

Wednesday, August 1, 2018

Miércoles 1 de agosto de 2018

7:30 AM — 3:00 PM

Registration

Registro

Location: Foyer Gran Salon

Ubicación: Vestíbulo del Gran Salón

8:00 — 9:00 AM

Networking Breakfast

Desayuno para hacer contactos

Location: Foyer Gran Salon

Ubicación: Vestíbulo del Gran Salón

Sponsored By / Patrocinado por: SSA Mexico

9:00 — 9:15 AM

Welcome Remarks

Palabras de bienvenida

Location: Gran Salon

Ubicación: Gran Salón

Chris Brooks, Executive Editor, JOC Events, Maritime & Trade, IHS Markit

Chris Brooks, editor ejecutivo, Eventos de JOC, Área Marítima y Comercial, IHS Markit

Hugh Morley, Senior Editor, JOC, Maritime & Trade, IHS Markit

Hugh Morley, editor sénior, JOC, Área Marítima y Comercial, IHS Markit

ANTITRUST COMPLIANCE STATEMENT

IHS Markit Ltd. has a policy of strict compliance with all applicable antitrust and competition laws. The antitrust laws prohibit competitors from engaging in actions that could result in an unreasonable restraint of trade. Consequently, IHS Markit directors, officers, and employees, as well as all participants at IHS Markit meetings or events, must avoid discussing certain topics when they are together — both at formal meetings and in informal contacts with other industry members: prices, fees, rates, profit margins, or other terms or conditions of sale (including allowances, credit terms, and warranties); allocation of markets or customers or division of territories; or refusals to deal with or boycotts of suppliers, customers or other third parties, or topics that may lead participants not to deal with a particular supplier, customer, or third party.

Violations of antitrust or competition laws can pose serious consequences for IHS Markit and its officers, directors, and employees, and those who use its services and solutions. Participants in IHS Markit meetings and events have an obligation to terminate any discussion, seek legal counsel's advice, or, if necessary, terminate any meeting if the discussion might be construed to raise antitrust or competition risks.

9:15 — 10:00 AM

Keynote Address

Discurso inaugural

Location: Gran Salon

Ubicación: Gran Salón

As a former US ambassador to Mexico, a top energy official in the US State Department, and adviser to President Clinton in the late 1990s, Carlos Pascual, senior vice president of global energy for IHS Markit, possesses an impressive background and unique perspective on the challenges and opportunities Mexico faces in the global arena. From the impact electric vehicles will have on energy markets to the future of global trade in an increasingly anti-globalist environment, the insights Pascual shares will leave JOC Mexico Trade Forum attendees with a clear picture of what lies ahead for Mexico on the global stage.

Carlos Pascual, que antes fue embajador de EE. UU. en México, funcionario de energía de alto rango en el Departamento de Estado de EE. UU. y asesor del presidente Clinton a fines de la década de 1990, ocupa el puesto de vicepresidente sénior de Energía Mundial para IHS Markit y posee una trayectoria asombrosa y perspectiva única con respecto a los desafíos y las oportunidades que México enfrenta en el ámbito internacional. Las perspectivas que Pascual comparte, que cubrirán desde el impacto de los vehículos eléctricos en los mercados de energía hasta el futuro del comercio internacional en un entorno que se opone cada vez más al globalismo, dejarán a los asistentes del Foro de Comercio de México de JOC con un panorama claro de lo que se avecina para México en el escenario mundial.

Speaker Introduction

Presentación de conferenciantes

Chris Brooks, Executive Editor, JOC Events, Maritime & Trade, IHS Markit

Chris Brooks, editor ejecutivo, Eventos de JOC, Área Marítima y Comercial, IHS Markit

Keynote Speaker

Conferencista de discurso inaugural

Carlos Pascual, Senior Vice President, Global Energy, IHS Markit

Carlos Pascual, vicepresidente sénior, Energía Mundial, IHS Markit

10:00 — 11:00 AM

The Mexican Freight Outlook: Where Is the Market Heading?

Las perspectivas del transporte mexicano: ¿Hacia dónde se dirige el mercado?

