



DIVERSIFICACIÓN DEL FINANCIAMIENTO



t21.com.mx

ARENAS MOVEDIZAS para la inversión

MÉXICO SE ALEJA DEL OBJETIVO INTERNACIONAL

LA APUESTA logística de Maersk

MÉXICO EN LA MIRA DEL GIGANTE DANÉS

MULTIMODAL

¡VENDEMOS CONFIANZA!



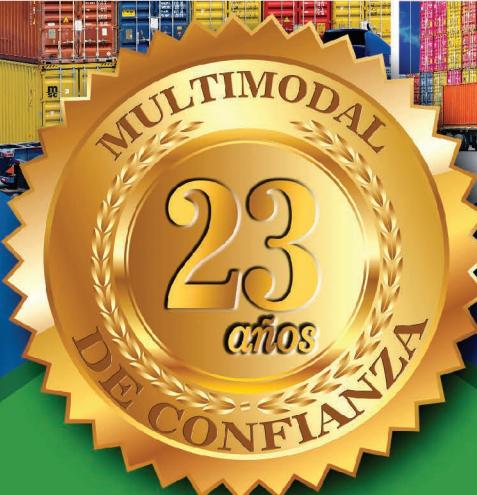
CARGA
(833) 260 02 27

TRANSPORTE
(833) 260 01 48



ALTAMIRA

MÁS DE 300 CLIENTES CONFÍAN EN NOSOTROS





SERVICIOS

- Fletes a nivel nacional
 - Carga contenerizada
 - Carga refrigerada
 - Carga suelta
 - Carga sobredimensionada y pesada
- Traslados locales
 - Todo tipo de contenedor
 - Carga suelta, cualquier unidad
- Carga consolidada
- Lavado de contenedores
- Seguro de mercancía y contenedores
- Monitoreo las 24 horas los 365 días del año



EL COMPROMISO CON TODOS
NUESTROS CLIENTES ES QUE
SU CARGA LLEGUE A TIEMPO
Y SEGURA A CUALQUIER
UBICACIÓN DEL PAÍS.

14

Diversificación del financiamiento

Ni elitista ni imposible, la bolsa es opción

25

Arenas movedizas para la inversión

México se aleja del objetivo internacional

La reinvención de Hutchison Ports TIMSA

Perdió todo su volumen, pero ha retomado el crecimiento

30

La apuesta logística de Maersk

México, en la mira del gigante danés

18

Bitácora
Por Osiel Cruz

¿Qué hacemos después del Ever Given?

20

Al vuelo
Por Juan Antonio José

El avión, los ricos y la pandemia

21

Estrategia y Cabildeo
Por Gustavo García

Autotransporte de carga y elecciones

34



Panza llena a bajo costo

Aerolíneas low-cost con potencial para mover carga



38

Ni elitista, ni imposible



Las estadísticas de la Federación Iberoamericana de Bolsas (FIAB) en su reporte mensual correspondiente a 2020, informó que mientras que México cuenta con 145 sociedades listadas en la bolsa de valores, Perú cuenta con 213, Chile cuenta con 294, Brasil con 349 y España dispone de 2,738 emisoras.

Esta situación hace evidente el terreno que existe para el sector empresarial en el país, más aún cuando esto se lleva al terreno del transporte y la logística, donde sólo se tienen como exponentes a Grupo México Transportes (GMXT), Grupo TMM, Accel y Traxión.

Si bien 2020 fue un freno en muchos ámbitos, también lo fue en el proceso de atraer más participantes al mercado bursátil, bien por la emisión de deuda o por la de capitales, situación que ante una mejor perspectiva económica podría desatrancarse y veremos más emisiones, el reto será conocer cuántas del sector pueden acceder.

Al conversar con representantes de las 2 bolsas de valores que operan en México, BMV y BIVA, destacan 2 elementos: no es inalcanzable el participar en este mercado, ni en tema de costos ni en tema de procesos, como se expone en nuestro tema de portada de este mes.

Al final, desde la óptica de diversos participantes del mercado, existen más beneficios que retos por vencer. Veremos si la recuperación económica contribuye en este esfuerzo. 

Directorio

- **Director General**
Osiel I. Cruz Pacheco
- **Gerente General**
Norma A. Galindo Juárez
- **Director Editorial**
Didier Ramírez Torres
- **Gerente de Administración**
Pamela Martínez González
- **Subdirector Editorial**
Luis Alberto Zanela Villegas

- **Consejo Editorial**
 - Erik Markeset, Tsol Co
 - Eutimio Fernández Egurrola, Loyalty
 - Fernando Bernal, GTM
 - Fernando Ramos Casas, RADAR Customs & Logistics
 - José Antonio Medina Blanc, MEB Advisors
 - Leonardo Gómez, ANTP
 - Leslie Hulse, MMREIT
 - Raúl Monroy, TMS
 - Ricardo Kumar Dadoo, Logistics Dadoo



- **Firmas**
Juan Antonio José
José Refugio Muñoz López
Gustavo García
- **Redacción**
Enrique Duarte Rionda
Evangelina del Toro Hernández
Alejandro Martínez
- **Diseño**
Jorge Humberto de la Rosa Salazar
Benito Suárez Loza
- **Marketing**
Alan Cruz Galindo
- **Community Manager**
Rafael Carlos Junior Fernández Rojas
- **Publicidad**
Irma Catalina Hernández López
Hugo Alberto Mendoza Gómez
- **Administración**
Claudia Ramos Sánchez
Araceli Nieto Hernández
Socorro Mondragón Hernández
Itzel Guadalupe Durán Muñoz
- **Informática**
Aender Vargas García
- **Circulación y Logística**
Ivette Ángeles Guerrero Flores
Jesús Romero Contreras

Síguenos en:



contacto@t21.com.mx

www.t21.com.mx

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



T21, Revista mensual, Mayo 2021. Editor Responsable: Osiel Isaías Cruz Pacheco. Registrada con el número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional de Derecho de Autor: 04-2019-100913522400-102. Número de Certificado de licitud de Título: N° 13495. Número de Certificado de licitud de Contenido: N° 11068. Autorizada como Publicación Periódica por Sepomex con Registro Postal P009-1743. Número de ISSN: 1870-5669 Domicilio de la Publicación: Luz Saviñón N° 1707 Col. Narvarte, C.P. 03000, Benito Juárez, Ciudad de México, Tel. (55) 5682-7079 e-mail: dramirez@t21.com.mx, Fecha de impresión Abril de 2021.

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. Prohibida la reproducción parcial o total sin el permiso expreso de los editores. Los artículos firmados son responsabilidad absoluta de los autores y no reflejan la posición de los editores. "T21 no se hace responsable por las promesas de productos o servicios ofrecidos por nuestros anunciantes". Tiraje. 10,000 ejemplares



DIÁLOGOS

EMPRESARIALES DE LOGÍSTICA

Programa 45:
Cargas sobredimensionadas; el peso de trámites y reto de infraestructura



[Ver video](#)



Programa 44:
Parques industriales, ¿cómo edificarse ante la crisis?



[Ver video](#)



Programa 43:
Mujeres, ¿cómo avanza su participación en la logística?



[Ver video](#)



Programa 42:
Short Sea Shipping, la ruta más sustentable y económica de la logística



[Ver video](#)



Programa 41:
NOM-035, ¿la norma del estrés o de la productividad?



[Ver video](#)



Calendario

Mayo
12 y 13

2º Foro Virtual
AMACARGA
<https://amacarga.mx/>

Agosto
25 y 26

The Logistics World
Summit & Expo
<https://thelogisticsworld.com/summit-expo/>

Octubre
20-22

Logex Logistics
Experience Latam
<https://www.logisticsexperience.com/es-mx.html>

Marzo
2022

Expo Transporte
ANPACT
Centro Expositor Puebla
<http://expotransporte.com/>



Cambio de mando



Julio García, actual director de la Planta de Sistemas de Propulsión en Complejo Silao, fue designado como nuevo director ejecutivo de la Planta Ensamble del Complejo San Luis Potosí a partir del 1 de junio próximo, sustituyendo a Héctor de Hoyos, quien se retira de la compañía después de 41 años de servicio.



Dai Fujikawa es el nuevo presidente y CEO de Honda de México, quien buscará fortalecer la estructura operativa en las áreas de producción de automóviles, motocicletas y productos de fuerza manufacturados en las plantas de Celaya y El Salto, para mantener e impulsar los mercados locales y de exportación.



Erika Quezada Alonso asumió el cargo de vp de retail de DHL Express México. La ejecutiva reportará a Antonio Arranz, CEO de DHL Express México y a Cristian Vera, sr vp sales de DHL Express Américas. Tiene más de 20 años de experiencia profesional en roles operativos, de servicio a clientes, calidad y ventas.

DAIMLER

Marcela Barreiro fue nombrada presidenta y CEO de Daimler Trucks México, en sustitución de Flavio Rivera, quien se separó de Daimler Trucks tras 16 años y los últimos 4 como presidente y CEO de Daimler Trucks México. Barreiro tiene una trayectoria de 13 años en la firma. Es la primera mujer en dirigirla.

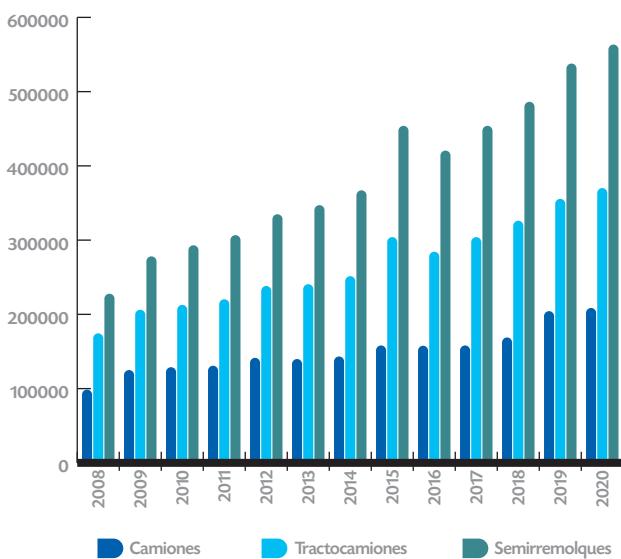
¿Momento de recuperación?

El 2020 fue un año donde el transporte y la logística enfrentaron un freno a sus operaciones, al ser actividades ligadas al ritmo de la economía. En el caso del autotransporte, de acuerdo con la Estadística Básica del Autotransporte el ritmo que enfrentó esta actividad en diversos rubros mostró desaceleración y caída, al igual que 2009, en la crisis precedente, de acuerdo con la Estadística Básica del Autotransporte. Con ese antecedente, habrá de revisarse si se tiene el mismo ritmo de recuperación. Por Business Intelligence T21. @GrupoT21



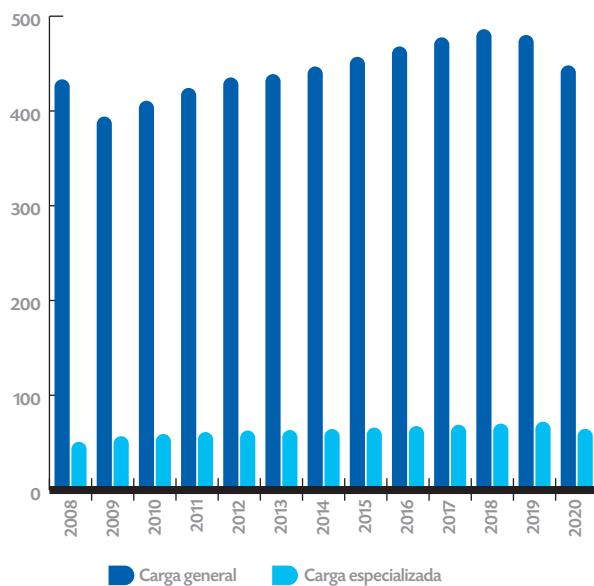
Evolución de la flota de autotransporte de carga

» (Unidades)

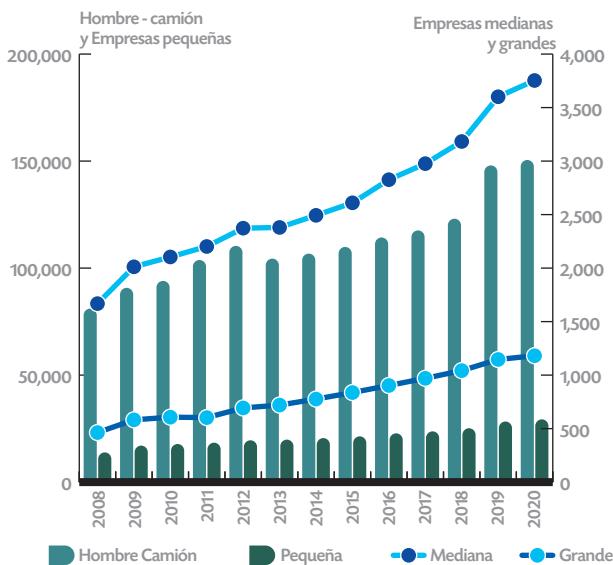


Movimiento de carga autotransporte

» (Millones de toneladas)

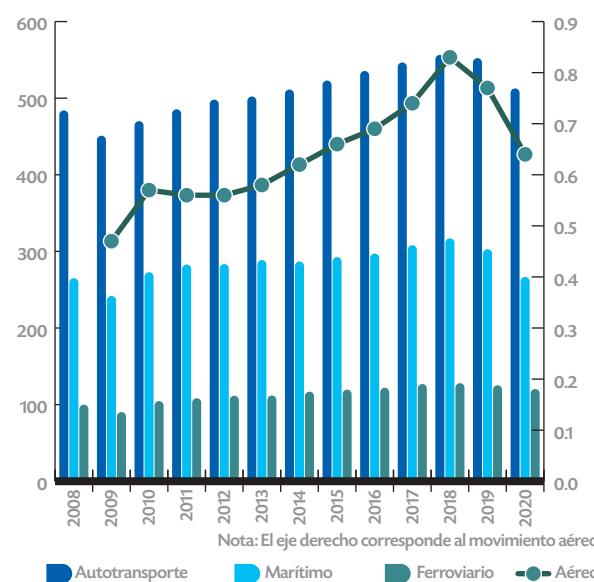


Números de empresas autotransporte de carga



Movimiento por modo de transporte

» (Millones de toneladas)



Fuente: Business Intelligence T21 con información de Estadística Básica del Autotransporte DGAF-SCT.



