan la voluntad de iniciar dicha proceso de certificación.

**2. Público:** Coadyuvar con los organismos gubernamentales, autoridades locales, así como órganos de ejecución responsables de la certificación del OEA, a efecto de contribuir al crecimiento y fortalecimiento de la figura del Operador económico autorizado en Latinoamérica y el Caribe, creando programas regionales que permitan robustecer el marco de alianza público-privado.

**3. Organismos:** Interactuar con diversos organismos internacionales y nacionales, representando los intereses de los operadores económicos autorizados, con la finalidad de generar mejoras en la figura, así como, fortalecer los procesos de creación de reconocimiento mutuo.

Bajo este marco de actuación la Coealac desea insertar a más operadores y generar beneficios económicos en la reducción de tiempos, costos y aseguramiento de la calidad para la cadena logística en nuestro país. ☺

# Socio local para el COMERCIO GLOBAL

México apuesta por el éxito en los próximos años. Son diversas las fuentes que señalan que el crecimiento, apuntalado en sólidas inversiones y el optimismo nacional e internacional, marcarán una economía y globalización de clase mundial para las empresas en el país. ¿Qué mejor momento para consolidar una plataforma enviable de infraestructura logística?

Prologis es el principal propietario, operador y desarrollador de bienes raíces industriales en el mundo, ofrece a sus clientes aproximadamente 51.5 millones de metros cuadrados (564 millones de pies cuadrados) de espacio para distribución en América, Europa y Asia. La compañía cuenta con más de 3 mil instalaciones industriales operando en 21 países, arrendadas a compañías manufactureras, minoristas, transportistas, proveedores logísticos y otras compañías con necesidades de distribución a gran escala.

Los más de 1,400 profesionales que laboran en Prologis representan el mayor talento en la industria, ellos atienden a 4,500 clientes en el mundo. Prologis ofrece modernos centros de distribución, de la más alta calidad así como la mayor experiencia en el desarrollo y gestión de la propiedad ofreciendo soluciones rápidas a las necesidades de las instalaciones.



La compañía ofrece a sus clientes e inversionistas la más moderna y geográficamente diversa plataforma de espacio de distribución en el mundo, realizada por el incomparable servicio al cliente y un firme compromiso con el desarrollo sostenible. Comprender los desafíos de sus clientes y sus objetivos de negocios es fundamental para ayudarlos a mejorar su eficiencia, reducir sus costos operativos y aumentar sus ingresos y presencia en el mercado.

Prologis busca proporcionar al cliente los inmuebles con soluciones de distribución más innovadoras para satisfacer sus necesidades ante el mercado en constante cambio.

El portafolio de Prologis en México es la mayor plataforma de inmuebles de distribución y logística en el país: Cuenta con 2.8 millones de metros cuadrados (30 millones de pies cuadrados). Su inversión en México en bienes raíces

industriales se enfoca en seis mercados clave para la distribución: Ciudad de México y Zona Metropolitana, Monterrey, Guadalajara, Tijuana, Reynosa y Ciudad Juárez. Prologis atiende a clientes logísticos de manufactura ligera así como distribuidores regionales en los mercados más importantes para el progreso de México.

Los tiempos del crecimiento y consolidación han llegado. La coordinación de las operaciones logísticas ya no es un simple requisito, es ahora una exigencia de los tiempos, los retos y las necesidades que los países enfrentamos tanto a nivel interno, buscando el crecimiento de la producción y la economía interna, como en términos de comercio exterior.

La logística bien podría ser el vector primordial para el desarrollo del país y el verdadero motor para despegar nuevas inversiones en infraestructura, por lo cual las plataformas logísticas integrales son la forma profesional de enlazar la oferta y la demanda.

Los objetivos de esta compañía se relacionan con dirigir infraestructura, servicios e instalaciones que vinculen los sectores industrial, productivo y de suministro, en instalaciones con la mejor conectividad al transporte carretero, ferroviario y aeroportuario.

Exposición Internacional de Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones.

# ittexpo 2013

Sept. 10-12, 2013  
Centro Banamex, México, D.F.

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

**Patrocinadores Corporativos**

**Patrocinador Premium**

**Patrocinador Plata**

**Patrocinador Oro**

**Patrocinador Plata**

**Aliado Estratégico** ITT FORUM

**Organismo de Apoyo** Anfit

guadalupe.davila@tsfactory.com.mx || Tel. +52 (55) 5308.4004 || Tel. Mty. + 52 (81) 8333.4400  
Nextel. +52 (55) 4325.2746 || ID. 52\*199635\*7 || Skype: mguadalupe.davila

Ernesto Donnadieu | Director de Operaciones de Ryder México

# De la alta dirección A LO OPERATIVO

Un proveedor logístico se debe evaluar con base en la experiencia que nos muestre, las soluciones que ofrece y los sistemas de información. A largo plazo, el éxito depende de una relación de confianza entre el cliente y el proveedor logístico.

Las decisiones que toma la Alta Dirección se basan en las estrategias de mercados, buscando que sus productos cumplan con todos los estándares de calidad. México no es la excepción, ya que las grandes marcas de consumo llegan a prácticamente todo el país y requieren un control de inventarios en toda la cadena de distribución. Los directivos son los facilitadores de las inversiones en los diferentes sistemas que usan las áreas operativas.

Ahora bien, ¿cómo podemos evaluar la organización de procesos en las em-

presas en México? Las grandes empresas mexicanas ya utilizan las mejores prácticas como el sistema ISO 9000 para controlar y documentar los procesos, y exigen que sus proveedores también lo tengan.

Por lo tanto, cuando sabemos que una empresa utiliza alguno de los diferentes certificados de calidad que están disponibles en México, sabemos que dichos programas incluyen auditorías y evaluaciones de los procesos de la empresa, lo que ofrece la garantía a sus clientes de que puede ser evalua-

do su desempeño en cualquier momento.

Un centro de distribución es un almacén diseñado con nueva tecnología y apoyado por sistemas de información, procesos y gente que lo convierten en una operación eficiente y esencial en una cadena de suministro integrada. Las áreas de un centro de distribución contribuyen al éxito de una cadena de suministro de clase mundial por medio de información verídica, eficiencia en el manejo de materiales y costos bajos.

De ello se desprende que son necesarias tecnologías de vanguardia e para su funcionamiento: Un sistema de *Warehouse management system* es imprescindible para un centro de distribución. En el caso de Ryder, proporcionamos además un sistema de *Transportation management system* que ayuda a minimizar el costo total de logística, minimizando la cantidad de inventario requerido en los centros de distribución por medio de transporte e información confiable.

Cuando llega el momento de crecimiento una empresa debe preguntarse ¿cómo escoger un centro de distribución y qué tipo de relación de negocios se debe establecer con el operador del mismo? Un proveedor logístico se debe evaluar a base de su experiencia, las soluciones que ofrece y los sistemas de información. A largo



plazo, el éxito depende de una relación de confianza entre el cliente y el proveedor logístico.

Es difícil evaluar esta calidad de antemano, y por eso uno tiene que considerar la reputación del proveedor de logística con sus clientes: ¿Están satisfechos? Un operador logístico espera una gran apertura de parte del cliente para tener la mayor cantidad de información posible acerca no solo de los volúmenes de operación, sino de sus estrategias a corto, mediano y largo plazo.

