



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

62
29

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS
Y SOCIALES

LA CONSOLIDACION DE MERCANCIAS, ELEMENTO DE APOYO
AL COMERCIO INTERNACIONAL EL CASO DE AMERICAN
CONSOLIDATION SERVICES EN MEXICO.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A:

JORGE LUIS SANCHEZ Y SANCHEZ



MEXICO, D. F.

1996

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mi madre Emma, con profundo
respeto, mil gracias por tu paciencia y
tu comprensión; Armando mil gracias
a ti también, creo que no necesito
decirte el porqué.

Con todo mi amor y admiración para
mi adorada esposa Nieves, sin cuyo
enorme apoyo y gran amor no hubiera
podido lograrlo...te adóro.

A mis hijos Sara y Jorge Luis, con todo mi amor de padre, y esperando que esto pueda ser un estímulo para ellos en el futuro, ya que ellos me estimularon a hacerlo en el presente.

	Página
Introducción.	1
1. La Empresa de Consolidación.	1
1.1. Empresas de Consolidación Afiliadas.	4
1.2. Empresas de Consolidación No Afiliadas	6
1.3. Una breve comparación.	8
1.4. Marco Legal	20
2. Los Servicios de Consolidación de American Consolidation Services en México	24
2.1. La Consolidación Less Than Container Load (LCL).	29
2.1.1. El papel del Agente Aduanal.	31
2.1.2. El papel de los Almacenes Fiscales.	35
2.2. La Consolidación de Múltiples Países.	38
2.2.1. El manejo de los Instrumentos Financieros.	42
2.2.2. El manejo de la Documentación.	46
3. La Consolidación como elemento de apoyo al Comercio Internacional.	50
3.1. Ventajas.	57
3.2. Desventajas.	61
Conclusiones.	64
Bibliografía	72

Introducción.

Aun antes de que el ser humano concibiera siquiera el uso de la rueda, la cuál le dio la capacidad de poder movilizar grandes pesos a través de grandes distancias con un mínimo de esfuerzo, éste ya se había dado cuenta de las bondades propias del transporte marítimo, al notar que cuando se sumergía en el agua disminuía la atracción natural de la fuerza de gravedad debido a la diferencia en la densidad de su cuerpo, y más aún al ver que con tan solo unos movimientos adicionales podía movilizarse y flotar.

Sin embargo difícilmente alguien podría determinar con toda exactitud los adelantos y conocimientos que el hombre fue adquiriendo acerca de la flotabilidad, desde que empezó a utilizar objetos de menor densidad que el agua como medio de transporte, hasta que se sirvió de ellos para poder mover mercancías de primera necesidad, también sería imposible establecer el nacimiento de la marina como tal y sus avances al pasar de los siglos, pero para los objetivos que este estudio persigue, nos basta con saber que es mediante el transporte marítimo que se movilizan los mayores volúmenes de carga con el menor gasto de energía, con lo que además entenderemos el porque del interés y la importancia que las civilizaciones de todas las épocas le dieron y le continúan dando a este sistema de transporte.

El transporte marítimo mercantil, tal y como lo conocemos en la actualidad, ha experimentado una serie de convenios, tratados, convenciones, reglas, etc., el conjunto de las cuales dio lugar al nacimiento de la llamada jurisprudencia marítima que es parte integral del Derecho Internacional Marítimo con sus consiguientes enmiendas y

ampliaciones intermitentes que a su vez dan lugar a la creación de comités, comisiones, tribunales y organismos cuya función primordial es normar, reglamentar y aplicar los diversos aspectos de dicho Derecho Marítimo.

Todas estas transacciones son una muestra palpable del gran interés que todos los países del orbe han desarrollado en torno a la navegación, al considerarla como un factor esencial en su evolución y mejoramiento en todos los niveles, puesto que está en condiciones de estructurar de manera concluyente, los procesos de expansión e industrialización, por su gran relevancia en el intercambio comercial entre dichos países, propiciando un notable incremento en el comercio mundial, y su importancia puede apreciarse por el hecho de que más de tres cuartas partes del porcentaje total del movimiento de carga en términos de valor y volumen se transportan por la vía acuática, siendo éste comparativamente, el sistema de transporte más económico.

La situación geográfica de México y la gran extensión de sus litorales son factores determinantes de la necesidad de contar con una apropiada marina mercante, sin embargo el pueblo mexicano ha vivido prácticamente alejado del mar, aunque no por ello podemos negar la existencia de antecedentes marítimos, ya que desde nuestro país se instauró la primera ruta marítima comercial entre América y Oriente, cuando Fray Andrés de Urdaneta, monje de la orden de los Agustinos, discurrió el mapa de Tornavuelta de las Filipinas a la Nueva España, entre el 21 de noviembre de 1564 y el 3 de octubre de 1565.

Aunado a lo anterior tenemos que el primer servicio de cabotaje en América se llevó a cabo entre el puerto de Campeche y el puerto de

Veracruz con el viaje inaugural del balandro "San Francisco" construido en Campeche, además existen antecedentes de una línea marítima que operaba comercialmente entre Acapulco y el Lejano Oriente con dos galeones denominados "El Galeón de Manila" y "La Nao o Galeón de Acapulco", con el mantenimiento de ésta ruta desde 1566 hasta 1816, se hizo de Acapulco la principal terminal marítima de América para el tráfico con Oriente durante dos siglos y medio.

Podemos decir entonces, que el desarrollo del comercio internacional está subordinado directamente a una serie de factores con características complejas, diferentes entre sí y que varían de un país a otro, también está subordinado directamente a las relaciones de todo tipo existentes entre los diversos países del orbe, estos factores y estas relaciones varían constantemente en influencia a través del tiempo, localización geográfica y situación económico-política.

Uno de los principales factores, y por lo tanto decisivo en el comercio internacional, es el transporte marítimo, que a la vez forma parte integral del llamado proceso productivo, ya que pone en contacto diversos centros de producción, distribución y consumo de uno o varios países, siendo con ello un instrumento de mucha valía en el desarrollo de las naciones, tanto en el ámbito económico, como en el ámbito político, lo cual constituye por sí mismo, la primordial medida de importancia de este factor, y por lo tanto de su estudio.

Basados en lo anterior, podemos fácilmente deducir que para comprender la evolución de la economía y la política a nivel general y particular, es necesario tomar en consideración el papel preponderante que en ellas juegan los medios de transporte, muy especialmente el marítimo por ser,

como ya lo habíamos mencionado, el de mayor porcentaje de movimiento en cuanto a términos de valor y de volumen se refiere, de ahí el que considero que valga la pena el hacer un análisis de este factor tan importante en el comercio internacional, circunscrito en este caso en especial, a las relaciones comerciales actuales de México.

Este análisis acerca de la consolidación de mercancías, desde el punto de vista de la realidad económica actual de nuestro país, y más aún, desde el punto de vista de una empresa en particular, pretende como aportación esencial ser un análisis de las ventajas y desventajas que un servicio de éste tipo puede acarrear consigo, para el crecimiento económico tanto a nivel nacional, como a nivel internacional, mediante el estudio de sus características, cualidades y sus tendencias en el ámbito de las relaciones comerciales, dando como resultado una serie de conclusiones y recomendaciones, cuya posible aplicación práctica sería uno de los objetivos de esta investigación.

Ahora bien, entre las razones que me motivaron para realizar un estudio sobre este tema, puedo mencionar el hecho de haber encausado el desarrollo de mi actividad profesional a la rama del transporte marítimo, lo cual me ha permitido palpar la importancia que este medio de transporte reviste para la economía mundial y muy especialmente para la economía de nuestro país necesitado de verdaderos especialistas en todas las facetas que conforman dicha rama, por lo que éste estudio tratará de ser una contribución para aminorar, en la medida de lo posible, dichas necesidades.

Otra razón que me llevó a elegir este tema, es la importancia que puede tener para México desde el punto de vista comercial y económico, el

desarrollo de este tipo de servicios, a partir de la apertura comercial de nuestro país, por ello considero que un análisis de las condiciones generales que circundan a dichos servicios, resulta no sólo oportuno, sino necesario y justifica, con ése sólo hecho, el tiempo y esfuerzo invertido, así como el ser tema central de éste análisis.

El problema que se tratará de estudiar, y que permitirá evaluar los alcances de este trabajo, se puede plantear específicamente al limitarlo al simple análisis de las ventajas y desventajas de los servicios de consolidación, lo cual conformará en sí, el objetivo general de estudio, que se tratará de sustentar a su vez, en una serie de objetivos secundarios, tales como la descripción de una Empresa de Consolidación, sus características esenciales, así como la descripción de algunos de los procesos de consolidación existentes en el mercado mexicano.

Finalmente, y una vez descrita la organización, estructura e ideología de las Empresas de Consolidación, pasando por el análisis de los diversos programas que son capaces de ofertar, analizaremos las perspectivas para las relaciones comerciales de nuestro país, considerando las ventajas y desventajas que dichos programas pueden ofrecer, como una expresión directa de esas perspectivas, en el momento histórico actual, en el cual se desarrollan esos programas.

La estructuración de este estudio en la forma que hemos descrito, es originada y justificada por la necesidad de primero saber que son y como trabajan las Empresas de Consolidación a fin de conocerlas y ubicarlas adecuadamente, para así poder analizar posteriormente, cuál es el impacto, negativo o positivo, que las mismas pueden tener en el contexto actual de nuestra economía.

1. La Empresa de Consolidación.

Dado que el problema específico que pretenderemos analizar está referido a las complicaciones existentes en México para poder efectuar una adecuada distribución de las mercancías en el marco actual de sus relaciones comerciales, creemos importante resaltar las implicaciones positivas y negativas que la consolidación de las mercancías puede tener, para lo cual nos basaremos en la mención y el análisis de los programas que ofrece en el mercado mexicano una empresa especializada en la materia, denominada "American Consolidation Services".

Sin embargo, a efecto de poder involucramos en el tema, creemos importante primeramente tratar de definir qué es y qué hace una Empresa de Consolidación, para poder así posteriormente hacer un análisis objetivo de las ventajas y desventajas existentes en materia de consolidación como ofrecidos por la empresa referida y realizar un análisis comparativo con los programas ofrecidos por otras empresas similares.

Luego entonces tenemos que a partir de la definición más sencilla de la palabra *Consolidación* su significado se refiere a la *Acción y efecto de consolidar* ¹, mientras que *Consolidar* significa *Dar o adquirir firmeza o solidez* ².

De las anteriores definiciones podemos entonces deducir que la *Consolidación* se refiere a la *Acción y efecto de dar o adquirir firmeza o*

¹ *Diccionario Planeta de la Lengua Española usual*, Editorial Planeta, S.A. México, 1990 p 305.

² *Ibidem* p 305.

solidez a algo, y si aplicamos esta definición al transporte de mercancías y más aún al transporte de mercancías diversas en contenedores, tendremos que la Consolidación en el ámbito del transporte, se refiere simplemente a la Acción y el efecto de dar firmeza o solidez a las diversas mercancías, para su adecuado transporte en contenedores.

Por otra parte, si entendemos por *Empresa* a una *Sociedad Mercantil o Industrial*³, y a la *Obra o designio llevado a efecto, en especial cuando en el intervienen varias personas*⁴, podremos finalmente definir a la *Empresa de Consolidación* como una *Sociedad Mercantil o Industrial cuya obra o designio llevado a efecto, da firmeza y solidez a diversas mercancías para su adecuado transporte en contenedores.*

Sin embargo, la anterior definición no es suficiente por sí misma, para explicar lo que en el ámbito moderno del transporte de mercancías representa una Empresa de Consolidación, pues debido a diferentes factores estrechamente relacionados entre sí, en la actualidad el tipo de servicios que una empresa como esta debe ofrecer, van más allá de simplemente vigilar el adecuado transporte de la mercancía consolidada en los contenedores, sino que también debe involucrarse totalmente en la logística operativa tanto de la empresa transportista con la que contrata el transporte, como de la entidad para la cual está prestando sus servicios, ya sea ésta la proveedora de las mercancías, la receptora de las mismas, o bien con ambas.

