



UNIENDO FORTALEZAS

A lo largo de las últimas dos décadas, los países americanos hemos trabajado arduamente en construir una serie de estructuras competitivas para hacer frente a las demandas de comercialización global tanto como a la competencia de mercados internacionales. Sin duda, esta tarea nos ha llevado a coincidir en intereses y objetivos. ¿Cuáles de estos intereses y objetivos debieran guiar los esfuerzos de un trabajo conjunto entre los países americanos, para fortalecer cadenas de suministro de cara a un mundo cada vez más pequeño y menos dividido? ¿Cuáles son “las maravillas logísticas” de América que debiéramos consolidar en planes y programas futuros?

Con la presencia de importantes empresas transnacionales posicionadas en diferentes países del mundo, pero principalmente en América, hablar sobre la importancia de unir fortalezas, dados los retos que todas enfrentan ante una economía mundial dinámica y en constante cambio, cobra una relevancia sustancial. Sin poder ni pretender cambiar el rumbo de las cosas, los panelistas intercambiaron ideas a lo largo de dos horas, con el único fin de compartir nuestros lectores el pulso que toman del entorno industrial y logístico de América.

Ante el planteamiento inicial, con el cual se pretendió contextualizar la charla, Carlos Vélez confirmó la importancia de la unión, no por ello dejando de reconocer las grandes diferencias que aún la



Jim Hertwig



Saúl González



Keith Biondo

obstaculizan, como la misma politización de los países. Sin embargo, abrió el diálogo puntualizando el hecho de que, al menos América Latina, podría desempeñarse mejor si lo hiciera como bloque económico y comercial.

“A lo largo del último año, tras la recesión del 2009, hemos visto con interés el crecimiento en cantidad y calidad de los negocios interlatinos; así como el incremento de la interdependencia de bienes y servicios entre países como Chile, Colombia y Ecuador, por ejemplo, o el florecimiento del comercio en países como República Dominicana, en donde ha habido gran éxito. Las compañías que operan en estos países florecientes han empezado a repuntar y levantarse del embate de la recesión de 2009. Por eso pienso que definitivamente los países de América Latina, trabajando como un bloque les iría muy bien en cuestión de comercio. El mundo lleva diez años achicándose mientras conforma bloques económicos diversos en Europa y en Asia, principalmente, pero también entre regiones estratégicas para sinergias de comercio convenientes, como el bloque de países Asia-Pacífico, donde por supuesto se encuentran los países de América Latina con costa hacia el Pacífico. Si ésta ha sido la tendencia, vale la pena reflexionar en los beneficios que ello traería”, apuntó Vélez.

Sin duda, conformar bloques económicos en América Latina parece razonable ante la perspectiva de unificación monetaria y política mundial, que

ya se discute en las más altas esferas del poder, pero a todos queda claro que para lograrlo, homologar la calidad en la infraestructura entre las diferentes regiones es fundamental. Las ideas sobre rutas intermodales estratégicas entre bloques comerciales han surgido desde hace varios años, pero no se han podido implementar por no contar con la infraestructura mínima necesaria. Sin embargo, los tiempos han ido cambiando y el avance de los países latinoamericanos también. ¿En qué condiciones nos encontramos ahora?

INFRAESTRUCTURA

A decir de Roberto Ordorica, el panorama económico de América Latina ha cambiado sustancialmente y, por consiguiente, las posibilidades de construir infraestructura. De aquellos años noventas, en los que se realizaron las pri-

meras privatizaciones institucionales en México a la fecha, el escenario en materia de inversión y capital ha dado una vuelta de 180 grados.

Recordando la privatización más significativa de todas, Telmex, Ordorica señaló cómo en aquel entonces era necesario importar el capital para llevar a cabo una transacción de esa naturaleza, amén de que la colocación de Telmex en la bolsa se llevó a cabo con inversionistas institucionales, de los cuales México no tenía ninguno. No fue sino hasta que se realizaron las reformas para crear los fondos de pensiones en México, las AFORES, que la suerte empezó a cambiar. El primer fondo inmobiliario de inversiones que salió a la bolsa apenas a principios de 2011, proyectó una realidad invertida respecto a la del Salinismo, el 80% fue colocado con inversionistas insti-

PARTICIPANTES:

Carlos Vélez
CEO
APL Latinoamérica

Héctor Midolo
Marketing
DB Schenker Latinoamérica

Werner Vonblon
Director of Airfreight
DB Schenker Latinoamérica

Saúl González
Chief Operations officer
Conway Truckload

Jim Hertwig
CEO
Florida East Coast Railway

Roberto Ordorica
Managing Director
Prudential Real Estate Investors Latinoamérica

Jose María Garza Treviño
Presidente
Grupo Garza Ponce e Interpuerto Monterrey

Ariel Acosta Rubio
CEO
Churromanía

Keith Biondo
Publisher
Inbound Logistics

Guillermo Almazo
Publisher
Inbound Logistics México



José María Garza Treviño



Carlos Vélez



Ariel Acosta Rubio

tucionales locales y el 20% con inversionistas extranjeros.