Para que un proyecto de tercerización funcione, se deben establecer, desde la etapa de planificación, las bases para que este vínculo sea sólido: proceso de toma de decisiones, resolución de problemas y proceso de comunicación.

Los factores que hacen de una empresa una empresa ganadora empiezan con su experiencia y una sólida cultura corporativa, que se base en contar con los mejores empleados, procesos y tecnología. Uno de los factores más importantes que determinan el éxito de las empresas es la preparación y capacidad de su gente: Procesos de clase mundial para la selección, evaluación y desarrollo de nuestros recursos humanos, lo que nos garantiza los más altos niveles de calidad y servicio al cliente.

Otro factor importante es la tecnología de información, por eso invertimos continuamente en los sistemas de información. La clave para una cadena de suministro integrada y eficiente es la disponibilidad y visibilidad de información veraz en tiempo real. La tecnología nos facilita el acceso a la información correcta en el momento en que se requie-

re y nos permite ver a toda la cadena de suministro como un sistema integrado.

Igualmente, nos dedicamos a desarrollar metodologías y procesos para reducir costos operativos, minimizar riesgos y elevar la seguridad del producto y los empleados.

Un operador logístico eficiente ayuda a clientes de prácticamente todas las industrias a mejorar su competitividad, ofrecer mayor calidad, reducir costos de operación, optimizar los recursos de logística y distribución, rediseñar la red logística, integrar sistemas de información especializados, elevar el nivel de servicio, transferir riesgos y activos y aumentar la flexibilidad y visibilidad; lo cual brinda a nuestros clientes la posibilidad de enfocar recursos y creatividad en procesos críticos de su negocio para aumentar la productividad y competitividad. 

## web picking

Llegue con su producto a la base de datos más extensa de usuarios de logística, transporte y comercio exterior de Latinoamérica.

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

Newsletter / Búsquedas / Reportajes / Artículos Firmados / Hojas Técnicas / Casos de Estudio  
Asesoramientos / Zona de Descarga / Noticias / Comercio Exterior / Libros / Diccionario / Newsgroups  
Foros / Postales / Desarrollo de sitios y newsletters.

Tel: +5411 4702-2800 / E-mail: [info@webpicking.com](mailto:info@webpicking.com)



Guillermina García | Redacción

# Valores y apoyo EMPRENDEDOR

Del centro de distribución al punto de venta; la logística innova en el tiempo y forma en la que el producto llega a las manos del consumidor. La sustentabilidad e innovación en el producto acompaña la cadena del consumo, que sin esto, tampoco podría funcionar.

## Inauguran Marzam Metropolitano en Ecatepec

Marzam distribución inauguró su Centro de Distribución Marzam Metropolitano, el cual contó con una inversión cercana a los 244 millones de pesos, con una superficie de 26 mil metros cuadrados, de los cuales 15 mil metros cuadrados son de almacén y 2 500 metros cuadrados de oficinas.

Este centro de distribución, ubicado en Ecatepec, Estado de México, incorpora las operaciones de sus sedes que operaban al norte y sur de la ciudad de

México, los cuales ya fueron cerrados, con el objetivo de optimizar recursos para abastecer los cerca de nueve mil puntos de venta que atienden la zona metropolitana dos veces al día y la meta es que en tres años se realicen seis visitas a cada punto de venta.

La ceremonia de inauguración estuvo presidida por ejecutivos de la empresa, encabezados por don Joseph Sit, así como autoridades del gobierno estatal y del gobierno municipal, quienes se congratularon por la elección del municipio mexiquense para construir este centro logístico, el cual generará 850 empleos.



"Nuestra empresa cuenta con valores que nos impulsan a desarrollarnos en las labores cotidianas, uno de ellos es la mejora continua", Joshep Sit, director general.

Marzam Metropolitano cuenta el equipo más moderno para controlar y garantizar los procesos ideales para las demandas de sus clientes de la industria farmacéutica y de la industria de higiene y belleza.

de la industria farmacéutica y de la industria de higiene y belleza.

Fernando López, gerente de operaciones comentó cuentan con 8,500 productos de los cuales 2,600 los surten de manera automática porque tienen mayor desplazamiento. Y dijo que con el proceso de automatización se pretende que el grado de surtido sea más eficiente.

Por otra parte, Luis Carlos Cáceres, director de Sistemas de la empresa señaló que este centro logístico "cuenta con una flota de 800 vehículos a nivel nacional, entre pequeñas camionetas hasta camiones de 15 toneladas y cuando son nodrizas hacemos outsourcing con terceros. Llenamos centros de distribución y hacemos cross docking a camionetas pequeñas yo no llego con un camión de aquí a más allá de Guerrero, sino que llego a un punto estratégico y de ahí van pequeñas camionetas a distribuir a lugares más lejanos como la sierra, por ejemplo, esa es la logística".

## Premios a la innovación y emprendimiento en retail

Dulce Robles y Andrea Ortega, recién egresadas del Centro de Investigaciones de Diseño Industrial de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) se hicieron acreedoras al premio que Walmart de México y Centroamérica otorgan al proyecto más innovador, en este caso, Mol, una olla de cultivo hidropónico que permite la producción de hortalizas y hierbas como lechuga, jitomate, chile y cilantro para autoconsumo y que puede instalarse fácilmente en azoteas, balcones, terrazas y patios de la ciudad de México, en primera instancia.



Se recibieron proyectos de 17 estados del país; de los cuales, 65% provenían de universidades públicas.

"De acuerdo con el jurado, conformado por especialistas y líderes en materia ambiental en México, la decisión no fue fácil pues los cinco proyectos finalistas tenían un alto nivel de innovación y competitividad. Sin embargo, una de las razones por las que se decidieron por Mol fue su propuesta integral, pues no solo es un proyecto adaptable sino también beneficia al ambiente y contribuye a la nutrición de las familias mexicanas", expresó Antonio Ocaranza, director de Comunicación Corporativa de Walmart de México y Centroamérica.

"El premio Innovación Sustentable Walmart + Ibero fortalece nuestro compromiso por involucrar a cada vez más audiencias en el cuidado ambiental, y nos permite impulsar la sustentabilidad de forma genuina. Nos sentimos muy orgullosos de contribuir a sembrar en los jóvenes la pasión por la innovación y por un planeta mejor", compartió el directivo de Walmart.

El resto de los proyectos se premiaron de la siguiente manera:

**2do lugar:** Cadenas de valor energético. Recibió 100 mil pesos por su propuesta de eficientización en la transferencia energética dentro de un sistema agropecuario.

**3er lugar:** Banner Bag. Obtuvo 50 mil pesos por proponer la reutilización de materiales de difícil degradación como lonas, para productos de uso cotidiano.

**4to lugar:** Superficies súperhidrofóbicas, recibió 25 mil pesos por el proyecto sobre la optimización del aprovechamiento del agua y energía, al limpiar superficies recubiertas.

**5to lugar:** Renovus. Dedicado a la fabricación de block de concreto, recibió 15 mil pesos.

De los 186 proyectos inscritos, 30 fueron seleccionados en una primera ronda por su innovación, originalidad, facilidad de implementación e impacto ambiental; de estos, 10 pasaron a la semifinal y de ahí, se eligieron a los 5 primeros lugares. Adicional a los 390

mil pesos distribuidos en los 5 finalistas, se entregaron 85 mil más a los 25 proyectos restantes, sumando en total 475 mil pesos. Además del reconocimiento económico, los ganadores recibirán el apoyo de Walmart de México y Centroamérica para seguimiento a sus proyectos:

Mol, cultivo para la ciudad tendrá una cita con el área de comercialización para explorar la viabilidad de venta de su olla hidropónica en sus tiendas. A Cadenas de Valor Energético, los pondrán en contacto con World Visión, organización que trabaja con Fundación Walmart de México, para redondear su ciclo productivo.