Location: Gran Salon

Ubicación: Gran Salón

Even as questions swirl about the future of the North American Free Trade Agreement, the impact of a newly elected president, and relatively slow 2 percent GDP growth (according to IHS Markit forecasts), there can be no doubt that demands on Mexico's freight handling network will face continuing pressure. Manufacturing expanded for the sixth straight month in April, and new industrial orders point to continued growth, according to IHS Markit's monthly Purchasing Managers' Index. Shipping in the east-west trades likewise is growing, with APL adding four routes between Mexico and Asia this year, and Hamburg Sud adding one. Mexico's growing auto industry is boosting freight volumes, importing parts and exporting new vehicles. And the rapid growth in US Gulf Coast petrochemical plants and production is expected to send train loads of resins to the Port of Lazaro Cardenas.

Trucking and rail face challenges, however. Threats to cargo security, from robberies and even labor disruptions, are omnipresent, even on rail, which used to be a safer option. The trucking sector faces rising rates as capacity tightens and a driver shortage intensifies. Intermodal is growing slowly — 2.5 percent year over year in 2017 — and industry leaders say their sector gets too little government investment, while highways are improved constantly. Still, Ferronorm says it recently completed a \$34 million project to make the entire inter-Pacific rail line from the US border to Mexico City double-stack

DECLARACIÓN DE CUMPLIMIENTO DE LAS LEYES ANTIMONOPOLIO

IHS Markit Ltd. tiene una política de cumplimiento estricto de todas las leyes antimonopolio y de competencia pertinentes. Las leyes antimonopolio prohíben a los competidores tomar medidas que podrían limitar el comercio de manera irrazonable. En consecuencia, los directores, directivos y empleados de IHS Markit, así como todos los participantes de las reuniones o los eventos de IHS Markit, deben evitar conversar sobre los siguientes temas cuando se reúnen, tanto en reuniones formales como en situaciones de contacto informales con otros miembros del sector: precios, aranceles, tarifas, márgenes de ganancias u otros términos o condiciones de venta (incluidos los reembolsos, los términos de los créditos y las garantías); la asignación de mercados o clientes, o la división de territorios; o las negativas de tratar con ciertos proveedores, clientes u otros terceros o los boicots a estos; o temas que podrían hacer que los participantes no traten con un proveedor, cliente o tercero específico.

La violación de las leyes antimonopolio y de competencia puede acarrear consecuencias graves para IHS Markit y sus directivos, directores y empleados, y para aquellos que hacen uso de sus servicios y soluciones. Los participantes de las reuniones y los eventos de IHS Markit tienen la obligación de dar por finalizadas las conversaciones, buscar asesoramiento de abogados o, si es necesario, dar por finalizada una reunión si existe la posibilidad de que la conversación se traduzca como que intensifica los riesgos de violación de leyes antimonopolio y de competencia.

capable, so that almost all of its 10,000 kilometer-rail network can handle such trains, and Kansas City Southern says 90 percent of its lines can handle double stacks.

This kickoff session will assess the existing and future demands on Mexico's freight system, and the challenges of meeting them.

Si bien el futuro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el impacto de un presidente recién electo y el crecimiento relativamente lento del PIB del 2 % (según las previsiones de IHS Markit) son inciertos, no hay dudas de que las demandas en la red de manejo del transporte de México seguirán enfrentando una presión constante. El sector de fabricación se expandió por sexto mes consecutivo en abril, y los nuevos pedidos industriales apuntan a un crecimiento continuo, según el índice Purchasing Managers' Index mensual de IHS Markit. De manera similar, crecen las operaciones de transporte marítimo de este a oeste y, como consecuencia, APL agregó cuatro rutas entre México y Asia este año, y Hamburg Sud agregó una. El sector automotor en crecimiento de México impulsa los volúmenes de transporte con la importación de piezas y la exportación de vehículos nuevos. Además, se espera que el rápido crecimiento de las plantas petroquímicas y de la producción en la costa del golfo de EE. UU. envíe grandes cantidades de resinas al Puerto de Lázaro Cárdenas.