Son pieza clave

colaboradores y
empresarios para
hacer crecer la economía.



EL BIENESTAR DE TODOS
ES NUESTRA EMPRESA



Voz de las Empresas

Consejo de la Comunicación

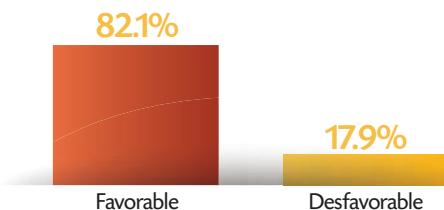




Tomando en cuenta la época del año en que nos encontramos, ¿cómo valoraría la marcha del negocio en su compañía durante el periodo señalado?

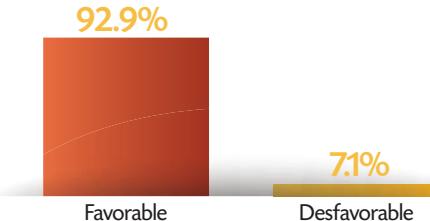
En el trimestre que acaba de terminar

› (Ene-Mar 2021)



En el trimestre que está en curso

› (Abr-Jun 2021)



Fuente: Business Intelligence T21.

Confianza empresarial, en transporte y logística en recuperación franca: ICTyL

El Índice de Confianza del Transporte y la Logística (ICTyL) se había colocado en el cuarto trimestre del 2020 (4T20) en su mejor nivel desde que se realiza este ejercicio (1T18).

La recuperación económica que se espera en el país y sobre todo el impulso de nuestro principal socio comercial, Estados Unidos, son los factores que identifica el sector empresarial como claves para mostrar una mayor confianza, amén de tener una base comparativa muy afectada por la presencia del COVID-19 en los trimestres de comparación.

En el ejercicio desarrollado por Business Intelligence T21, donde se encuestó a más de 100 em-

presarios y directivos del sector de transporte y logística, se observa que el ICTyL se ubicó en su mejor nivel histórico, de 106.21 puntos. En el 1T19 este indicador había alcanzado 104.2 puntos, mismos que ya fueron superados.

A la pregunta expresa de cómo fue el desarrollo del 1T21 comparado con el trimestre previo (4T20), 82.1% de los encuestados lo ubicó como favorable. Y al respecto de cómo se espera el comportamiento del periodo abril - junio, contra el mismo del 2020, 92.9% lo ubicó en favorable.

Respecto al trimestre que terminó, los mejores resultados se ubicaron en facturación, donde 53.6% de los participantes reconoció que se creció, en cuanto a los elementos de nivel de precios, inversión y empleo, al menos la mitad concertó que se mantuvieron. Los costos fue un factor en donde 89.3% identificó que incrementaron.

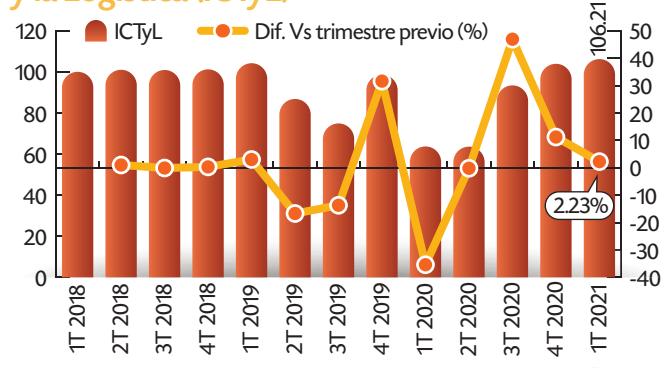
Para el 2T21, el trimestre que se encuentra en curso, 92.9% está esperando un incremento de facturación respecto al mismo ciclo de 2020, 57.1% estima que la inversión también se acrecentará y en cuanto al empleo, 50% también anticipa un avance.

Entre las amenazas para el sector, elementos como coyuntura política y económica, el ritmo de la economía nacional y la incertidumbre política son los principales factores.

El ICTyL es un ejercicio que se realiza con poco más de 120 directivos y empresarios que fueron consultados, pertenecen a los sectores del transporte y la logística, así como diversos generadores de carga. El 70% de quienes responden la encuesta están en los cargos de presidencia, vicepresidencia o dirección general.

Por Business Intelligence T21.

Índice de Confianza del Transporte y la Logística (ICTyL)





Exitosa trayectoria en GPI

En 15 años de trayectoria, Guanajuato Puerto Interior (GPI) ha logrado atraer inversiones por más de 4,000 millones de dólares (mdp) tanto nacionales como internacionales. Actualmente se instalan 120 empresas de 18 países, con representantes industriales y empresariales de México, Japón, Estados Unidos, Alemania, Canadá, Italia y España.

Las empresas que participan en GPI generan 25,000 empleos directos y cerca de 50,000 empleos indirectos.

“A 15 años de operación, los inversores, los que hace tiempo confiaron en este proyecto, analizan los números y nuevamente vuelven a invertir en sus ampliaciones porque han transformado en un ecosistema muy atractivo y competitivo para hacer negocios”, comentó Luis Manuel Quiroz Echegaray, director general de GPI.

La operación de GPI ha sido factor para el desarrollo no sólo de Silao, sino de la captación de inversiones en la región, con vinculación industrial y logística con empresas asentadas en León, Irapuato, Guanajuato y otros, en donde se han captado capitales para el desarrollo de viviendas, centros comerciales, centros educativos y servicios, generando y multiplicando oportunidades laborales y fortaleciendo la cadena de valor.

Por Redacción T21



Cada día millones de personas salen en busca de insumos comerciales y para el hogar, otros navegan en línea para encontrar lo que necesitan. Tú no te has detenido, tus clientes no se han detenido y nosotros tampoco.

Seguimos en el camino.

800 623 5700
transportespitic.com
Síguenos

Pitic®



Renovación continua en Jasso Logistics

En ruta hacia su 20 aniversario, Jasso Logistics incorporó a su flota vehicular 10 tractocamiones Kenworth, orientados a atender el incremento en la demanda de los servicios logísticos en México y Estados Unidos. Con sede en Nuevo Laredo, Tamaulipas, se ha orientado al servicio puerta a puerta entre ambos países, donde uno de los diferenciales es la disposición de equipo propio.

“Nuestra estrategia de renovación constante de la flota motriz, junto con la incorporación de tecnologías como los dispositivos de monitoreo GPS, y trabajando con sistemas innovadores como el TruckTech Plus de Kenworth, son esfuerzos orientados a la satisfacción de nuestros clientes”, comentó Jesús Jasso, director general de Jasso Logistics, quien tiene una trayectoria de 20 años en la logística y el comercio exterior.

Jasso Logistics cuenta con una flota de 200 tractocamiones y 250 equipos de arrastre, 10 camiones de 3.5 y 5 toneladas. Cuenta con una política de renovación de equipo que va de los 36 a los 48 meses, actualmente cerca del 50% la constituyen unidades Kenworth.

Por Redacción T21



Frases del mes

“En una videollamada de 30 minutos (...) se podría decidir la modificación para ajustarla a la disposición del diésel de ultra bajo azufre (DUBA)”

Miguel Elizalde Lizarraga, presidente ejecutivo de ANPACT.

Haciendo énfasis en que la modificación de la NOM-044 es un tema de disposición y no requiere de cambios legislativos.



“La Guardia Nacional y la Carabina de Ambrosio es exactamente lo mismo”

Guillermo Arce, director general de Transportes Tellería

Criticando la corrupción que enfrentan transportistas de sobredimensionados por autoridades municipales y ejidales.



Nor y Caribe, inversión constante

El autotransporte de carga refrendó su carácter de esencial durante la pandemia de COVID-19 para atender las necesidades de la población y, más aún, en las nuevas dinámicas del comercio electrónico, por lo que Grupo Nor y Caribe (No. 9 del Top 100 del Autotransporte®) se ha preparado en la renovación y crecimiento su parque vehicular.

“En los últimos 2 años hemos adquirido 150 tractocamiones que están orientados a la renovación y crecimiento de nuestro parque vehicular, en ese mismo lapso se han adquirido 1,500 remolques, para tener mayor capacidad a los diversos sectores que se atienden”, describió Luis Cavazos, director general de Grupo Nor y Caribe.

Los tractocamiones correspondieron a los modelos Cascadia de Freightliner, mientras que el equipo de remolque estuvo diversificado entre plataformas, cajas secas de 53 pies, 40 pies y 28 pies.

Para este 2021, la estrategia de renovación de unidades requerirá la adquisición de 70 tractocamiones, en el segmento de remolques ya se incorporaron 200 equipos, principalmente cajas secas, para atender el crecimiento de los clientes actuales y las nuevas cuentas que se están sumando a la cartera.

Por Didier Ramírez



Traxión arma de tecnología a Redpack

Traxión robustecerá las operaciones de Redpack con la inversión de 15 millones de pesos (mdp) en herramientas tecnológicas que incluyen la renovación de su portal web y aplicación inteligente, apertura de quioscos de comunicación interna, además de la instalación de sistemas de ruteo dinámico y gestión administrativa.

Los recursos llegan después de que el presidente ejecutivo del grupo, Aby Lijtszain, informó a analistas e inversionistas que a partir de 2021 el conglomerado reportará de manera independiente el segmento de logística y tecnología, integrado por Redpack, Traxión Logistics y Traxporta.

Dichas modificaciones tienen por objetivo dar celeridad a la captura de usuarios que buscan hacer envíos de manera inmediata y digitalizada, motivo por el que desde los dispositivos móviles tendrán a su alcance el rastreo de envíos, solicitudes de recolección y generación de guías.

Asimismo, las actualizaciones e innovaciones les permitirán reducir tiempos al remitir paquetes en punto de venta y sin imprimir la respectiva guía; aunado a que podrá recibir alertas y reprogramar sus entregas por diversos canales de comunicación.

Por Redacción T21



FIRMA DE HEADHUNTING ESPECIALIZADA EN LOGÍSTICA

**Expertos en Reclutamiento de talento
Directivo, Gerencial y Comercial**

**Enfocados en Freight Forwarders, Navieras,
Transportistas y Agencias Aduanales**

Cobertura en toda América Latina

**Proceso en 5 pasos
100% Consultivo y Confidencial**

Atención Pro Bono a ONG's

Let's hunt together, let's hunt from the SKY



56 11 10 06 84

erick@eagle-executive.com

www.eagle-executive.com



Frases del mes

66
Las rutas tú las sugieres y te vienen poniendo la que ellos dicen"

Felipe Gaytán Palomo, director general de Grupo STI

Al hablar sobre permisos de la autoridad y rutas para transporte carga sobredimensionada



66
Los motores de combustión interna son el diablo"

Nazareth Black, CEO de Zacua

En el Día de la Tierra, criticando la motorización a base de gasolinas y diésel.

CICE se afianza en Tampico



TAMPICO, TAMPS.- Grupo CICE firmó un nuevo contrato de cesión parcial de derechos para operar la segunda Terminal de Usos Múltiples (TUM II) en el puerto de Tampico, luego de ganar la licitación para operar los muelles 5, 6, 7, 8 y 9 (920.43 metros lineales), así como áreas de tierra.

"Contribuimos en desarrollar el volumen que hoy tiene Tampico. Logramos pasar de menos de 500,000 toneladas anuales, a más de 1.5 millones de toneladas; y en ese sentido, estamos satisfechos, pero esta nueva oportunidad nos permite, además de gestionar la carga al ser contrato por 22 años, implementar un plan donde podemos ir incrementando las cargas que operamos actualmente, que mayormente es acero, pero también buscar otro tipo de cargas como la sobredimensionada, graneles, contenerizada, hay nichos donde sí podemos reforzar la presencia", mencionó Leoncio Pérez, director general de Grupo CICE.