³ *Ibidem* p 473.

⁴ *Ibidem* p 473.

Además debe estar vigilante de que tanto la documentación como la información correspondiente lleguen en forma veraz y oportuna y en el menor tiempo posible, puesto que el cumplimiento cabal de éstas y otras funciones, serán parte de la solución a los problemas que se pueden enfrentar al tratar de obtener un transporte adecuado de las mercancías, ya que *"Muy pocas empresas pueden aprovechar las ventajas de los transportes de gran volumen. Las pequeñas que los utilizan sufren los problemas de exceso de maniobras y transbordos. Los tiempos de tránsito y de espera que provoca la dispersión suelen ser elevados, lo que les ocasiona falta de competitividad."* ⁵.

Una Empresa de Consolidación moderna debe ofrecer servicios integrados de consolidación, desconsolidación, almacenaje y distribución, así como también sistemas avanzados de información, logística e informática, para poder satisfacer las necesidades actuales de sus clientes y cumplir con los requisitos de entrega de las diversas mercancías a su cargo.

En otras palabras un consolidador embarca varios pequeños embarques a destinos compatibles, maximizando la utilización del espacio en el contenedor, mientras que al mismo tiempo minimiza los costos involucrados ofreciendo también servicios de reexpedición, distribución y logística tanto en origen como en destino.

Ahora bien, las Empresas de Consolidación en general las podemos dividir en dos grandes grupos, las llamadas *Empresas de Consolidación Afiliadas*,

⁵ Cruz Ruiz Oscar A. material didáctico del Seminario *El Transporte Multimodal, Herramienta Básica para el Comercio Exterior de México.*, Corporación Mexicana de Negocios Internacionales, 1994. p 45.

y las *Empresas de Consolidación no Afiliadas*; a continuación trataremos de definir a ambas para posteriormente llevar a cabo un breve análisis de las ventajas y desventajas que pueden ofrecer unas y otras, a partir de la comparación entre sus puntos fuertes, sus puntos débiles, las oportunidades que pueden generar para su propio beneficio, así como las amenazas a las que se deben enfrentar para poder subsistir, y con base en dicha comparación al final de este capítulo mencionaremos muy brevemente los beneficios que se pueden recibir al hacer uso de sus respectivos servicios.

1.1. Empresas de Consolidación Afiliadas.

Son empresas subsidiarias pertenecientes a algún Consorcio Naviero, que nacieron principalmente de la necesidad propia de dicho Consorcio de tener un acceso a los pequeños importadores y exportadores, para poder así incrementar su volumen de carga manejada manteniendo costos de operación reducidos al continuar beneficiándose con la utilización de contenedores, pudiendo de algún modo repercutir parte del beneficio a los usuarios de sus servicios de consolidación, ayudándoles a su vez a reducir sus gastos totales de transportación.

También podemos decir que nacieron de la necesidad de competir con otros miembros de la industria del transporte, que ofrecen servicios orientados a incrementar la productividad y la competitividad mediante la utilización y el aprovechamiento de la unitarización de carga en favor del beneficio económico, en este sentido Antonio Gazol dice que *"Desde el punto de vista económico, la unitarización tiene por objeto lograr ahorros en el costo del transporte, no sólo mediante la eliminación del*

manejo convencional de los distintos envases en cada base de transbordo, sino también a través de una mayor productividad de los vehículos e instalaciones." ⁶

Es importante mencionar que a pesar de que las Empresas Consolidadoras Afiliadas forman parte de un determinado Grupo Naviero, son totalmente neutrales al momento de utilizar los diferentes medios de transporte que requieren para poder cumplir adecuadamente con los servicios que ofrecen, apegándose estrictamente a las instrucciones de los clientes para los que trabajan, es más caracterizan su neutralidad junto con su experiencia como una herramienta primordial en sus ventas; sin embargo, en virtud de algunos programas especiales que están capacitadas para ofrecer a sus mismos clientes, gracias al apoyo que pueden recibir de parte de alguna o algunas otras empresas filiales del Grupo Naviero al que pertenezcan, deben también apoyar la propagación y comercialización de las demás empresas y servicios que el grupo en su conjunto ofrece, lo que les da una dualidad de funciones muy especial.

El simple hecho de pertenecer a algún Grupo o Consorcio Naviero no es el que les da su condición de afiliadas, ya que dicha condición es resultado de la afiliación que dicho Grupo tiene o debe tener para con las llamadas Conferencias Marítimas. ⁷

⁶ Gazol Sánchez Antonio, *Transporte Multimodal y Servicios Portuarios. México una Economía de Servicios*, SECOFI, Naciones Unidas Nueva York, 1991 p. 72

⁷ Una Conferencia Marítima opera de forma similar a cualquier otra organización de comercio, estableciendo patrones de servicio y cargos razonables por esos servicios; sus miembros están en competencia abierta pero bajo reglas diseñadas para evitar prácticas desleales y un código de conducta adoptado voluntariamente, sin embargo cada uno de ellos mantiene su identidad como entidad distinta y separada de los demás, compitiendo agresivamente por los negocios basados exclusivamente en la calidad de los tipos de servicio que pueden ofrecer, sin reducir las tarifas acordadas y sin hacer favores especiales que vayan en detrimento de los intereses de los demás miembros.

Precisamente a esta primer clasificación, pertenece la empresa objeto de nuestro estudio, "American Consolidation Services", ya que forma parte del Grupo Naviero estadounidense, llamado "American President Companies, LTD" cuya sede principal se localiza en Oakland, California, y que ofrece servicios de transporte multimodal entre el Lejano Oriente, Estados Unidos, Canadá y México principalmente, siendo miembro de la mayoría de las Conferencias Marítimas existentes dentro de su radio de acción.

1.2. Empresas de Consolidación No Afiliadas.

Tal y como lo indica su nombre y en clara contraposición a las anteriores, las llamadas *Empresas de Consolidación no Afiliadas*, a pesar de que también pueden pertenecer a algún Grupo Naviero, el simple hecho de que el mismo no esté afiliado a alguna Conferencia Marítima, confiere automáticamente su calidad de no afiliada a su Empresa de Consolidación, la cual a pesar de ello conserva exactamente las mismas características que las Empresas Afiliadas, en lo referente a su creación, neutralidad y su dualidad de funciones; adicionalmente dentro de esta clasificación existen también empresas independientes o que no pertenecen a ningún Consorcio Naviero y que como tal supuestamente deberían ser totalmente neutrales, pero sin embargo debido a la necesidad intrínseca que tienen de negociar con muchas y diferentes Empresas Navieras, de algún modo están también obligadas a promocionar aunque no comercializar, los servicios que prestan aquellas empresas con las que logran entablar las mejores negociaciones para obtener el apoyo necesario que soporte sus operaciones adecuadamente, lo cual les da también una característica muy especial de dualidad, aunque diferente a la de las que si pertenecen a Grupos Navieros, siendo o no afiliadas.

Dentro de las empresas pertenecientes a este último tipo podemos mencionar a los *Reexpedidores* de carga y a los llamados *NVOCC (Non Vessel Operating Common Carrier)*, ambos han jugado un papel significativo en el Comercio y el Transporte Internacional, y dado su substancial conocimiento básico y sus niveles de experiencia, han extendido su alcance para llegar a ser también importantes proveedores de servicio, por lo que muy brevemente trataremos de describirlos.

El *Reexpedidor* además de recoger y entregar mercancías, maneja consolidaciones, contenerizaciones y funciona como cliente y como competidor para los transportistas directos, ya sean aéreos, terrestres o marítimos, mayormente coordinan envío de paquetes a los clientes, y trabajan bien en coordinación con transportistas directos, consolidadores y *NVOCC's*.

El *NVOCC* por su parte, provee servicios de transporte internacional marítimo, para diversos productos de un punto a otro bajo la aplicación de sus propias tarifas sin realmente utilizar equipo de transporte propio, llámese este contenedor, buque, ferrocarril o autotransporte, coordinando con los transportistas y consolidadores directos.

Una vez definidas las Empresas de Consolidación Afiliadas y las No Afiliadas, a continuación procederemos a analizar comparativamente los pros y contras de ambas categorías a partir del llamado análisis *SWOT*⁸.

⁸ Proveniente de las siglas en inglés *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*. (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas).

1.3. Una breve comparación.

Antes de iniciar nuestro análisis, es conveniente mencionar que como modelo de Empresa Afiliada, tomaremos a la empresa objeto de nuestro estudio, " American Consolidation Services" , por ser una de las empresas líderes en el ámbito de la consolidación, por lo que todos aquellos puntos que mencionemos en este sentido dentro de nuestro análisis, estarán referidos y basados en la actual estructura que dicha empresa tiene gracias a su afiliación al Grupo Naviero de " American President Lines, LTD".

De lo anterior podemos entonces decir que la principal fuerza de las Empresas Afiliadas radica en los siguientes elementos que le favorecen:

- **La facilidad y factibilidad que tienen de poder usar los elementos y activos disponibles de las demás empresas del Grupo, en su propio beneficio.**
- **La buena relación que por ende deben tener con el transportista directo cuando éste pertenece al mismo consorcio, lo cual se puede traducir en la obtención de favores, así como en el apoyo necesario para la implementación de programas especiales de transporte de mercancías, como el MCC (Consolidación de Múltiples Países), el cual explicaremos en capítulo aparte.**
- **Aprovechamiento de los sistemas de información del Grupo, tales como Correo Electrónico, Reportes de Mercadotecnia, Sistemas Orientados a**

proveer de información directa al cliente final, Intercambio Electrónico de Datos, etc.

- **Confiabilidad en sus servicios y su estabilidad, al aprovechar su interrelación con las demás empresas del Grupo, y el soporte financiero que él mismo le puede brindar.**
- **Una amplia red de cobertura a nivel mundial, equiparable a la cobertura que el Grupo en su conjunto tiene.**
- **Manejo directo y con especialización de funciones, aun en países o regiones remotas.**
- **Entrenamiento constante y dedicado a incrementar la capacidad de desarrollo de cada una de las funciones que las empresas del Grupo pueden ofrecer, poniendo especial énfasis en las necesidades específicas del mismo de acuerdo a su estructura, planeación futura, desarrollo y desempeño actual.**
- **Disponibilidad total de equipo de contenedores para el manejo adecuado, oportuno y expedito de los procedimientos de consolidación normales, y sus programas especiales.**
- **Utilización de oficinas propias pertenecientes al Grupo y gracias a que forman parte de él, posibilidad de compartir y por lo tanto minimizar recursos, lo que significa ahorros en la inversión y manejo de los mismos.**

- Reconocimiento a nivel mundial debido al apoyo del Grupo y a la utilización del buen nombre del mismo, lo que le confiere un gran poder de compra y de negociación.
- La capacidad para poder crear y ofrecer nuevos servicios y/o productos se incrementa y el desarrollo de los mismos se simplifica al poder interactuar con los demás miembros del Grupo.
- Gran posibilidad de satisfacer las necesidades de sus clientes, basados en la visión global que como Grupo pueden tener con respecto a las mismas y a las ganancias que como transportista directo puede tener, lo que le permite de algún modo subsidiar sus operaciones totales.

Por contra, sus principales debilidades se deben a algunos de los siguientes factores:

- Su dificultad para ser y parecer totalmente neutrales, debido a su afiliación a un Grupo Naviero, lo cual en ocasiones da por resultado que sus potenciales clientes estén renuentes a utilizar sus servicios como consolidadores, sobre todo si están trabajando con algún transportista directo que esté en competencia con el transportista de su Grupo.
- Dificultad para satisfacer algunas necesidades de servicio de sus clientes, cuando éstas representan un conflicto debido a las restricciones propias de las demás empresas del Grupo, o bien cuando éste tiene que acatar restricciones reguladoras dictadas por las leyes de su Gobierno o por las reglas de la o las Conferencias Marítimas a las que pertenece.