Sin embargo, el transporte terrestre y ferroviario enfrentará desafíos. Las amenazas a la seguridad de las cargas, en forma de robos e incluso interrupciones al trabajo, están omnipresentes, incluso en los trenes, que solían ser una opción más segura. El sector de los camiones enfrenta tarifas más altas a medida que se limita la capacidad y se intensifica la escasez de conductores. El transporte intermodal crece lentamente, un 2.5 % interanual en 2017, y los líderes del sector afirman que su sector recibe muy poca inversión del gobierno, mientras que las autopistas se mejoran constantemente. Sin embargo, Ferromex afirma que recientemente finalizó un proyecto de \$34 millones para hacer que toda la línea ferroviaria del corredor Interpacifico, desde la frontera de EE. UU. hasta la Ciudad de México, sea apta para trenes con dos filas de contenedores, de manera que casi toda su red de trenes de 10 000 kilómetros sea apta para dichos trenes, y Kansas City Southern afirma que el 90 % de sus líneas son aptas para trenes con dos filas de contenedores.

La sesión introductoria evaluará las demandas actuales y futuras en el sistema de transporte de México y los desafíos para satisfacerlas.

Sponsored By / Patrocinado por: INTTRA

Agenda

Session Introduction Presentación de la sesión

Dave Mincey, Vice President, Sales, Americas, INTTRA
Dave Mincey, vicepresidente, Ventas, Américas, INTTRA

Session Chair Presidente de la sesión

Mark Szakonyi, Executive Editor, JOC.com and The Journal of Commerce, Maritime & Trade, IHS Markit

Mark Szakonyi, editor ejecutivo, JOC.com y The Journal of Commerce, Área Marítima y Comercial, IHS Markit

Panelists Panelistas

Luis Olivera, Executive Vice President, Sales, Ferromex
Luis Olivera, vicepresidente ejecutivo, Ventas, Ferromex

Mauricio Rojas, Vice President, International Trade Compliance, Grupo Prodensa
Mauricio Rojas, vicepresidente, Cumplimiento Comercial Internacional, Grupo Prodensa

Reto Malfatti, Managing Director, Kuehne + Nagel SA de CV, Mexico
Reto Malfatti, gerente general, Kuehne + Nagel SA de CV, México

Craig Mygatt, CEO, SeaLand
Craig Mygatt, director general, SeaLand

11:00 — 11:30 AM

Networking Coffee Break **Receso para hacer contactos**

Location: Foyer Gran Salon
Ubicación: Vestíbulo del Gran Salón

Sponsored By / Patrocinado por: PortMiami / Puerto de Miami

11:30 AM — 12:30 PM

The Route to Efficiency: Analyzing Shippers' East-West Port Options to Mexico's Interior

El camino hacia la eficiencia: análisis de las opciones de puertos de este a oeste hacia el interior de México de las empresas transportadoras

Location: Gran Salon

Ubicación: Gran Salón

Improving Mexican container ports, rising cargo volumes, and higher cross-border rates on shipments going through US ports are redrawing the supply chain maps of major shippers, putting pressure on Mexican terminals to boost capacity and efficiency, and ensure that surface transportation links are strong. As Mexican container port volumes rise — up 11.9 percent in 2017 over 2016, according to Mexico's Secretaria of Communications and Transportation — importers and exporters are increasingly demanding greater efficiency, certainty, and value for their money. But can Mexico's rapidly evolving ports meet shippers' needs for a world-class logistics hub — and even their own deadlines? Will the massive first phase upgrade of the Port of Veracruz be completed this year, and, if so, how will its sudden leap in available capacity change the cargo allocation between the ports? What is the expected impact of the opening of a train tunnel that will allow 24-hour containerized service into the Port of Manzanillo later this year? Has the opening of APM's automated terminal in Lazaro Cardenas set the future standard for technological development in Mexican ports?

In the wake of the 2016 opening of the enlarged Panama Canal, Mexico has seen a shift in cargo from west to east, with Gulf Coast port volumes rising faster than West Coast port volumes. One contributor is the interest among shippers in using maritime routes from the Gulf to the US, challenging cross-border land routes. Yet there are also signs that low shipping rates from Asia to Mexico, and high US trucking rates, are luring shippers to send cargo through Mexico's Pacific Coast ports. Containerized imports through Ensenada, for example, soared 15.7 percent in 2017, more than twice the increase through the Pacific Coast as a whole.