BannerBag, también tiene una cita con ejecutivos de la compañía para evaluar su proceso en la elaboración de la bolsa verde. Superficies Superhidrofóbicas será puesto en contacto con el Centro de Investigación en Materiales Avanzados para que pueda identificar oportunidades en nanotecnologías y nuevos materiales.

La compañía analizará el proyecto de Renovus para el posible uso de los bloques que fabrican, en la construcción de su próxima tienda.

Se recibieron proyectos de 17 estados del país; de los cuales, 65% provenían de universidades públicas.





De clase mundial

## Avances en la cadena productiva de VW Puebla

Avanzan las modificaciones en la planta de automóviles de Volkswagen de México para la fabricación del Nuevo Golf, con la necesaria integración de los procesos productivos en tiempo y forma para las líneas de la armadora.

A principios de este año la empresa alemana Volkswagen anunció que la séptima generación del Golf será producida en su planta de automóviles ubicada en Puebla. La producción iniciará en el primer trimestre de 2014, para lo cual los trabajos en la armadora ya comenzaron.

Con este nuevo modelo, la nueva plataforma MQB del Grupo Volkswagen se integrará a las líneas de producción de Volkswagen de México, colocando a este complejo fabril a la vanguardia en sistemas de manufactura automotriz.

Para tal efecto Volkswagen de México invertirá 700 millones de dólares, destinados a la modificación de sus líneas de producción, la ampliación de algunas naves en el Segmento Poniente, así como el desarrollo de nuevos herramientales para sus proveedores.

El nuevo Golf se fabricará en el Segmento Poniente, el cual se inauguró en 2010 para ensamblar el Nuevo Jetta. En el futuro, en este segmento se podrán fabricar 700 autos por día de ambos modelos, incrementando así la capacidad instalada en 250 autos por día.

La ampliación física de la planta incluye la construcción de alrededor de 60 mil metros cuadrados de nuevas áreas

productivas y 9 mil metros cuadrados para áreas logísticas.

El área de Estampado se prepara para la fabricación de 20 nuevas piezas destinadas a la carrocería del Nuevo Golf. En Construcción de Carrocerías se está edificando una nueva nave con una superficie de 49 mil metros cuadrados donde se integrará un nuevo proceso de soldadura láser.

En la nave de Pintura, se construye un nuevo marco de aplicación de cera por inmersión. En el proceso de Montaje -donde también se está construyendo una nueva nave para el ensamblaje del tren motriz- el mayor reto es integrar el ensamblaje de dos modelos en una misma línea: el Nuevo Jetta que se produce actualmente allí y el Golf VII.

Todos estos cambios se realizan en el Segmento Poniente de la armadora, donde los trabajos para edificar las nuevas naves y modificar las existentes son ya visibles. La meta es cumplir con el plazo de arranque de 1 año, sin afectar el programa de producción actual de la planta de Puebla. La producción del Golf VII en el Segmento Poniente de la planta de Volkswagen de México en Puebla, habrá de comenzar en el primer trimestre de 2014.



**Cubrimos todas sus necesidades de internet  
con un solo propósito:  
Fortalecer su presencia**



*Correo, Hospedaje, Servidores Virtuales, Dominios, Seguridad, Respaldo y mucho más... todo, bajo un mismo techo.*

**SuEmpresa.com®**  
a KIONetworks Company



**01800 087 1515**

Precio expresado en pesos mexicanos más IVA, y sujeto a cambios sin previo aviso.  
Para su comodidad, aceptamos tarjetas de crédito / débito, depósito bancario, transferencia electrónica, pagos en 0100 y 7 Eleven.  
Microsoft Exchange es una marca registrada de Microsoft Inc. Google AdWords y Google Apps son marcas registradas de Google Inc.  
www.SuEmpresa.com es una división de InterPlanet S.A. de C.V. Aplican Restricciones.

**f** /SuEmpresa  
**t** @suempresa  
**Y** /suempresacom



## Aragón pone en marcha el procedimiento ferromarítimo simplificado

La Terminal Marítima de Zaragoza celebra el nuevo procedimiento, de aplicación exclusiva al territorio nacional, y que requerirá de acreditación OEA (Operador económico autorizado) a todo aquel que desee acogerse a él, con importantes ventajas para los empresarios que trabajan el comercio exterior vía ferrocarril.

Cuando parece que el camino de salida de la crisis pasa ineludiblemente por la internacionalización de la economía española y que potenciar el ferrocarril resulta fundamental para este objetivo, la Agencia Tributaria ha organizado este jueves en Zaragoza una jornada técnica para presentar el nuevo procedimiento ferromarítimo simplificado. Se trata de una mejora del trámite destinada a facilitar el trabajo de las empresas españolas en sus importaciones de países no comunitarios.

Bajo el título "Tránsito Ferromarítimo Simplificado y Efectos Económicos" la jornada, celebrada en el salón de actos de la Delegación Especial de la AEAT de Aragón, la sesión contó con la presencia de representantes de la Agencia Estatal de Administración Tributaria de Madrid, Cataluña y Aragón.

El nuevo procedimiento se caracteriza principalmente por las siguientes ventajas:

- Dispensa de garantía;
- Dilación de controles hasta el punto interior de destino;
- Dispensa para cumplimentar el código de todas aquellas mercancías que conformen el contenedor y el valor estadístico de las mismas en el documento de despacho (casilla 33 y 46 del DUA, respectivamente).

La colaboración entre la Agencia Tributaria, los operadores y terminales ha culminado con un procedimiento cuyo objetivo es impulsar la actividad económica de las empresas. Así, las importaciones que Decathlon realiza a través del Puerto de Barcelona llevan ya este procedimiento, y se espera que breve se sumen a él otros puertos y terminales del Estado.

Miguel Moreno, jefe del Departamento de Transportes y Aduanas de Decathlon España, ha compartido con los asistentes la experiencia de la empresa en el nuevo Tránsito Ferromarítimo Simplificado y las ventajas que comportan a grandes empresas usuarias de ferrocarril, como es



la suya, entre las que ha destacado la gestión autónoma de la empresa, las mejoras en los tiempos de stock y la mejora de la eficiencia en costes y tiempos. También ha señalado el papel de la Aduana como motor de comercio y economía.

Por su parte Francisco de la Fuente, director de la Terminal Marítima de Zaragoza, ha destacado la función que las Terminales tienen que jugar en el desarrollo de unas cadenas logísticas más eficientes, más económicas y más seguras. "Las terminales deben añadir valor y ofrecer a cargadores y navieras, pero también a transitarios y operadores, las mejores opciones para que sus operaciones sean fáciles de seguir, porque en la trazabilidad está la seguridad".

De la Fuente ha reclamado que además de actos como el de hoy, "hemos lograr infraestructuras, como los apartaderos de 750 metros que permitan abaratar aquellos trenes que sean susceptibles de composiciones más largas".

EMPRENDER ES QUERER  
SABER QUÉ HAY DETRÁS  
DE UNA PUERTA  
ENTREABIERTA.  
¿Te animas a ser un emprendedor?



