



EL BAJÍO: Desde Guanajuato Puerto Interior

Por Adriana Holohlavsky

En el contexto de un momento histórico y coyuntural para el país, y ante el escenario de uno de los desarrollos más polémicos de los últimos años, INBOUND LOGISTICS MÉXICO sentó a la mesa a un grupo representativo de actores de la logística mexicana cuyo común denominador, el Bajío, habría de darles pauta para reflexionar y conversar respecto al interesante fenómeno emergente de la región, y el incontestable éxito del puerto interior de Silao. Así, Guanajuato Puerto Interior, abrió sus puertas para acoger a los panelistas, a quienes Jorge Acevedo Alarid, entonces director del mismo, dio una cordial y entusiasta bienvenida.

“Quiero aplaudir la iniciativa de Inbound Logistics México, al organizar y convocar a este tipo de mesas de trabajo, las cuales debiéramos replicar en todo el país con más frecuencia”, comentó Acevedo Alarid, al introducir el panel. “A veces, grandes foros no permiten llegar a un objetivo; se dispersa uno mucho en los temas. Pero, cuando Guillermo Almazo me planteó la propuesta, me pareció sumamente atractiva, por tres razones:

Primero, por el momento político que está viviendo México, que de pronto nos abre una gran oportu-

nidad, como sociedad y como profesionistas, pudiendo detonar una gran potencialidad. Como sociedad, porque inevitablemente nos vuelve mucho más reflexivos en cuanto al rol que dentro de ella jugamos; y como profesionistas, porque esa reflexión nos conduce a cuestionar cuán proactiva es nuestra participación social desde el rol que nos toca desempeñar, partiendo de la base de que sólo la participación ciudadana puede fortalecer a la política.

Segundo, porque hoy Guanajuato Puerto Interior se consolida como la plataforma logística más importante

de Latinoamérica en materia de desarrollo para la promoción de los negocios, y en ese contexto, una discusión como ésta se vuelve muy enriquecedora para escuchar las necesidades y las demandas, y encontrar entre ellas, nichos de oportunidad para mejorar y servir de mejor manera.

Y tercero, porque cuando se rompe el protocolo, surgen entre muchas cosas, las verdaderas oportunidades sinérgicas. Así que agradecemos a Inbound Logistics México esta iniciativa, deseando que de esta reunión todos nos llevemos el fruto de un momento reflexivo y productivo.”



Kurt Kleinfeldt



Horacio Estrada



Adrián Salinas

ADRIANA LEAL: Jorge, con base en la experiencia de Guanajuato Puerto Interior, platicanos, ¿cómo es que una situación política puede llevarnos a detonar potencialidades y desarrollar oportunidades?

JORGE ACEVEDO: Quizá el ejemplo de Guanajuato Puerto Interior pueda responder analógicamente la pregunta. El proyecto nace hace casi 20 años como un sueño de tener en Guanajuato un lugar físico donde desarrollar los negocios. Paralelamente a ese sueño, o quizá motivado por el mismo, se crea la COFOCE (Coordinadora de fomento al comercio exterior del estado de Guanajuato), en tiempos políticos intensos y complejos para el Estado, en los cuales se discutía una elección turbia, sin garantías y sin transparencia.

En ese contexto, Carlos Medina Plascencia llega a la gubernatura rompiendo paradigmas, y volviéndose un gobernador incluyente que participaba como un miembro más de una mesa de trabajo, donde se generaba la visión del Guanajuato de los siguientes 30 o 40 años. Derivado de esa actitud, decide escribir un documento llamado Guanajuato Siglo XXI-Gua-

najuato 20/25 en el que invitaba a intelectuales, empresarios y académicos a poner sobre la mesa los intereses y la visión de todos para crear un Guanajuato diferente.