- **Cualquier falla en el servicio que preste el transportista directo, puede ser percibida como una falla imputable al consolidador lo que le pone en riesgo de perder negocios debido a causas totalmente ajenas a su voluntad y fuera de su control.**
- **Limitaciones en sus posibles planes de expansión ya que éstos deben apegarse a los planes mismos del Grupo en su conjunto.**
- **Riesgo de reflejar hacia el exterior cualquier conflicto interno ocasionado por la atención a las prioridades que en su funcionamiento como conjunto o en sus planes por desarrollar, tenga el Grupo Naviero.**
- **Restricciones para trabajar directamente con cualquier NVOCC al ser ésta una condición general del grupo y una regla interna del mismo, lo cual limita tremendamente su posibilidad de acceso al universo de clientes manejados por ese tipo de empresas a las que ya nos hemos referido en el inciso anterior.**
- **Inflexibilidad en las negociaciones de parte de alguna o algunas de sus empresas hermanas, lo que puede limitar de manera significativa su accionar y su crecimiento.**
- **Los incrementos en costos directos o indirectos, o cualquier incremento generalizado en las tarifas de transporte que ofrece el transportista directo, pueden ser atribuidos al consolidador poniéndole en riesgo de perder negocios también debido a estas causas.**

- Necesidad de lidiar con los lentos procedimientos burocráticos, propios de la mayoría de las grandes empresas, lo que limita y reduce su capacidad de respuesta para con sus clientes.

Algunas de las oportunidades que en la actualidad existen para una Empresa de Consolidación, y a las cuales debe enfocar gran parte de sus recursos y sus esfuerzos, las podemos mencionar como sigue:

- Desarrollo conjunto de clientes comunes a las demás empresas del Grupo y por ende a los servicios que cada una de estas puede ofrecer, a fin de crear relaciones comerciales de largo plazo que generen beneficios tangibles para todas las partes que estén interactuando.
- Tomar ventaja de las necesidades de comunicación e información existentes en el contexto actual del Comercio Internacional, a fin de proveer a sus clientes con las herramientas necesarias para satisfacer dicha necesidad, basados en el adecuado desarrollo que tienen sus propios sistemas y aprovechando sus inversiones, experiencia y conocimientos en la materia.
- Atender las demandas del comercio exterior en el entorno económico actual del "justo a tiempo" e "inventario cero", en el sentido de acortar el ciclo de las órdenes de compra, dándole un valor agregado a los bienes al permitir disponer de ellos oportunamente en el lugar y tiempo en que se requieren.
- Apoyar la atención de requerimientos especiales de sus clientes, desarrollando mecanismos adecuados para resolver y manejar

eficientemente cada uno de esos requerimientos en forma individual o en su conjunto.

- Abrir y desarrollar nuevos mercados conforme a las prácticas actuales de triangulación en el Comercio Internacional.
- Ofrecer paquetes completos de servicio que satisfagan las necesidades de los clientes a través del contacto con una sola entidad encargada de coordinar y manejar adecuadamente todos los elementos que conforman dicho paquete, maximizando los recursos económicos y simplificando el uso de los recursos materiales.
- Ofertar servicios tales que permitan extender los beneficios del transporte intermodal a sus diversos clientes, entendidos dichos beneficios como, flexibilidad en rutas, confiabilidad, conveniencia, seguridad, itinerarios confiables, consistencia y competitividad en los tiempos de tránsito, distribución más productiva, extensión de los servicios hasta la puerta de los usuarios, ahorros en los costos totales.

Finalmente y para terminar con el análisis de las Empresas Afiliadas mencionaremos ahora cuales son las mayores amenazas que deben no sólo enfrentar sino también superar, a fin de lograr su supervivencia en el medio considerando además que puedan obtener una rentabilidad considerable.

Básicamente podemos considerar tres las mayores amenazas que se ciernen sobre las Empresas de Consolidación Afiliadas.

- En primer lugar, su falta de flexibilidad debida como ya se dijo, a la necesidad de acatar leyes y reglamentos internos y externos que rigen y limitan su accionar, lo que las pone en grave riesgo de perder oportunidades de negocios en favor de sus principales competidores, las *Empresas de Consolidación No Afiliadas*, los *Reexpedidores* y los *NVOCC*.
- En segundo lugar, la percepción generalizada en el medio de que los *Reexpedidores* y principalmente los *NVOCC*, son una alternativa mucho más barata en cuanto a costos totales se refiere, en virtud de su poca inversión en recursos materiales, equipo propio y tecnología, significando que su punto de equilibrio y por ende sus costos de recuperación son menores lo que les permite ofrecer sus servicios a un menor precio, sin embargo en ocasiones esto no es del todo aplicable a la realidad, y aún y cuando lo fuera invariablemente es innegable que el tipo de servicio que una *Empresa Consolidadora Afiliada* o no puede ofrecer en función de sus inversiones en los rubros antes mencionados, justificaría de sí el mayor precio que sus servicios puedan tener, debido a los beneficios extras que pueden otorgar.
- La tercera gran amenaza que enfrentan, está directamente ligada al desarrollo cotidiano de la tecnología en su conjunto, lo que en un determinado momento puede permitir que sus clientes sobrepasen todos juntos los recursos técnicos de las *Empresas de Consolidación*, al mismo tiempo la unificación de los diversos sistemas de comunicación, como el correo electrónico, las redes de comunicación internacional, entre otros; así como de los diferentes procesos que intervienen en el Comercio Internacional, pueden facilitar y precipitar un

cambio en el escenario actual eliminando la necesidad de contar con una entidad coordinadora.

Procederemos ahora a analizar a las Empresas de Consolidación No Afiliadas bajo el mismo tratamiento que dimos a las Afiliadas, para posteriormente sacar las conclusiones correspondientes, sólo que en este caso no tomaremos un modelo en particular sino que simplemente nos limitaremos a generalizar las características que serán analizadas.

Su fuerza radica primordialmente en:

- La flexibilidad interna que les permite negociar abiertamente y por lo tanto en una posición más ventajosa que la de sus competidoras.
- Pueden además ofrecer una amplia gama de servicios que incluyan consolidación y desconsolidación tanto a la importación como a la exportación, manejo de cargas consolidadas y de contenedores completos, servicios de transporte tanto por mar como por tierra o aire, posibilidad y comodidad de actuar como *NVOCC*, combinación de servicios por mar y aire.
- Tienen capacidad para ofrecer servicios de distribución no sólo a nivel internacional sino también a nivel doméstico, y es este último el que les da una ventaja sobre sus competidoras.
- Sus procedimientos de cobranza y facturación son muy sencillos y flexibles permitiéndoles emitir una sola factura que incluya el cobro por todos los servicios, así como la posibilidad de ofrecer créditos a corto, mediano y largo plazo.

- Son consideradas como una alternativa viable y útil a un bajo costo, lo que como ya habíamos comentado anteriormente no siempre es verdad, pero toman o tratan de tomar ventaja de esa percepción dentro del mercado.
- Mejor posición negociadora para la obtención de fletes menores debido a su flexibilidad y a la posibilidad que tienen de comprometerse a largo plazo mediante la firma de contratos de exclusividad y de servicio.
- Limitada o nula intervención del gobierno en el desarrollo y regulación de sus negocios por lo que no están sujetos a acatar restricciones que sí afectan directamente a sus competidoras.
- Habilidad para desarrollar y obtener sus negocios gracias a sus buenas relaciones personales que les dan la oportunidad de acceder a los altos mandos o a los que verdaderamente tienen el poder de decisión dentro de una empresa.

En contraposición a todo lo anterior sus mayores debilidades están en:

- Su limitada capacidad para poder ofrecer programas especiales de consolidación que cuenten con el apoyo total del transportista directo, ejemplo, la Consolidación de Múltiples Países.
- Sus limitaciones en lo referente a sus servicios de Información tanto a nivel interno como a nivel externo, lo que no les permite ofrecer una

confirmación de la información en forma expedita ya que generalmente dependen de los datos que un tercero pueda proporcionarles.

- Pocas oportunidades de desarrollo y capacitación para sus empleados lo cual se traduce en una alta rotación de personal y en una inconsistencia en cuanto a la especialización de funciones.
- Generalmente están enfocadas a desarrollar un limitado número de clientes importantes que son la clave para el sustento de su negocio.
- No tienen la habilidad de ofrecer un servicio consistente y de excelencia en todas las áreas que manejan, debido a su falta de especialización y a sus limitados recursos materiales y económicos.
- No tienen una identificación clara con los transportistas directos ya que estos los miran como fuertes competidores lo que no les da oportunidad de recibir apoyo ilimitado o ciertos favores especiales por parte de ellos.
- El control de sus operaciones, así como la toma de decisiones está centralizado lo que limita su capacidad de respuesta.

Al igual que sus competidoras, las Empresas de Consolidación No Afiliadas también tienen diversas oportunidades que deben cultivar o mantener para garantizar su supervivencia.

- Deben desarrollar una habilidad especial para atraer y mantener a pequeños y medianos clientes y no sólo enfocarse en los grandes.

confirmación de la información en forma expedita ya que generalmente dependen de los datos que un tercero pueda proporcionarles.

- Pocas oportunidades de desarrollo y capacitación para sus empleados lo cual se traduce en una alta rotación de personal y en una inconsistencia en cuanto a la especialización de funciones.
- Generalmente están enfocadas a desarrollar un limitado número de clientes importantes que son la clave para el sustento de su negocio.
- No tienen la habilidad de ofrecer un servicio consistente y de excelencia en todas las áreas que manejan, debido a su falta de especialización y a sus limitados recursos materiales y económicos.
- No tienen una identificación clara con los transportistas directos ya que estos los miran como fuertes competidores lo que no les da oportunidad de recibir apoyo ilimitado o ciertos favores especiales por parte de ellos.
- El control de sus operaciones, así como la toma de decisiones está centralizado lo que limita su capacidad de respuesta.

Al igual que sus competidoras, las Empresas de Consolidación No Afiliadas también tienen diversas oportunidades que deben cultivar o mantener para garantizar su supervivencia.

- Deben desarrollar una habilidad especial para atraer y mantener a pequeños y medianos clientes y no sólo enfocarse en los grandes.

- **Mantener y enarbolar ante sus clientes su bandera de neutralidad para con los diversos transportistas, respetando totalmente las instrucciones y decisiones de los primeros.**
- **Buscar incrementar su participación en el mercado, reduciendo sus precios para poder ganar nuevos clientes.**
- **Incrementar su flexibilidad negociadora con el propósito de satisfacer las necesidades de sus clientes, compartir recursos entre sí o con algunos de los transportistas directos con los que trabajan buscando desarrollar compromisos a largo plazo.**
- **Por último, deben mantener y desarrollar aún más su capacidad y habilidad de acceder a los altos niveles de toma de decisiones de las empresas para las que trabajan.**

Terminaremos este análisis mencionando las principales amenazas que deben de enfrentar las Empresas de Consolidación No Afiliadas, a saber:

- **El perder alguno de sus clientes clave puede impactar tremendamente y en forma negativa el desarrollo y sustento de la compañía.**
- **El que los transportistas directos decidan restringirles el ofrecimiento de fletes especiales o preferenciales, buscando ir directamente ellos sobre el o los posibles negocios, así como la posibilidad de que decidan entrar de lleno en el mercado de la logística total.**

- Una posible desregulación para con la industria del transporte en general, lo que pondría a los transportistas directos en una posición de mayor flexibilidad y seguramente más ventajosa.
- Lo mismo que a sus competidoras, el desarrollo de la tecnología y la unificación de sistemas representa una seria amenaza para su supervivencia.
- La volatilidad de algunos mercados con la consecuente disminución de los ingresos puede ser un factor detonante que lleve al cierre de sus oficinas por falta de negocios y de beneficios directos.
- La última gran amenaza que puede afectar muy seriamente a las Empresas de Consolidación No Afiliadas es la posibilidad del incumplimiento de sus diversos contratos por volumen y sus compromisos, debido a causas fuera o no de su control, lo que les obligaría a pagar fuertes sumas por concepto de penalizaciones que pueden resultar en el cierre de sus negocios.