“No hay duda de que hoy en día América Latina tiene significativamente más atención por parte de nuestros equipos inmobiliarios, que la que tenía hace 15 años. Nos da un alto grado de confianza el crecimiento con estabilidad que la región ha experimentado. Ha alimentado por primera vez un nivel de riqueza de los inversionistas institucionales de largo plazo que no existía antes. Además, tenemos la ventaja adicional de que América Latina es una región joven con una perspectiva de crecimiento proyectada hacia muchos años. Esto es muy reciente. Comenzamos a ver esto en países como Perú, Colombia, Chile, Brasil, México. El Congreso de Perú, por ejemplo, tomó medidas para proteger los ahorros de los peruanos en tiempos electorales ante cualquier resultado que pudiera afectarles, pues se han dado cuenta de la importancia de proteger esta fuente de riqueza recién descubierta, dado que ella impulsará el desarrollo de la infraestructura que necesitaremos”, comentó Ordorica.

Por otro lado, justo es reconocer el enorme esfuerzo que en materia de modernización de infraestructura vieja se ha realizado, donde la iniciativa privada ha jugado un papel fundamental, primero promoviendo el cambio ante los gobiernos –con todo el desgaste que presionarles representa- y después, incluso, invirtiendo en proyectos otrora responsabilidad del sector pú-

blico. Tal es el caso de corredores ferroviarios, como Carlos Vélez compartió haber vivido, antes de la privatización del ferrocarril en México, donde elevar la altura de los puentes existentes, por ejemplo, fue una de los objetivos ante la inminente transportación doble estiba. O la implementación de la fórmula público-privada de los puertos, donde también APL jugó un papel importante en la modernización de la operación y estructura del sistema portuario mexicano.

Sin duda, y tal como lo señaló José María Garza, mucho hay todavía por trabajar, a pesar de lo que hasta ahora se ha caminado en materia de infraestructura. Si bien la construcción de vías, parques industriales, puertos marítimos y aéreos, así como aduanas han seguido su curso progresivo, falta todavía la importante labor de alinear los procesos operativos, sobre todo en la frontera norte. Si hemos de buscar mejorar la eficiencia del tránsito de mercancías de América Latina hacia el principal mercado mundial, ubicado en este continente, la alineación de agendas entre México y Estados Unidos, en materia fronteriza, es fundamental. Ciertamente el problema de la seguridad tiene muy ocupado al gobierno norteamericano generando normas y reglas, pero también entorpeciendo el tránsito expedito de las mercancías.

“La historia geográfica ha colocado fronteras entre los países, y ahora compartimos 3,000 millas, nos gusta o no. Diez mil camiones cruzan la

frontera cada día, de los cuales seguramente 9,995 están bien y 5 están mal. Si México está haciendo esfuerzos por tener una aduana interna con un sistema de pre-liberación, necesitamos que este esfuerzo no se vea desalentado del otro lado. Yo creo que, en materia de infraestructura, hay muchas cosas que hacer respecto al hardware; pero también algo se tendrá que hacer respecto al software”, agregó Garza Treviño.

SERVICIOS

En los últimos años hemos visto cómo las fusiones y adquisiciones han venido fortaleciendo tanto a operadores logísticos como a transportistas o proveedores de algunos otros eslabones de las cadenas de suministro. También, hemos visto cómo las innovaciones tecnológicas se han puesto al servicio de diversos proveedores para abatir costos en sus operaciones, y cómo el desarrollo de infraestructura se ha ido acelerando para descongestionar los puntos de tránsito conflictivos tanto en puertos como en carreteras y corredores ferroviarios. Sin duda, el dinamismo que la logística comercial ha provocado es enorme e imparable, tal como lo señalaron Jim Hertwig y Saúl González al hablar sobre las múltiples tareas en las que el puerto de Miami, por ejemplo, se ha avocado, haciéndose acreedor al reconocimiento del sector logístico e industrial de su país; o a las innovaciones que el sector del auto-transporte ha venido desarrollando



Soluciones a la Medida

Desde selección de sitio hasta mantenimiento de inmuebles, nos comprometemos en ofrecer un servicio completo que tiene como sustento el conocimiento del mercado local para poner en marcha sus operaciones en México.

Miembro de:



Contacto:

grupogp.com.mx

Tel: (81) 81 50 39 00

Toll Free from USA: 1866 5404 520

Certificado en Mantenimiento de Inmuebles:





Roberto Ordorica



Werner Vonblon

para optimizar costos, descongestionar vías y mejorar tiempos, como lo son las cajas doble estiba para tráileres. Ciertamente parece que esta carrera contra reloj en la cual nos tiene inmersos la globalización no tendrá punto de retorno. ¿Dónde estarán los riesgos y dónde las oportunidades?