Consejo de la Comunicación  
Voz de las Empresas



Guillermina García | Redacción

# Delinean la política exterior que México seguirá en LOS PRÓXIMOS AÑOS

Una relación abierta al exterior; más de un mundo en México que debe estar listo para un país que es protagonista, que necesita generar empleos y generar riqueza, y la mejor manera de hacer eso es abriéndonos al mundo y generando aliados en el exterior.

Al respecto de la primera gira del presidente Enrique Peña Nieto a la región Asia-Pacífico, el maestro Manuel Valencia, director de los programas académicos de Licenciado en Negocios Internacionales y Bachelor in International Bussiness (BIB) del Tecnológico de Monterrey Campus Santa Fe, conversó con Mundo Logístico.

El presidente de México delineó los cuatro pilares de la política exterior que México habrá de seguir en los próximos años y que se concretarán en una agenda de trabajo enfocada a cada región del mundo:



**Méjico ve en la región Asia-Pacífico, afirma el mandatario Peña Nieto, una oportunidad para ampliar sus vínculos comerciales, las inversiones recíprocas y los intercambios académicos, así como la cooperación en asuntos internacionales de interés mutuo, como la reducción de la pobreza, la creación de empleos y la lucha contra el cambio climático.**

■ **Primero.** Fortalecer su presencia internacional; "se trata de estrechar nuestras relaciones con las demás naciones y ampliar nuestra capacidad para incidir en la conformación de un orden internacional más próspero y más equitativo".

■ **Segundo.** Ampliar la cooperación internacional. Señaló que México, como actor solidario, aportará lo mejor de sí a la solución de los desafíos globales en beneficio de otras naciones hermanas, "uno de los mejores ejemplos de la fraternidad entre las naciones es, precisamente, el que han tenido Japón y México en momentos de adversidad", recalcó el especialista.

■ **Tercero.** Promover el valor de México en el mundo: "Queremos que el mundo conozca todo lo que es México, nuestra cultura, nuestra historia, nuestras artes, nuestras bellezas naturales y especialmente, la oportunidad económica y el buen momento que en este ámbito estamos teniendo".

■ **Cuarto.** Velar por los intereses de México en el extranjero. En este sentido, Valencia indicó que el gobierno de la república atenderá de manera oportuna los asuntos e intereses de México y los mexicanos en el exterior.

Durante la gira en la región, El presidente Enrique Peña Nieto dijo que México la considera como una zona de oportunidad para ampliar sus vínculos comerciales, las inversiones recíprocas y los intercambios académicos, así como la cooperación en asuntos interna-



**Dadas las negociaciones del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, el TPP, esperamos que los vínculos comerciales con Japón sean de crecimiento y colaboración para ambos países.**

cionales de interés mutuo, como la reducción de la pobreza, la creación de empleos y la lucha contra el cambio climático.

Mencionó que la mejor muestra de compromiso con esta región del mundo es la incorporación formal de México a las negociaciones del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, el TPP, "con el que esperamos que Japón muy pronto se pueda integrar tal como se lo ha expresado al señor Primer Ministro de este país", compartió el académico.

"Son las primeras giras y son giras de acercamiento donde ya fue a Europa, a Suramérica y ahora Asia, entonces lo que está haciendo en estos momentos no es precisamente cerrar un acuerdo ni mucho menos, está tomando contacto con diferentes regiones del mundo entre las que por supuesto hay prioridades, como China y Japón. De hecho, pudo haber sido una gira más amplia, a Malasia o India, pero hay cierto foco en China, porque él va a un Foro comparado con el de Davos, y China tiene nuevo presidente".

Para el director académico, China ya no es más ese país que fabrica productos piratas, productos de mala calidad, hablamos de un verdadero competidor y potencial aliado para México, competidor en algunos segmentos, mientras que en otros puede ser aliado inversionista, esa es la visión que lleva la Presidencia a esta gira.

Con respecto a la visita a los empresarios de Japón, "estamos hablando de otro tipo de país, que ha tenido

problemas económicos, contrario a lo que ha tenido China, que ha tenido un crecimiento económico brutal, Japón ha tenido problemas económicos, sin embargo es un país lleno de desarrollos y tecnología al que se acerca con la intención de participar un foro empresarial".

"Las empresas japonesas en México tienen historia, están bien establecidas y la idea es atraer más empresas y platicarles a todas ellas, tanto a las japonesas como a las chinas del proceso de reformas que permitirán a la república mexicana ser más competitiva a nivel global, como país más atractivo para la inversión. Eso genera muchísimos beneficios dado que verdaderamente estamos profundizando las relaciones con las empresas y otorgándoles mucha certidumbre de que las cosas seguirán evolucionando y cambiarán positivamente, y las que ya están establecidas ya no tendrán que preocuparse o sentirán reducir sus preocupaciones".

Al respecto de las relaciones de México con el exterior, Manuel Valencia señaló que lo primero que podemos esperar es una relación abierta, "quiero decir que tendrá que haber más mundo en México, que el mundo debe estar listo para un México que es protagonista, un país que necesita generar empleos y generar riqueza, y la mejor manera de hacer eso es abriéndonos al mundo y generando aliados en el exterior".

"Esa es parte de la visión, sin embargo falta todavía el Plan Nacional de Desarrollo que seguramente podrá darnos mucha luz para entender qué tan intenso es esto que vemos esto por parte del gobierno".



# Finanzas electrónicas y el TALENTO EN JUEGO

Nuevos sistemas de pago, población que se acerca a la bancarización y la movilidad, paradigmas que apoyan la evolución tanto de la economía y sus motores, como de las personas que, al final, son las que la gestionan, la alimentan y la arriesgan.

## Demanda de nuevos profesionales en la era móvil

Por Gerardo Reynoso | División de Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones en Hays México..

El desarrollo de soluciones de pago por teléfono móvil creará en México, durante los próximos años, un aumento importante de la demanda de profesionales especializados en el sector. El nuevo medio de pago activará las contrataciones de profesionales relacionados en sectores como la tecnología móvil, la banca y las operadoras de telecomunicaciones.

Este nuevo sistema de pago, que estará soportado por diferentes tecnologías, tendrá un papel muy destacado en economía y mercados como el mexicano, donde el porcentaje de población bancarizada sigue



siendo muy bajo –existen más personas con teléfono móvil que con tarjeta de crédito. De acuerdo con las previsiones, dentro de tres años uno de cada cuatro pagos se realizará utilizando el teléfono celular.

Existen múltiples tecnologías y dispositivos en juego; también diferentes modelos de uso, lo que va a generar una demanda muy grande de profesionales capaces de facilitar su implementación acelerada en cualquier tipo de negocio.

Los perfiles más demandados serán los que ofrecen conocimientos y habilidades relacionadas con el mundo de las telecomunicaciones, la tecnología y, sobre todo, capacidad de integrar el nuevo sistema de pago con las necesidades y oportunidades del negocio.

Se buscarán *project managers* capaces de llevar estos proyectos a buen fin. Así, se valorarán mucho los perfiles comerciales que ayuden a la introducción de estas tecnologías en las empresas y, en paralelo, se invertirá en la formación de nuevos talentos.