Como conclusión a nuestro análisis de tipo SWOT podemos decir que tomando como base los pros y contras, las oportunidades y los riesgos que ofrecen y tienen tanto las Empresas de Consolidación Afiliadas como las no Afiliadas, resulta más positivo y seguro utilizar los servicios de las primeras debido a lo siguiente:

Su mayor fuerza radica en su unidad interna, en su estabilidad financiera y su disponibilidad de recursos materiales, financieros y humanos, lo cual le confiere mayor confiabilidad y le permite ofrecer un excelente servicio enfocado a satisfacer plenamente las necesidades de todos sus clientes,

proporcionado por personal de calidad, altamente calificado y entrenado en el campo de su especialidad, apoyado por buenos servicios de Información, todo lo cual en su conjunto le abre una amplia perspectiva de progreso y nulifica lo que tal vez sea su mayor debilidad, esto es, su falta de flexibilidad.

1.4. Marco Legal

Es importante señalar que al contrario de lo que sucede en muchos otros países, el consolidador como tal no existe como figura jurídica dentro de nuestra legislación, a pesar de algunos intentos por tratar de incluirlo a fin de controlar y regular su actuación, por lo que en la actualidad ésta únicamente se vincula y se rige por lo que señala el Código de Comercio, en sus artículos referentes a la comisión mercantil y los comisionistas ⁹.

En este sentido, a continuación analizaremos los principales artículos que se pueden vincular al consolidador, y que por lo tanto deben regular su actuación en nuestro país.

Art. 273. El mandato aplicado a actos concretos de comercio se reputa comisión mercantil. Es comitente el que confiere comisión mercantil, y comisionista el que la desempeña ¹⁰

El cliente representando el papel de comitente, le confiere al consolidador la calidad de comisionista al autorizarlo a desempeñar en su nombre y

⁹ *Código de Comercio*, Título Tercero De la comisión mercantil, Capítulo I De los comisionistas, Artículos 273 al 308, Editorial Porrúa, México 1989, pp 29 a 35.

¹⁰ *Ibidem*, p 29.

proporcionado por personal de calidad, altamente calificado y entrenado en el campo de su especialidad, apoyado por buenos servicios de información, todo lo cual en su conjunto le abre una amplia perspectiva de progreso y nulifica lo que tal vez sea su mayor debilidad, esto es, su falta de flexibilidad.

1.4. Marco Legal

Es importante señalar que al contrario de lo que sucede en muchos otros países, el consolidador como tal no existe como figura jurídica dentro de nuestra legislación, a pesar de algunos Intentos por tratar de incluirlo a fin de controlar y regular su actuación, por lo que en la actualidad ésta únicamente se vincula y se rige por lo que señala el Código de Comercio, en sus artículos referentes a la comisión mercantil y los comisionistas ⁹.

En este sentido, a continuación analizaremos los principales artículos que se pueden vincular al consolidador, y que por lo tanto deben regular su actuación en nuestro país.

Art. 273. El mandato aplicado a actos concretos de comercio se reputa comisión mercantil. Es comitente el que confiere comisión mercantil, y comisionista el que la desempeña ¹⁰

El cliente representando el papel de comitente, le confiere al consolidador la calidad de comisionista al autorizarlo a desempeñar en su nombre y

⁹ *Código de Comercio*, Título Tercero De la comisión mercantil, Capítulo I De los comisionistas, Artículos 273 al 308, Editorial Porrúa, México 1989, pp 29 a 35.

¹⁰ *Ibidem*, p 29.

representación, actos concretos de comercio reputados como comisión mercantil, por los cuales éste puede cargar una comisión previamente pactada o no, de acuerdo a lo siguiente.

Art. 304. Salvo pacto en contrario, todo comisionista tiene derecho a ser remunerado por su trabajo. En caso de no existir estipulación previa, el monto de la remuneración se regulará por el uso de la plaza donde se realice la comisión. ¹¹

Por otra parte, tenemos que:

Art. 280. El comisionista debe desempeñar por sí los encargos que recibe, y no puede delegarlos sin estar autorizado para ello. Bajo su responsabilidad podrá emplear, en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones subalternas que, según costumbre, se confíen a éstos. ¹²

Art. 283. El comisionista, salvo siempre el contrato entre él y el comitente, podrá desempeñar la comisión tratando en su propio nombre o en el de su comitente. ¹³

Art. 284. Cuando el comisionista contrate en nombre propio, tendrá acción y obligación directamente con las personas con quienes contrate, sin tener

¹¹ Ibidem p 34.

¹² Ibidem p 30.

¹³ Ibidem p 31.

que declarar cuál sea la persona del comitente, salvo en el caso de seguros. 14

Art. 296. El comisionista que hubiere de remitir efectos a otro punto deberá contratar el transporte, cumpliendo las obligaciones que se imponen al cargador. 15

Los anteriores artículos son de suma importancia para regular la buena actuación del consolidador en beneficio de ambas partes, ya que permite al comisionista contratar en su propio nombre pero sin evadir ninguna responsabilidad para con su cliente, los servicios que el primero habrá de ofrecerle al segundo.

Obviamente todos los artículos arriba analizados, así como los no referidos pero incluidos en el Código de Comercio, cuya principal función es regular el accionar de los comisionistas, son aplicables a dicho accionar; ahora bien dado que no es la intención principal de éste estudio adentrarse en un análisis detallado del marco legal en el que se circunscribe la consolidación en nuestro país, pero al no poder dejar de reconocer la importancia que ese marco legal tiene, nos hemos limitado a analizar someramente, los que a nuestro juicio son los artículos que mayor ingerencia tienen para un adecuado control jurídico de la consolidación, dada la ausencia de una regulación propia a la materia.

14 *Ibidem* p 31.

15 *Ibidem* p 33.

De lo anterior podemos deducir, que a pesar de que la actuación del consolidador pueda estar reglada de algún modo por nuestro Código de Comercio, es urgente que en nuestro país se emitan leyes que regulen explícitamente dicha actuación, las cuales estén acordes al papel tan importante que en la actualidad juega la actuación del consolidador en el ámbito del comercio exterior, por lo que también es necesario que al mismo tiempo se le otorgue una personalidad jurídica propia.

2. Los Servicios de Consolidación de American Consolidation Services en México.

Existen una gran variedad de servicios de consolidación, los cuales van desde la simple acción y efecto de dar solidez o firmeza a las mercancías para su transporte por los diferentes medios, hasta la existencia de programas de consolidación sumamente complicados, que requieren de un alto grado de capacitación, especialización y coordinación, así como de una importante inversión en recursos materiales y humanos para que puedan ser llevados a cabo con óptimos resultados en favor de sus usuarios.

Sin embargo, para los propósitos de este trabajo, analizaremos las principales características y beneficios de dos programas de consolidación de carga, tal y como los ofrece la empresa objeto de nuestro estudio, American Consolidation Services (ACS), describiendo además algunos otros servicios que la misma tiene; las razones principales que nos motivan a analizar únicamente dos programas de consolidación son, por un lado la originalidad que caracteriza al primero de ellos, es decir el LCL (Less than Container Load), debido a la manera tan singular en que el mismo está siendo ofrecido en la actualidad para el transporte de diversas mercancías entre los países del Asia y el mercado mexicano, y por otro lado, la complejidad representativa del segundo de ellos, esto es el MCC (Consolidación de Múltiples Países), tal y como está siendo ofertado en el mismo ámbito de acción que el anterior, como una opción adicional sumamente sofisticada ideada para aprovechar al máximo los beneficios que la consolidación puede ofrecer.

Creemos conveniente mencionar el hecho de que la citada empresa ofrece además a nivel mundial una diversidad de opciones de consolidación no sólo entre los países asiáticos y México, sino también entre estos mismos, los Estados Unidos, Canadá y los principales países del Norte de Europa, lo que habla por sí mismo acerca de su experiencia, conocimiento en la materia e inversión de capital realizados.

A manera de información a continuación describiremos los otros servicios que ofrece ACS en México para más adelante dentro de este mismo capítulo analizar por separado a los dos tipos de servicio antes referidos, el LCL y el MCC.

Los servicios de ACS en México están divididos en 4, de acuerdo a ciertas áreas geográficas:

- 1.- De Asia a México (MCC).
- 2.- De Asia a México (LCL).
- 3.- De México a Estados Unidos.
- 4.- De Estados Unidos a México.

Como ya hemos dicho, los servicios mencionados en los puntos 1 y 2 serán analizados posteriormente, por lo que ahora nos limitaremos a describir los servicios mencionados en los puntos 3 y 4, como sigue:

El servicio de México a Estados Unidos está diseñado para atender las necesidades de consolidación de los importadores estadounidenses que tienen múltiples proveedores en el mercado mexicano.

Cada importador estadounidense usando los servicios de consolidación de ACS es provisto de un manual de procedimientos preparado específicamente para darle control sobre los costos del flete, la documentación y la mayor información acerca de sus ordenes de compra, este manual está diseñado para satisfacer sus requerimientos de logística, manejo y transporte de la carga en México.

Bajo este procedimiento, el vendedor mexicano tiene que entregar la mercancía en el almacén de ACS más cercano a su propia fábrica, para su adecuada consolidación, el almacén recibe la carga y la verifica de acuerdo a la Orden de Compra o la Factura Comercial, y según el CP (Procedimiento de Consolidación) debe recolectar del vendedor toda la documentación correspondiente antes de que la carga sea cargada y despachada, debido al corto tiempo de tránsito se requiere que la carga y la documentación sean entregadas conjuntamente, para que se les envíe al Agente Aduanal en la frontera entre México y Estados Unidos donde serán requeridos por las autoridades aduanales de ambos países.

Según el volumen por manejar y de acuerdo a las instrucciones del cliente, la carga puede ser arregiada para su transporte como un trailer completo o bien como un trailer parcialmente lleno⁹, con los correspondientes documentos acompañándole a fin de que el Agente Aduanal mexicano pueda efectuar su despacho en frontera y su cruce e internación en territorio estadounidense hasta su destino final, al mismo tiempo y a manera de notificación un juego completo de documentos son enviados

⁹ ACS puede hacer los arreglos necesarios para la distribución del trailer completo con mercancía originada en México, a múltiples destinos en Estados Unidos a través de su almacén en Dallas, Texas.

por mensajería al Agente Aduanal en Estados Unidos y al Consignatario final de las mercancías.

Los servicios complementarios que se pueden ofrecer son el monitoreo de la orden de compra, tiempo libre de almacenaje hasta por 14 días, obtener confirmación de espacio y equipo con el transportista designado, conteo y supervisión de la carga y recolección local de la o las mercancías.

Como podemos ver el anterior procedimiento de consolidación es sumamente sencillo pero permite el transporte adecuado y eficiente de embarques cuyo volumen total puede o no ser suficiente para llenar un trailer, independientemente de la frecuencia, ya que ésta puede ser diaria, semanal o de cualquier otra índole, tratando de mantener los costos de transporte lo más reducido y competitivos que es posible a fin de beneficiar a los usuarios del servicio, ahora bien a pesar de estar dirigido al importador americano, este programa está considerando la necesidad actual del exportador mexicano, independientemente de su tamaño, de tener un acceso al mercado norteamericano, por ser este su mercado natural debido a su ubicación geográfica, el tratado de libre comercio vigente entre ambas naciones, y la competitividad que los productos mexicanos pueden tener en precio por la paridad actual del peso frente al dólar.

Analizaremos ahora el otro programa de consolidación que ya habíamos enumerado, es decir el que va de Estados Unidos a México, el cual está diseñado para ofrecer a aquellas compañías nacionales o extranjeras, deseosas de establecerse en el mercado mexicano, una interesante combinación de servicios de almacenaje en tránsito para una rápida y

eficiente distribución de productos norteamericanos, sin importar volumen o ciudad de procedencia de los mismos.