This panel will evaluate the strengths and weaknesses of Mexico's port system and transportation links into Mexico's heartland, as demand grows from shippers.

Los procesos de mejora de los puertos de contenedores de México, el aumento de los volúmenes de carga y el aumento de las tarifas de los servicios transfronterizos

que pasan por los puertos de EE. UU. vuelven a trazar los mapas de las cadenas de suministro de las principales empresas transportadoras, lo que ejerce presión en las terminales mexicanas para mejorar la capacidad y la eficiencia, y garantizar que los puntos de unión del transporte de superficie sean fuertes. A medida que aumentan los volúmenes en los puertos de contenedores un 11.9 % en 2017 con respecto a 2016, según la Secretaría de Comunicaciones y Transporte de México, los importadores y exportadores exigen más eficiencia, certidumbre y rentabilidad. Sin embargo, ¿pueden los puertos de México en rápida evolución satisfacer las necesidades de las empresas transportadoras de constituir un centro de logística de talla mundial e incluso cumplir sus propios plazos? ¿Se terminará la enorme primera fase de mejora del Puerto de Veracruz este año y, de ser así, de qué manera el salto repentino de capacidad disponible cambiará la asignación de las cargas entre los puertos? ¿Cuál es el impacto previsto de la inauguración de un túnel ferroviario que permitirá que se presten servicios en contenedores las 24 horas en el Puerto de Manzanillo más adelante este año? ¿La inauguración de la terminal automatizada de APM en Lázaro Cárdenas determinará el nivel de desarrollo tecnológico en los puertos de México en el futuro?

A raíz de la inauguración de la ampliación del canal de Panamá en 2016, se ha observado un cambio de dirección de las cargas de oeste a este, lo que ha generado un aumento más rápido de los volúmenes de los puertos de la Costa del Golfo que de los volúmenes de los puertos de la Costa Oeste. Un factor que contribuyó es el interés de las empresas transportadoras de utilizar rutas marítimas desde el Golfo hacia EE. UU., lo que significaría un desafío para las rutas terrestres transfronterizas. Sin embargo, también hay indicios de que las bajas tarifas de transporte marítimo de Asia a México y las altas tarifas de los camiones en EE. UU. tientan a las empresas transportadoras a enviar las cargas a través de los puertos de la costa del Pacífico de México. Las importaciones en contenedores a través de Ensenada, por ejemplo, se dispararon un 15.7 % en 2017, es decir, un aumento de más del doble desde la costa del Pacífico en general.

Este panel evaluará las fortalezas y debilidades del sistema portuario de México y los puntos de unión del transporte hacia la región central de México, como consecuencia de la cada vez mayor demanda de las empresas transportadoras.

Session Chair
Presidente de la sesión

Hugh Morley, Senior Editor, JOC, Maritime & Trade, IHS Markit
Hugh Morley, editor sénior, JOC, Área Marítima y Comercial, IHS Markit

Panelists

Erik Bo Hansen, Vice President, Sales & Marketing, Intermodal, Kansas City Southern Railway

Erik Bo Hansen, vicepresidente, Transporte Intermodal, Kansas City Southern Railway

Francisco Javier Orozco Mendoza, Commercial Director, Hutchison Ports Mexico

Francisco Javier Orozco Mendoza, Director comercial, Hutchison Ports México

12:30 — 1:30 PM

Crossing the Border: Land or Sea?

Más allá de la frontera: ¿por vía terrestre o marítima?

Location: Gran Salon

Ubicación: Gran Salón

Amid uncertainty over the future of the North American Free Agreement, US-Mexico cross-border shippers have their hands full with pressing problems on the ground that go beyond the longstanding pains of extended waits at ports of entry. The US electronic logging device has tightened capacity, pushing up cross-border trucking rates, while the equipment imbalance has widened as the ratio of southbound to northbound loads has expanded from 2-to-1 to 3-to-1. Pressure points, meanwhile, are increasing at the major border crossings amid increasing trade and traffic. At the top four crossing points of Otay Mesa, California; Laredo, El Paso, and Hidalgo, Texas, for example, the number of truck transits into the US from Mexico increased 4.6 percent, from 4.3 million in 2016 to 4.5 million last year, according to the US Department of Transportation's Bureau of Transportation Statistics.

