

PROJECTIONS



Comercio exterior y capitalización de oportunidades

México trabaja en el desarrollo de una oferta que abra opciones para que más empresas, sectores, estados y regiones participen de manera directa e indirecta en el mercado mundial. Asumir un rol destacado en este escenario es más fácil cuando se cuenta con el respaldo de uno de los integradores logísticos más importantes del país.

UN MOTOR CON GRAN EMPUJE

A nivel mundial, el comercio exterior se ha convertido en un poderoso motor de inversión, crecimiento y progreso para aquellas regiones que han comprendido su dinámica y han logrado integrarse a ella.

El comercio exterior y la atracción de inversión extranjera directa son los principales impulsores del crecimiento económico, de tal forma que el primero representa el 60 por ciento del PIB de nuestro país, con un importe de \$365,000 millones de dólares por operaciones de importación y exportación reportados hasta junio de este año.

Derivado de toda la apertura e infraestructura construida a lo largo de más de 20 años, nuestro país es el principal actor en el comercio de Latinoamérica y el 10° exportador y 9° importador en el mundo.

CONFIANZA QUE MUEVE NEGOCIOS. UN TRAJE A LA MEDIDA

A pesar de que este escenario ha resultado benéfico para todos los sectores de la economía, hay algunos que han destacado del resto, tales como: automotriz, electrónico, manufactura, aeroespacial, consumo y agropecuario.

Para ser un jugador estratégico en cualquiera de estas industrias y penetrar mercados locales e internacionales de manera oportuna y con éxito, es necesario contar con el respaldo de un integrador logístico que identifique, domine y comprenda los temas relacionados con el comercio exterior: logística aduanal, leyes, trámites, reexpedición, acondicionamiento, almacenaje y distribución de mercancías.

Ejemplo de la adopción, dominio y aplicación de las mejores prácticas en estos temas es Grupo Logísticos,

compañía que a lo largo de 29 años ha detectado las áreas de oportunidad presentadas por la cadena de suministro y el comercio exterior, y las ha transformado en valor agregado para sus clientes, de tal forma que se ha convertido en un integrador logístico con soluciones integrales para toda la cadena logística, con diferenciadores que soportan la naturaleza de sus servicios, tales como certificaciones nacionales e internacionales (OEA/NEEC, C-TPAT, FAST, ISO 9001:2008, NMX 26, TRAC y Great Place to Work), infraestructura propia, tecnología de punta, más de 700 empleados y presencia estratégica en las principales aduanas, puertos y ciudades del país.

Con cada uno de sus clientes Grupo Logistics tiene los siguientes objetivos: reducir tiempos y costos en la cadena de suministro, asesorar en la mejora para la definición de procesos, determinar la precisión de entregas, asegurar el cumplimiento normativo y de calidad, de transporte y centro de distribución.

El valor comercial de las operaciones realizadas por Grupo Logistics durante 2015 ascendió a 8 mil millones de dólares en valor de mercancía, realizó 90 mil pedimentos y transportó más de 85,692 cajas de tráiler y contenedores, lo que significó manejar el 1.13% de la balanza comercial de mercancías de México (sin incluir operaciones petroleras).

En 2015 GBC, una consultora global dedicada al análisis, diseño y planeación de proyectos de comercio exterior a niveles nacional e internacional, reconoció a Grupo Logistics como una de las 50 agencias aduanales más destacadas del país.

Para platicar sobre este importante éxito, Inbound Logistics Latam entrevistó a su fundador y Director General, Lic. Leopoldo Alcántara.

ILL (INBOUND LOGISTICS LATAM): ¿QUÉ REPRESENTAN PARA GRUPO LOGISTICS ESTOS 29 AÑOS DE CAMINO?

LA (LEOPOLDO ALCÁNTARA): Ha sido una experiencia extraordinaria, dado que el TLCAN nos ha otorgado

El valor comercial de las operaciones realizadas por Grupo Logistics durante 2015 ascendió a 8 mil millones de dólares en valor de mercancía, realizó 90 mil pedimentos y transportó más de 85,692 cajas de tráiler y contenedores, lo que significó manejar el 1.13% de la balanza comercial de mercancías de México (sin incluir operaciones petroleras).

una gran oportunidad de negocio; en estos 29 años, el comercio exterior de México se ha multiplicado, permitiéndonos recorrer un camino de trabajo intenso y constante muy satisfactorio, del cual nos sentimos orgullosos. Hoy México parece tener



Lic. Leopoldo Alcántara,
fundador y Director General

muchas dificultades, pero desde la óptica del comercio exterior, en Grupo Logistics vemos oportunidades extraordinarias para el presente y futuro del país.

ILL: SIN DUDA, LOS LOGROS DE GRUPO LOGISTICS SON GRANDIOSOS, ¿CÓMO LOS INTERPRETAN USTEDES, A LA LUZ DE SUS OBJETIVOS?

LA: La principal inquietud que hemos tenido ha sido la de conformarnos como un operador logístico diferente. En México, el "precio" ha sido el elemento común para competir como agente aduanal, transportista e integrador logístico; sin embargo, nosotros vemos una gran oportunidad en los servicios integrados, donde no hay muchos competidores; es decir, servicios de origen a destino con rastrea-

bilidad absoluta. Incluso los grandes operadores logísticos globales, aun cuando ofrecen servicios integrales, están tan divididos entre tantos clientes, que pierden la posibilidad de dar un servicio personalizado.