Este programa se apoya en las facilidades que otorga la legislación aduanera en su capítulo dedicado al Régimen de Depósito Fiscal¹⁰, que autoriza el almacenaje en tránsito de productos extranjeros, así la mercancía puede permanecer almacenada "en tránsito" por un tiempo indefinido, pudiendo hacerse retiros de mercancía completos o parciales una vez hecho el pago de los correspondientes impuestos a la importación así como el IVA, los cuales son exactamente iguales a como si hubieran sido pagados en su totalidad en la fecha de almacenaje, ya que no hay recargos adicionales o restricciones que se pudieran aplicar, una vez que la mercancía ha sido almacenada como "en tránsito".

Ya en el almacén fiscal, la mercancía en inventario puede ser etiquetada, empacada, ensamblada o algunas muestras pueden ser provistas a clientes prospecto, o bien los inventarios pueden ser regresados desde el almacén fiscal a Estados Unidos o su lugar de origen, o vendidos a un tercer país, y están exentos del pago de impuestos de importación o exportación mientras que permanezcan como "en tránsito" y bajo la custodia de un almacén fiscalizado, el cual también está autorizado para aceptar el pago de todos los impuestos y/o derechos así como para proceder a liberar aduanalmente la mercancía desde sus instalaciones.

¹⁰ Cf. Título Cuarto, Regímenes Aduaneros, Capítulo V - Depósito Fiscal, Artículos 96 al 101 pp. 80-84 *Legislación Aduanera*, Editorial Porrúa, México 1995.

En virtud de las mencionadas facilidades recibidas para el manejo de la mercancía y el pago de impuestos, este programa de consolidación otorga una enorme ayuda financiera para los importadores mexicanos, ya que les permite manejar sus recursos económicos con una gran flexibilidad y de acuerdo a sus necesidades específicas y requerimientos particulares.

2.1. La Consolidación Less than Container Load (LCL).

Hablaremos ahora de la llamada consolidación LCL o Less Than Container Load. Este tipo de servicio es generalmente proporcionado mediante la asociación de varias entidades, como pueden ser consolidadores, transportistas tanto marítimos como terrestres, agentes aduanales, almacenadoras fiscales, etc., la carga LCL es recibida en origen en una terminal especializada de consolidación, ahí una vez consolidada en contenedores asignados a este propósito, es transportada hasta el país de destino para su posterior desconsolidación, bien en una terminal especializada, bien en el puerto mismo de descarga, o bien en una almacenadora fiscal o en algún otro lugar específico.

En el caso de ACS en México, el servicio LCL es proporcionado gracias a la asociación de cuatro entidades: American Consolidation Services (ACS) como empresa consolidadora, American President Lines (APL) como transportista multimodal, Almacenadora Prime, como almacén fiscal y la nominación de Corporación Zat, como Agente Aduanal en la frontera de Laredo/Nuevo Laredo, esta singular asociación coordinada por ACS, ofrece a los importadores mexicanos diferentes alternativas para manejar sus mercancías, las cuales no están disponibles a través de ningún otro servicio de consolidación existente en la actualidad entre el mercado asiático y el mercado mexicano.

Analizaremos en detalle como funciona y en que está basado este servicio para poder operar adecuadamente, por lo cual creemos importante proceder a describirlo ampliamente en cuanto a sus procedimientos de operación.

En primer lugar todas las reservaciones de espacio deben ser confirmadas en las oficinas que ACS tiene en aquellos países que reciben carga LCL y las mercancías deben ser entregadas por el vendedor/embarcador a los Centros de Consolidación de ACS existentes en diferentes países asiáticos, al mismo tiempo debe proporcionarse el nombre, dirección, teléfono y número de fax del importador mexicano, junto con la descripción del producto, el total de metros cúbicos y cualquier requerimiento especial que se tenga en cuanto al llenado del Conocimiento de Embarque (B/L), toda esta información es enviada vía correo electrónico al coordinador del programa en México, quién deberá contactar al importador/consignatario a fin de llenar una forma especial con el " Perfil del Cliente" , en caso de que no existiese una llenada con anterioridad.

Con el propósito de poder cumplir con todos los requisitos que pide la autoridad aduanera, así como de verificar el total de cartones o piezas por ser embarcadas, toda la mercancía recibida por ACS debe de ir acompañada por una " Orden de Embarque" , el original del " Certificado de Origen" y copias de la " Factura Comercial" y la " Lista de Empaque" detallando los números de serie en el caso de que se tratase de productos electrónicos, en caso de alguna discrepancia en la información, si hubiese necesidad ACS requerirá del embarcador las correspondientes correcciones antes de entregar la carga para su embarque en el Centro de Consolidación de ACS en Kaohsiung, Taiwan, y antes de entregar el juego completo del B/L al embarcador/vendedor, y a menos que toda la

documentación haya sido recibida en forma veraz, la mercancía no podrá ser embarcada ni el B/L entregado.

Como servicios adicionales, ACS en origen pondrá dentro del contenedor muestras de la mercancías de forma accesible para ser tomada por cualquier entidad que las requiera, además enviará un aviso de embarque a la oficina coordinadora del programa de ACS en México y cinco días después de salida la mercancía enviará un juego completo de toda la documentación al Agente Aduanal en la frontera de Laredo/Nuevo Laredo, otro a la oficina coordinadora del programa y uno más al Almacén Fiscal en la Ciudad de México, finalmente será responsable de obtener del embarcador/vendedor cualquier otro documento o información que sea necesaria o requerida por el Agente Aduanal mexicano.

2.1.1 El papel del Agente Aduanal.

Ahora bien, por ser de vital importancia el papel que el Agente Aduanal entendido éste como "...la persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos por la ley..." ¹¹, juega dentro de todo el proceso para que pueda llevarse a cabo en forma expedita y sin contratiempos, es conveniente explicar como es su actuación dentro del contexto global de la operación, ya que de ello depende en gran medida el éxito de este programa, por lo que a continuación analizaremos los detalles de su intervención.

¹¹ Cf. Título Noveno. Agentes Aduanales. Capítulo Único. Artículo 143. Op. Cit pp. 117-118

Primeramente, el Agente Aduanal deberá verificar que toda la documentación recibida en relación a los embarques de carga LCL que se pretenden Internar a nuestro país, esté completa y que cumpla con todos los requerimientos que la ley vigente en la materia señala, los cuales deberá asegurarse de haber recibido a más tardar 48 horas antes del arribo del o los contenedores a la frontera de Laredo/Nuevo Laredo, debiendo reportar inmediatamente por vía telefónica cualquier discrepancia en la información que contenga dicha documentación o bien el faltante de cualquier documento relacionado al o los embarques en cuestión.

Una vez en frontera, el o los contenedores transportando la carga LCL arriban al patio de contenedores de la línea transportista APL en Laredo, lugar al cual el Agente Aduanal debe acudir para verificar físicamente que el número de sello del o los contenedores correspondan al mencionado en la documentación en su poder, verificar también que el o los números de los contenedores asignados correspondan a los que estén descritos en toda la documentación y finalmente la condición física exterior del contenedor, una vez hecho lo anterior el tiempo promedio en que el o los contenedores deberán de cruzar la frontera para su posterior transporte e internación al país, no debe exceder de 48 horas en condiciones normales o de 72 horas en caso de que hubiese necesidad de efectuar alguna inspección física de las mercancías, a requerimiento de la autoridad aduanal o a discreción del Agente Aduanal, si hubiera sospecha de daños, robos o faltantes de mercancía, lo que en caso afirmativo deberá reportarse a la autoridad competente y vía fax a la oficina de ACS coordinadora del programa, informándoles el número del contenedor, el número del sello del mismo, nombre del embarcador, nombre del consignatario, número de piezas y la discrepancia detectada.

Inmediatamente después de terminada la inspección de la mercancía, el Agente Aduanal deberá de poner un sello de alta seguridad en la puerta del contenedor, reportando el número del mismo en los documentos correspondientes así como en la gula del transportista terrestre que deberá llevar el contenedor desde Laredo a la Ciudad de México o de Guadalajara según sea el caso de acuerdo al destino final de la mercancía, también deberá poner el "Sello Fiscal" después de que las autoridades aduaneras norteamericanas hubiesen aprobado la inspección y cruce de frontera del contenedor.

Una vez que el procedimiento anterior haya sido cumplido, el propio Agente Aduanal deberá preparar el "Pedimento de Importación", la "Carta de Cupo" y la "Relación de Entrada" correspondientes a todas y cada una de las mercancías transportadas como LCL, documentos estos requeridos por las autoridades aduanales mexicanas para permitir la internación de los bienes en el almacén fiscal correspondiente.

En virtud de que la aceptación de los contenedores para su cruce de frontera e internación a territorio nacional, está sujeta al paso de las mercancías por el sistema de "Módulo Aleatorio", el cual finalmente determinará si el contenedor y las mercancías en el contenidas pueden proceder al patio del transportista terrestre para su transportación por territorio nacional en el caso de "luz verde", o bien en el caso de "luz roja" deberán ser todavía inspeccionadas por las autoridades competentes en un recinto fiscalizado autorizado y localizado en el lado mexicano de la frontera, por lo que el Agente Aduanal deberá asegurarse de que un representante suyo esté presente en la inspección de las mercancías, en caso de que la misma sea requerida, debiendo permanecer presente durante el tiempo que dure la inspección, y hasta

que la mercancía haya sido vuelta a cargar en el contenedor y un nuevo sello sea puesto en reemplazo de los que se hayan tenido que romper; si no existiese ninguna discrepancia como resultado de la mencionada inspección aleatoria, el contenedor deberá ser despachado el mismo día en el que se haya realizado ésta, en caso de discrepancias, éstas deberán ser notificadas inmediatamente al coordinador del programa LCL en México.

Finalmente, una vez terminado todo lo anterior, el Agente Aduanal deberá preparar y tener disponible la documentación necesaria para que la compañía transportista terrestre designada pueda transportar "en tránsito" el o los contenedores con las diversas mercancías, hasta su destino final en la Almacенadora Fiscal, debiendo registrar el nuevo número de sello en el "Talón de Embarque" y en el "Manifiesto del Contenedor", y consignar el embarque a nombre de la Almacенadora Fiscal, mientras que al mismo tiempo el original del "Pedimento de Importación" y de la "Carta de Cupo", junto con la "Factura Comercial" deberán acompañar el contenedor durante su trayecto por territorio nacional para su posterior entrega al Almacén Fiscal una vez hecha la liberación física del contenedor al propio almacén.

De la descripción de todas las funciones anteriores, resulta fácil deducir la importancia que en el todo del proceso tiene la actuación del Agente Aduanal para el desarrollo del programa de consolidación LCL, ya que de su habilidad para preparar con tiempo y sin errores toda la documentación involucrada, así como de su conocimiento adecuado de la Legislación Aduanera en vigor y su rapidez para cumplir con los requerimientos de la autoridad competente y reaccionar para solucionar cualquier problema que

se pudiese presentar, depende en gran parte el éxito de este complejo programa de consolidación.

2.1.2. El papel de los Almacenes Fiscales.

Al igual que el Agente Aduanal, el Almacén Fiscal también juega un papel importantísimo en el desarrollo del programa de consolidación LCL, de ahí que también sea necesario describir y analizar su actuación en el contexto de la operación total, lo que trataremos de hacer a continuación.

Partiendo de la base de que el almacén fiscal debe recibir también un juego de la documentación correspondiente a los embarques que se pretendan manejar en el programa de LCL, éste deberá de checar la documentación recibida desde Asia, con el propósito de complementar y detallar toda la información contenida en los documentos a fin de notificar vía fax al coordinador del programa en México de que la "Carta de Cupo" correspondiente ha sido preparada por el almacén para poder ser enviada al Agente Aduanal mexicano en intercambio por la que este haya preparado, esto debe ser hecho con anterioridad al arribo del contenedor a la frontera y no más de 48 horas después de haber recibido todos los documentos por parte de las oficinas de ACS en Asia.