It's all spurring more shippers to turn to transloading and other options, including ocean services operated by an increasing number of dedicated Gulf of Mexico and global operators. Among the dedicated services are Linea Peninsular linking Progreso and Altamira with Houston, Panama City, Florida, and Tampa; TransGulf Shipping between Tuxpan and Tampa; and World Direct Shipping serving Coatzacoalcos and Tampico, Mexico, and Pensacola and Manatee, Florida. CMA CGM, Hapag-Lloyd, and Maersk Line offer multiple cross-Gulf services as part of larger itineraries.

This session will analyze conditions at the major US-Mexico ports of entry, and provide guidance on how shippers can better ensure freight security, cargo efficiency, and rate stability via cross-Gulf shipping services and intermodal rail — in short, providing Mexican shippers with true strategic supply chain options.

Entre tanta incertidumbre en torno al futuro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las empresas transportistas que prestan servicios transfronterizos entre EE. UU. y México están muy atareadas con los problemas apremiantes del transporte terrestre que se suman a los desafíos existentes desde hace mucho tiempo de las largas esperas en los puertos de entrada. El dispositivo de registro electrónico de EE. UU. ha limitado la capacidad, lo que ha hecho que aumenten las tarifas de los camiones transfronterizos, a la vez que el desequilibrio de los equipos se ha vuelto mayor como resultado de la expansión de la relación entre las cargas hacia el sur y hacia el norte de 2 a 1 a 3 a 1. Mientras tanto, los puntos de presión aumentan en los cruces fronterizos principales en un contexto de mayor comercio y tráfico. En los principales cuatro cruces fronterizos de Otay Mesa, California; Laredo, El Paso e Hidalgo, Texas, por ejemplo, la cantidad de pasos de camiones hacia EE. UU. desde México aumentó un 4,6 %, de 4,3 millones en 2016 a 4,5 millones el año pasado, según la Oficina de Estadísticas de Transporte del Departamento de Transporte de EE. UU.

Por ello, más empresas transportistas están utilizando procesos de traslado de cargamento de un medio de transporte a otro y otras opciones, incluidos los servicios de transporte marítimo operados por una cantidad cada vez mayor de operadores especializados internacionales y del golfo de México. Entre los servicios especializados, se encuentran Linea Peninsular que une Progreso y Altamira con Houston, la ciudad de Panamá, Florida y Tampa; TransGulf Shipping que une Tuxpan y Tampa; y World Direct Shipping que presta servicios en Coatzacoalcos y Tampico, México, y Pensacola y Manatee, Florida. CMA CGM, Hapag-Lloyd y Maersk Line ofrecen varios servicios a través del golfo como parte de itinerarios más grandes.

En esta sesión, se analizarán las condiciones en los principales puertos de entrada de EE. UU.-México y se brindará asesoramiento sobre cómo las empresas transportistas pueden garantizar mejor la seguridad en el transporte, la eficiencia de las cargas y la estabilidad de las tarifas por medio de servicios de transporte marítimo a través del golfo y transporte ferroviario intermodal. En pocas palabras, se les brindarán a las empresas transportistas mexicanas opciones de cadenas de suministro verdaderamente estratégicas.

Session Chair
Presidente de la sesión

Mark Szakonyi, Executive Editor, JOC.com and The Journal of Commerce, Maritime & Trade, IHS Markit

Mark Szakonyi, editor ejecutivo, JOC.com y The Journal of Commerce, Área Marítima y Comercial, IHS Markit

Panelists
Panelistas

Jose Minarro, Senior Vice President, Mexico Customs, Transplace
Jose Minarro, vicepresidente senior, Aduana de México, Transplace

Raul Alfonso, Executive Vice President and Chief Commercial Officer, Port Tampa Bay
Raul Alfonso, vicepresidente ejecutivo y director comercial, Port Tampa Bay