En aquel entonces, Guanajuato seguía siendo primordialmente agrícola, estaba sumamente polarizado en materia industrial y muy desarticulado con el resto del Bajío; no acababa de definirse, cuando otros estados y regiones estaban despuntando en el tema automotriz, por ejemplo. Apenas contaba el Estado con la incipiente llegada de GM, pero enfrentando grandes problemas, sobretudo con el tema del personal, el cual no alcanzaba el perfil mínimo

requerido, porque el Estado no lo había desarrollado. Ante ello, Medina Plascencia empezó por promover la profesionalización del Estado, imaginando y proponiendo los espacios de desarrollo que se necesitarían en el camino. Así, en el documento citado, delineó 26 proyectos.

Posteriormente, llega Vicente Fox a la gubernatura, retomando los proyectos de su antecesor y concursando algunos. El ITESM, bajo la dirección de Eduardo Sojo Garza-Aldape, gana gran parte, entre ellos, el de una plataforma para hacer negocios; de tal manera que, vinculados por este proyecto, Sojo y Fox crean el área de negocios de la gubernatura de Guanajuato.

Cuando Fox se va a la presidencia, Juan Carlos Romero Hicks asume la gubernatura de Estado, y vuelve a tomar proyectos de aquéllos delineados por Medina Plascencia. De los cinco que toma, destaca el de una plataforma logística, para el cual empieza a buscar el lugar idóneo. Incidentalmente se da cuenta que la carretera 45 estaba contigua al tren y al aeropuerto, tres sistemas de transporte fundamentales para dicha plataforma. Así se determina que el lugar sería Silao.

PARTICIPANTES:

- Juan Souza** / Grupo Isce Bajío
- Pedro Ochoa** / Schneller Intermodal Logistics
- Adriana Molina** / Schneider National
- Kurt Kleinfeldt** / DB Schenker
- Horacio Estrada** / Puerto Logístico
- Adrián Salinas** / Ferromex
- Pablo Culebro** / Prudential
- Javier Enrique Navarro** / Kuehne+Nagel
- Pablo Mujica** / Samot Industria Mecánica
- Jorge Acevedo** / Guanajuato Puerto Interior
- Adriana Leal** / Inbound Logistics México
- Guillermo Almazo** / Inbound Logistics México



Pablo Culebro



Adriana Molina



Jorge Acevedo

Han pasado seis años y medio que arrancamos la construcción de este parque, con la idea clara de desarrollar una empresa que hablara el mismo idioma que los usuarios, y es por eso que Guanajuato Puerto Interior no es una dependencia del gobierno del estado, ni una subsecretaría de desarrollo económico, ni un fideicomiso del gobierno estatal. Oportunamente se entendió que el gobierno camina muy lento, que las decisiones en el contexto público son muy burocráticas, y que para migrar de un estado agrícola a uno industrial teníamos que empezar a hablar un idioma industrial; por ello es que se decidió hacer de este desarrollo una Sociedad Anónima de Capital Variable; con un socio mayoritario que sería el gobierno estatal, y socios estratégicos privados, como Ferromex, Prudential, Lintel, entre otros. Todos hablando el mismo idioma para atender las necesidades de terceros.

Al día de hoy, el gobierno del estado ha invertido en Guanajuato Puerto Interior poco más de 680 millones de pesos; por su parte, Guanajuato Puerto Interior ya ha devuelto cerca de 420 millones de pesos al Estado, su socio mayoritario; y la iniciativa privada ha invertido alrededor de 700 millones de pesos dentro del

complejo. Esto convierte a la empresa Guanajuato Puerto Interior S.A. de C.V. en una con un valor de 2,200 millones de pesos. Con este proyecto hemos demostrado que sí podemos transitar del México de “no se puede”, al México de “sí se puede”.

GUILLERMO ALMAZO: Sin duda, en esta historia podemos observar la convergencia de varios factores: sueños, visión, oportunidad, disposición, voluntad y sinergia. Hoy, el proyecto es una realidad. ¿Qué oportunidades observan en él las empresas usuarias?