Toda vez que el contenedor arribe a las instalaciones del almacén fiscal correspondiente, éste deberá documentar el número del contenedor, el número del sello y la condición exterior del contenedor al completar la "Orden de Entrada" que le permitirá recibir, verificar y segregar la carga de acuerdo a las marcas y números especificados en la "Lista de Empaque" de cada embarque y del "Manifiesto" del contenedor, debiendo emitir una "Acta de Recepción de Mercancía" por cada B/L que

esté amparando el o los contenedores recibidos, pudiendo además hacer una verificación "ciega" de la mercancía.

Posteriormente, el almacén deberá completar y emitir un "Reporte de Entrada" en el caso de que existiesen discrepancias, las cuales deberá notificar inmediatamente al coordinador del programa detallando concretamente dichas discrepancias.

El Almacén Fiscal, deberá además completar la documentación requerida por la aduana mexicana para otorgarle el "régimen de fiscalización" y así presentarla a la oficina de aduanas bajo cuya jurisdicción este actuando, indicando los detalles de la mercancía que ha entrado en sus bodegas, al mismo tiempo deberá emitir un "Certificado de Almacén" que es un documento no negociable requerido por la ley, para cada "Pedimento de Importación", que deberá permanecer en las oficinas del almacén.

Por otro lado, el Almacén Fiscal deberá notificar al coordinador del programa, el arribo de los embarques correspondientes, debiendo también notificar de los mismos a los consignatarios involucrados, empezando a contar a partir de ese momento el tiempo libre de almacenaje que para los efectos de este programa en particular es de 7 días.

Por su parte, el importador deberá hacer los arreglos necesarios para poder recoger su mercancía del Almacén Fiscal, debiendo proporcionar copia del recibo de pago de cada B/L a su consignación y la autorización correspondiente para poder recoger su mercancía, misma que le será proporcionada por el coordinador del programa toda vez que el pago pertinente haya sido efectuado.

El almacén calculará el importe total de los impuestos, derechos y/o cualquier otro pago que tuviese lugar, los cuales notificará al importador, a fin de confirmar una cita para el retiro de la mercancía, pudiendo ser hecho éste en su totalidad o en parcialidades, a conveniencia del importador y mediante el pago correspondiente con un cheque certificado, en caso de que existiesen cargos por almacenaje, los mismos serán negociados directamente entre el importador y el almacén sin ninguna responsabilidad para ACS.

Al liberar la mercancía, el almacén tendrá que elaborar un "Reporte de Salida" que deberá firmar un representante autorizado por el importador mediante la "Tarjeta de Firmas", anexa a la "Forma de Perfil del Cliente" que debió haberse llenado antes de aceptar el manejo de la mercancía.

Para concluir con esta parte de nuestro estudio, podemos decir que como resultado directo de una operación debidamente coordinada y ejecutada en todas y cada una de sus diferentes partes, de acuerdo al complejo procedimiento arriba descrito, el usuario podrá gozar de diferentes beneficios, entre los que podemos enumerar los siguientes:

- Posibilidad de manejar en contenedores, cargas destinadas a la Ciudad de México y Guadalajara, originadas en Japón, Corea, Taiwan, Hong Kong, Filipinas, Singapur, Malasia, Indonesia, Sri Lanka y Tailandia, y cuyo volumen no es suficiente por sí mismo para ser embarcadas en contenedores completos, aprovechando las ventajas de éste en cuanto a mejores tiempos de tránsito, mayor facilidad de manejo y con más rapidez.

- Reducción de costos de operación y por lo tanto posibilidad de obtener y ofrecer fletes más atractivos, que si se manejaran como carga suelta.
- El usuario tiene un sólo punto de contacto para asistirle en el movimiento de su carga desde origen hasta destino.
- Transportación de la mercancía directamente hasta el destino final, evitando la contratación de transporte terrestre adicional.
- Reducción al mínimo del manejo de la carga, evitando posibles daños que pudieran ser causados si se manejara como carga suelta.

2.2. La Consolidación de Múltiples Países.

Pasemos ahora a analizar la llamada Consolidación de Múltiples Países, que en buena medida está basada en el programa de consolidación LCL, pero con la incorporación de diferentes elementos que lo hacen más complejo puesto que se necesita de una mayor coordinación, infraestructura e inversión económica y de recursos humanos con el fin de ayudar al usuario a reducir sus costos de transportación y a mejorar su tiempo de tránsito comparado con los embarques del programa LCL, que gracias a este programa MCC pueden ser manejados simultáneamente, aún y cuando provengan de diferentes países, en forma tal que se puede llegar a consolidar todos ellos en un sólo contenedor para que éste sea finalmente manejado como FCL (Full Container Load), obteniendo así todos los beneficios que ello implica.

Para poder cumplir con lo anterior, es necesario mantener una estrecha coordinación y comunicación entre todas las partes involucradas, que permita planear por anticipado la forma en que la carga deberá ser manejada y en su caso reembarcada, así como para poder obtener todos los documentos inherentes a la importación desde los diferentes países de origen de la mercancías involucradas para poder enviarlos al Consignatario y su Agente Aduanal con toda oportunidad y antes de la llegada de éstas a la frontera de entrada en nuestro país.

Este programa de consolidación permite que embarques provenientes de diferentes países consignados a un sólo importador, que debido a su volumen individual reducido no pueden ser manejados en contenedores completos desde sus respectivos orígenes, puedan ser manejados de esa forma mediante el envío de todos y cada uno de esos embarques individuales a un Centro de Consolidación especializado ubicado en este caso específico en Kaohsiung, Taiwan, para que ahí sean todos ellos consolidados en un o varios contenedores que serán finalmente enviados y consignados al importador en México, documentados bajo un sólo Conocimiento de Embarque y con la aplicación de tarifas de transporte FCL que son comparativamente más reducidas que las tarifas LCL, lo que se traduce en ahorros en costos de transporte y mejoras en el tiempo de tránsito ya que la carga no es detenida en espera de otros posibles embarques, además de un buen control de la documentación la cual es recibida directamente a través de ACS, y un buen control sobre todos los embarques ya que ACS prepara y envía un manifiesto de carga del contenedor detallado por orden de compra, estilo, cantidad de mercancía, marcas, etc., proveniente de cada uno de los países involucrados, para una fácil referencia del consignatario y una mejor planeación por parte de éste para la descarga de sus mercancías.

Básicamente ambos programas de consolidación, el LCL y el MCC, parten de la misma base operacional y podemos decir que la implementación de uno da lugar a la implementación del otro, por lo que sería muy monótono y tal vez hasta repetitivo explicar los detalles del funcionamiento del segundo, toda vez que ya los hemos visto durante el análisis del primero, por lo que a partir de esta consideración, pensamos que para efectos prácticos puede ser más fácil entender su utilidad y sus beneficios analizando un ejemplo comparativo de los costos involucrados en uno y otro; sin embargo, como al segundo se le han agregado elementos más complejos para su funcionamiento que son básicamente los que lo distinguen del primero, más adelante y en incisos separados serán analizados dichos elementos los cuales le confieren una dinámica muy especial a este programa de Consolidación de Múltiples Países.

Así pues, tomemos como ejemplo supuestos embarques LCL con origen en diferentes países asiáticos y con volúmenes de carga muy diversos, esto es, supongamos que un comprador en México quiere importar ropa confeccionada en Singapore, Bangkok, Jakarta y Taiwan, cuyo volumen individual es de 8, 11, 19 y 18 metros cúbicos respectivamente, asimismo, supongamos que los fletes promedio en bases LCL desde cada uno de esos orígenes son de 255, 260, 250 y 240 dólares cada uno considerando el mismo orden en que fueron originalmente mencionados y a los que habría que agregar costos adicionales de 12.00 dólares por metro cúbico por concepto de manejos de consolidación en origen, 125 dólares por embarque como costo de despacho aduanal en la aduana de entrada a nuestro país y 6.00 dólares por metro cúbico por la maniobra de desconsolidación en destino, finalmente supongamos también que el flete promedio respectivo en bases FCL para los mismo orígenes es de 3900,

4000, 4100 y 3800 dólares a los que habría además que sumar los costos de compensación por el manejo de la carga en origen que pudieran ser de 7.00 dólares por metro cúbico para los tres primeros orígenes mencionados, y de 6.50 dólares por metro cúbico para Taiwan, más 5.00 dólares por metro cúbico desde cualquier origen por la aplicación del MCC. 12

Una vez hechas las anteriores consideraciones, tenemos entonces que el importador tiene dos opciones, la primera sería el manejar los embarques individualmente desde cada origen como LCL, o bien como segunda opción manejarlos bajo un programa de consolidación MCC, el siguiente cuadro comparativo nos mostrará muy claramente cuál es la opción más ventajosa para el importador, a saber:

Análisis de costos comparativos MCC contra LCL.

Producto: Ropa confeccionada.

Destino : Ciudad de México.

Origen	M3	Pct.	LCL	Total	MCC	Total	LCL-MCC
Singapore	8	14 %	(a)	2309	(A)	642	1667
Bangkok	11	20 %	(b)	3183	(B)	932	2251
Jakarta	19	34 %	(c)	5217	(C)	1622	3595
Taiwan	18	32 %	(d)	4769	(D)	1423	3346
TOTAL	56	100		15478		4619	10859

(a) = $8 (255 + 12 + 6) + 125$

(A) = $(3900 \times 14) + 8 (7 + 5)$

(b) = $11 (260 + 12 + 6) + 125$

(B) = $(4000 \times 20) + 11 (7 + 5)$

(c) = $19 (250 + 12 + 6) + 125$

(C) = $(4100 \times 34) + 19 (7 + 5)$

(d) = $18 (240 + 12 + 6) + 125$

(D) = $(3800 \times 32) + 18 (6.5 + 5)$

12 Los costos mencionados en este ejemplo no son los actuales como se aplican al producto involucrado, sin embargo están basados en costos promedio obtenidos de los costos actuales generales por origen y destino como existentes entre las diferentes líneas navieras cubriendo el tráfico Asia/México.

Así pues, resulta obvio mencionar que la opción más económica para el importador, de acuerdo al ejemplo anterior, es la de manejar sus embarques bajo el programa de consolidación MCC, lo que le significará ahorros substanciales en tiempo, esfuerzo de horas-hombre dedicados al adecuado seguimiento de los embarques, pero sobre todo ahorros importantísimos de dinero.

Pero a pesar de que resulta abrumadoramente obvia la diferencia económica que representa manejar la carga en uno u otro modo de consolidación, se deben de tomar en consideración dos factores primordiales que pueden influir definitivamente para que el manejo de este programa sea benéfico o por el contrario totalmente perjudicial a los intereses del usuario y del transportista, los que como ya hablamos mencionado líneas arriba, procederemos a estudiar en los siguientes incisos.

2.2.1. El manejo de los instrumentos financieros.

Hoy por hoy, el instrumento financiero que mayor influencia tiene en el ámbito del comercio internacional es la Carta de Crédito ¹³, aunque no es nuestra intención estudiar en detalle como es el funcionamiento de la

¹³ La Carta de Crédito es el documento básico por medio del cual vendedores y compradores a nivel internacional acuerdan el pago de los bienes que han sido vendidos. A fin de poder hacer efectivo el pago, la Carta de Crédito en la mayoría de las veces, debe de ir acompañada por un Conocimiento de Embarque válido, una Guía Terrestre, o cualquier otro documento de transporte que muestre como los bienes serán transportados y liberados. En enero de 1994, la Cámara de Comercio Internacional puso en vigor una serie de procedimientos que a nivel internacional deben aplicarse en la emisión de las Cartas de Crédito en más de 150 países, conocidos como UCP500 por sus siglas en inglés (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits), y que reemplazaron a la antigua versión ó UCP400.

misma ya que ello de sí podría ser el tema de una tesis, por lo que únicamente nos limitaremos a mencionar en que términos debe ser manejada cuando se considera utilizar un servicio de consolidación MCC.