El monto que desplazamos en valor mercancía reafirma nuestra confiabilidad y experiencia, pero a la vez nos responsabiliza más con el mercado, porque si bien nuestro principal valor es la confianza, ésta es el producto de una fórmula ética con variables diversas: honradez, congruencia, consistencia, certeza y responsabilidad. A mayor éxito, mayor compromiso asumimos con los comportamientos que nos guiamos, pues al reducir riesgos al interior de la empresa, disminuimos incertidumbre en las cadenas de suministro de nuestros clientes, principal objetivo de nuestra visión.

ILL: DE TODAS SUS FORTALEZAS COMO INTEGRADOR LOGÍSTICO, ¿CUÁL ES SU PUNTALEO MÁS IMPORTANTE? ¿CUÁL ES SU DIFERENCIADOR COMPETITIVO?

LA: Como proveedor nacional nos era difícil enfrentar a los 3PL globales, por lo que nos planteamos desarrollar un sistema interno para rastrear un embarque desde Asia o Estados Unidos hasta México, por SKUs incluidos en el contenedor, no por contenedor como es usual. Llevamos 10 años mejorando el sistema, lo cual nos proporciona un gran diferenciador para ofrecer servicios integrados. Nuestro servicio no es para todos los clientes, sino para aquéllos que requieren un servicio integral, sobretodo si radican fuera de México.

Al mismo tiempo, considero que hay algo que nos diferencia en gran medida, y es la visión que tenemos del comercio exterior, sabemos que las



oportunidades se pueden presentar en cualquier momento y con cualquier cliente. Para nosotros todos nuestros clientes son igual de importantes. Nuestro modelo comercial se enfoca en pocos clientes, para darles mucho, y no muchos para darles poco.

Siempre buscamos agregar verdadero valor a la cadena logística de nuestros clientes. Además al ser un integrador logístico especializado en el diseño personalizado de la operación de comercio exterior de nuestros clientes, tenemos la capacidad para atender clientes de los siguientes sectores: retail, automotriz, metalmecánico,

agroalimentario, refrigerados, papel y textil con soluciones hechas a la medida de su negocio y operaciones.

ILL: ¿CUÁLES SON LOS PLANES PARA GRUPO LOGISTICS?

AL: Hoy, los inventarios estáticos no sólo están reduciéndose, sino que tienden a desaparecer, y esta tendencia se incrementará exponencialmente en el futuro, ante el dinamismo de las ventas por internet. Los sistemas de rastreabilidad nos permiten actualmente saber dónde están los productos mientras transitan de origen a destino, por lo que no tiene sentido

tener inventarios. Es un hecho que los inventarios estáticos ya no existen para muchos de nuestros clientes, representándoles un ahorro sustancial en costos y gastos. En este escenario, Grupo Logistics tiene y seguirá teniendo una propuesta de servicio interesante para reducir el costo y aumentar la rotación de inventarios. Por otro lado, la especialización es una buena estrategia para atender la demanda futura y las nuevas condiciones de mercado. Aunque parezca que los integradores logísticos somos iguales, la realidad es que nos diferenciamos por esta especialización. Nosotros somos especialistas para mercancías de comercio exterior. Además, el internet de las cosas nos está llevando a los integradores logísticos a automatizar nuestros centros de distribución, para ofrecer una mejor capacidad de rastreabilidad de mercancías y ofrecer inventarios en tiempo real. ■

CONTACTO:

info@grupo-logistics.com
Teléfono: 5379 9845
www.grupo-logistics.com

SERVICIOS DE GRUPO LOGISTICS

Transporte

- Terrestre, marítimo e intermodal
- Doméstico/Internacional
- Transporte refrigerado a California y Texas
- Servicios Door to Door
- Planeación y monitoreo de embarques
- Flota propia

Forwarding

- Reexpedición de mercancía
- Almacenaje
- Etiquetado
- In bond warehouse
- Distribución
- Reacondicionamiento de bultos
- Forwarding en Panamá
- Revisión en origen (China)

Despacho Aduanal

- Trámites aduanales
- Cumplimiento regulatorio

- Cumplimiento de seguridad
- Patentes en 10 aduanas

Centros de distribución

- Almacén general
- Cross Docking en 12 sites en todo el país
- Consolidación
- Logística inversa
- Picking
- Etiquetado y promocionales
- Kitting
- Pick and Pack
- UVA
- 60,000 m² de almacén
- Distribución y armado de materiales POP
- Entrega última milla

Recinto Fiscalizado

- Consolidación y desconsolidación de contenedores

- Eliminación de desviaciones logísticas (demoras, almacenajes)
- Previo de mercancías
- Etiquetado
- Marbeteo
- Separación de modelos
- Almacén fiscal
- Unidad de Verificación Acreditada (UVA)

Infraestructura

- Más de 60,000 m² propios de área de almacén en México y E.U.A. para apoyar la transportación y el resguardo de productos
- Operación en 10 aduanas
- Patentes propias
- Más de 200 cajas de tráiler, portacontenedores y cajas refrigeradas
- 140 tractocamiones propios