Según un informe publicado por el Banco Santander, México es un país mínimamente bancarizado debido, en gran parte, al gran número de personas y empresas que trabajan en la informalidad, y el pago por móvil facilitará la inclusión financiera de los ciudadanos desde un dispositivo que ya utilizan, el teléfono celular, en condiciones de mayor conveniencia, bajo costo y máxima seguridad.

El sector e-Commerce (compra desde plataformas de internet) se ha visto afectado de manera positiva por esta nueva plataforma ya que impulsará el comercio online de manera favorable. En México, según el Estudio de Comercio Electrónico 2012 realizado por la Asociación Mexicana de Internet (Amipci), hay más

de 14 millones de compradores habituales en línea, cifra que representa solamente 35% del total de internautas en el territorio (cerca de 40 millones).

## Banca en línea, una herramienta confiable

Por Hervé Bayle | Vicepresidente de Ventas eBanking América.

A nivel mundial el uso de la banca en línea (eBanking) y el comercio electrónico (eCommerce) ha crecido exponencialmente; sin embargo, aun cuando se observa un incremento en la referencia por el acceso remoto a sus cuentas bancarias y las compras en línea, en la región de Latinoamérica continúan siendo cautelosos con respecto a estas nuevas herramientas.

Por ejemplo, en México el uso de la banca en línea muestra un crecimiento de 3% con respecto al 2011: 8 de cada 10 internautas que visitan portales bancarios realizaron transacciones a través de la banca en línea, de acuerdo a un estudio realizado por la Asociación Mexicana de Internet (Amipci) a finales de 2012.

Se calcula que los usuarios de mBanking en América Latina están estimados en 18 millones en este año, así que se prevé que para 2015 haya un incremento de 65%, llegando a 140 millones de usuarios, solo en la región de América Latina, ganando terreno a los grandes tabúes que de cierta forma dificultan el crecimiento a los sistemas financieros móviles.

Para responder a las necesidades de los consumidores finales, quienes buscan una mayor seguridad al momento de realizar transacciones financieras en línea, los bancos y los operadores financieros se encuentran en un proceso de afianzamiento en la relación de confianza que existe entre ellos y sus clientes, mediante la implementación de soluciones de seguridad cada vez más robustas.

Esta tendencia ha impactado positivamente en la consolidación de empresas de tecnología dedicadas a proveer y desarrollar soluciones en términos de seguridad digital, quienes han ampliado su oferta de servicios a los bancos. Tal es el caso de Gemalto, líder mundial digital, quien adquirió entre 2009 y 2010 diferentes compañías especializadas en esa área, lo que le ha permitido dedicar todo una línea completa de negocios de eBanking y soluciones de eCommerce, reforzando sus inversiones en investigación, desarrollo y marketing, para mantenerse un paso adelante de los defraudadores, que operan con fraudes cada vez más sofisticados a través de internet y los portales de banca móvil.



Que la logística en tu negocio incluya el mejor equipo.



Hardware y consumibles.



Laptops.



Respaldo inteligente de energía.



Soluciones integrales para la administración del negocio.



Sistemas de acceso biométrico y sistemas de pre-nómina.

Contactan y recibirás un equipo demo sin costo.\*

contacto@redsyscom.com.mx

Tel.: (55) 5555 5557

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

\*Aplica sólo para eaton e ingresso.



En términos de regulación y esquemas de protección en línea, la mayoría de los países de Latinoamérica se encuentran en una etapa de prospectiva o de implementación, como Panamá, Colombia y Venezuela, cuyas leyes al respecto entrarán en vigencia este año. Brasil y México son los países que llevan la delantera en la región al haber establecido desde hace algunos años soluciones de autenticación robusta, con sus respectivas regulaciones, gracias a lo cual se espera que sean los países líderes en la mejora de la confianza en los pagos en línea y en los servicios de consulta financiera.

En otros rubros, México lidera -junto con Chile- el tráfico en línea en dispositivos móviles, le siguen Ar-

### Foro Económico Mundial sobre Latinoamérica

En medio de la incertidumbre económica mundial, Latinoamérica ha mantenido niveles estables de crecimiento económico y flexibilidad financiera en la última década. La región cuenta con un pronóstico de casi 4% de crecimiento económico en 2013, y es esta perspectiva alentadora en la que se enfocó el Foro Económico Mundial sobre Latinoamérica 2013, celebrado en Lima, Perú, en abril pasado.

"Estamos muy contentos de celebrar el Foro Económico Mundial sobre Latinoamérica en Perú, una de las economías de más rápido crecimiento en el mundo", dijo Marisol Argueta de Barillas, directora senior y jefa del Foro Económico Mundial en Latinoamérica.

"Logrando Crecimiento, Fortaleciendo Sociedades", fue el tema del octavo Foro Económico Mundial, plataforma para que más de 650 participantes debatieran los factores críticos detrás de la flexibilidad y el desarrollo dinámico de la región, y los desafíos para mantener la trayectoria de crecimiento de la región.

"Estamos seguros de que este Foro será un gran éxito", dijo Juan Jiménez, primer ministro de Perú. "Discutimos temas clave para los países latinoamericanos [...]. Sabemos que no podemos tener un crecimiento económico fuerte y saludable sin una verdadera inclusión social. Estamos plenamente comprometidos con el desarrollo de nuestro país; sin embargo, somos conscientes de que aún queda un largo camino por delante. Somos un país que promueve la inversión, y sabemos que el camino hacia el crecimiento económico va junto al camino de la inversión".

- experiencias exitosas, lecciones aprendidas y mejores prácticas en los sectores público y privado,
- el campo de la innovación social y el emprendimiento social, para identificar acciones innovadoras para lograr todo el potencial de la región;
- perspectivas de Latinoamérica, tales como la necesidad de mejorar la conectividad regional, garantizar la transparencia y el estado de derecho, abordar la inseguridad pública, prepararse adecuadamente para las necesidades y demandas de una clase media creciente, proporcionar igualdad de oportunidades para la cohesión social, y hacer frente a las presiones de los cambios demográficos y la urbanización.

gentina y Brasil, de acuerdo con el estudio "Futuro digital. México 2012", de la firma comScore. Sin embargo, el estudio de Amipci concluye que a pesar de los buenos resultados de la banca electrónica en México, aún tiene un alto potencial de desarrollo, pero también importantes retos para alcanzar los estándares que muestran las principales referencias internacionales.

Adicional al cumplimiento con las diferentes regulaciones, los bancos deben considerar distintos aspectos al momento de desplegar desde cero o actualizar una solución de autenticación robusta para usuarios finales, como el equilibrio justo entre seguridad y comodidad al usuario, buscando siempre las soluciones más sencillas.

De manera interna, el banco también debe tomar en cuenta que la solución seleccionada sea fácil de implementar, personalizar y desplegar, lo cual en ocasiones se convierte en un gran reto, si no se cuenta con un adecuado socio tecnológico. Estos elementos son los que al final ayudarán a determinar si dicha solución de seguridad, está hecha a prueba para el futuro, es decir:

- ¿Es escalable a estándares de seguridad más altos que le permitan crecer al mismo tiempo que evoluciona el fraude?
- ¿Cumple además de las regulaciones locales con estándares internacionales?
- ¿Es una solución que puede integrarse a la infraestructura de IT existente?

