



logística global

PUERTA A PUERTA

SERVICIO 100%  
**PERSONALIZADO**  
Asesoría en todo el  
proceso logístico



**intermodal express**  
SERVICIOS LOGÍSTICOS

## SITUACIÓN ACTUAL

Las Navieras tienen problemas de espacios en sus barcos que aunado al incremento de demanda han dado pauta a que hayan incrementado sus tarifas de manera muy importante situación que seguramente lo seguirán haciendo en los próximos meses.

Además, nos estamos encontrando que hay navieras con quienes ya se tienen bookings “confirmados” pero a la hora de recoger los equipos no hay contenedores en los depósitos con lo cual esto implica estar pendientes del control de equipos. También navieras con bookings confirmados y con contenedores ya cargados que se están quedando en puerto y los están rotando de barcos, con lo cual NO están cumpliendo con las salidas. Los atascos en los principales puertos del mundo, principalmente en China y en California, EE.UU. como efecto colateral de la pandemia.

Ante esta situación de crisis, siempre hay grandes oportunidades, ya que en momentos como estos los clientes tienen que entender y sobre todo es cuando más van a valorar nuestros servicios, implica un cambio de mentalidad y la forma de trabajar tanto de nosotros mismos como de nuestros equipos comerciales y sobre todo como freight forwarder. Al no haber espacios ni equipos y dado que las navieras se están aprovechando de ello para subir tarifas ya no será válido el argumento común de los clientes donde muchas veces hemos escuchado la frase de que “tengo una oferta más barata que la tuya”. Este argumento ahora NO es válido.

Para ello es muy importante concientizar a los clientes de que en estos momentos ya no se trata de quien es el más barato, sino que se trata de hacerle entender que NOSOTROS TENEMOS LA SOLUCION a sus problemas logísticos. Y que de nada sirve una tarifa barata si no hay espacios y equipos para cargar. Los clientes tienen que entender la situación que se está viviendo y tiene que entender que retrasar la decisión de la alternativa de transporte que presentemos en uno o dos días, le puede representar perder la salida y cargar un mes más tarde y a una tarifa más elevada.

Tener un mayor acercamiento con los clientes para conocer con mayor detalle no solo sus cargas “spot”, sino la planificación de cargas que puedan tener a un mes, tres meses o incluso seis meses y en las cuales se tiene que actuar y trabajar desde ya a nivel comercial nos permite asesorarlos en la viabilidad y rentabilidad para llevar sus cargas más urgentes, y lo que no sea urgente, de la mejor manera, que los ayude a ganar tanto en servicio, como en tarifas.

## SERVICIO PERSONALIZADO BOUTIQUE COMO VENTAJA COMPETITIVA

Nuestra misión consiste en Asesorar y convertir a nuestros clientes en la parte más importante de nuestra empresa, cuidando sus intereses, asesorándolos y creando relaciones vinculantes a través de una atención y servicio personalizado.

Somos una empresa mexicana fundada en el año 2000, dedicada a dar soluciones integrales en materia de logística de embarques de comercio exterior puerta- puerta a empresas Pymes, y Medianas con el personal asignado y capacitado para ofrecer la mejor solución costo-beneficio.

## ¿EN QUÉ CONSISTE NUESTRO SERVICIO BOUTIQUE IE?

- **Asesoramos a nuestros clientes como las personas responsables de buscarles las mejores soluciones logísticas a través del conocimiento profundo de su proceso logístico.** Esto nos permite brindarles: la mejor alternativa, salidas próximas, directas y regulares en servicios aéreos y marítimos FCL y LCL confiando en que nuestras opciones siempre buscarán una mejora en el servicio, eficiencia y ahorro en costos.
- **Mantenemos informados a nuestros clientes de cualquier situación, haciendo conciencia sobre todo de que muchas veces, éstas, quedan fuera del control del freight forwarder,** ya que es un problema de las propias navieras quienes día a día están cambiando las reglas del juego, y por tanto, de qué cualquier movimiento, mientras más tarden en tomar decisiones, sus cargas les llegarán cada vez más tarde y cada vez a un precio mayor.
- **Trabajamos con nuestros clientes hablando de las previsiones de carga que puedan tener a un mes, tres, seis meses o hasta un año para sus FCL,** ya que los clientes deben saber que si no se hacen bookings con antelación no tendrán espacios. Con lo cual su carga se retrasará más en su salida.
- **Mantenemos una comunicación estrecha con el cliente de todo lo que está pasando, (bueno o malo) dando siempre la cara ante cualquier eventualidad.**
- En caso de llevarse a cabo el embarque buscamos retroalimentarnos del cliente con el fin de **detectar mejores prácticas o posibilidades de mejora.** Lo mismo en caso de no cerrarse **buscamos entender las razones de pérdida para futuras operaciones.**
- **Pertenece a redes como la WCA a nivel internacional y contamos con alianzas tanto locales como internacionales** que nos permiten atender cualquier tipo de requerimiento, **ofreciendo la mejor solución logística.**

*“Buscamos que las empresas mexicanas y en el mundo nos vean como su operador logístico y su socio estratégico para competir en los mercados nacional e internacional”.*