En entrevista con T21, recordó que la compañía cumple casi 11 años de operar en el puerto de Tampico, pero sólo como ma-

niobrista, con contratos anuales; por lo que ahora realizará inversiones para continuar coadyuvando en el desarrollo del puerto.

"Además de la contraprestación inicial tenemos que renovar y ampliar el equipo que tenemos hoy, se irá haciendo conforme el desarrollo del mercado, pero vamos a evaluar el uso de grúas, hay inversiones en infraestructura como bodegas y patios, así como sistemas y comunicaciones, en la primera etapa estamos hablando de más de 150 millones de pesos", enfatizó Leoncio Pérez, luego de un evento celebrado en Tampico posterior a la firma del contrato con la API.

Este contrato consiste en usar, aprovechar y explotar una superficie total de 132,859 metros cuadrados (m²), conformada por 95,976 m² de superficie terrestre y 36,883 m² de agua, para la modernización, equipamiento y operación de la TUM II de uso público, en la que se manejará todo tipo de carga comercial.

Por Alberto Zanella



Para qué preocuparse si los aviones se repelen

Mientras los controladores aéreos denunciaron la casi colisión de 2 aviones luego del rediseño del espacio aéreo en el Valle de México que dejó algunos "hoyos negros", las aerolíneas representadas por la Canaero respaldaron dicho sistema argumentando que no han tenido ningún reporte de este tipo; a lo cual se sumaron la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, la Agencia Federal de Aviación Civil y el Servicio a la Aviación en el Espacio Aéreo Mexicano. Las aerolíneas Volaris, Viva Aerobus y Aeroméxico también defendieron el rediseño afirmando que los vuelos transcurren con normalidad, estabilidad y seguridad. Es cuando surge la duda sobre el **porqué los controladores aéreos harían una acusación de semejante magnitud si todos los actores están recontentos con la nueva aeronavegabilidad; además, para qué generar alarma, si los asesores de este gobierno ya saben que en el aire los aviones se repelen.**

¿Navegando con nuevos talentos?

En un gobierno donde las adjudicaciones directas son el pan de cada día, el que haya una licitación se agradece, o por lo menos eso piensan algunas empresas de consultoría que han querido elaborar los estudios que las Administraciones Portuarias Integrales (API) realizan ante el desconocimiento de sus funcionarios sobre actividades portuarias e ingeniería. Pero cuál ha sido su sorpresa, que **las licitaciones las están ganando empresas que no necesariamente presentan las mejores ofertas en beneficio de los intereses económicos de la nación, y peor aún, unas nuevas que quién sabe de dónde salieron pero que se han ganado sus buenos contratos.** Por ahí hay cada vez más caras de sorpresa sobre los procesos licitatorios en las API, donde los ánimos por participar se agotan y más bien surge la decepción. ¿Habrá qué esperar mejores tiempos?

de buena fuente

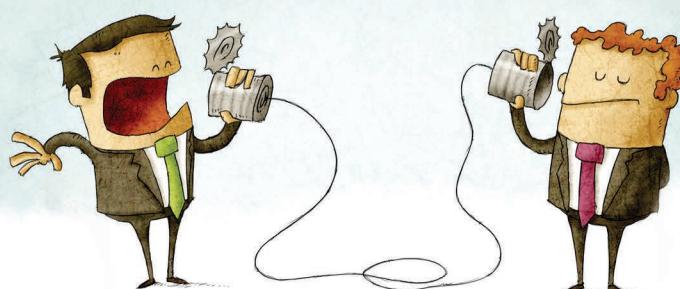
Es de sabios reconsiderar, o no quedaba de otra

Cuando en 2019 la Secretaría de Comunicaciones y Transportes dio a conocer que se suspendía el esquema de Terceros Autorizados para realizar los exámenes médicos para el transporte, los participantes de este sector anticipaban el caos que se iba a generar, por no contarse con la capacidad. Si a eso se suma el tema del COVID-19, pues después de un rezago que se estima en 700,000 exámenes por procesar, Medicina Preventiva (DGPMPT) reculó y decidió nuevamente incorporar la figura para acelerar los trámites. Como dicen, no quedaba de otra. **Lo más lamentable, nos cuentan, que el motivo para cerrarlos fue la corrupción, y algunos que presumiblemente habían incurrido en esas prácticas, pues nuevamente han sido incorporados. Vaya congruencia.**

“Entregando” más problemas

Más de una ceja y molestia se ha levantado con el Decreto que presentó la Secretaría de Seguridad y

Protección Ciudadana al Reglamento de Paquetería y Mensajería en la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (Conamer), al afirmar que la regulación propuesta “**no genera costos ni obligaciones de cumplimiento para los particulares**”. No obstante, una veintena de comentarios expuestos por particulares al cierre de esta edición, “tienen otros datos” y exhibieron “falsedades” al señalar que **sí generará costos y sí generará trabas regulatorias ya que supone nuevas obligaciones y cargas administrativas desproporcionadas.** No cabe duda que la autodenominada “Cuarta Transformación” no tiene idea de estas implicaciones negativas para un sector que es esencial en múltiples actividades económicas.





Diversificación del financiamiento

El mercado bursátil puede ser la alternativa al crédito tradicional, pero ¿cuáles son los retos y beneficios?



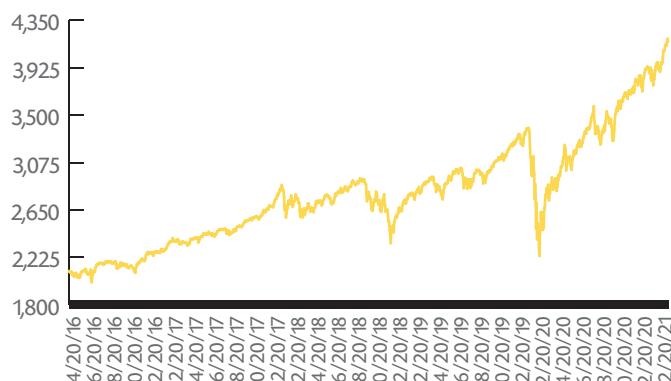


POR DIDIER RAMÍREZ TORRES
@DidierRT



Índice S&P 500

» La última cotización registrada fue 19-Abr-21.



Fuente: Yahoo Finance.

Nota: Las fechas tomadas son MM/DD/AA.

E

n la primera parte del año el principal índice del mercado de valores de Estados Unidos, Standard & Poor's (S&P 500), logró su máximo histórico. La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) llevó a su principal indicador, el S&P/BMV IPC, a niveles que no lograba desde septiembre de 2018.

Algunas emisoras como el ferrocarril Kansas City Southern (KSU) alcanzaron a finales de marzo su máximo histórico en el NYSE de 266.98 dólares; en México, Tracción logró la cotización récord en la BMV a principios de abril.

Este ambiente del mercado de valores se combina con una baja de las tasas de interés de los bancos centrales, como el Banco de México (Banxico) que mantiene su tasa de referencia en 4%, mientras que la Reserva Federal de los Estados Unidos (Fed) la mantiene en niveles ultra bajos de 0 - 0.25%, esto como una medida para impulsar el crecimiento de la economía, que en ese país se estima a 6.5% para 2021.

En el caso de México, la combinación de tasas bajas y un incremento en la inflación en marzo de 4.67%, motivaron que los

CETES, el certificado de deuda emitido por el Gobierno federal, se ubiquen en una tasa negativa en términos reales, es decir, después de la inflación. "Si además quitas el impuesto la tasa real cae a -1.60%, eso significa que los CETES no te está ayudando a mantener el poder adquisitivo de tu dinero", planteaba Luis Gonzali, codirector de inversiones de Franklin Templeton Investments en su cuenta de Twitter.

El escenario anterior motiva a que los inversionistas se encuentren



en la búsqueda de nuevas opciones. En conjunto con esto y frente a la recuperación económica, las empresas necesitarán de fuentes de financiamiento competitivas y diversificadas, ahí el mercado de valores puede ser una opción real.

ALCANZABLE Y EFICIENTE

El Índice de Confianza del Transporte y la Logística (ICTyL) elaborado por Business Intelligence T21 reveló que en el primer trimestre de 2021 (1T21), de los más de 100 directivos encuestados, 82.1% consideró que el ritmo de su negocio fue positivo frente al trimestre previo (4T20), en tanto que para el 2T21 el 92.9% lo ubica en un ambiente positivo.

Ante la inminente recuperación deben atenderse diversos factores. "Lo que se ve es un escenario de incertidumbre y eso también alcanza a los bancos, que son la primera fuente de financiamiento para que las empresas continúen con expansión, esto puede ser un elemento para no renovar líneas de crédito o modificar al alza las tasas. En este contexto es donde el mercado de valores toma

relevancia y es una alternativa eficiente", destaca Javier Perochena, director de emisoras de la Bolsa Institucional de Valores (BIVA).

Las empresas deberán ser más analíticas en cuanto a las fuentes de financiamiento con que cuentan, para que con datos en mano se pueda comparar la opción de las vías tradicionales o el participar en el mercado de valores a partir de las 2 opciones que se tienen: emisión de acciones (Oferta Pública Inicial - OPI) o deuda.

"Si bien no hay una ruta trazada, existen ejemplos donde para las empresas la primera opción que encontraron fue emitir deuda en el mercado de valores, para posteriormente hacer una OPI, pero también tenemos ejemplos a la inversa", destaca Juan Manuel Olivo, director de promoción y emisoras de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

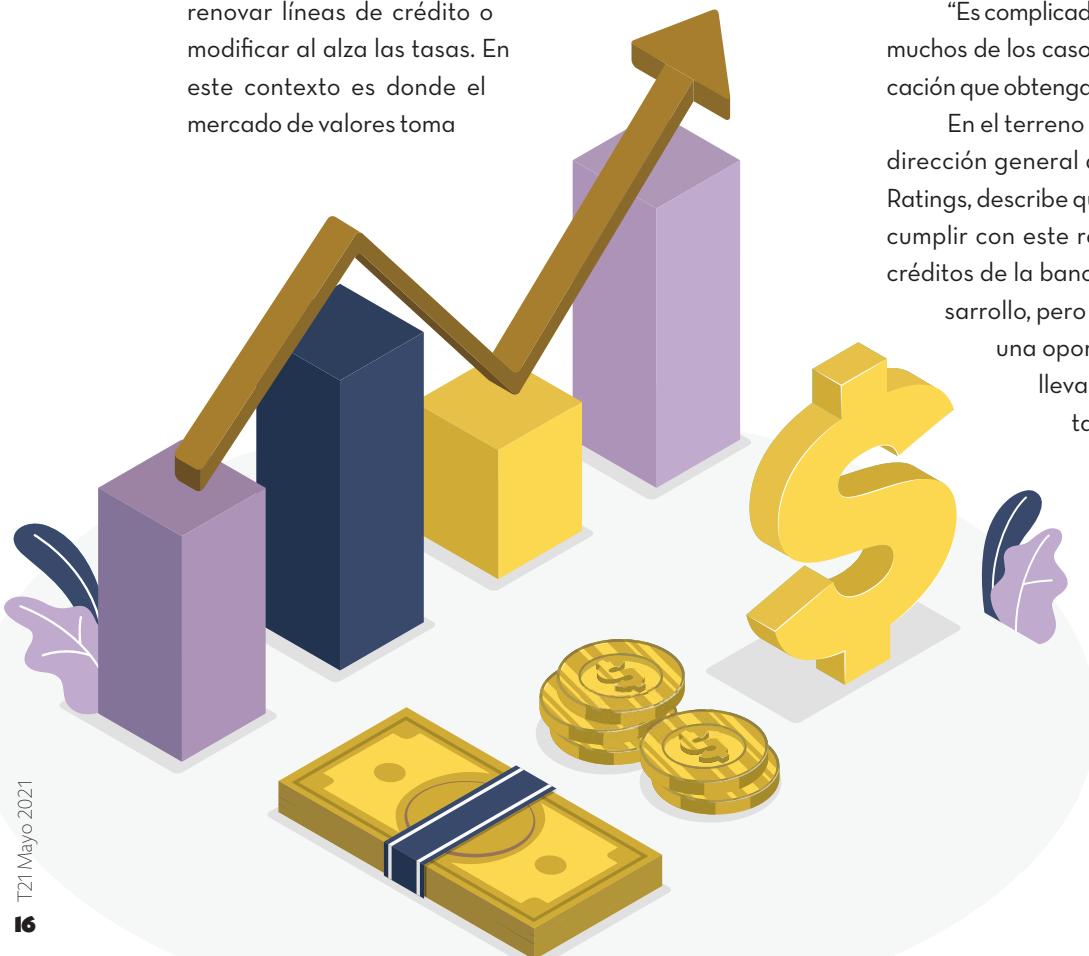
Colocar deuda en el mercado de valores puede parecer un proceso más elaborado que acceder a los créditos bancarios tradicionales, no obstante, toda la serie de procesos y costos que se requieren se pueden amortizar en el tiempo, y con ello, el diferencial en tasas puede ser un elemento a considerar y que toma ventaja a favor del mercado de valores.

"Es complicado hacer un comparativo, porque en muchos de los casos, esa tasa dependerá de la calificación que obtengan las empresas", acota Perochena.