La oferta de eBanking y e-Commerce consta actualmente de una amplia gama de servicios y soluciones técnicas, que van desde el asesoramiento de preventas hasta la gestión e implementación de proyectos entregando más de 70 millones de dispositivos de autenticación robusta en todo el mundo (tokens conectados y desconectados, tokens móviles, lectores de tarjetas, tarjetas gráficas, etc.), y una de sus principales ventajas es el gran conocimiento que tiene tanto de la industria de las telecomunicaciones como de la banca, como para crear por ejemplo la oferta de autenticación móvil más segura y conveniente del mercado.

La inversión en tecnología de seguridad digital no sólo permite a los bancos crear y ampliar sus servicios en línea, para ofrecer a sus clientes consultas y transferencias seguras, también les ayuda a diferenciarse de sus competidores y responder de forma positiva e incluso proactiva a las distintas regulaciones de los gobiernos. Por ello, no es de extrañarnos que cada vez sean más los operadores financieros que implementen soluciones innovadoras y seguras para convertirse en el mejor en su tipo. ☺



#### FORMA DE PAGO:

##### • DEPÓSITO EN CUENTA

17243254 (IXE banco)  
a nombre de  
Editorial Fass S.C.  
(enviar ficha de depósito  
acompañada de  
los datos solicitados  
en esta hoja  
al fax: [55] 1054 6611)

# Suscríbete a



**Suscripción por 1 año \$500.00**  
(6 NÚMEROS BIMESTRALES)

**Suscripción por 2 años \$800.00**  
(12 NÚMEROS BIMESTRALES)

FECHA:

NOMBRES Y APELLIDOS:

EDAD:

EMPRESA:

GIRO DE LA EMPRESA:

CARGO QUE DESEMPEÑA:

DOMICILIO (CALLE Y NÚMERO):

COLONIA:

CIUDAD:

ESTADO :

PAÍS:

CÓDIGO POSTAL:

TELÉFONO:

E-MAIL:

**www.mundologistico.net**

**Mundo Logístico** es una publicación bimestral de **Editorial Fass, S.C.**

Augusto Rodin 276, Col. Nochebuena, 03720, México, D. F.; Tels: (55) 1054 6611 / 3096 3472 / 5523 7672 / 2978 8500.



Bárbara Gaxiola | Redacción

# IMPULSANDO DESDE la base: Mejor academia, mejores profesionistas

Estuvimos presentes durante la celebración del 4to Maratón Nacional de Conocimientos en Comercio Exterior & Logística; vimos claros los objetivos, que la academia evalúe la preparación que facilita a sus alumnos en función de lo que la industria exige de sus egresados.

Convidados por el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, tuvimos la oportunidad de constatar dos muy interesantes tendencias. En principio, nos dio gusto

ver que los estudiantes se preparan, se ven a sí mismos como triunfadores (en términos del ahora y el mañana), buscan con firmeza y dedicación aprender y dar el paso siguiente.

Por otro lado, y todavía más importante, los académicos tiene verdadero interés en apoyarles. Mientras los inscritos al Maratón contestaban el amplio cuestionario, los profesores asistieron a un ciclo de debate sobre lo que los contenidos y necesidades que la industria busca en los egresados.

Ideas muy positivas del Comce, al que felicitamos por el esfuerzo y buen resultado de la jornada.

Felicitamos muy calurosamente a los ganadores:

1. Alejandra Sánchez Aguilar y Lilia Alejandra Villegas Terán. Negocios Internacionales, Itesm Campus Chihuahua. Profa. Silvia Guadalupe Medina García.
2. Juana Beatriz Velázquez Barrón y Regina Cirenia Corrales Almanza. Comercio Internacional, Universidad de Guanajuato. Profa. Anabel Flores Meza.
3. Luis Martín Rodríguez Silva y Víctor Hugo Arenas Delgado. Comercio Exterior, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.



Muy emocionadas las galardonadas con el primer lugar y su profesora: Alejandra Sánchez Aguilar, Lilia Alejandra Villegas Terán y Silvia Guadalupe Medina García.

go. Profa. Patricia E. Hernández Valdés.

## Desde la bien pagada academia particular



“¿Qué requiere México de sus universitarios hoy? Desarrollo profesional internacional para los universitarios mexicanos”, Aldo Pérez Varela, presidente nacional de Aiesec México 2013-2014.

Sobre la relevancia del pensamiento global en la gente joven. “No conocer fuera de la realidad local implica que no se piensa fuera de la realidad local, esto es, la importancia de la expansión de horizontes, de pensar fuera de la zona de confort para tener la capacidad de agregar valor”, señaló Pérez Varela.

“Existe un desacuerdo entre la preparación a la que acceden los universitarios y la necesidad del país en un plano global, y no solo en términos de los conocimientos y la currícula, sino en el contexto global, en la formación integral a la que tienen acceso los universitarios”.

El joven presidente partió de dos preguntas: ¿En qué mundo se sitúa el México del siglo XXI?

► Un mundo diferente y, además, más cambiante que nunca.

► El crecimiento exponencial del acceso a la información y a las capacidades de cómputo de la tecnología.

► Un mundo pluricultural en el que se destaca como un jugador de portentosa importancia en la economía

► Un panorama en el que necesitamos estar a la vanguardia; situar a su juventud a un nivel en el que pueda competir.

¿Cómo se visualizan los jóvenes en este mundo? Una generación conectada, multifacética, inmediata que busca áreas de oportunidad requiere una comprensión global.

## Realidades insoslayables



“En cuanto a conocimientos, el especialista mencionó, entre otros, especialidades como estadística avanzada, investigación de operaciones, sistemas de producción avanzada (software sofisticado de planeación y trazabilidad) así como almacenaje, transporte, inventarios, matemática, etc.” Elías Jiménez Sánchez, jefe de La Unidad de Logística y Transporte Multimodal del Instituto Mexicano del Transporte.

¿Qué es lo que necesita el empresario? ¿Cumplen las universidades con estas necesidades? Partió de una definición “la logística adquiere diferente carácter según la naturaleza de cada nivel jerárquico, lo que la sumerge en una complejidad que va desde la apertura comercial, desregulaciones y desarrollos regionales, hasta el enfoque logístico de servicio al cliente, calidad, diferenciación y costo”.

En todos los ámbitos se necesitan personas entusiastas, capacitadas. Los empresarios buscan estudios liderados por licenciaturas industriales, adminis-

tradores, comercio internacional, ingenieros en transporte. Según estudios realizados por el ingeniero Jiménez Sánchez, los empresarios están requiriendo diversas habilidades, entre las que destacan:

- Capacidad para establecer relaciones interpersonales;
- Habilidad para seguir instrucciones;
- Profesionales carismáticos, con excelente presentación;
- Habilidad de usar su esfera de influencia para mitigar asuntos, engañando e influyendo en individuos que no le reportan directamente.

Las áreas de empresa más ofertadas son Logística, 43-40%; Operaciones, 22-21%, Tráfico y transporte, 20%. En donde destaca que los puestos demandados se relacionan con gerencias en 61%. “La industria está buscando líderes, con seguridad de sí mismos, con empuje y amor por su trabajo, con don de mando y capacidad de buscar respuestas nuevas a problemas recurrentes”.

- Formar técnicos que resuelvan los problemas utilizando herramientas;
- Desarrollar líderes capaces de gestionar los procesos centrales;
- Capacitar en la práctica;
- Promover la vinculación escuela-industria para la profesionalización del sector;
- Apoyar el desarrollo de profesionales integros, desde el punto de vista de la capacitación;
- Buscar la generación de profesionales con visión holística: Ver todo como un sistema y que cada decisión afecta a todas las áreas.