Ya que uno de los mayores beneficios de utilizar un programa de consolidación MCC, radica precisamente en la rapidez con que se pueden manejar las mercancías, resulta igualmente importante contar con un mecanismo que permita al mismo tiempo manejar con la misma eficiencia todos los demás documentos involucrados en la importación, por supuesto considerando principalmente a la Carta de Crédito.

Frecuentemente los importadores se dejan llevar por lo que su Banco dice en relación a lo que deben estipular en una Carta de Crédito, pagando posteriormente las consecuencias de la política bancaria sin importar sus necesidades reales, sin embargo es importante recordar que el cliente es el importador y no el banco, por lo que una adecuada inserción en las cláusulas de la Carta de Crédito, puede ayudar al importador así como al proveedor de servicio a realizar una operación expedita con transacciones bancarias igualmente rápidas y eficientes; en este sentido y debido a la complejidad misma del programa, se tiene que considerar que se va a manejar carga de diferentes proveedores localizados en diferentes países toda la cual al final será transportada en un sólo contenedor, proveniente de un sólo origen y amparado por un sólo Conocimiento de Embarque, puesto que se trata de un embarque FCL el cual no tiene la flexibilidad necesaria para poder cumplir con los requisitos individuales de cada embarcador según su país de origen, por lo que se debe de contar con un documento universalmente aceptado como negociable, igual que un Conocimiento de Embarque, pero que a diferencia de éste sí pueda ser dividido y entregado individualmente a todos y cada uno de los

embarcadores involucrados, sin importar su lugar de origen o su porcentaje de participación en el total del embarque final como FCL.

De la consideración de todo lo mencionado en el párrafo anterior, surgió la figura del Forwarders Cargo Receipt o Recibo de Carga del Consolidador, el cual es aceptado por los bancos a nivel mundial, como un instrumento negociable cuyo propósito es expedirle al importador todos los documentos requeridos para su operación, y al mismo tiempo proteger al banco que emite la Carta de Crédito, protección que se da desde el momento en que tanto el Recibo de Carga como el Conocimiento de Embarque son preparados conteniendo la misma información, por lo que si la Carta de Crédito requiere que el Conocimiento de Embarque sea consignado a la orden del banco, también el Recibo de Carga será consignado a la orden del banco, y en que adicionalmente el consolidador se responsabiliza de recibir además de la carga, todos los documentos requeridos, los cuales son también indicados en el Recibo de Carga por lo que aún en el supuesto de que por error se le entregara toda la documentación al importador, éste no puede reclamar su carga a la línea naviera, hasta que el banco le endose apropiadamente el Conocimiento de Embarque original cuando el mismo este consignado al banco emisor, de ahí la importancia de estipular en la Carta de Crédito que el Recibo de Carga del Consolidador es aceptable para negociación con el banco corresponsal en lugar del original del Conocimiento de Embarque.

Además de asegurarse de estipular en la Carta de Crédito, que el Recibo de Carga del Consolidador es aceptable para negociación, existen otros problemas comunes en relación a ellas que el importador debe evitar para poder agilizar el manejo de la documentación y por lo tanto de su mercancía, entre ellos podemos mencionar los siguientes:

Frecuentemente, las Cartas de Crédito estipulan que los bienes deben ser "embarcados a bordo" en una fecha determinada, sin embargo, al utilizar un servicio de consolidación MCC se debe tomar en cuenta que ciertos bienes pueden permanecer más tiempo en espera de ser embarcados, puesto que seguramente dependerán de la recepción de bienes adicionales para completar el contenedor y por lo tanto el embarque, así que el importador debe de dar un mayor tiempo a la validez de la Carta cuando planea realizar sus embarques, y adicionalmente debe estipular que los bienes deben ser "recibidos para embarque" en fecha determinada, de esta manera cualquier posible demora en el proceso del embarque queda protegida por la Carta de Crédito original una vez que el consolidador asuma la responsabilidad de los bienes, sin necesidad de hacer costosas enmiendas.

Otro problema con el que debe lidiar, es el relacionado con los errores tipográficos al momento de emitir la Carta de Crédito original, por lo que el importador se debe asegurar que toda la información contenida en ella sea exactamente igual a la contenida en el Conocimiento de Embarque, lo cual ayudará a evitar desperdicios de dinero y horas hombre para elaborar de nueva cuenta los documentos necesarios.

También se debe asegurar que la descripción del producto en la Carta de Crédito esté acorde a la descripción del mismo en la tarifa del transportista, ya que sucede con frecuencia que debido a impedimentos de índole legal, el transportista no puede modificar el Conocimiento de Embarque para hacer coincidir la descripción del producto con la descripción del mismo en la Carta de Crédito, por lo que es de suma importancia que el importador verifique con el consolidador como está

descrito el producto en la tarifa del transportista a fin de incorporar la misma descripción a la Carta de Crédito.

Finalmente, otro error muy común que puede entorpecer la negociación de una Carta de Crédito, es el de requerir que el Conocimiento de Embarque sea consignado "A la Orden", sin especificar un consignatario, por lo que la liberación de la mercancía es mucha veces demorada ya que el importador tiene que esperar a recibir del embarcador el original del Conocimiento de Embarque como se requiere con un documento negociable, esta demora puede ser evitada autorizando simplemente la emisión de un Conocimiento de Embarque con un consignatario especificado, lo cual lo convierte en un documento no-negociable, pero que permite liberar la carga al consignatario involucrado, sin necesidad de tener que esperar por el original del Conocimiento de Embarque, en el caso del MCC, es necesario autorizar la emisión del Conocimiento de Embarque especificando el nombre del consolidador como consignatario final de la mercancía, a fin de que éste pueda tomar absoluto control y responsabilidad sobre el manejo de los bienes con la flexibilidad que el programa mismo requiere.

2.2.2. El manejo de la documentación.

Hemos ya analizado como se debe manejar la documentación inherente a la parte financiera de la importación, es decir la Carta de Crédito, pero igualmente importante es el analizar el manejo de la demás documentación involucrada en el proceso, es decir la Orden de Compra, el Certificado de Origen, la Factura Comercial, etc. por lo que a continuación y en forma muy breve procederemos a ello para poder finalizar este capítulo.

A fin de poder controlar efectivamente el envío de la documentación y el flujo del embarque en sí, el importador debe instruir al vendedor a través de la Carta de Crédito, para que todos los documentos involucrados sean entregados directamente al consolidador en un término no mayor a cinco días hábiles contados a partir de la fecha de salida del buque en el cual finalmente se haya embarcado la mercancía, a cambio el vendedor recibirá el Recibo de Carga, sin entrega de documentación, no hay entrega de Recibo de Carga.

Una vez recibida la documentación correspondiente de todos y cada uno de los embarcadores, el consolidador deberá preparar un juego completo de los mismos, los que enviará directamente al importador al domicilio previamente indicado por este último, siendo responsabilidad del primero el recolectar los documentos desde los diferentes países de los cuales se esté embarcando mercancía bajo un programa de consolidación MCC, así como el notificar cualquier retraso en la recepción y posterior envío de la documentación, la cual se refiere pero no se limita a los siguientes documentos básicos:

1. Conocimiento de Embarque.-
2. Lista de Empaque y Pesos.-
3. Factura Comercial.-
4. Certificado de Origen.-
5. Factura del Consolidador.-
6. Recibo de Carga.-
7. Certificados de Inspección.-
8. Manifiesto de Carga del Contenedor.-
9. Licencia de Exportación Visada.-
10. Declaración de País.-

Como parte final de este capítulo, a continuación simplificaremos todo el proceso referente al flujo de la documentación, en los siguientes pasos que se deben seguir.

1. El embarcador prepara y presenta una Orden de Embarque al consolidador para notificarle del envío de una mercancía, aunque algunas veces en su lugar se puede utilizar alguno de los siguientes documentos, una Orden de Venta, un Recibo de Almacén, una Nota de Confirmación de Espacio con una Línea Naviera, una Proforma de Reservación de Espacio o una Forma de Liberación de Muelle, asimismo en ocasiones el embarcador puede necesitar una Licencia de Exportación o una Visa antes de entregar la carga al consolidador.
2. El embarcador entrega la mercancía y la Orden de Embarque al almacén del consolidador, en caso de que se haya utilizado una Proforma de Reservación de Espacio, el consolidador debe verificar con la línea naviera la confirmación de ese espacio reservado.
3. El consolidador checa la carga y emite un Recibo de Muelle y una Nota de Confirmación de Espacio en intercambio por la mercancía, validando al mismo tiempo la Declaración de Venta, el Recibo de Almacén, la Declaración de Exportación y la Forma de Entrega en Muelle.
4. Si se usa una Proforma de Reservación de Espacio, el mismo día que el consolidador emite el Conocimiento de Embarque No Negociable y un Recibo de Carga No Negociable, la Proforma de Reservación de Espacio es actualizada en espera de que el embarcador presente la Factura Comercial y el Recibo de Muelle debidamente firmado, así

como cualquier otro documento especificado en la Carta de Crédito y las instrucciones al consolidador.

5. Una vez cumplido lo anterior, el consolidador emitirá finalmente el Recibo de Carga Original el cual intercambiará con el embarcador por el Recibo de la Documentación.

3. La Consolidación como elemento de apoyo al Comercio Internacional.

Hasta aquí, por una parte hemos analizado que son y como funcionan las Empresas de Consolidación, y las hemos diferenciado entre sí, de acuerdo a su estructura y organización, así como a sus dependencias y afiliaciones, asimismo, hemos destacado de unas y otras, sus habilidades, puntos débiles, sus oportunidades y la forma en que deberían de actuar ante las mismas.

Por otra parte, hemos presentado algunos de los principales programas de consolidación tal y como existen en la actualidad en el Comercio internacional de México con los diferentes países del Asia, y con Estados Unidos principalmente, detallando como deben actuar algunos de los elementos que forman el todo del proceso de consolidación, y como se deben manejar los más importantes instrumentos relacionados con la cuestión económica del mencionado proceso, para que tanto los unos como los otros actúen en favor de los usuarios.

Una vez establecido todo lo anterior, el último paso es el proceder a analizar cuales son las implicaciones directas que los diferentes procesos de consolidación tienen o pueden tener en el universo del Comercio Internacional circunscrito al ámbito del mercado mexicano, y subrayar las ventajas y desventajas que pueden ofrecer al actuar como un elemento de soporte al mencionado universo.

Procedamos pues con el análisis de los beneficios e inconvenientes de la consolidación, a fin de tratar de demostrar que en la situación económica

actual de nuestro país, el uso de alguno de los diversos procesos de consolidación, debe ser un elemento de apoyo a nuestro Comercio Exterior en virtud de que son mayores las ventajas que se pueden obtener al utilizarlo, pudiendo ser éste además, una solución al problema de la adecuada distribución de las mercancías, cualquiera que sea el entorno económico que nos envuelva.

Lo más grave de la devaluación de Diciembre de 1994 fué, que de los US\$ 55,000 millones de dólares de inversión, tan solo US\$ 7,000 millones de dólares, es decir menos del trece por ciento del total, eran en inversión directa, en tanto que US\$ 48,000 millones de dólares, esto es, el restante ochenta y siete por ciento, eran de inversión especulativa; luego al huir ésta última nos creó un gran problema, cuyas consecuencias y alcances aún no podemos evaluar en su totalidad, y lo peor es que muy a pesar de todos los pronósticos, la recuperación será lenta, y quizá tendran que pasar entre tres y cuatro años para por lo menos igualar los niveles de compra, venta y producción que se alcanzaron en 1994.

Aunado a lo anterior, otra de las principales razones de que la economía mexicana haya sido fuertemente impactada de forma negativa por la mencionada devaluación, se debe en gran medida a la enorme dependencia que la industria mexicana tiene de la importación de materias primas y componentes, y que aún y cuando ello debiera representar una buena oportunidad para que las compañías mexicanas produzcan esos elementos, la realidad es que diversos obstáculos han impedido un cambio importante y generalizado que favorezca realmente una política de sustitución de importaciones.