En el terreno de la calificación, Francisco Valle, dirección general de desarrollo de negocios de HR Ratings, describe que muchas de las empresas deben cumplir con este requisito para acceder a algunos créditos de la banca comercial o de la banca de desarrollo,

pero más allá de ese paso obligado, es una oportunidad para revisar el ritmo que lleva la empresa tanto en temas cualitativos como cuantitativos.

En la perspectiva de Valle, en momentos en donde el mer-



El mito de la calificación

Las empresas calificadoras fueron puestas en la discusión nacional desde la más alta esfera política del país. No obstante, la función que realizan puede ser clave en el ritmo y permanencia en el tiempo de una empresa.

En cuanto al costo, este se amortiza en el tiempo y con posteriores emisiones, además de que una calificación competitiva permitirá acceder a mejores condiciones financieras (tasas y plazos), con lo cual ese beneficio se puede aplicar en la ecuación del costo, enfatiza Francisco Valle. "La calificación es sólo para empresas de la bolsa", otro de los mitos. "Puede ser vista como una evaluación de los procesos, puedes identificar qué haces bien o qué haces mal y las áreas de oportunidad para la empresa. Hacia el mercado, pueden tener mejores relaciones con clientes y proveedores", resalta el director general de desarrollo de negocios de HR Ratings.



cado tendrá un crecimiento natural precedido de una caída, es importante que las empresas tengan ese diagnóstico que ofrece la calificación, para fortalecer su presencia ante los clientes y de manera interna.

PROYECCIÓN NATURAL

Los participantes del mercado bursátil son enfáticos al mencionar que es un mito que la llegada de las empresas a la bolsa sea una ruta compleja o costosa, bajo 2 argumentos, muchos de los requisitos ya fueron cubiertos para acceder a créditos de la banca comercial o de desarrollo. Y en cuanto al costo, al ser financiamientos de largo plazo, esos gastos administrativos que algunos son de única ocasión, pueden amortizarse en el tiempo.

El reto según coinciden, es que las empresas tengan un proceso de institucionalización y un gobierno corporativo en funciones, situación que beneficiaría para listar una acción o en su caso la emisión de deuda.

Solventados esos elementos se podrán acceder a diversos beneficios entre los que están una mejor relación con las fuentes de financiamiento, alineación en la rendición de cuentas, una política de toma de decisiones de manera colegiada, y un avance constante en las ventas. "Se tiene evidencia de que una empresa listada en la bolsa obtiene resultados favorables en sus diversos indicadores, con lo cual también tiene un marketing corporativo", comparte Juan Manuel Oliva.

Un aspecto que se destacó es el hecho de que participar en el mercado bursátil no cancela las otras fuentes, la recomendación de los entrevistados lo mejor es tener la diversificación en ese terreno.

Las ventajas que brinda el mercado bursátil es la gama potencial de inversionistas que pueden participar, sea deuda o emisión de capitales, acceso a plazos más largos, las tasas más competitivas en el tiempo, y cuando se habla de deuda saber cuánto se tiene que pagar en el tiempo da mucha ventaja. "En la parte cualitativa además de la institucionalización, la proyección que tiene la empresa permite acceder a mejores negociaciones", asevera Javier Perochena. 

S&P/BMV IPC

» La última cotización registrada fue 19-Abr-21.



Fuente: Yahoo Finance.

Nota: Las fechas tomadas son MM/DD/AA.



¿Qué hacemos después del Ever Given?



POR
OSIEL CRUZ PACHECO

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

Sígueme en Twitter
@CruzOsiel

Pocas veces el sector transporte salta de su anonimato a las noticias principales de los medios masivos del mundo como lo hizo el pasado 23 de marzo cuando el **Ever Given**, de 400 metros de eslora y 60 de manga, bloqueó el Canal de Suez, una vía estratégica por la que atraviesa casi un tercio del comercio global.

Los 6 días que el buque de la naviera **Evergreen** obstruyó la vía acuática que une el océano Índico con el mar Mediterráneo, provocaron el mayor congestionamiento marítimo por accidente del que se tenga registro en el comercio global. Las cadenas de suministro de comercios e industrias de distintos países sufrieron su interrupción a consecuencia de los 360 buques que permanecieron atorados sin poder llegar a su destino en tiempo. El rezago generado, según firmas como **Maersk Line**, se habrá solventado hasta fines de mayo o principios de junio.

Pero, como dice el adagio: no hay mal que por bien no venga, la crisis provocada en el Canal de Suez ha movido a la reflexión de muchos actores y también a la acción. El mundo actual no puede ser tan vulnerable a situaciones como estas y debe contar con alternativas para hacer frente a este tipo de contingencias que pueden repetirse en el futuro.

Al cierre de abril, por ejemplo, la naviera suizo-italiana **MSC** realizó las primeras pruebas de una ruta intermodal entre Asia y Europa, con un componente terrestre importante.



Los daños que como efecto dominó generó el **Ever Given**, superaron los 7,500 millones de dólares al trastocar múltiples cadenas de suministro.

Se trata de un servicio que ya está disponible y que se ofrece para los mercados de China, Corea y Japón a Europa. La ruta utiliza los puertos rusos de Vladivostok y Vostochniy, donde conecta con el ferrocarril ruso transiberiano hasta San Petersburgo (mar Báltico), y finalmente a los puertos del norte de Europa.

Con esta ruta alterna se intenta conectar los puertos de Shanghai, Ningbo, Quingdao, Busan y Yokohama en Asia con Amberes, Bremerhaven, Rotterdam, Hamburgo y Le Havre, en un trayecto de 24 días de tránsito, de los cuales 13 serán del servicio ferroviario.

Esta es una propuesta que **MSC** está colocando como alterna a la ruta marítima tradicional vía el Canal de Suez, para unir la principal ruta de comercio que se tiene a nivel global.

Pero también el gobierno de Egipto ha salido al paso y planteado la idea de hacer actualizaciones a la infraestructura del Canal de Suez, para adaptarla a las nuevas necesidades que los buques de nueva generación están demandando y que circulan en esa ruta. La vía interoceánica para el país árabe es una fuente importante de ingresos, de ahí el interés de que la misma siga concentrando las rutas comerciales marítimas entre Asia y Europa.

En otra línea de actuación, están otras propuestas que impulsan el *nearshoring* y desglobalizar la producción en un camino de 2 vías: por un lado hacer menos vulnerables las cadenas de suministro ante eventos como el del **Ever Given**; y, por el otro, reducir la hue-



illa de carbono de los productos al acercar su manufactura a terceros países más cercanos a los de consumo.

De acuerdo con las compañías aseguradoras, los daños que como efecto dominó generó el **Ever Given** superaron los 7,500 millones de dólares al trastocar múltiples cadenas de suministro. Este tipo de eventos que tuvo su origen en un viento atípico del desierto que hizo girar el buque y encallarlo, serán cada vez más frecuentes en el futuro y los riesgos aumentan.

Otras voces, quizás las menos enteradas, proponen regresar al uso de buques de menor escala para el intercambio comercial, y dejar así de presionar el escalamiento de infraestructuras logísticas que también tienen su impacto sobre el medio ambiente.

El dilema al que nos enfrentamos es mayúsculo, pero bien vale la pena esta oportu-

nidad para reflexionar y actuar acerca de cómo minimizamos los riesgos de que se repitan historias como esta o más graves que la del **Ever Given**, en vías que son limitadas y frágiles para el comercio global como lo es el Canal de Suez.

MSC ROMPE SU RÉCORD

Siguiendo con las navieras, **MSC** reportó un nuevo récord durante 2020 al haber movilizado 1.9 millones de contenedores refrigerados en comparación con su anterior año récord 2019, cuando sumó 1.8 millones de contenedores de este tipo movilizados entre todos los puertos a los que sirve en el orbe. La señal también que manda este número es la exportación creciente de productos perecederos la cual no se contuvo a pesar de la pandemia por COVID-19 que pegó a la mayoría de los países.♦



www.tmultimod.com.mx

Oficinas

- | | | |
|--------------|-------------------|---------------------|
| • Veracruz | • Lázaro Cárdenas | • San Luis Potosí |
| • Altamira | • Guadalajara | • Laredo, Tx |
| • Manzanillo | • Monterrey | • San Diego, Calif. |

TRANSPORTE MULTIMODAL, S.A, DE C.V.

INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS

Benjamín Franklin No. 204 2do piso, Col. Escandón, México D.F., C.P. 11800

Tels.: (55) 509175 72-73, 74, 75, 76, y 77

- Reexpedición y consolidación de carga internacional
- FCL y LCL
- Carga consolidada de Hong Kong, Taiwan y Korea
- Buyer consol y multiconsolidaciones regionales
- Sistema de rastreo de embarques en línea
- Red mundial de Agentes





El avión, los ricos y la pandemia



POR
JUAN ANTONIO JOSÉ

El autor es académico
aeronáutico

No cabe duda que la pandemia ha evidenciado, quizás más que nunca, las profundas diferencias en el grado de acceso al bienestar entre ricos y pobres del mundo entero.

No quiero sonar clasista y menos como luchador social, pero lo cierto es que hoy día queda más claro que nunca que más allá de trabajar en temas de desarrollo de vacunas, la humanidad tiene que atender temas de equidad.

Y es que no puedo dejar de percibir cómo en el marco de la pandemia, nuevamente las naciones “en desarrollo”, y los más pobres en ellas, terminan siendo los más desprotegidos.

Un rico o poderoso se puede dar el lujo de no tener que salir para nada de su casa o evitar que alguien entre a ella para mantener su trabajo, ingresos y estilo de vida gracias a su capacidad de contratar de tiempo completo a personal de servicio o darse el lujo de acceder a los mejores servicios médicos, medicinas y tratamientos o tenerlos en su casa en caso de requerirlos.

Tampoco puedo hacer la vista al lado hacia el hecho de que el aerotransporte, por más democratizado que se le pueda considerar en la actualidad con eso de sus bajas tarifas, no deja de ser un vehículo para que las clases le-

gítima o ilegítimamente pudientes accedan, más que otros sectores sociales, a ese factor de bienestar de tanta importancia que es la salud, en particu-

lar en tiempos de una emergencia sanitaria con las características de la actual.

Sin dejar de reconocer que el avión, gracias a su capacidad de transporte de insumos, medicinas, médicos, personal sanitario y vacunas, es uno de los principales medios de contención del virus, la aviación es también la opción al alcance de esos profundos bolsillos capaces de hacer viajes en las condiciones de seguridad sanitaria que solamente un vuelo privado puede ofrecer o para trasladarse tal y como varios cercanos ya lo han hecho hacia los Estados Unidos para aplicarse la inyección más cara de sus vidas, con la que por cierto pretenden, y sobra decir que sin garantía alguna, protegerse del bicho que nos amenaza.

Alguien me dirá y con razón, que es de recho de quien ha ganado legítimamente su dinero emplearlo en lo que más le convenga. De acuerdo. Este comentario no pretende insinuar siquiera otra cosa, sino hacer llamar un nuevo esfuerzo, seguramente con resultados tan vanos como los anteriores, para invitar a la humanidad a hacer conciencia de los inmorales niveles de inequidad que existen en el mundo.

Con el que tengo problema y muy serio, es con quien ahora mismo está volando con destino a San Diego, Miami o Houston para vacunarse, empleando recursos provenientes de actividades como robar, evadir impuestos, estafar, abusar o explotar al estado, a instituciones, a socios, a proveedores, a familiares o a colaboradores.

No cabe duda que entre otras consecuencias, la pandemia ha borrado todavía más del léxico a la palabra ética.♦



Con el que tengo problema y muy serio, es con quien ahora mismo está volando con destino a San Diego, Miami o Houston para vacunarse.



El próximo 6 de junio se llevarán a cabo las elecciones más grandes en la historia de nuestro país, 94 millones de ciudadanos registrados, 163,000 casillas, 7,921 cargos en disputa en las 32 entidades del país, para elegir a 500 diputados, 15 gobernadores, congresos y alcaldías en 11 estados.

La elección de una nueva Cámara de Diputados y especialmente la reelección de aquellos legisladores que aspiran a representar por 3 años más, los intereses de los ciudadanos y específicamente de los autotransportistas, debería ser, esperamos que ahora sí, la oportunidad para recoger la opinión de los involucrados en la cadena del autotransporte, sobre los problemas y las oportunidades de este importante sector, columna vertebral de la economía; autotransportistas, usuarios del autotransporte, fabricantes de equipo, entidades financieras, operadores logísticos y otros tienen mucho que decir.

Por su parte, los legisladores deberán analizar y promulgar políticas públicas, para hacer posible un autotransporte más productivo, rentable y moderno, beneficiando a miles de personas que participan en este.

Aunque de manera recurrente se habla de la renovación del parque vehicular de camiones de carga, en virtud del promedio de 19 años de antigüedad, esto no será posible mientras no se ordenen algunos segmentos del sector, donde prolifera la informalidad y el no cumplimiento de las principales reglas legales y la normatividad, empezando por un seguro de responsabilidad civil o daños a terceros como se le conoce, las normas ambientales, de dispositivos de seguridad, así como de pesos y dimensiones.