## Conocer la realidad, en la realidad misma

¿Conociendo las facilidades del despacho aduanero?, con prácticas profesionales, compartió la licenciada Irma





Karina López López, subadministradora de la Aduana de Guadalajara.

La intención del programa es acercar a los estudiantes de manera que puedan conocer, evaluar, analizar y decidir si los procesos, herramientas y habilidades del trabajo en la aduana es lo que les llama profesionalmente; si pueden y quieren llenar el perfil necesario para un trabajo muy demandante y que requiere mucha pasión.

"Las prácticas profesionales permiten desarrollar habilidades y aptitudes que podrían ponerse en práctica para sus futuros empleos. Facilitan el desarrollo de habilidades como la comunicación, las relaciones interpersonales y muchas relacionadas directamente con el trabajo en el tipo de aduana en

el que se puede desarrollar: fronteriza norte, fronteriza sur, marítimas o interiores".

#### Estructura indispensable para empresa exportadora



"Los nuevos emprendedores pueden convertirse en un gran peligro, puesto que no siguen un mapa de posibilidades de negocio; es importante informarse sobre los sectores en los que es más probable exportar un producto que simplemente originar ideas que no son ni serán factibles". Sergio Ríos, coordinador regional Centro-Oeste de ProMéxico.

El mercado natural y de muchas posibilidades para México es el mercado latinoamericano. Es muy importante no

dejar de lado la intrínseca relación entre la inversión extranjera y el comercio exterior", señaló el directivo. Dado que muchas empresas extranjeras viven como parte del proceso de exportar a nuestro país, generar masa crítica y poder invertir en una planta en México.

► **Diversificación de mercados:** Aunque 88% de las exportaciones van a Estados Unidos, la mayoría se dirigen a cinco o seis estados de la Unión Americana, hay mucha oportunidad para las PyME en pequeños mercados estadounidenses.

► **Exportar productos con mayor valor agregado** representa una gran oportunidad, dada la variedad de productos que México naturalmente tiene y a los que puede agregar valor en empaque, producción, vida de anaque, etcétera.

Durante su conferencia, el experto compartió sobre el poder de una verdadera innovación cuando esta se acompaña más que en coronadas, en verdadero conocimiento del mercado al que se dirige. Posibilidades de negocio en biotecnología, materiales para la construcción, medio ambiente, eléctrico, electrónico, alta tecnología, productos naturistas, pulpa y papel, y equipo de hotelería y restaurantera, entre otros.

"Es necesario abrir 'el instructivo', leer, buscar, asesorarse sobre el mercado; informarse sobre la potencialidad del producto, cómo, qué y cuándo promocionarlo efectivamente, así como de los requerimientos y tendencias de cada mercado".

#### Ganar en el nuevo mundo del trabajo

"Reescribiendo las reglas: Talento multigeneracional en *human age*", Ignacio Casillas, director de Operaciones Staffing México Manpower Group.

"El mundo está entrando a una nueva era. Hablamos de salir del capitalismo, para vivir en el talentismo. El dinero no será suficiente para lograr lo que se busca. Las empresas que tienen dinero podrán lograr cosas, pero no más que las que tienen el talento".



¿Qué está afectando las fuerzas futuras en materia de liderar esta nueva era, la así llamada *Human age*. Una era en la que la incertidumbre es lo único cierto requiere nuevos enfoques hacia el mundo del trabajo:

- Hay una redefinición de la segmentación de los mercados.
- Evolución económica: Materialización de grandes inversiones.
- Evolución tecnológica: Los cambios se aceleran.
- La única certeza de incertidumbre.

"Los cambios estructurales están provocando una modificación fundamental que exige el rediseño de los modelos educativos y empresariales, así como la redefinición de las propuestas de valor y la reinvenión de los sistemas sociales. Es común en las empresas contar con personal multicultural, que aprende a vivir con diferentes culturas y hábitos".

Los indicadores de esta era del talento humano incluyen demografía-discrepancia de talento; mayor sofisticación de las personas; posibilidades de elección individual y revoluciones tecnológicas.

Hay dos tipos de analfabetas, el que no sabe leer ni escribir, y el que no sabe inglés y computación.

Compartió sobre la paradoja que se vive en la industria en la actualidad, por un lado, la demanda de mano de obra que exige habilidades complejas para las que la falta de recursos crea tensión en el mercado de mano de obra calificada. Por otro, la sobreoferta de recursos de mano de obra no calificada genera desempleo.

Las personas necesitamos repensar qué es ser empleado y qué es ser empresario, qué es el liderazgo, qué sé hacer, qué necesito saber, cómo lo voy a aprender, cómo hago frente a la competencia del mercado laboral. Sobre estas preguntas, la responsabilidad es cada vez más compartida. ☺

## SIEMPRE ASEGÚRESE DE VER LO QUE HAY DETRÁS

Integración Análisis Logísticos



SOLUCIONES  
INTEGRALES  
EN SISTEMAS  
DE ALMACENAMIENTO



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

[ventasnacionales@sisasacv.com](mailto:ventasnacionales@sisasacv.com)

#### Retos de la diversificación de mercados

- Barreras no arancelarias más sofisticadas.
- Lealtad del exportador con sus importadores tradicionales.
- Mercado de compra especializado.
- Uso de marcas propias "private label".
- Tendencia a productos light.
- Diferencias culturales en los procesos de negociación.
- Relación competitividad precio-calidad.
- Imagen de constancia en el mercado.
- Competencia asiática importante.
- Requerimiento de servicio posventa.
- Necesidad de contar con una estrategia internacional.
- Regulaciones ambientales y ecológicas.
- Empaque y embalaje apropiado.



Hamid Akhavan | CEO de Siemens Enterprise Communications.

## El valor empresarial de COLABORAR EN EQUIPO

El autor hace mención de la visión de AmplifyTeams para ayudar a las compañías a aprovechar el potencial no explotado del desempeño en equipo. La colaboración entre y para equipos móviles de empleados refuerza la sustentabilidad en tanto crea y recrea el por qué ser de una empresa.

Gracias a que la naturaleza del trabajo en equipo ha cambiado debido a una fuerza laboral más móvil y distribuida, las empresas deben cambiar su enfoque, de puertos a personas, esto es, desde dispositivos de comunicación conectados a una plataforma de tecnología, hasta un enfoque en la experiencia de usuario, permitiendo la colaboración de equipos de alto desempeño, ese es el valor real que da a las empresas colaborar en equipo como un activo corporativo.

Según un estudio realizado por Siemens Enterprise Communications, 79% de los

encuestados reportó que trabaja como parte de un equipo virtual con frecuencia, mientras que solamente 44% creen que sus interacciones virtuales son tan productivas como trabajar cara a cara.

El estudio también halló que los empleados no cuentan con las herramientas necesarias para trabajar de forma efectiva como parte de un equipo virtual, o creen que el uso de las herramientas que tienen es frustrante o abrumador, enfatizando la oportunidad que tienen las empresas para aprovechar el potencial no explotado

que tienen sus equipos para mejorar el desempeño empresarial.

Las empresas en la actualidad necesitan evaluar si sus equipos virtuales están colaborando de forma efectiva y si sus herramientas de comunicación se alinean con la forma en que operan, al tiempo que siguen resolviendo retos de recursos y presupuestos

Para ayudar a las compañías a acelerar sus oportunidades para obtener valor mediante una mejor productividad en equipos, se requieren soluciones aequi-

bles y fáciles de implementar para ayudar a las empresas a mejorar dramáticamente la comunicación.