1:30 — 2:30 PM

Networking Lunch

Almuerzo para hacer contactos

Location: Guadalajara
Ubicación: Guadalajara

2:30 — 3:30 PM

US Policy and the Future of the Mexico-US Relationship: What Shippers Should Expect

La política estadounidense y el futuro de las relaciones entre México y EE. UU.: lo que deben esperar las empresas transportadoras

Location: Gran Salon
Ubicación: Gran Salón

Until recently, optimism was growing that the North American Free Trade Agreement would survive the prolonged re-negotiation process in bigger and better form and avoid a meltdown. Then came early May, and a warning from Robert Lighthizer, the United States' top trade negotiator, that time was running out to reach an agreement ahead of Mexico's presidential elections in June and US midterm elections in November, both of which could dramatically change the US-Mexico dynamic. "I believe if we don't get it done in the next week or two, we'll be on thin ice," Lighthizer told an audience at the China Business Council conference in Washington on May 1. The enormity of the value of trade between Mexico and the US, not to mention Canada, as well as the highly integrated supply chains that have evolved to funnel everything from manufacturing

Agenda

components to agriculture, only underscores the risk. In 2017, US shippers exported \$243 billion in goods to Mexico, while importing \$314 billion, according to the Foreign Trade Division of the US Census Bureau. That was up 5.7 percent and 6.8 percent, respectively, year over year, and total US-Mexico trade in goods has soared more than 51 percent over the last decade.

With the future of the world's largest trilateral trade agreement potentially hanging in the balance, this panel of political analysts and industry representatives will analyze the state of Mexico-US relations, inform shippers and transportation providers how to prepare for the potential outcomes for the 24-year-old pact, and discuss the future of other Mexican trade deals, including the Trans-Pacific Partnership and bilateral deals with, among others, the European Union.

Hasta hace muy poco, los pronósticos de que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobreviviría los largos procesos de renegociación para adoptar una forma más importante y mejor, y, así, evitar su disolución, eran más optimistas. Luego, nos adelantamos a principios de mayo y llegó una advertencia de Robert Lighthizer, el principal negociador comercial de Estados Unidos, de que se estaba agotando el tiempo para llegar a un acuerdo antes de las elecciones presidenciales de México en junio y las elecciones de mitad de mandato de EE. UU. en noviembre, las cuales podrían cambiar radicalmente la dinámica de la relación entre EE. UU. y México. “Considero que, si no logramos hacerlo en la próxima semana o la otra, estaremos en la cuerda floja”, le dijo Lighthizer al público en la conferencia del China Business Council, en Washington, el 1 de mayo. El enorme valor del comercio entre México y EE. UU., y además de Canadá, como así también de las cadenas de suministro altamente integradas cuya evolución ha canalizado todo, desde componentes de fabricación hasta productos agrícolas, no hace otra cosa que enfatizar el riesgo. En 2017, las empresas transportadoras estadounidenses exportaron productos por \$243 mil millones hacia México, a la vez que se importaron productos por \$314 mil millones, según la División de Comercio Exterior de la Oficina de Censos de EE. UU. Esto significó un aumento interanual de un 5.7 % y de un 6.8 % respectivamente, y el comercio total de productos entre EE. UU. y México se ha disparado más de un 51 % durante la última década.

Con el futuro potencialmente incierto del acuerdo comercial trilateral más grande del mundo, este panel de analistas políticos y de representantes del sector analizará el estado de las relaciones entre México y EE. UU., informará a las empresas transportadoras y a los proveedores de transporte cómo prepararse para los posibles

desenlaces del pacto de 24 años de antigüedad, y examinará el futuro de otros acuerdos comerciales mexicanos, incluido el Acuerdo de Asociación Transpacífico y los acuerdos bilaterales con, entre otras regiones, la Unión Europea.