En este sentido, considero que la capacitación es el mejor aliado para demostrarle a estos autotransportistas por qué les conviene estar en la legalidad y cumplir con

Autotransporte de carga y elecciones

las normas, por ello una política pública que facilite el acceso a capacitadores experimentados plenamente probados, sería útil para todos aquellos que desean un cambio y convertir su unidad productiva en un negocio formal.

También existe un sector formal, donde autotransportistas de todos tamaños cumplen con las reglas y las normas antes referidas y se sentirían muy motivados, por ejemplo, con políticas públicas que hagan posible:

1) Conocer la tendencia de los costos en empresas líderes con las mejores prácticas de operación, que les permita optimizar dichos costos y de esta forma ser más productivas. No hay prácticamente nada que inventar, en Europa y específicamente en España, el gobierno elabora y publica el "observatorio del costo de transporte de mercancías por carretera", donde de manera sencilla y accesible se conocen los costos fijos y variables de cada tipo de transporte, ya sean cajas cerradas, plataformas, refrigerados, etcétera.

2) Promover aplicaciones públicas o privadas que a través de un sistema de gestión GPS enlacen al autotransportista con el usuario que proporciona la carga, y de esta forma, los camiones que van

cargados regresen car-

gados y el esfuerzo de los autotransportistas sea compensado haciendo rentable su empresa.♦ Una política pública que facilite el acceso a capacitadores experimentados plenamente probados, sería útil para todos aquellos que desean un cambio.



POR
GUSTAVO GARCÍA

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

@GustavoAGG1953





STI fortalece infraestructura

para mantener avance en el mercado



POR DIDIER RAMÍREZ TORRES

✉ @DidierRT

Al cierre del primer trimestre de este año, Grupo Super Transporte Internacional (STI) alcanzó niveles históricos de operación, de la mano de la reactivación económica tanto en Estados Unidos como en México, mercados a los que atiende.

En la primera parte de 2021 Grupo STI integró 32 unidades Kenworth T680 para los objetivos de renovación y crecimiento de la flota, a este pedido se agregarán 50 en el resto del año con el objetivo de mantenerse con un parque vehicular moderno y eficiente, comenta Felipe Gaytán, director general de Grupo STI.

En la perspectiva del directivo, la dinámica de industrias como la automotriz y estados o regiones como Nuevo León, Coahuila y el Bajío están respondiendo de manera favorable a los programas de estímulos de la administración del presidente de Estados Unidos, Joe Biden.

La misma situación siguieron con los equipos de remolque, que en 2020 recurrieron a la renta de cajas secas para compensar el desbalance entre

exportaciones e importaciones y poder apoyar las estrategias de sus clientes tanto en México como en Estados Unidos.

Para reemplazo de esas cajas en renta, STI realizó la adquisición de 120 cajas secas Fruehauf, que además tienen el objetivo de renovar parte de los equipos.

“El desbalance se amplió con la presencia del COVID-19, por el cierre de industrias, los bajos inventarios y en combinación motivó que hubiera diferentes necesidades. No obstante, poco a poco la exportación se está nivelando y en el tiempo se recuperará ese ciclo”, identifica Felipe Gaytán.

Con estas acciones, STI se prepara para un incremento gradual de los volúmenes del intercambio comercial, mismo que en su perspectiva estará motivado no sólo por la aplicación de estímulos en la economía de Estados Unidos, también por la guerra comercial con China y por elementos como el nearshoring y el efecto del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

Grupo STI está conformado por STI y Expedited Specialized Logistics (ESL), con una flota de 320 tractocamiones y 1,400 equipos de remolque. ♦

La era digital en la industria del transporte

Transportadora Consolidada y SITRAK

Transportadora Consolidada (TC) se caracteriza por la excelencia en atención al cliente y la más alta calidad de servicio en logística y cadena de suministro. La amplísima variedad de opciones personalizadas para dar respuesta a las diferentes necesidades de sus clientes la han colocado en una indiscutible posición de liderazgo. La innovación y desarrollo tecnológico le permiten dar soluciones seguras y eficientes en custodia, manejo y transporte de mercancías.

La pandemia ha obligado a la industria de logística y transporte a reinventarse y plantear nuevas estrategias para mantener su competitividad. El Capitán Fausto Velázquez Franco, Director General de Transportadora Consolidada, afirmó que “conscientes de esta realidad, en TC llevamos a cabo una maximización de los recursos, optimización operativa y renovación de nuestra flota. Así es como estamos dando respuesta a nuevas exigencias”.

TC está jugando un papel muy importante acercándose a sus clientes para ayudarlos a adaptarse a esta nueva era e invirtiendo en tecnología. “Hacer en-

tregas seguras, en tiempo y completas se ha convertido en un nuevo estándar para la industria”. SITRAK ha brindado ventajas altamente competitivas para TC al ofrecer ahorro de hasta el 40% gracias a sus motores nacidos a gas, tecnología de vanguardia y una reducción significativa de la huella de carbono.

El pasado 26 de marzo TC recibió de SITRAK las primeras 10 unidades del modelo C7H CNG. Ramsés Pérez, director general de Comercializadora del Bajío SITRAK (CBS), refrendó el compromiso que tienen con TC y que quedó demostrado en un detallado plan de servicio, stock de refacciones y un equipo dedicado a dar atención personalizada.

El Capitán Fausto Velázquez señaló que “la propuesta de valor de SITRAK y su principal diferenciador, que es precio del combustible, han permitido una rentabilidad operativa importante que habíamos estado buscando. Estamos gratamente sorprendidos por su tecnología, servicio y la experiencia de compra. Sin duda, en CBS están haciendo la diferencia en la industria del transporte”.





“Freno” en trámites al autotransporte afecta ingresos a la Federación

Un descenso de 39% en los trámites de permisos al autotransporte federal incidió en los ingresos por conceptos de pago de derechos y otros conceptos.

POR DIDIER RAMÍREZ TORRES
@DidierRT

Derivado del distanciamiento social que se tuvo que guardar por la presencia de la pandemia de COVID-19, los trámites ante la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) por parte del autotransporte se redujeron en 39%, de acuerdo con la Estadística Básica del Autotransporte publicada recientemente.

Si bien, la caída en la actividad es un factor que detonó esto, también durante 2020 diversos organismos exigieron a la Dirección General de Autotransporte Federal (DGAF) que agilizara la expedición de trámites, en particular las altas y bajas de unidades, proceso que a decir de diversos organismos ralentizó la comercialización de unidades nuevas. “Para qué compro camiones para tenerlos parados por falta de placas”, comentaron a T21 diversos transportistas.

Con base en la Estadística Básica del Autotransporte, en 2020 se realizaron 34.6% menos

Ingresos a la Federación por el autotransporte

» (mdp)



“Fuente: Elaboración Business Intelligence T21 con datos de la Estadística Básica del Autotransporte 2020. DGAF - SCT.

Nota: Se presenta el total y los dos conceptos de mayor aportación.

“trámites de permisos” frente al año previo, totalizando 96,637 trámites, mientras que el año previo se ejecutaron 158,651.

El mayor efecto que se tuvo fue en las “Bajas” de vehículos, que se registraron 20,384, esto fue 36.5% menos que el año previo. En “Altas” se realizaron 57,610 operaciones, un 29% menos frente a 2019.

En cuanto a las “Altas” de tractocamiones de 3 ejes (T3), la configuración mayormente empleada en el autotransporte federal, las altas descendieron en 29.5%, al ubicarse en 20,631 registros, frente a los 29,783 del año previo.

Esta situación incidió en los “Ingresos por Concepto de Derechos, Productos y Aprovechamientos” a la Federación, con base en el documento de la DGAF, la dependencia reportó en 2020 un total de 389.74 millones de pesos (mdp), un -43.6% respecto a lo obtenido en 2019 por los mismos conceptos.

El rubro más afectado fue el de “Derechos”, que en 2020 ingresó 349 mdp, un 43.5% por debajo del nivel de 2019, cuando alcanzó 617.34 mdp, el nivel más alto desde 2017, cuando la dependencia comenzó a registrarlos. ♦

Trámites para permisos



“Fuente: Elaboración Business Intelligence T21 con datos de la Estadística Básica del Autotransporte 2020. DGAF - SCT.

Nota: Se presenta el total y los trámites con mayor ponderación en el total.

Arenas movedizas

para la inversión

México se mantiene al margen de las naciones más atractivas para la Inversión Extranjera Directa, pero puede corregir la desconfianza que ha propiciado en lo que va de la administración.

POR ENRIQUE DUARTE RIONDA
 @EnriqueDuRio

Y

a son 2 años consecutivos en los que México ha quedado relegado de los 25 países más atractivos para los inversores globales. El país ingresó por primera vez en 2001 al Índice de Confianza de Inversión Extranjera Directa, realizado desde 1998 por la firma de consultoría Kearney, y sólo en 3 ocasiones no ha sido considerado en este selecto grupo, las últimas 2 bajo la actual administración federal (2020 y 2021, la primera fue en 2011).

La situación en la que se encuentran el planeta y sus habitantes por la crisis sanitaria derivada de la COVID-19, ha puesto en aprietos a la mayoría de los países -salvo China e India- en la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED). En 2020,



42%
Fue la caída
de la IED global
en 2020, de acuerdo
con la UNCTAD.



año de inicio de la pandemia, el flujo de estas inversiones en el mundo tuvo una estrepitosa caída de 42% a tasa anual (-69% para economías avanzadas y -12% para los mercados emergentes y fronterizos), de acuerdo con las estimaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés).

En los que va del sexenio del presidente Andrés Manuel López Obrador (1 de diciembre de 2018 a la fecha), propios y extraños han atestiguado una serie de decisiones en materia de política pública poco o nada afines a lo que se venía mostrando, con una retórica enfocada a un supuesto combate a la corrupción generada en períodos anteriores. El gobierno federal ha realizado cancelaciones de grandes proyectos de inversión - como la construcción del Nuevo Aeropuerto Internacional de México o la planta cervecera que construía Constellation Brands en Mexicali, Baja California- que han alertado a los extranjeros y su confianza por alojar sus capitales en el país.

“En 2021 los inversionistas son muy cautelosos y están tomando muchas precauciones en términos de sus decisiones (...) esto se ha profundizado con la pandemia”, aseguró Ricardo Haneine, socio director de Kearney en México, en la presentación de los resultados del índice de confianza. Al explicar por qué

Índice de Confianza de Inversión Extranjera Directa de Kearney 2021

2020	2021	País	Puntaje
1	1	Estados Unidos	2.17
2	2	Canadá	2.10
3	3	Alemania	2.07
6	4	Reino Unido	1.99
4	5	Japón	1.98
5	6	Francia	1.95
7	7	Australia	1.90
9	8	Italia	1.88
11	9	España	1.86
10	10	Suiza	1.86
14	11	Países Bajos	1.82
8	12	China (incluyendo Hong Kong)	1.81
13	13	Nueva Zelanda	1.78
15	14	Suecia	1.77
19	15	Emiratos Árabes Unidos	1.77
12	16	Singapur	1.77
16	17	Bélgica	1.74
24	18	Noruega	1.73
-	19	Austria	1.72
21	20	Portugal	1.71
17	21	Corea del Sur	1.71
20	22	Dinamarca	1.70
18	23	Irlanda	1.66
22	24	Brasil	1.64
23	25	Finlandia	1.63

Fuente: Kearney



el país no figuró este año en el indicador, enfatizó que a pesar de que se han impulsado algunas iniciativas como la ratificación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), en vigor desde el 1 de julio de 2020, y el efecto *nearshoring* no fue suficiente para que los inversionistas catalogaran a México como uno de los principales objetivos.

Esta situación va de la mano con el freno que ha aplicado el gobierno de López Obrador a la dinámica que se venía presentando con la reforma energética, con un efecto en las rondas de exploración y producción petroleras para la iniciativa privada, así como a los nuevos proyectos de generación de energía eléctrica " limpia ". Así mismo, los cambios legislativos en materia de subcontratación "outsourcing", que limita la flexibilidad en el mercado laboral, y la extinción de fideicomisos públicos, que afectan a múltiples sectores económicos, incluyendo la investigación, innovación y desarrollo tecnológico, son algunos de los factores que han menguado la confianza sobre el país, de acuerdo con Haneine.

Datos de la Secretaría de Economía muestran que México recibió en 2020 un total de 29,079.4 millones de dólares (mdp) en flujos de IED, un monto 11.7% menor que lo registrado en 2019. Un dato que destaca es que el sector Transportes, correos y almacenamiento representó un 10% del total de la IED (en 2019 ocupó el 3%), con un monto de 2,853.3 mdp, un 228% superior a lo captado un

año antes, con un total de 65 empresas que aportaron a este flujo (cuando en 2019 fueron 102).



De acuerdo con la UNCTAD, el hecho de que México no haya mostrado una caída superior se debe a las "resilientes ganancias reinvertidas", según se lee en su *Monitor de tendencias de inversión* publicado en enero de 2021. Los datos oficiales refieren que del total de IED que el país recibió el año pasado un 55% fue por reinversión de utilidades.