Una vez que las empresas alcanzan la solidez en la implementación de sistemas para la gestión de recursos empresariales, el paso a seguir es invertir tiempo y recursos en la movilidad y seguridad que hará esta tecnología autosustentable; permitirá a los empresarios dar el paso siguiente y buscar en la movilidad de sus empleados una ventaja y no un tema "a cuidar".

Es de la más vital importancia buscar con rapidez y prontitud en las prioridades que tendrán el mayor impacto ahora, al tiempo que brindan las mejores prácticas que soportarán a la empresa en años futuros: Servicios y soluciones enfocadas en trabajadores móviles, colaboración en equipo, servicio al cliente y participación de clientes.

La visión amplifyTeams de Siemens Enterprise Communications es brindar soluciones de comunicación totalmente integradas que sincronicen tecnologías, armonicen la experiencia de usuario, integren la comunicación directamente en la forma en que operan las empresas y empoderan a empleados y equipos. 

### Innovaciones para proteger industria cosmética

Por Enrique Guzmán, director general Pmmi Latinoamérica-Expo Pack México.

La industria de envase y embalaje innova sus sistemas de seguridad y diseño para reducir la piratería en el sector de cosméticos. Actualmente México es el principal exportador de cosméticos en América Latina y se estima que continuarán las pérdidas en el sector por este delito.

Durante 2012 la industria mexicana de cosméticos, cuidado personal y para el hogar creció alrededor de 6%, el sector alcanzó un valor de 14 mil millones de dólares y el 1.23% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional.

La piratería en cosméticos se traduce en reproducción de los productos o relleno. Los consumidores antes de realizar una compra deben asegurarse que el envase, el empaque y los sellos de seguridad no hayan sido violados y que el etiquetado cuente con información completa, clara y en el idioma del país en el que se comercializa. El 15% de la producción total de envases en 2012 se destinó a los cosméticos.

Las grandes empresas para contrarrestar la piratería, fortalecer la lealtad de los consumidores y diferenciar sus productos, demandan envases inteligentes. En este sentido, la industria del envase y embalaje presenta una oportunidad para materiales, maquinaria, etiquetado y códigos de seguridad, que en suma, garantizan el resguardo de los productos, su distribución y diferenciación.

Con el fin de fortalecer a la industria cosmética, durante la 29na edición de Expo Pack México, que se realizará del 18 al 21 de junio, estarán disponibles las últimas tendencias en sistemas de trazabilidad, opciones de tintas termodinámicas, materiales flexibles, envases inteligentes y maquinaria sustentable.

Descarga la revista **Mundo Logístico** completa desde nuestro sitio web, estés donde estés.

**Mundo Logístico**  
Es la única revista del sector que puede ser leída en línea, brindando otro servicio de calidad para todos nuestros lectores.

Entra a [www.mundologistico.net](http://www.mundologistico.net) y descarga el archivo completo en PDF. **Ningún otro medio te da más**



# Agenda

18 al 21 de julio

## Expo Pack México

Es la cita anual del empaque y embalaje en México, donde estarán disponibles las últimas tendencias en materiales rígidos y asepticos, envasado, laminaciones, sistemas de trazabilidad, opciones de tintas termodinámicas, materiales flexibles, envases inteligentes y maquinaria sustentable.

Ciudad de México | (55) 5545 4254

info@expopack.com.mx | www.expopack.com.mx

## junio

### Certificación Supply chain professional

Apics México | Ciudad de México | 55-14-17-29 ext 203  
gcamacho@apics.org.mx | www.apics.org.mx

5 de junio

### Strategic Execution Balanced Scorecard

iIR México | Ciudad de México | (877) 861 4721  
info@iirmexico.com | www.iirmexico.com

11 al 13 de junio

### Expo Carga-Cargo Week Americas

Grupo Fidalex | Ciudad de México | (55) 5442 5760  
mpenaloza@gfidalex.com | www.expo-carga.com

12 de junio

### Foro Internacional de Logística de Perecederos

Expo Carga | Ciudad de México | (55) 5442 5760  
mpenaloza@gfidalex.com | www.expo-carga.com

19 y 20 de junio

### Foro Latinoamericano de Excelencia en Distribución y Logística Integral

Ciudad de México | +1 312 540 3000 x 6493  
javier.m@marcusevansch.com

## julio

### Certificación en Distribución y Logística

Apics México | Ciudad de México | 55-14-17-29 ext 203  
gcamacho@apics.org.mx  
www.apics.org.mx

2 al 4 de julio

### Expo Logística

Ciudad de México | (55) 5395 8993  
jgarcia@expologistica.com | www.expologistica.com

16 de julio

### Definiendo y analizando el valor. VSM y Gemba

Corporate Resources Management | Ciudad de México | 5525 6544  
eventoscorporate@crmmexico.com | www.crmmexico.com

17 de julio

### Retail Forum | iIR México

Ciudad de México | (800) 877 8614721  
info@iirmexico.com | www.iirmexico.com

Cargo Week Americas | LOGISTICS & SUPPLY CHAIN ZONE

11-13  
Junio 2013  
WTC Ciudad de México

## Conferencias



 MexicoLogistico®  
Asociación Mexicana de Logística & Cadena de Suministro

Supply Chain Clustering: Competitividad logística en los mercados emergentes  
Dr. Miguel Gastón Cedillo Campos  
Presidente y Fundador de la Asociación Mexicana de Logística y Cadena de Suministro

 miebach  
the supply chain engineers

Modelo SCOR en la cadena de suministro  
Lic. Leobardo Bonilla Pérez  
Director de Proyectos Sr.

 AVON®  
the company for women

Logística Avon: Fórmula del éxito para la distribución de productos desde México a Centroamérica  
Arminda Garda  
Gerente de Logística de América Latina Norte (NoLA)



Regístrate SIN COSTO en:  
**www.expo-carga.com**

Ingrese la clave: CWAR045

Escanea para + info

Síganos en:



Cargo Week Americas/Expo Carga



Cargo Week Americas - Expo Carga



@ExpoCarga

+52 55 5442-5760 | ventas@expo-carga.com | info@expo-carga.com

En el marco de  
Cargo Week Americas | e x p c á r g a  
F. R. Shipping®  
R.H. Shipping®

Patrocinadores Platinum

 TIBA

 AGUNSA

Patrocinador Gold

 PUENTE DEL COMERCIO MUNDIAL

Patrocinador Silver

 PRODETEC

Socios Estratégicos

 PRO MÉXICO

 SE

 SCT

 SAT

 COMCUE

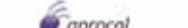
 GFI

Medio de Apoyo

 LOGISTICO

Organismos de Apoyo

 APICS

 aprocal

 amee

 ANATAC

Organizado por

 GFI Grupo Fidalex

# EL PROGRAMA DE FLOTILLAS A TRAVÉS DEL CUAL PUEDES AGENDAR TU CITA PARA SERVICIOS DE MANTENIMIENTO. ESO SOMOS NOSOTROS.



Los distribuidores **GM Fleet Services** garantizan tiempos de entrega a través de una línea telefónica exclusiva. Consulta todos los beneficios del programa **GM Fleet Services** con tu **Distribuidor autorizado** más cercano.

