

Por [South Pacific Logistics](#)

Los procesos de exportación, sin duda representan un **reto logístico** para quienes desean enviar sus productos a diversas partes de mundo. Incluso, cuando se trata de productos perecederos, se le suma la preocupación de conservar la **calidad y condición de la mercancía**, desde su origen hasta destino.

Una de las principales claves para lograrlo es a través del **manejo adecuado de la cadena de frío**. Por ello, algunos exportadores deciden acercarse a operadores logísticos especializados como **South Pacific Logistics**, quienes ofrecen el acompañamiento a sus exportaciones. En tanto, otros exportadores más tradicionalistas, deciden operar de manera directa con las navieras,

South Pacific Logistics (SPL) impulsa una nueva forma de trabajo, siendo **vanguardistas en México**, a través de un modelo de grupo de carga que funge como el representante directo de los exportadores ante las navieras, con un contrato que favorece a los exportadores con tratos y tarifas preferentes.

SPL, es un grupo de carga especializado en el manejo de **perecederos** (secos, refrigerados y congelados) que representa los intereses de los **exportadores agrícolas** ante las navieras.

SPL, cuenta con una amplia trayectoria en Chile y Perú, con más de 20 años y 8 años respectivamente. En México, a pesar de ser un modelo nuevo (3 años) y un tanto desconocido para los exportadores, día a día son más quienes hablan de ello y se unen a un grupo de carga consolidado en América.

South Pacific Logistics está considerado como **cliente top** de carga refrigerada de las líneas navieras a nivel global y administra el **grupo de carga refrigerada más grande y sólido en la costa sur del pacífico**.



Evelyn Muñoz, Gerente General de SPL México.

Evelyn Muñoz, Gerente General de SPL México, comenta lo importante que es seguir sumando exportadores al grupo de carga para así lograr más y mejores beneficios.

“Entre más empresas se sumen al grupo, tendremos mayor volumen a representar con las navieras, y eso se traducirá en beneficios para los exportadores”.

Es decir, como grupo de carga, siendo SPL su representante directo para con las navieras, **el exportador gozará de tratos y tarifas preferentes a través de las negociaciones globales de este grupo de carga**, siendo totalmente transparentes con los exportadores.

Al respecto, Evelyn, comenta “El factor clave para el éxito de las operaciones logísticas es **trabajar de la mano del cliente**, conocer sus requerimientos, inquietudes, mercados y experiencias, para así, ofrecer un servicio que mejore su posición como empresa.”

Por ello, reveló a Portal Frutícola, cuáles son las 4 principales razones para exportar a través de SPL:

1 Asesoría: Brindamos asesoría a los exportadores en todo el proceso logístico. En caso de siniestro, damos seguimiento al reclamo con la naviera hasta el cierre.

2 Tarifas competitivas: Por el volumen de carga que representamos en América, logramos mejorar la posición para nuestros clientes con tarifas y condiciones preferentes.

3 Modelo de trabajo: Amigable y eficiente modelo para el manejo de sus exportaciones, minimizando riesgos y asegurando ahorros en la gestión con navieras. Acceso a distintas navieras y servicios para embarcar a un mismo país.