Pero qué tan lejos se encuentra México de los 25 países más atractivos para la inversión. Haneine observó un espacio marginal para ello. El Índice de Confianza de Inversión Extranjera Directa toma un puntaje que va del 0 al 3, siendo Estados Unidos el de mayor calificación con 2.17 puntos y Finlandia el menor con 1.63. Al revisar la calificación de México de 2021 esta está a tan sólo 3 centésimas del último lugar (con 1.60 puntos).

"Se tiene que llegar a una solución y esperemos que esto se entienda si es que queremos de veras detonar una actividad productiva que va a generar más empleo más capacitación, más recursos a nivel privado y público. En la medida en que las políticas públicas se reenfoquen vamos a poder detonar y ganar esos puntos", de acuerdo con Haneine. ♦

¿Cuáles son los factores generales más importantes para su compañía al decidir en dónde hacer una Inversión Extranjera Directa?

2020	2021	Factor	Porcentaje
1	1	Tasas y facilidad de pago de impuestos	16%
2	2	Capacidades tecnológicas y de innovación	15%
7	3	Capacidades de investigación y desarrollo	13%
11	4	Eficiencia del proceso legal y regulatorio	13%
3	5	Transparencia regulatoria y falta de corrupción	13%
13	6	Fortaleza de derechos de propiedad e inversiones	12%
12	7	Incentivos gubernamentales para inversionistas	12%
17	8	Costo de mano de obra	11%
5	9	Facilidad para mover capital dentro y fuera del país	11%
9	10	Entorno de seguridad general	11%
6	11	Tamaño del mercado interno	10%
4	12	Calidad de la infraestructura digital	10%
8	13	Participación del país en acuerdos comerciales	9%
14	14	Disponibilidad de capital financiero en mercado interno	8%
18	15	Talento / Habilidad de la mano de obra	8%
15	16	Calidad de la infraestructura física	8%
10	17	Desempeño de la economía interna	8%
16	18	Disponibilidad de materias primas y otros insumos	6%
19	19	Disponibilidad de terrenos / inmuebles	6%

Fuente: Kearney



La reinvenCIÓN de Hutchison Ports TIMSA

Tras perder prácticamente todo su volumen, la terminal celebra el movimiento de 10 millones de toneladas de granel mineral y el retorno de contenedores a su operación.

Por ALBERTO ZANELA Y OSIEL CRUZ
@BetoZanel / @CruzOsiel



La reconfiguración que ha tenido el puerto de Manzanillo en la última década con la entrada en operación de diversas terminales, así como factores exógenos como la consolidación naviera, propiciaron que la terminal Hutchison Ports TIMSA viera caer drásticamente el movimiento de contenedores, su principal nicho de mercado. Sin embargo, se reinventó.

En 2017, la terminal invirtió poco más de 350 millones de pesos (mdp) en la adquisición de un sistema novedoso que consistió en contenedores volteables y spreaders tipo *rotainers* diseñados especialmente para transportar y manejar granel mineral. Esta tecnología fue seleccionada para coadyuvar con las grúas móviles, tractocamiones, ReachStacker y montacargas, de tal forma que a la fecha suma ya la operación de 10 millones de toneladas de productos como mineral de hierro, cobre y zinc, principalmente, de acuerdo con Manuel García Gordillo, gerente general de Hutchison Ports TIMSA.

“Manejamos más del 50% del mineral que se opera en el puerto de Manzanillo y es por eso que ha sido interesante cómo en 4 años manejamos ya 10 millones de toneladas; eso tiene que ver con el sistema que implementamos con *rotainers*, es un sistema que asegura el que haya buenos rendimientos y cuida el medio am-

Manuel García Gordillo,
gerente general de
Hutchison Ports TIMSA.





biente. Los rotainers es un sistema seguro que protege con tapas la carga de los clientes, se evitan derrames y pérdida de producto", señala.

En entrevista con T21, Manuel García sostiene que, pese a la férrea competencia que existe en el puerto para la atención de todo tipo de carga, la productividad de la terminal y los niveles de servicio que ofrece le han permitido obtener buenos resultados, aunado a los sistemas digitales con los que cuenta y con los que facilita las transacciones de información con sus clientes. En el caso de los rotainers, donde es pionero en su uso en Manzanillo, abunda que invertirá en éste y los siguientes 2 años 30 millones de pesos en la actualización tecnológica.

"La competencia en el puerto de Manzanillo es muy fuerte y los clientes tienen opciones muy distintas para elegir, pero nuestra empresa se ha enfocado en flexibilidad y muy buen servicio, estamos muy pendientes de las necesidades de los clientes y esto nos ha ayudado a mejorar nuestros procesos con un sistema interno para la medición de costos en cada una de las actividades, hacemos análisis y proponemos a nuestros clientes soluciones y buenas tarifas", enfatiza el ejecutivo.

RETORNO AL ORIGEN

Con estos diferenciadores, aunado a la fortaleza que Hutchison Ports tiene como grupo, fue que el año pasado TIMSA firmó un contrato con la naviera Evergreen que le permitió volver al mercado de contenedores, donde espera mover 280,000 unidades de 20 pies (TEU) en 2021.

"Ha sido un trabajo intenso del grupo para retomar la operación de contenedores, ha tenido mucho que ver el trabajo



comercial en equipo entre el corporativo y nuestra área comercial local, incluso con la fuerza que tenemos como grupo en el mundo para lograr que Evergreen nos favoreciera con su principal servicio en Manzanillo, al equipo local de TIMSA nos corresponde dar un servicio eficiente que hoy damos por hora buque de productividad", detalla Manuel García.

Bajo este escenario de carga combinada, la logística ha resultado un factor clave dentro de Hutchison Ports TIMSA, pues con 13.5 hectáreas de infraestructura en el puerto, 7 grúas móviles y 450,000 TEU de capacidad dinámica, ha enfrentado de forma eficiente tanto la atención de contenedores como de granel mineral, producto que también tiene capacidad de almacenar con los rotainers.

Pese a la pandemia por COVID-19, Manuel García califica al 2020 como un buen año para la terminal, pues además de las 10 millones de toneladas de minerales que acumula en 4 años, en breve podría estar sumando una segunda línea naviera en materia de contenedores, con lo que estaría rebasando los volúmenes proyectados para 2021.

Lo anterior derivado también de las acciones que Hutchison Ports emprendió como grupo, proporcionando las condiciones sanitarias óptimas para reducir el riesgo de contagio entre su personal, incluso con pruebas rápidas de identificación del virus SARS-CoV-2 y a otras más de 20 medidas que se implementaron entre todo su personal.◆



La apuesta logística de Maersk

Por LUIS ALBERTO ZANELA
 @BetoZanel

Ricardo Rocha,
director de Logistics & Services de Maersk para Latinoamérica y el Caribe



A través de 4 pilares la empresa pretende consolidar su integración en Latinoamérica. Para el mercado mexicano aspira a formar parte de las 5 empresas más importantes de logística.



Ver video



Desde hace poco más de 2 años, Maersk se ha convertido en una empresa de logística puerta a puerta a través de fusiones internas entre diferentes empresas que la conforman, como es el caso de la absorción de Damco, su brazo logístico, así como una mayor integración de servicios con APM Terminals; aunado a adquisiciones de otras compañías en Estados Unidos y Europa. Así, la empresa separa la división Ocean, de transporte marítimo, y Logistics & Services, con soluciones de extremo a extremo, además de otras divisiones.

“Globalmente nosotros hemos tenido excelentes resultados el año pasado, a nivel Ocean y también Logistics & Services, donde específicamente logramos entregar 5 veces más de EBITDA comparado con el año anterior, algo relevante dentro de la industria, eso demuestra que nuestra estrategia va en camino de lo que estamos buscando a nivel mundial y en Latinoamérica no es diferente”, menciona Ricardo Rocha, director de Logistics & Services de Maersk para Latinoamérica y el Caribe.

En entrevista con T21, detalla que esta estrategia se basa en 4 pilares: la atracción de talento humano en áreas de logística, continuar con un crecimiento orgánico, adquisiciones de compañías y digitalización.

En el caso de Latinoamérica, Maersk se encuentra analizando los mercados con énfasis en Brasil, Mé-

xico, Colombia, Panamá, Chile y Perú, donde buscaría comprar empresas que abonen a la eficiencia de sus servicios o invertir en la construcción de infraestructura propia como almacenes, sin que hasta ahora se tengan montos de inversión definidos.

En el caso específico de México, Ricardo Rocha apuesta a que Maersk se convierta en una de las 5 empresas de logística más importantes en el país, toda vez que como grupo cuenta con la terminal portuaria APM Terminals Lázaro Cárdenas, que es atendida por el ferrocarril Kansas City Southern de México que brinda una conexión sin costuras hacia Estados Unidos que podría extenderse hasta Canadá si prospera su compra por parte de Canadian Pacific.

“Nosotros creemos que México hacia futuro va a disminuir el rezago que mantiene con Brasil y eso está relacionado con los servicios de crossborder entre Estados Unidos y México, el flujo de mercadería del transporte ferroviario, autotransporte, se han incrementado y con lo que está pasando en el mundo creemos que una gran cantidad de empresas van a empezar a producir más cerca de su territorio y creemos que México seguramente va a ayudar a Estados Unidos con esta parte y también Latinoamérica”, enfatiza Rocha.

Los ingresos de la división Logistics & Services ascendieron a 6,963 millones de dólares (mdp) que, comparados con 6,331 mdp de 2019, representan un 10% más; mientras





que el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA) llegó a 454 mdd, desde los 216 mdd del año anterior, un 110% más, de acuerdo con los resultados financieros de Maersk.

ACELERADOR TECNOLÓGICO

La pandemia por COVID-19 dejó de manifiesto en 2020 la necesidad de digitalizar servicios y procesos, así como brindar al cliente soluciones para la fluidez de sus cadenas de suministro, donde Maersk aceleró su crecimiento.

“El tema de la pandemia aceleró el lanzamiento y optimización en todas las herramientas que estamos trabajando. Nuestro aplicativo de tracking en carga tuvo un crecimiento de 460% el año pasado, nunca habíamos visto tamaño crecimiento de acceso de nuestros clientes; la cantidad de usuarios en nuestro aplicativo creció un 150% y entre los servicios que hemos lanzado para entender las necesidades del mercado hemos lanzado Maersk Spot que es una solución de doble vía, donde el cliente se compromete a entregar la carga y nosotros nos comprometemos con el equipo y espacio en barcos (...) hoy en día esta solución totalmente digital ya representa 50% de los negocios que trabajamos en contratos de corto plazo”, comenta Ricardo Rocha.

Aunado a lo anterior, Maersk dispone de la empresa Twill donde los clientes pueden acceder a la solución de sus procesos a lo largo de toda la cadena; así como la participación en Tradelens que desarrolló en conjunto con IBM, donde logra integrar a diferentes navieras, puertos, terminales y empresas logísticas, conjuntando una base de datos para sus clientes.

“Hoy en día 55% del volumen mundial de carga marítima se gestiona dentro de Tradelens, ahí está el potencial. Esta herramienta no es sólo de Maersk, sino para el mercado, ahí participamos en el desarrollo, pero es una empresa separada y por eso se tiene la neutralidad para que los actores de la cadena de suministro estén participando”, abunda el ejecutivo.

Ante las diversas irrupciones que se presentan desde el año pasado en la cadena de suministro, con escasez de contenedores, saturación en diversos puertos y falta de espacio en barcos, por mencionar algunas, Maersk también acelera el paso en otras 2 soluciones más sofisticadas, incluso una que aún no se tiene al alcance de la región latinoamericana.

La primera es Maersk Flow, una herramienta diseñada para ayudar a pequeñas y medianas empresas para importar, pero que tienen dificultad desde origen hasta destino, entender dónde está su mercancía, cómo se puede trabajar la llegada de carga a destino, entre otras problemáticas. Recién disponible en la región, ya cuenta con 20 clientes.