KURT KLEINFELDT: La primera variable que atrae la atención es la región en sí. A muy poca distancia del estado de Guanajuato, DB Schenker ha tenido instalaciones muy importantes -en Saltillo, Guadalajara, Monterrey y desde luego, el DF-, desde donde hemos observado una interesante migración de negocios hacia el Bajío, que seguramente tiene que ver con mano de obra calificada e infraestructura; por lo que para DB Schenker, dar un salto hacia Guanajuato era natural, dada la evolución industrial que aquí está teniendo lugar.

PABLO CULEBRO: Cuando hicimos la evaluación, el Bajío, más allá de ser el

centro del país y estar en el paso del flujo de la carga entre Estados Unidos y el Distrito Federal, presentaba un crecimiento progresivo digno de toda consideración. Cuando se trató de decidir qué parte del Bajío era la mejor, sin duda, Guanajuato Puerto Interior representó un foco de interés. Ciertamente, no encontramos en todo México un parque con todas las características de éste, las cuales atraen mucho a la inversión. Por otro lado, la gente de Guanajuato es dinámica, muy capacitada y con mucho ingenio, lo cual le da un valor agregado; además de los temas financieros, pues los costos son muy atractivos.

JUAN SOUZA: Ciertamente, la situación geográfica fue determinante; una zona propicia para hacer negocios en el país, dada la cercanía entre San Luis Potosí, Querétaro, Aguascalientes y el Distrito Federal. En 2008 decidimos poner nuestra oficina aquí, entendiendo los beneficios de la infraestructura y los servicios, además de la ubicación. Poco a poco empezamos a elaborar estratégicamente a las navieras, la aduana, las ferrocarrileras y el transporte terrestre, buscando potencializar también el transporte intermodal, y con todos ellos compartimos nuestra visión con res-

Sé parte de una nueva era en logística



ANIVERSARIO

en México



SCHENKER

www.dbschenker.com.mx



Juan Souza



J. Enrique Navarro

pecto a Guanajuato Puerto Interior. En términos generales, a lo largo de estos cuatro años hemos percibido un avance progresivo nada despreciable.

ADRIÁN SALINAS: A los mexicanos nos cuesta mucho trabajo creer en los buenos proyectos, y Ferromex no pudo exentarse de ello. Cuando empezamos el proyecto intermodal en 2001, lo hicimos muy lentamente, dada la falta de confianza del mercado y la popularidad del transporte terrestre; sin embargo, tras todos estos años de lu-

cha y empuje, se han ido desatorando proyectos diversos. El primer reto fue la inversión, y después, ganarnos la confianza del cliente para comprar los servicios intermodales; pero además, en el camino tuvimos que lidiar con la competencia que teníamos incluso con las mismas terminales de León e Irapuato. Aquí en Silao, empezamos con un solo servicio a la semana, y actualmente tenemos 5 servicios semanales. El puerto ha sido uno de nuestros logros más importantes, ya que el año pasado crecimos 250% respecto al

2010, y este año creemos que lo haremos en un 35%. Sin duda, Guanajuato Puerto Interior ha sido una apuesta muy interesante para Ferromex.

PABLO MUJICA: Samot empezó operaciones en México en 2009, y actualmente se encuentra en una etapa de crecimiento muy favorable, aprovechando las ventajas que le da el puerto en general; sin embargo, creo que aún hay áreas de oportunidad para mejorar. Ciertamente, la mayor ventaja que le vimos a Guanajuato Puerto Interior fue la terminal intermodal y el recinto fiscalizado, pues la mayor parte de nuestras importaciones entran por Veracruz. Dado el crecimiento de la empresa, parecía conveniente hacer el despacho aduanal en este punto, trasladando la carga vía ferrocarril. Pero, no obstante estar convencidos de que nuestra visión fue acertada, también hemos encontrado áreas de oportunidad. Por ejemplo, nuestros contenedores son Open Top, los cuales tienen ciertas restricciones para moverse desde Veracruz o Altamira hacia este punto; situación que no se da transportando la carga desde Manzanillo. ¿Seguridad, doble estiba, volúmenes? Cualquiera que sea el problema, tenemos que seguir resolviendo y desatorando los pendientes.

