



# **VISIÓN DE LOS USUARIOS DEL TRANSPORTE DE CARGA**



# **VISIÓN DEL TRANSPORTE ELEMENTOS**

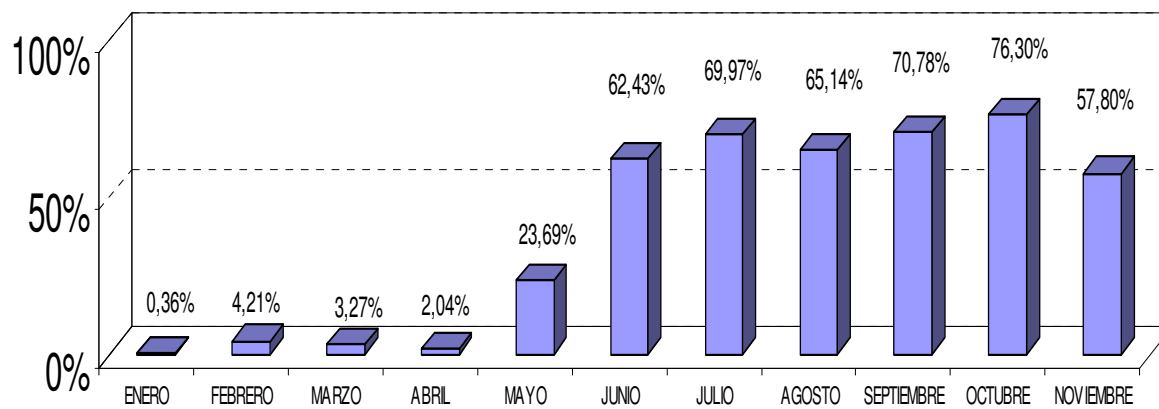
- Competitividad
- Eslabón de la Cadena
- Oportunidades Logísticas
- Empresas Modernas, Dinámicas y Eficientes
- Internacionalización



# METAS

- Infraestructura Física
- Infraestructura Logística
- Logística Documental
- Desarrollo Empresarial
- Desregulación: Oferta y Demanda
- Modernización del Parque Automotor

**RELACION DE NUMERO DE NUMERO DE CONTENEDORES TOTALES INSPECCIONADOS vs. N° DE CONTENEDORES  
CON DOC. ANTICIPADA  
EMPRESAS AFILIADAS VALLE DEL CAUCA**





# ESTADÍSTICAS

- Empresas de Transporte: 1296
- Parque Automotor: 168.077
- Servicio Público: 96.384
- C2: 72% que moviliza el 33.6% de la carga
- Tractocamiones: 20% que moviliza el 55%
- 81% de los propietarios tiene 1 vehículo
- Edad Promedio de Vehículos: 24 años



# **Factores que Inciden en la Productividad y la Eficiencia del Transporte**

- **Formalización de las Relaciones de la Cadena**
  - Relaciones Estables entre los Actores de la Cadena
  - Convenios de Largo Plazo con Garantía de Volúmenes de Carga y Frecuencias
  - Gestión con Criterios Empresariales de Cada Uno de los Actores de la Cadena: Indicadores de Costos, de Productividad, Valor Agregado Generado



# PLAN PILOTO

## OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

- Incrementar la competitividad del sector, la cadena y el país
- Mejorar la capacidad de la economía para competir internacionalmente.
- Lograr metas comunes entre los generadores, las empresas y los propietarios de vehículos
- Trabajar conjuntamente por la optimización del sector
- Lograr que todos los actores de la cadena participen de los beneficios y de las eficiencias alcanzados
- Impulsar la organización y la formalidad en el sector y el establecimiento de relaciones comerciales más estables, aprovechando el entorno favorable de reactivación económica e incremento de la carga.



## **BENEFICIOS DE UN ESQUEMA BASADO EN CONVENIOS DE LARGO PLAZO**

- Negocios de largo plazo permiten realizar acciones e inversiones para incrementar la competitividad, con la certeza de que serán retribuidas.
- Negocios de largo plazo obligan a cumplir los compromisos, por el riesgo de perder la estabilidad
- Incentivan la concepción de cadena, de manera que la competitividad se multiplica en varios sectores y beneficia al país.
- Todas las partes se autorregulan para incrementar la productividad y eliminar ineficiencias, tales como tiempos excesivos por consecución de carga o vehículos
- La garantía de volumen y frecuencia reduce los costos fijos



## **BENEFICIOS DE UN ESQUEMA BASADO EN CONVENIOS DE LARGO PLAZO**

- En negocios de largo plazo se incentiva la búsqueda de cargas de compensación, por parte del generador de la carga o de la empresa de transporte
- Los convenios de largo plazo incentivan la organización del sector e incentivan la adopción de criterios empresariales: condiciones de pago, manejo de seguros, manejo de indicadores, relaciones estables
- Tienen en cuenta las particularidades de cada negocio y se hacen con base en costos reales
- Proveen un entorno favorable a la competitividad del país
- Evitan que los generadores de carga se conviertan en propietarios de vehículos.



## **INCONVENIENCIA DE LA TABLA DE FLETES**

- Un valor único de flete no permite reflejar:
  - Características de las mercancías transportadas (valor, tipo, mercancías que generan peso vs. volumen )
  - Cantidad y frecuencia de las mercancías movilizadas por mes
  - Diferencias en los sistemas logísticos de los destinatarios, remitentes y empresas de transporte
  - Existencia de cargas de compensación
  - Eficiencias en cargues y descargues



# INCONVENIENCIA DE LA TABLA DE FLETES

Continuación

- Un valor único de flete no permite reflejar:
  - La inversión en infraestructura (muelles, equipos)
  - Ampliaciones de horarios de atención y operación
  - Las características de funcionamiento de las empresas de transporte y su generación de valor agregado
  - El grado de integración entre los distintos eslabones de la cadena
  - Características de la Negociación: Modo de pago, Duración del contrato, Fidelidad



# TABLA DE FLETES Y COMPETITIVIDAD

- Un valor único atenta contra la competitividad porque:
  - No permite establecer incentivos a la productividad ni penalización a las ineficiencias generadas en cada uno de los eslabones de la cadena
  - No incentiva la modernización del sector
  - No propende por la creación de una cultura empresarial ni promueve la innovación
  - No incentiva la integración e interacción de los actores de la cadena



**ANDI**

<http://www.andi.com.co>