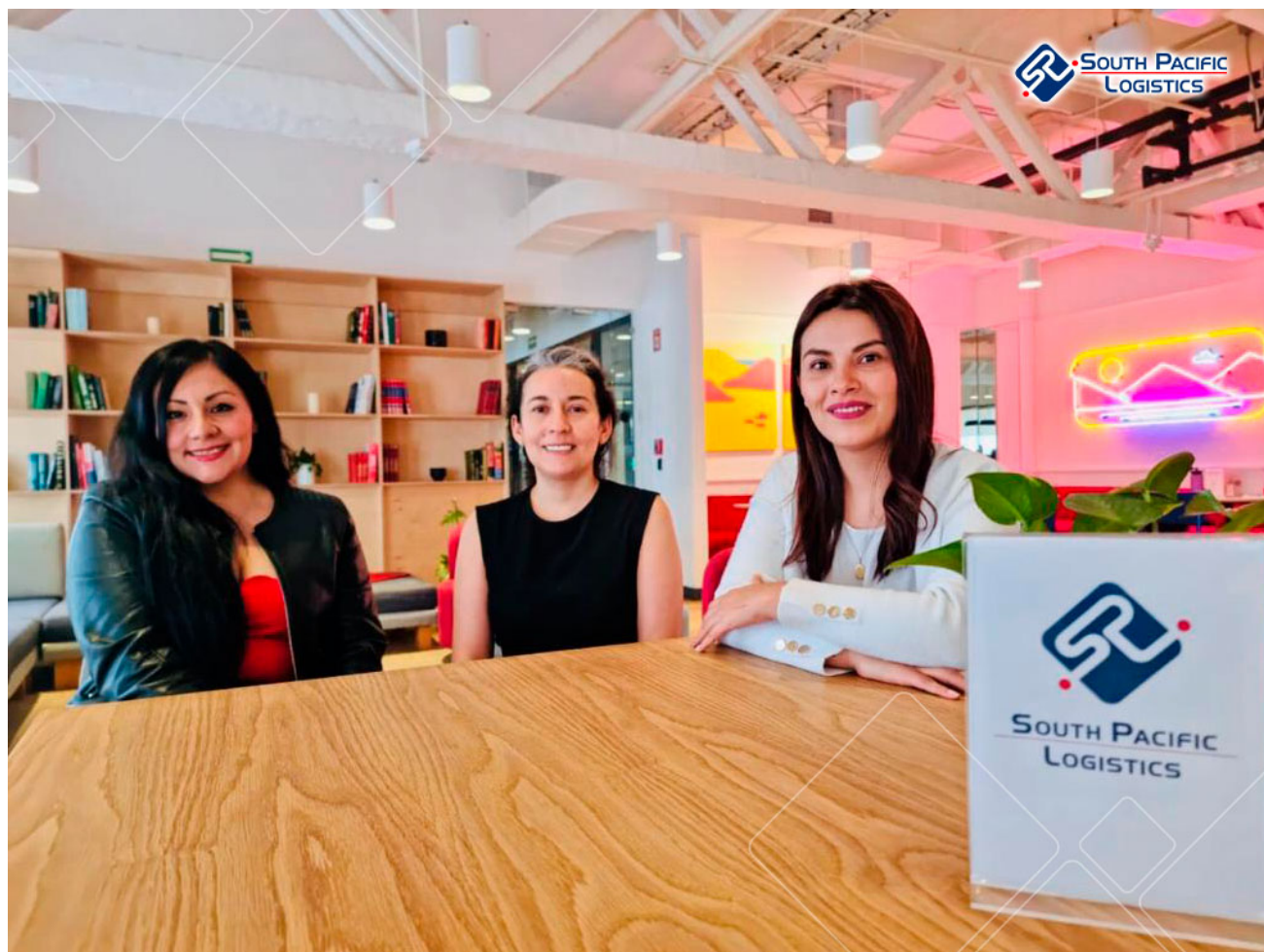
4 Plataforma web: Contamos con una plataforma online para gestionar sus embarques, ágil consulta de itinerarios, congestión en puertos a nivel mundial, reservas, tarifas y documentos digitales.

Finalmente, Evelyn comentó que uno de los principales retos ha sido la rápida adaptación a los cambios en materia logística y operaciones derivado de las afectaciones globales por la pandemia por COVSARS2.

En SPL, se establecieron nuevos canales de comunicación con clientes y proveedores, se evaluaron e identificaron los servicios navieros más estables por ruta y se le ha dado seguimiento a la carga desde el empaque del exportador hasta el retorno del vacío en destino.

Es decir, la pandemia, es uno de los tantos casos que pueden surgir en el ámbito de la logística que obliga a evolucionar y traer consigo las mejores oportunidades de crecimiento.

Creemos en la calidad de los productos agrícolas mexicanos y el potencial que existe en los distintos mercados. ¡Siendo SPL **tu amigo en un mundo frío** de retos y oportunidades!



Para más información contactarse con Alejandra Sánchez al email asanchez@splogistics.com o al celular +52 55 8531 3549. Visita nuestra página web <https://web.splogistics.com/es>