ADRIANA LEAL: Y para las empresas transportistas aquí representadas, ¿qué está significando para ustedes el Bajío y los modelos de negocio como Guanajuato Puerto Interior?

ADRIANA MOLINA: Para nosotros, el Bajío ha ido creciendo en importancia. Ahora es la segunda región más grande para Schneider, y por supuesto, crecer de la mano con los clientes que se han instalado aquí es fundamental. Somos dueños de nuestro equipo, tanto contenedores para intermodal como para autotransporte. Y para nosotros, fomentar la exportación/importación es importante en dos sentidos, tanto para el crecimiento de nuestros clientes, como para el desarrollo de nuestros socios transportistas mexicanos. El Bajío se

¡Guanajuato tiene Puerto... y es Tuyo!

En 6 años Guanajuato Puerto Interior se consolida como uno de los puertos secos más importantes de América Latina. A la fecha operan 23 empresas; 10 se encuentran en fase de pre-operación y 10 están por iniciar su instalación. Esto significa una inversión superior a los 2 mil millones de dólares y la generación de 12 mil empleos directos.

Las empresas que se encuentran instaladas en GPI corresponden a diversos sectores tales como automotriz, autopartes, logística y distribución, plásticos, metalmecánicos, alimentos, desarrolladores entre otros. Además son originarias de diversos países entre los que se encuentran Canadá, USA, Brasil, México, Francia, Italia, Alemania, España y Japón. Destacan entre las empresas que se instalaron en GPI, Pirelli, Wolkswagen, HINO, Estafeta, Flexi, Emyco, entre otros.

Actualmente, GPI cuenta con una cartera de 29 proyectos de inversión para la zona del parque industrial Santa Fe etapa II, III y IV, que se estima inviertan hasta 700 millones de dólares, de sectores como el automotriz, calzado, plásticos y alimentos.

En materia de comercio, la aduana Interior de Guanajuato la más moderna del país realiza alrededor de diez mil operaciones mensuales y el tiempo promedio oscila, a la importación, en 35 minutos, y a la exportación, en 15 minutos. Y la Terminal Intermodal de Carga operada por Ferromex mueve en la actualidad mil 311 contenedores al mes en tránsito desde los puertos marítimos de Manzanillo y Veracruz.

GPI es hoy un caso de éxito a nivel internacional al convertirse en la primera empresa en su tipo comprometida con sus procesos, por lo que cuenta con las certificaciones de Sistema Gestión de Calidad (ISO 9001:2008), Guanajuato Calidad 2000, y Sistema de Gestión Ambiental (ISO 14001:2004). En el 2012, el "Great Place To Work", así como la certificación de Sistema de Gestión de Seguridad de la Información.



Pedro Ochoa

Pablo Mujica

ha vuelto clave, y seguiremos desarrollando infraestructura para dar un mejor servicio, tanto como para ampliar su cobertura.

ENRIQUE NAVARRO: Como prestador de servicios logísticos, vivimos de las opciones que hay en el mercado. Tenemos que estar pendientes del desarrollo de nuevos proyectos, para que nuestros clientes tengan a la mano las facilidades logísticas que hay. Creo que hoy en día, la competitividad de las empresas logísticas tiene más oportunidad si se enfoca en las soluciones creativas, que en la reducción de costos únicamente, y complementar opciones nos da a nosotros un abanico mucho más amplio para satisfacer al cliente. Es importante que en el Bajío siga habiendo proyectos complementarios, pero que se vean de este modo y no tanto como competencia. Éste se complementa muy bien con el de Parque Logístico San Luis Potosí, por ejemplo, por lo que ciertamente aplaudimos el que se desarrollen modelos de negocio como éste en la región.

ADRIANA LEAL: Me parece muy interesante que hables de la complementariedad, porque uno de los grandes problemas a los que se ha enfrentado el país, es esa competencia interestatal que se da en la tarea de atraer inversiones, la cual muchas veces se convierte en una limitante que frena el desarrollo.

JORGE ACEVEDO: Por supuesto que la complementariedad es importante.