La segunda es NeoNAV que, si bien está disponible a nivel mundial, aún en Latinoamérica aún no se encuentra en función, ya que es una solución más robusta para clientes y grupos grandes, pues les ayuda con base en tecnología a predecir el comportamiento de sus mercados en los siguientes meses, con lo que se puede planificar mejor la cadena de suministro. Hoy ya suma 3 clientes a nivel mundial.◆





III SUMMIT DE SEGURIDAD TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

27 Y 28 DE MAYO

UNA NUEVA ERA DE PROSPERIDAD CUÁNTICA

SIETE.CENTER

EL NUEVO CENTRO DE
SERVICIOS DE INFORMACIÓN
ESTRÁTICA DEL
TRANSPORTE EMPRESARIAL

DATA SCIENCE

ANÁLISIS DE BIGDATA PARA
LA TOMA DE DECISIONES

MACHINE LEARNING

APRENDE DE TUS DATOS
Y PREDICE TU FUTURO

CADENA DE SUMINISTRO 4.0

IA Y DIGITAL TWINS

SMARTCITIES

CIUDADES INTELIGENTES
Y SOSTENIBLES, EL DESAFÍO DE
UNA NUEVA ERA LOGÍSTICA

TIW

TRANSPORT INNOVATION WEEK
& LOGISTICS LATAM 2021

CAMPUS VIRTUAL IPRESET

UNA INICIATIVA DE INVERSIÓN
PARA LA PROFESIONALIZACIÓN
DEL SECTOR

CONFERENCIA MAGISTRAL

INNOVACIÓN, EDUCACIÓN Y BI:
LA COMBINACIÓN PERFECTA



SCT
SECRETARÍA DE
COMUNICACIONES
Y TRANSPORTES

social airbag



INFO



55 5330 3303



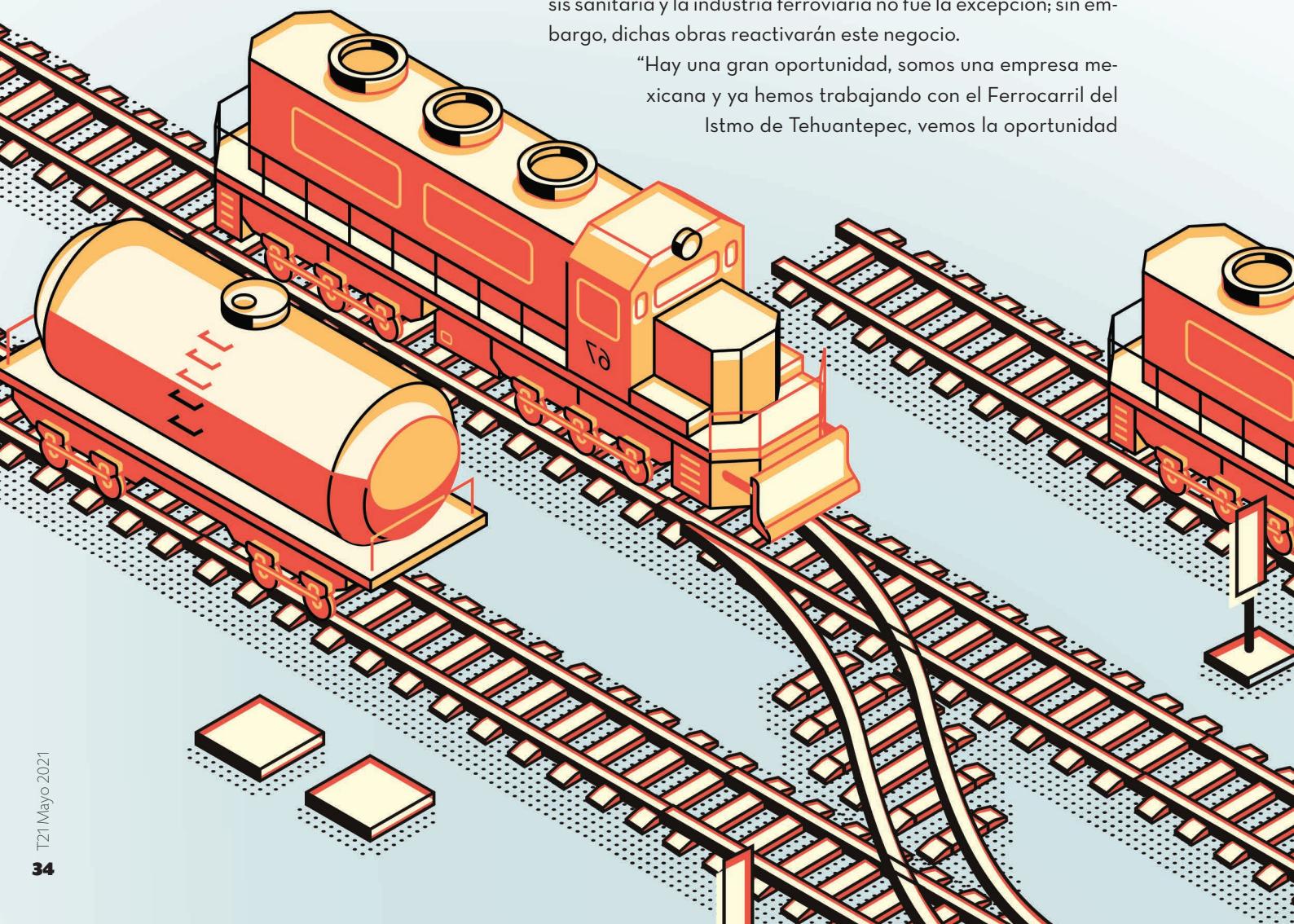
Arrendamiento a toda máquina

POR EVANGELINA DEL TORO
@evandeltoro

La pandemia por COVID-19 impactó al sector de arrendamiento de locomotoras, pero proyectos como el Tren Maya y el Transístmico, que forma parte del Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec, impulsarán esta actividad alentando su recuperación, de acuerdo con especialistas.

Jaime Ortiz Monasterio, director general de PQ Logistics, menciona que todos los sectores resultaron afectados por la crisis sanitaria y la industria ferroviaria no fue la excepción; sin embargo, dichas obras reactivarán este negocio.

“Hay una gran oportunidad, somos una empresa mexicana y ya hemos trabajando con el Ferrocarril del Istmo de Tehuantepec, vemos la oportunidad



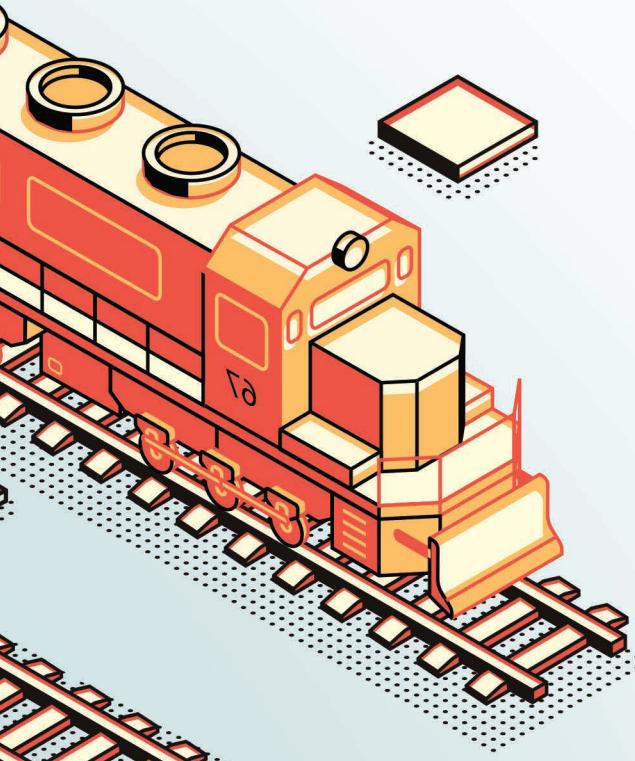
de hacer más proyectos con ellos y desarrollar ese mercado. Estamos preparados para atender la demanda que este corredor requiera", expone.

PQ Logistics se fundó en 2006 con el propósito de arrendar locomotoras y dar servicio en patios ferroviarios privados. Cuenta con más de 25 años de experiencia para realizar la carga o descarga correcta, aunado a más de 40 máquinas operando en México y ofrece un programa de adquisición con la potencial demanda del mercado.

Las locomotoras que utiliza se fabrican en Estados Unidos, donde se cuenta con solo 2 empresas que se dedican a ello, General Electric y Electro-Motive Diesel (EMD). Por lo tanto, las unidades con las que presta servicios en México son importadas de dicho país.

Mientras que la empresa mexicana BP 'S Rail, dedicada al mantenimiento y renta de locomotoras, prevé aumentar su participación en dicho mercado durante este año con los proyectos mencionados y reactivar sus planes de crecimiento que fueron afectados por la pandemia.

José Enrique Balboa, director de operaciones y representante legal de la empresa, explica que ello se llevará a cabo tras la reactivación de ciertos proyectos relacionados con el acero y cemento, así como en los servicios que presta al Ferrocarril del Istmo de Tehuantepec.



Contratos del FIT en este sexenio

01

Arrendamiento sin opción a compra de 36 tolvas de 3,850 pies cúbicos para operar en el Chiapas-Mayab.

Empresa: Arrendadora Nacional de Carros de Ferrocarril

Monto: 9,150,456 pesos

Proceso: Adjudicación directa

Fecha: 13 de diciembre 2018

02

Arrendamiento de 24 locomotoras sin opción a compra para servicios de operación y tráfico de carga en el Chiapas Mayab

Empresas: PQ Logistics y Business Parts

Monto: 2,249,100 dólares y 2,178,000 dólares, respectivamente

Proceso: Licitación pública

Fecha: 19 de febrero 2019

03

Arrendamiento de 27 locomotoras sin opción a compra para servicio de operación y tráfico de carga en el Chiapas Mayab

Empresas: PQ Logistics y Business Parts

Monto: 3,510,000 dólares y 2,743,200 dólares, respectivamente

Proceso: Licitación pública

Fecha: 28 de noviembre 2019

04

Arrendamiento sin opción a compra de 36 tolvas de 3,850 pies cúbicos para operar en el Chiapas Mayab

Empresa: Arrendadora Nacional de Carros de Ferrocarril

Monto: 8,531,492 pesos

Proceso: Adjudicación directa

Fecha: 18 de diciembre 2019

05

Arrendamiento sin opción a compra de 5 locomotoras diésel eléctricas para el servicio de operación y tráfico de carga a través del contrato abierto para operar en las líneas K, FA y Z

Empresa: PQ Logistics

Monto: 339,300 dólares

Proceso: Adjudicación directa

Fecha: 23 de marzo 2021



“Todo el año pasado se quedó detenido, ha habido algunas oportunidades, pero han sido escasas y ahora estamos viendo un repunte”, detalla.

Sin embargo, dice que, debido a la crisis durante el año pasado, diversos proyectos quedaron detenidos como la incorporación de más locomotoras a su flota, por lo que esperan que continúe recuperándose el sector ferroviario y así reiniciar sus planes en este año.

De igual manera, comenta que buscarán sumar a más ferroviarias a sus servicios y aumentar su participación en el mercado y con clientes como el tren Coahuila-Durango y otras empresas.

Bill Furman, presidente y director ejecutivo de The Greenbrier Companies, empresa que construye, alquila, repara y administra vagones de carga para ferrocarril, dice que en las plantas ubicadas en México están fabricando remolques de carretera y contenedores cisterna para el mercado mexicano, “ahí es donde vemos que la actividad regresa”.

De acuerdo con Jaime Ortiz Monasterio el arren-

amiento de locomotora es un negocio de alta especialidad y se debe de conocer perfectamente dicha unidad y todos sus componentes y sistemas. Mientras que como parte de los servicios que ofrece conlleva la participación de un mecánico a bordo para garantizar de forma inmediata el correcto funcionamiento de la misma, mientras que el mantenimiento que también los llevan a cabo permite garantizar el más alto nivel de disponibilidad y fiabilidad para la operación diaria.

“Contamos con la tripulación necesaria para operar la locomotora y el movimiento de los carros en todo el patio ferroviario de cada cliente. Las locomotoras que tenemos operando en México cuentan con todos los permisos y trámites de las autoridades correspondientes y cumplen con las regulaciones de autoridades americanas como son la FRA y AAR, así también con las normas y regulaciones mexicanas de la SCT y demás autoridades involucradas. Desde luego cuentan con las calcomanías de seguridad fundamentales, procuramos que estén pintadas y con el logotipo de los clientes para dar una buena imagen, entregamos en la planta donde estará trabajando durante todo el periodo del contrato el cual preferentemente es multianual”, explica.

También, menciona que proporcionan servicio de logística a otros clientes que manejan productos refinados como diésel o gasolina desde Estados Unidos hacia México supervisando todo el trayecto, junto con empresas como Ferromex, Ferrosur y Kansas City Southern de México. 



Panza llena a bajo costo

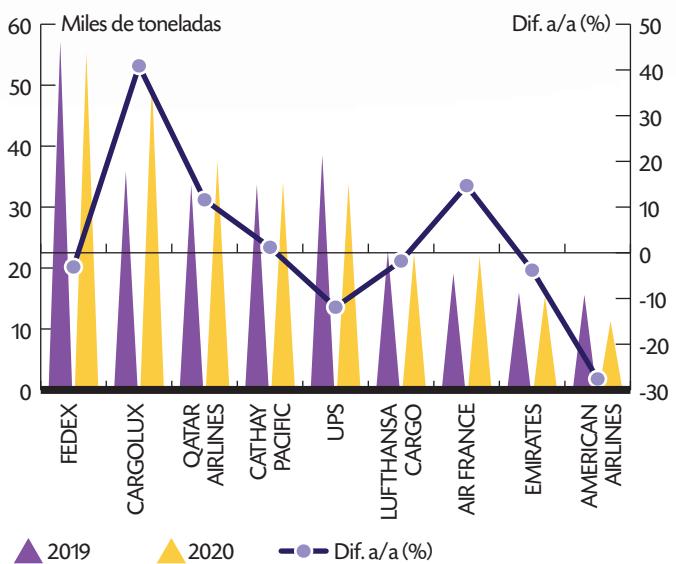
Si algo bueno dejó la pandemia fue la subsistencia de algunas aerolíneas con el movimiento de carga, donde las *low-cost* tienen potencial.

POR EVANGELINA DEL TORO
@evandeltoro

Aunque el movimiento de pasajeros es la principal fuente de ingresos para las aerolíneas, con la crisis provocada por la COVID-19 el transporte de carga se convirtió en la forma de subsistencia para algunas empresas, y en donde las aerolíneas de bajo costo (*low-cost*) tienen potencial.