Session Chair

Presidente de la sesión

Mark Szakonyi, Executive Editor, JOC.com and The Journal of Commerce, Maritime & Trade, IHS Markit

Mark Szakonyi, editor ejecutivo, JOC.com y The Journal of Commerce, Área Marítima y Comercial, IHS Markit

Panelists

Panelistas

Patrick Ottensmeyer, President and CEO, Kansas City Southern Railway

Patrick Ottensmeyer, presidente y director general, Kansas City Southern Railway

Christopher Wilson, Deputy Director, Mexico Institute, Wilson Center

Christopher Wilson, subdirector, Mexico Institute, Wilson Center

Moises R. Kalach B., Senior Vice President, Grupo Kaltex, and Director, International Negotiations of the Strategic Advisory Council (CCENI) of CCE

Moises R. Kalach B., vicepresidente sénior del Grupo Kaltex y director, Consejo Consultivo Estratégico de Negociaciones Internacionales (CCENI) del CCE

3:30 — 4:00 PM

Networking Coffee Break

Receso de café para hacer contactos

Location: Foyer Gran Salon

Ubicación: Vestíbulo del Gran Salón

4:00 — 5:00 PM

Supply Chain Visibility: Getting a Clearer View

Visibilidad de la cadena de suministro: obtención de un panorama más claro

Location: Gran Salon

Ubicación: Gran Salón

“Visibility” is on the tip of every supply chain manager’s tongue, but how many shippers truly have visibility, and what does the term really mean? More data is streaming toward carriers and shippers from the supply chain than ever, but big data isn’t always smart data, and questions remain about how much is actually getting into the right hands. London-based shipping consultant Drewry Supply Chain Advisors, for example, recently reported that approximately 40 percent of inquiries made to carrier customer service centers relate to shipment tracking. Poor data and siloed information don’t help, but it’s the high costs and limited resources, both in capital and staff, that really informs what shippers can implement in the short and medium-term.

This session will explore how shippers can use visibility to make the leap from reacting to crises to proactive risk management. The growing potential for technology to offer greater visibility into the end-to-end movement of containers is forcing shippers and logistics providers to drill down into how much they need to see and how to overcome obstructions blocking their view.

Todos los administradores de cadenas de suministro siempre hablan de “visibilidad”, pero ¿cuántas empresas transportadoras tienen realmente visibilidad y cuál es el significado real del término? Las empresas transportadoras y los proveedores de transporte están captando más datos de la cadena de suministro que nunca, pero los macrodatos no siempre son datos inteligentes, y aún se plantean interrogantes en torno a qué cantidad de estos datos realmente llega a las manos indicadas. La empresa que presta servicios de asesoramiento en transporte marítimo con sede en Londres, Drewry Supply Chain Advisors, por ejemplo, recientemente informó que aproximadamente el 40 % de las consultas que se hacen a los centros de atención al cliente se relacionan con el seguimiento de cargamentos. Los datos de escaso valor y la información aislada no son de utilidad, pero los altos costos y los recursos limitados, tanto en capital como en personal, realmente brindan información sobre lo que las empresas transportadoras pueden implementar a corto y mediano plazo.

En esta sesión, se explorará la manera en que las empresas transportadoras pueden

utilizar la visibilidad para saltar de la reacción ante situaciones de crisis a la gestión proactiva de riesgos. El creciente potencial que tiene la tecnología de ofrecer mayor visibilidad respecto al movimiento completo de contenedores obliga a las empresas transportadoras y a los proveedores de logística a ahondar en la cantidad de información a la que necesitan acceder y en la manera de superar los obstáculos que les nublan la vista.

Session Chair
Presidente de la sesión

Hugh Morley, Senior Editor, JOC, Maritime & Trade, IHS Markit
Hugh Morley, editor sénior, JOC, Área Marítima y Comercial, IHS Markit

Panelists
Panelistas

Manuel Diaz, Managing Director Partner, SEKO Logistics Mexico
Manuel Díaz, socio director, SEKO Logistics México

Erik Markeset, Managing Director, Tsol
Erik Markeset, director ejecutivo, Tsol

5:00 PM

Closing Remarks

Palabras de cierre

Location: Gran Salon
Ubicación: Gran Salón

Hugh Morley, Senior Editor, JOC, Maritime & Trade, IHS Markit
Hugh Morley, editor sénior, JOC, Área Marítima y Comercial, IHS Markit

5:00 — 6:00 PM

Networking Reception

Recepción para hacer contactos

Location: Foyer Gran Salon
Ubicación: Vestíbulo del Gran Salón