Hablar de Guanajuato Puerto Interior sería como hablar en el desierto si no tenemos una red logística. Sin duda, la importación/exportación y el consumo interno tienen que vincularse con todas las facilidades logísticas existentes en el país para potenciarnos. Hemos visto como muchas de las maquiladoras que se habían ido a China, están regresando a México, pero esta vez al Bajío, no al Norte del país, dados los problemas de seguridad. El reto es cómo jugamos con las variables importación/exportación, consumo interno y prestadores de servicios, para dar con la fórmula de éxito. Debemos ver cómo potencializar equipos, infraestructura, estrategias. Vamos, ya lo estamos viendo, pero cada vez veremos más cómo empresas competidoras se unen

Jorge Acevedo deja GPI con bases sólidas para crecimiento

El Ingeniero Jorge Acevedo Alarid, quien fuese director de Guanajuato Puerto Interior desde su constitución en Marzo de 2006, renunció a su cargo el pasado 31 de agosto, señalando motivos de carácter profesional.

Jorge Acevedo Alarid manifestó que se encuentra muy agradecido con los tres gobernadores con quienes pudo trabajar, porque le brindaron su apoyo para cumplir con las metas trazadas al inicio de su gestión, las que además, se superaron en todos sentidos.

Jorge Acevedo Alarid señaló que se encuentra muy satisfecho por los resultados de su gestión al frente de GPI, y sobre todo, por hacer realidad un proyecto de gran envergadura que coloca a este recinto como el más importante de su tipo en América Latina.

para potenciar alguna estrategia. En Guanajuato ha sucedido algo similar. La suma de voluntades públicas y privadas, acompañadas del tema social y educativo, han podido compensar las deficiencias de unos y otros, y potenciar sus fortalezas en beneficio de todos. El gobierno no debe hacer infraestructura, pero los que sí la saben hacer, deben sumarse al desarrollo de políticas públicas; es decir, hoy los privados tienen que involucrarse en acciones gubernamentales, y los gobiernos tienen que abrirse a los aspectos y espacios privados. No conozco ningún estado de la República que tenga los recursos suficientes como para hacer toda la infraestructura que se necesita; pero tampoco hay un solo privado que tenga la intención para hacer infraestructura de alto riesgo, como para desarrollar un puerto interior. Aislados no pueden trabajar, y ese es el mensaje que debe difundirse. Mientras sigamos trabajando aisladamente, el país seguirá atorado. Hoy, cuando un extranjero está dispuesto a invertir, se fija en variables que antes no veía. Debemos de romper paradigmas, patrones de lentitud y pasividad, y dejar de esperar que el gobierno lo resuelva todo. Hoy, los empresarios debemos hacer las sinergias en confianza y con una misma visión, de lo contrario, seguiremos compitiendo entre estados y prostituyéndonos por el mejor postor, atentando contra los escasos recursos que tiene un estado para dar servicio social (educación y salud), para desviarlos al desarrollo económico, con el pretexto de formar



mano de obra calificada y generar empleos. No; las inversiones llegan cuando hay infraestructura robusta y un marco jurídico claro, cosa que no tenemos en México hoy por hoy. ¿Con qué lo compensamos? ¿Con incentivos? Pero con incentivos prosti- tuimos a los estados, condenándolos al deterioro social, tal como sucedió en el norte, donde la maquila atrajo mucha inversión, pero donde el teji- do social se destruyó. ¿Acaso quere- mos que ese modelo se extienda en el país? Yo no.

PEDRO OCHOA: ¿Qué oportunidad puede darnos Guanajuato Puerto Interior a las Pymes? Nosotros somos un ope- rador logístico mediano, enfocado en darle servicio a la pequeña y me- diana empresa. Cada uno de nuestros clientes maneja volúmenes pequeños, pero juntos hacen un volumen intere- sante. Hemos logrado cambiar el 95% de sus operaciones de carga terrestre a intermodal, reduciendo costos im- portantes. Por esta razón es que me era muy interesante conocer Gua- najuato Puerto Interior, y realmente me he quedado sorprendido.