José Ricardo Botelho, director ejecutivo y CEO de la Asociación Latinoamericana y del Caribe de Transporte Aéreo (ALTA), estima que actualmente cerca del 40% o 45% de la carga se transporta por la “panza” de las aeronaves.

Carga aérea regular internacional



Nota: El resto de las aerolíneas sumaron en 2019 un total 162.9 miles de toneladas, mientras que en 2020 alcanzaron 82 mil toneladas.
Fuente: Elaboración propia con información de AFAC.



“Las aerolíneas *low-cost* también tienen este mercado en donde pueden incursionar como todas las demás. Hoy solo un 10% de los ingresos de una aerolínea se concentran en la carga. No tenemos muchos vuelos de pasajeros, no tenemos el transporte en la bodega de aviones y muchos están trabajando con aeronaves carburadas y varias aerolíneas han solicitado el cambio de transportar pasajeros a carga”, sostiene.

Por mencionar un ejemplo, recientemente Viva Aerobus y Volaris solicitaron a la autoridad aeronáutica de

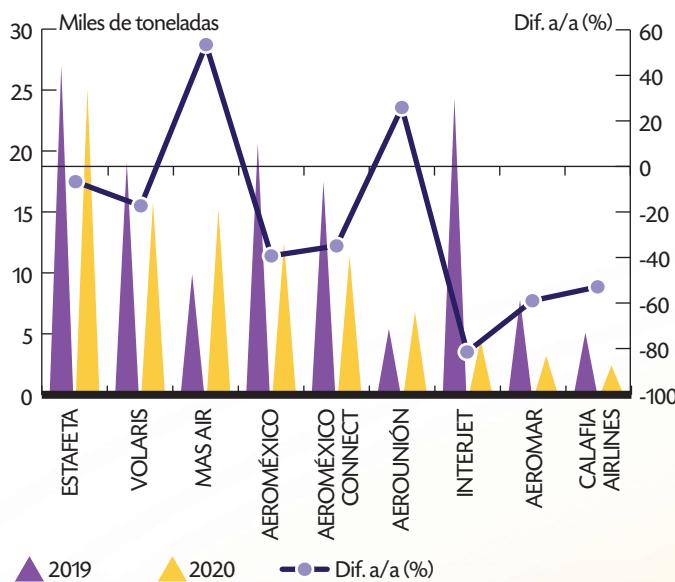
Colombia prestar servicios de transporte aéreo internacional de pasajeros, correo y carga entre México y dicho país. Las rutas fueron aprobadas.

Carlos Torres, analista de aviación, comenta que la firma dirigida por Enrique Beltranena es la que ha registrado un mejor crecimiento en el manejo de carga “y eso habla muy bien de su posición en rutas y frecuencias que están teniendo tanto a nivel doméstico como ahora las rutas que anunciaron para volar a Medellín y Bogotá, aquí será interesante la combinación de pasajeros y carga, y esa posición seguirá creciendo en los próximos meses”.

Aunque en el caso de Viva Aerobus fue a finales de 2019 cuando incursionó en el mercado de transporte de carga, servicio que brinda mediante el proveedor Aerocharter, empresa responsable de todo el proceso de envío, contemplando la atención y venta a clientes.

Actualmente la aerolínea transporta todo tipo de carga desde y hacia Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Querétaro, Mérida, Tijuana, San José del Cabo, Cancún y próximamente a Ciudad Juárez, Culiacán y Oaxaca.

Carga aérea regular nacional



▲ 2019

▲ 2020

—●— Dif. a/a (%)

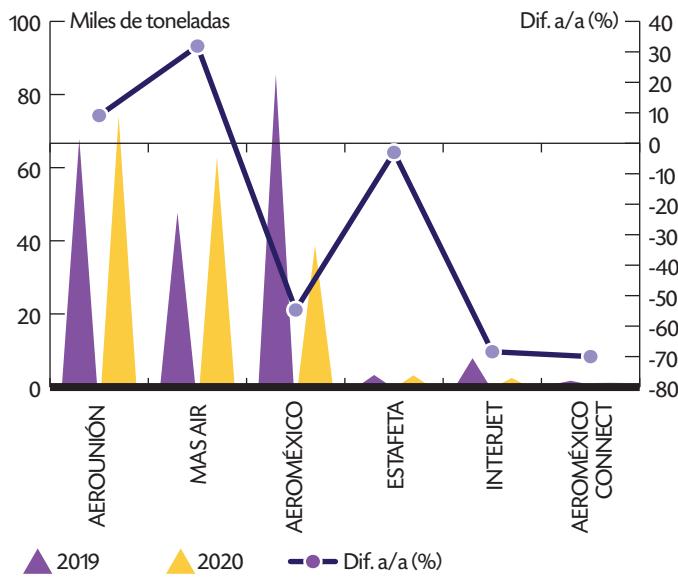
Nota: Interjet dejó de operar en diciembre de 2020. Viva Aerobus movilizó en 2019 un total de 80 toneladas, mientras que en 2020 operó 2.5 miles de toneladas, por eso no es comparable.

Fuente: Elaboración propia con información de AFAC.





Carga aérea regular internacional por aerolíneas nacionales



Nota: Interjet dejó de operar en diciembre de 2020. Volaris movilizó en 2019 un total de 100 toneladas, mientras que en 2020 operó 300 toneladas, por eso no es comparable.

Fuente: Elaboración propia con información de AFAC.

“Queremos dar respuesta a las necesidades de la industria aérea apoyando a las cadenas de suministros y asistiendo a los hogares de México, para que insu- mos, productos, medicamentos y ayuda humanitaria sigan volando por los cielos mexicanos y lleguen a sus destinos lo antes posible”, comenta Juan Carlos Zua- zua, director general de la compañía.

Félix Antelo, CEO del Grupo Viva Air, aerolínea colombiana de bajo costo, comenta que se encuentran realizando los trámites correspondientes para mover carga hacia México a la par de su inicio de operaciones al país en junio próximo, servicio que ya lo realizan en Colombia. “Efec- tivamente vamos a trasportar carga en estos vuelos”.

Carlos Torres expone que durante el último año y derivado de la crisis por la COVID-19, la transportación aérea de material médico fue muy importante, por lo que en general, las aerolíneas han incre- mentado su participación en el movi- miento de carga.

EVA AIR

The Far East Connection

- Gran capacidad
- 70 destinos a Oriente
- Tarifas competitivas
- Conexiones inmediatas
- Información por internet
- Información y seguimiento individual de los embarques
- Nuevo servicio al interior de China
- Puente aéreo Monterrey-Dallas-Asia



Benjamín Franklin No. 204 Col. Escandón, México
D.F., C.P. 11800, Tels.: 5091 7569, 5091 7572 y
5091 7573, Fax: (52) (55) 5091 7570

Mario Patiño - mpatino@naviomar.com.mx
Arturo Calderón - acalderon@naviomar.com.mx

www.evaair.com

Mercedes Benz Autobuses renueva compromiso con la FI-UNAM

POR REDACCIÓN T21
@GrupoT21

M

ercedes-Benz Autobuses reafirmó su compromiso con la seguridad y bienestar de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería (FI) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), a través de la entrega de 2 unidades configuradas con los más altos estándares de calidad característicos de la armadora alemana.

Los estudiantes se trasladarán a diversas prácticas académicas a bordo de un MBO 1421/60 Zafiro, de 10.8 metros de largo, configurado con una puerta, 37 asientos en tela reclinables, porta bultos, cajuela y dos fallebas.

Mercedes-Benz Autobuses dispuso de un equipo de ingenieros del área comercial para capacitar a los operadores que se turnarán para el manejo de estas unidades.

“Estas entregas nos brindan la oportunidad de agradecer la confianza en nuestra marca; en este caso a la comunidad estudiantil con la que iniciamos el proyecto hace un año y hoy es una realidad. De igual forma, nos impulsa a continuar fortaleciendo nuestro compromiso de movilizar a México de manera cómoda y segura, a bordo de vehículos producidos con la mayor calidad, innovación”, comentó Raúl González, director de ventas, mercadotecnia y postventa de Mercedes-Benz Autobuses.◆



La tierra, el motor de acciones sustentables de Toyota

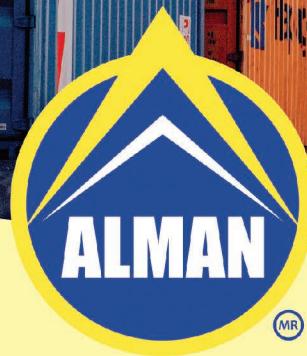
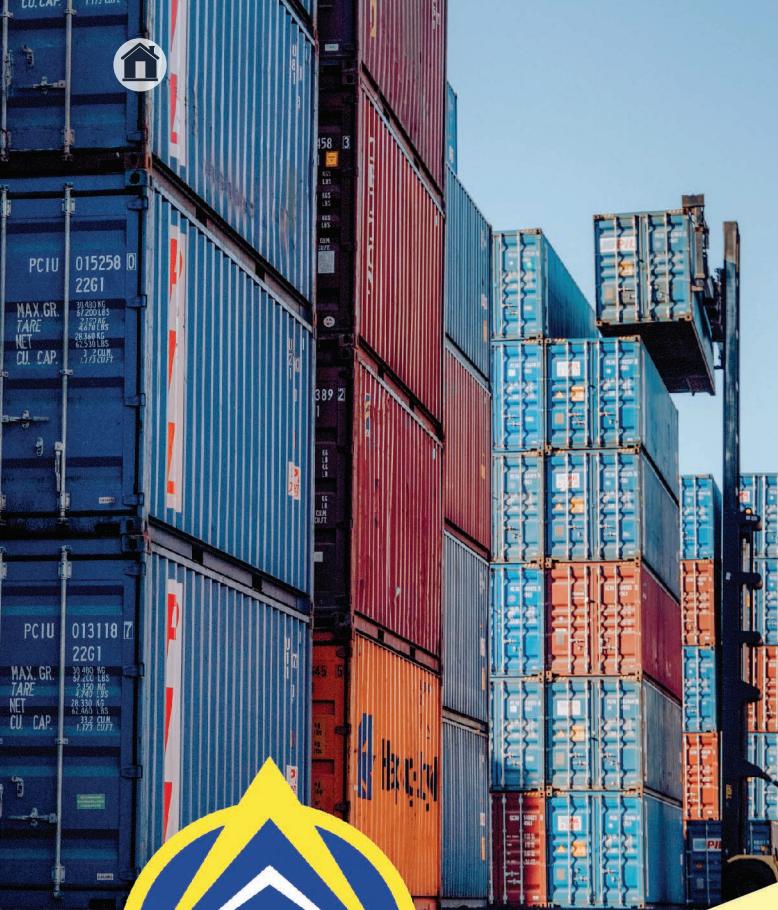
POR REDACCIÓN T21
@GrupoT21

T

oyota, alineado a su Reto Medioambiental 2050 y al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, desde 2015 impulsa una estrategia de movilidad sustentable que contempla distintas tecnologías como autos híbridos electrificados, híbridos enchufables, eléctricos con celdas de hidrógeno y los totalmente eléctricos. En este sentido, en México la familia de híbridos electrificados, ya cuenta con 6 modelos en varios segmentos.

Toyota busca reforzar su compromiso constantemente con el medio ambiente, con acciones concretas, que deriven en la reducción de emisiones globales de carbono y, por supuesto ayudar a disminuir año con año, la temperatura de la Tierra, para poder mantener el calentamiento global por debajo de 1.5°C.

Dichas acciones se adhieren a la celebración del 51° Aniversario del Día de la Madre Tierra, donde se buscó generar conciencia sobre los problemas medioambientales que amenazan nuestra existencia. Lo primordial es hacer un llamado global a reducir el impacto de nuestras acciones sobre el planeta, a la par de recuperarnos como humanidad de la crisis sanitaria que estamos atravesando, así como aceptar nuestro grado de responsabilidad como parte de la solución.◆



RECINTO FISCALIZADO ESTRATEGICO EN MANZANILLO

Manejo de mercancías (materias primas o productos) extranjeras, nacionales o nacionalizadas, reduciendo costos, tiempos, e incrementando su seguridad.

Rubén Caballero
314.116.28.57
rcaballero@grupooocupacom

Silvestre Morfin
314.872.63.32
comercial.alman3@grupooocupacom

SOMOS EMPRESAS DE GRUPO OCUPA



 **MEJORES
EMPRESAS
MEXICANAS®**

www.grupooocupacom.mx   



LA RED PORTUARIA LÍDER EN EL MUNDO



Más de

30,000
empleados



27
países



53
puertos

NUESTRA RED se ha creado sobre firmes compromisos con las comunidades en las que operamos; para apoyar el desarrollo económico local, abrir nuevas oportunidades de comercio internacional y contribuir a avances de largo plazo en infraestructura local.

Desarrollamos y gestionamos todos los aspectos del funcionamiento de puertos y la logística relacionada con el comercio, compartiendo prácticas operativas probadas en toda nuestra red para el bien del comercio mundial.



A member of CK Hutchison Holdings

hutchisonports.com