Hablando de transportación aérea, Werner Vonblon y Héctor Mícolo señalaron con preocupación unos de tantos. Siendo el Just in time una de las estrategias más importantes de

las empresas actualmente, sin duda la transportación aérea seguirá siendo un servicio clave para la logística internacional, a pesar de la inestabilidad de los precios en combustibles y las aparentes altas tarifas del medio en relación a otros del transporte. Sin embargo, la sobrerregulación que en materia de seguridad están teniendo países como Estados Unidos, deteriora la agilidad requerida en este servicio, representando uno de los riesgos presentes y futuros. En contraparte,

pese a los bajos costos de producción que China y otros países asiáticos ofrecen, la complejidad que las rutas de transportación van adquiriendo, así como la dilación que la sobrerregulación antes mencionada genera, elevan los costos operativos dada la distancia; no sin ignorar también el importante riesgo que la propiedad intelectual corre ante la voracidad comercial que el gran tigre asiático ha venido proyectando. Ante esta circunstancia, la oportunidad para México y otros países latinoamericanos como Brasil vuelve, cada día con más fuerza. En este contexto, cobra un enorme sentido la unión de fortalezas bajo la estructura de bloques comerciales en América Latina.

Mientras el perfil del comercio global cambia y los actores de las cadenas de suministro se adaptan, enfrentando día tras día los retos y desafíos que este dinamismo les presenta, el mercado también se ajusta. ¿Qué



Union Pacific no es solamente la empresa más antigua de Norte América en el negocio de transporte de mercancías, sino también la compañía líder en el transporte de autopartes. Ofrecemos entrega inmediata de autopartes en los Estados Unidos, México y Canadá, además de un servicio de expertos en logística internacional para asesorarlo en el manejo de sus inventarios. Sin importar cual sea el embarque y su destino, nuestra red de recursos y servicios pueden ser la solución de transporte que usted está buscando. Visite UnionPacific.com/espanol o llame al 01 800 RAILMEX | 01 800 7245639.

hace que un empresario venezolano, tras 14 años de haber iniciado su negocio de churros se mude ahora a Estados Unidos? La historia de Ariel Acosta y Churromanía, sin duda son una muestra de esta evolución.

“Ahora la compañía tiene 14 años, y la gente que actualmente maneja el negocio en Venezuela lo hacen desde entonces; ellos saben qué se debe hacer. Si, por otro lado, nuestra materia prima viene de Jackson, Arizona, surge la necesidad, y con ella la oportunidad, de manejar parte de la operación desde acá”, señala Acosta. Sin duda, los retailers pequeños y medianos expanden su visión cada vez más, sin que las fronteras les nublen la vista. Ciertamente, la dilusión de las mismas ya no es sólo una realidad para las grandes empresas; operar en Venezuela, el Caribe, México y Estados Unidos será cada vez más fácil gracias a la logística.

SUSTENTABILIDAD

¿Cómo creen las empresas que debería afrontarse el desafío de sostener al planeta y a la especie humana, más allá de los esfuerzos que actualmente se hacen? Sin duda, las utilidades “verdes” hoy lo son todo. Pero más allá de promover una acción amigable con el planeta y la especie humana y animal en su conjunto, hacer Sustentabilidad es promover equilibrio. ¿Qué hace imparables al detallista más grande del mundo, Walmart? Sin duda su fórmula VERDE + LOGÍSTICA= EQUILIBRIO. La sustentabilidad está siendo la clave en los negocios. La gente consume lo “verde”, mientras que para las empresas, lo “verde” representa utilidad. Muchas han sido las acciones en este panel señaladas respecto a los esfuerzos de las empresas aquí representadas en materia de sustentabilidad: La creación de tráileres aerodinámicos; una política de cero tiempos

muertos en terminales; el desarrollo de tráileres doble estiba; optimizar el uso de los combustibles tanto en el transporte como en la manufactura; evitar mantener unidades encendidas cuando no están en tránsito; usar inmuebles ambientalmente amigables, etcétera. Ciertamente, el sector se mantiene activo cambiando, ajustando y mejorando, pero ¿será suficiente?

“Tenemos que mejorar, tenemos que pensar fuera de lo establecido”, concluye Carlos Vélez. “¿Cómo podemos mejorar en lo que hacemos? Pienso que nuestro negocio se trata acerca del equilibrio al tiempo que reducimos costos, y los clientes pagan por ello”. ¿Qué implica el equilibrio en el contexto logístico? Enviar un trailer lleno y regresarlo también lleno, quizá; pero también, y de manera muy importante, obtener valor y retribuir valor...

Si lo hacemos con los clientes, ¿no podremos hacerlo entre los países? ■



Donde quiera que hay negocios, ahí estamos nosotros.