JORGE ACEVEDO: Precisamente, somos el primer parque en pensar en las Pymes. Hemos desarrollado un nue- vo concepto para apoyarles y subir- las al dinamismo y las oportunidades de las grandes. Invitamos a la pequeña y mediana empresa a venir y conocer lo que tenemos para ellas. Se sorprenderán.

GUILLERMO ALMAZO: La expansión del Canal de Panamá traerá un aumento en el flujo del comercio marítimo, y México se va a ver muy beneficia- do. Sin duda, los puertos mexicanos se están preparando para capitali- zar esta oportunidad, así como los puertos internos; pero los puertos americanos también están haciendo lo propio. ¿Cuáles son los retos que esto representa a Guanajuato Puerto Interior y las empresas instaladas?

JORGE ACEVEDO: Partiendo de la base de que ya no podemos hablar desarticu- ladamente, y que debemos pensar holísticamente, hoy debemos hacer alianzas estratégicas con operadores en primera instancia. Como ven, te- nemos el puerto interior en perfecto funcionamiento, tenemos grandes empresas globales, pero nos siguen haciendo falta operadores den- tro del puerto interior; uno como Kueghe+Nagel o Schneider, y que se suban al barco para extender el mo- delo en otras partes de la República. Creo que el mayor reto, si queremos aprovechar las ventajas del Canal de Panamá, es trabajar integralmente.

ENRIQUE NAVARRO: En Kueghe+Nagel te- nemos objetivos muy definidos pre- cisamente para el tema 2014 / Canal de Panamá. Por supuesto que estamos previendo un crecimiento interno global muy importante, y a nivel na- cional, estaremos enfocando nuestras baterías a la región más prometedo- ra, y hablo concretamente de tres

estados: Guanajuato, Aguascalientes y San Luis Potosí. No pretendemos llegar a inventar el hilo negro, sino justamente a sumarnos al esfuerzo y resultados eficientes de otros, para obtener mejores resultados juntos.

ADRIANA LEAL: Volviendo al punto inicial con el que introdujo Jorge nuestro panel, quiero concluir con- duciéndolos hacia esta reflexión. Sin duda, México está viviendo un momento histórico, coyuntural, que debemos tomar con toda seriedad y compromiso. En Inbound Logistics México estamos convencidos de que la solución del país está en las em- presas, no en los gobiernos ni en los partidos. Creo que el modelo de ne- gocio que ha planteado Guanajuato Puerto Interior es el modelo correc- to, y de alguna manera tenemos que sumarnos. Ciertamente podemos hacer mucho más por nuestro país a través de nuestro trabajo, que lo que pudiéramos hacer si estuviéramos en la política. Debemos irnos con esta motivación, vincularnos, y llevar estos modelos económicos a otras regiones del país. Debemos buscar la manera de que el Bajío se convierta en una región integrada, y que sus estados dejen de competir entre sí por la inversión, acabando con este fenómeno de canibalismo que tanto ha dañado al país. Sin duda, el Bajío parece marcar la pau- ta del nuevo México, y Guanajuato, parece erigirse nuevamente cuna de este movimiento histórico. ■



IOS OFFICES™
INTELLIGENT OFFICE SOLUTIONS

En tu oficina, despreocúpate... *nosotros nos encargamos!*

- Suites ejecutivas y corporativas totalmente equipadas
- Disponibilidad inmediata
- Contratos flexibles
- Servicio de mantenimiento, limpieza y seguridad 24/7
- Acceso a Salas de Juntas y Business Lounge
- Domicilio fiscal y comercial en ubicación corporativa de prestigio
- CERO inversión inicial
- Contestación telefónica personalizada

OFICINAS EQUIPADAS EN RENTA • OFICINAS VIRTUALES PREMIUM • SALAS DE JUNTAS

MÉXICO, D.F.
T. 01 (55) 1253.7000

MONTERREY
T. 01 (81) 8000.7000

GUADALAJARA
T. 01 (33) 8000.7100

TIJUANA
T. 01 (664) 615.7000