Más aún en los últimos años, la industria mexicana en general ha incrementado su dependencia de bienes intermedios¹⁴ importados, como una consecuencia lógica de la apertura comercial de nuestro país mediante sus diversos tratados de Comercio Exterior, por lo que se estima que a finales del año pasado un promedio de 49.5 por ciento de los componentes usados en la manufactura de bienes de consumo¹⁵ provenían del exterior, y lo que es más significativo aún, es el hecho de que ni siquiera la devaluación ha cambiado esa dependencia por los materiales importados, ya que se estima también que para el final del primer trimestre del presente año, la importación de materias primas y componentes ha disminuido muy poco para alcanzar un promedio del 42.4 por ciento del total del contenido de los productos.

Las cifras que ha publicado el Gobierno en cuanto al Comercio Exterior de México, remarcan la dependencia de nuestra industria por las importaciones, ya que mientras que por un lado las importaciones de bienes de capital¹⁶ y de consumo durante el período de Enero a Mayo de 1995 cayeron en un 29 y un 37.5 por ciento respectivamente en relación al

¹⁴ Bienes de Uso Intermedio, son aquellos artículos que se incorporan al proceso de producción experimentando cambios en su estado, forma o composición y/o se integran a otros bienes con objeto de crear un nuevo producto. En este grupo se pueden mencionar a las materias primas que emplea la industria de la transformación para producir diversos satisfactores. *Estadísticas del Comercio Exterior de México*, Información Preliminar Enero-Mayo de 1995, Volumen XVIII, Número 5, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, p 113.

¹⁵ Bienes de Consumo, Son aquellos productos que pueden utilizarse para el disfrute inmediato. Si sólo son susceptibles de emplearse una vez se denominan perecederos, como los alimentos. Por el contrario, los bienes de consumo que pueden utilizarse o disfrutarse por más tiempo se clasifican como no perecederos, entre ellos se encuentran la ropa, el calzado, las obras de arte, por citar algunos. *Ibidem*, p 113.

¹⁶ Bienes de Capital, en términos breves se puede definir como el conjunto de productos que sirven como medio para elaborar más bienes, ya sean de consumo o intermedios. Como ejemplo puede citarse a la maquinaria y el equipo de transporte de mercancías. *Ibidem*, p 113.

mismo período del año pasado; por otro lado las importaciones de bienes intermedios aumentaron en un 5.8 por ciento.¹⁷

Lo anterior puede deberse al 33.5 por ciento de incremento en las exportaciones mexicanas durante el período en cuestión, ya que las mismas son altamente dependientes de partes y componentes importados que con mucha frecuencia son necesarios para manufacturar bienes de consumo que cumplan con las normas internacionales de calidad.

El cuadro siguiente muestra el comportamiento de nuestra economía en el período mencionado.

Enero-Mayo	Valor		Participación del Total		Variación
	(millones de dólares)		(Porcentaje)		(Porcentaje)
Concepto	1994	1995	1994	1995	1995/1994
Exportación (a)	23 527.7	31 404.0	100.0	100.0	33.5
B. Consumo	6 704.1	9 232.8	28.5	29.4	37.7
B. Intermedio	13 545.0	17 861.8	57.6	56.9	31.9
B. Capital	3 278.6	4 309.5	13.9	13.7	31.4
Importación (b)	31 792.8	29 949.2	100.0	100.0	- 5.8
B. Consumo	3 614.5	2 280.1	11.8	7.7	- 37.5
B. Intermedio	21 966.1	23 265.4	71.4	79.7	5.9
B. Capital	5 174.0	3 672.1	18.8	12.6	- 29.0

Elaborado con Estadísticas del INEGI. ¹⁸

¹⁷ Ibidem, p. 5.

¹⁸ Ibidem, p. 3, 4 y 5.

(a) A las mercancías exportadas se les asigna el valor FOB, que se refiere al valor de venta de los productos en su lugar de origen, más el costo de los fletes, seguros y otros gastos necesarios para hacer llegar la mercancía hasta la aduana de salida.

(b) El total de las importaciones se valoran a precios CIF, término que corresponde al valor comercial de las mercancías compradas en el lugar de procedencia, más el importe de los fletes, seguros y demás gastos que se realizan hasta que los productos llegan a la aduana de entrada.

Por otro lado, es necesario reconocer que debido a que nuestra economía está inmersa en lo que tal vez pueda ser considerada como la peor crisis de su historia, uno de los aspectos de primordial importancia que se deben de cultivar y más aún fomentar, es precisamente la exportación de bienes manufacturados de origen nacional, razón por la cual, es necesario estudiar la forma más conveniente para que las empresas con capacidad reducida o limitada, se puedan integrar a las operaciones de Comercio Exterior, brindándoles mayores apoyos y estímulos para que puedan realizar exportaciones con todo éxito, ya sea de manera directa o indirecta.

Sin embargo, tal y como lo menciona José Ignacio Martínez, "*El desarrollo de un sector industrial exportador más fuerte ha enfrentado ciertos problemas: falta de financiamiento e inversión, carencia de recursos humanos capacitados, infraestructura portuaria, carretera y de telecomunicaciones, apoyos a la pequeña y medianas empresas, por mencionar algunos.*" ¹⁹

¹⁹ Martínez Cortés José Ignacio. Carta ANIERM, *La Adopción de una Política Industrial para Fortalecer el Comercio Exterior*. Mayo 1995, p 5.

Otro elemento que ha dificultado el desarrollo de un sector industrial en México, es la enorme concentración que su comercio exterior tiene en relación a unos cuantos productos y unos cuantos mercados, lo que limita significativamente su capacidad de crecimiento; éste fenómeno continua vigente a pesar de la apertura económica fomentada desde el primer lustro de la década de los ochenta, y su modelo de desarrollo orientado al exterior, que nos llevó incluso a ingresar al GATT.

No obstante las múltiples negociaciones y acuerdos comerciales de todo tipo firmados por nuestro país, nuestra dependencia comercial para con los Estados Unidos alcanzó un 83.17 por ciento del total de nuestras exportaciones en el periodo de este año que hemos venido analizando, que comparado con el mismo periodo en el año anterior significa un incremento de 30.8 por ciento, lo que representa un serio riesgo para nuestro comercio exterior, y por ende para nuestra economía en general.

Enero-Mayo	Valor		Participación		Variación
	(millones de dólares)		(Porcentaje)		(Porcentaje)
País	1994	1995	1994	1995	1995/1994
Exportación	23 527 676	31 403 989	100.0	100.0	33.5
EE. UU.	19 964 128	26 119 568	84.85	83.17	30.8
Canadá	766 862	875 030	3.26	2.79	14.1
Brasil	109 120	401 293	0.46	1.28	267.8
España	295 426	378 465	1.26	1.21	28.1
Japón	394 953	365 669	1.68	1.16	- 7.4
Otros	1 997 187	3 263 944	8.49	10.39	63.4

Elaborado con Estadísticas del INEGI ²⁰

²⁰ *Estadísticas del Comercio Exterior de México*, p. 67.

Ahora bien, dado que el interés primordial de nuestro estudio no está dirigido a analizar en detalle todos los problemas antes mencionados, ni tampoco tiene la intención de pretender plantear posibles soluciones a los mismos, únicamente nos limitaremos a mencionarlos como parte de una realidad a la que nos estamos enfrentando día con día, con el fin de que ello sirva para ubicar el entorno actual de la economía y el comercio exterior de nuestro país, por supuesto, reconociendo al mismo tiempo la necesidad inherente de poder solucionarlos de la manera más rápida y eficaz que sea posible.

Una vez ubicados en éste panorama general y actual de nuestra economía y nuestro comercio exterior, podemos decir que es innegable que tanto la importación, quizá en menor medida, como la exportación de bienes, seguirán fluyendo regularmente a pesar de nuestro estado de crisis, como lo demuestran los resultados obtenidos durante el período ya mencionado y que hemos venido analizando, sin embargo, también debemos decir que una y otra variarán no sólo en cantidad, como ya ha sucedido, sino en el tipo de producto a ser manejado.

Es precisamente en este contexto y bajo dichas perspectivas, donde surge la necesidad de contar con alternativas confiables de transporte, y por ende la oportunidad para las Empresas de Consolidación, de poder incrementar la utilización de los diversos servicios de consolidación que ellas puedan ofrecer, de ahí que a continuación procederemos directamente a analizar las ventajas y desventajas que este tipo de servicios pueden representar.

3.1. Ventajas.

Tomando en consideración que el objetivo principal de nuestro estudio, es precisamente demostrar que son mayores las ventajas que las desventajas que pueden recibirse a través de la consolidación de mercancías en el ámbito actual de nuestra economía, relacionado ello con las alternativas de servicio que ofrece la empresa objeto de nuestro estudio, American Consolidation Services, nos limitaremos a enfatizar unas y otras, desde el particular punto de vista de la mencionada empresa.

Así pues tenemos que, al utilizar los servicios de consolidación de American Consolidation Services, se pueden obtener los siguientes controles:

La posibilidad para la empresa usuaria, de ejercer un buen control sobre sus finanzas, lo que en las circunstancias actuales de estrechez económica, es primordial para el óptimo desarrollo de cualquier entidad, en este sentido la consolidación de mercancías posibilita mejorar el control financiero, ya que una vez que los usuarios estipulan en sus Cartas de Crédito que el Recibo de Carga del consolidador es el instrumento negociable para con el Banco corresponsal en lugar del original del Conocimiento de Embarque, el consolidador se responsabiliza de entregar el Recibo de Carga al proveedor única y exclusivamente cuando este haya cumplido con todos los requisitos estipulados, los cuales son claramente especificados en la Guía de Servicios para Instrucciones de Consolidación que, como ya hablamos mencionado en el capítulo correspondiente, se prepara para cada cliente.

Otro control que se obtiene, está relacionado directamente con la mercancía, ya que desde que la misma es recibida en los almacenes del consolidador, son los clientes quienes deciden totalmente sobre su manejo, mediante la mencionada Guía de Servicios para Instrucciones de Consolidación.

Además, por medio de dicha Guía de Servicios, se puede tener control sobre la documentación involucrada en el proceso de importación o de exportación, puesto que el consolidador recibe, antes de entregar el Recibo de Carga al proveedor, todos los documentos requeridos por sus clientes, los cuales son remitidos inmediatamente y en forma directa a los mismos, ahorrándole con ello tiempo y dinero, y facilitándole al mismo tiempo el acceso rápido a las mercancías que ha importado del extranjero, o bien en el caso de la exportación, dándole la oportunidad de cobrar rápida e íntegramente el valor de los productos que ha logrado vender.

Otro control de suma importancia que se puede obtener al utilizar los servicios de un consolidador profesional, es el de la Información ya que personal especializado monitorea todas las ordenes de compra que le son proporcionadas por los clientes, reportándoles continuamente la situación real en que las mismas se encuentran y permitiéndoles al mismo tiempo decidir sobre las acciones adecuadas que se deben ejecutar para asegurar el abasto oportuno y el manejo adecuado de las mercancías involucradas.

Finalmente y dado que el consolidador debe ser una entidad neutral en lo referente a los transportistas a ser utilizados, son los clientes quienes directamente negocian los fletes marítimos y seleccionan la compañía de transporte más conveniente para ellos, todo lo cual también se traduce en

un control adicional el cual mantienen todo el tiempo en su favor y para su propio beneficio.

Hemos mencionado pues, cuales son los principales controles que se establecen mediante el uso de los servicios de consolidación, mismos que se traducirán en ventajas que se pueden obtener al utilizarlos, las cuales enumeraremos a continuación dividiéndolas en dos grandes grupos, o sea las relacionadas con los costos directos de transporte y distribución, y las relacionadas con los costos indirectos de los mismos rubros.

Una de las ventajas más importantes que se obtienen cuando se usan los servicios de consolidación, se refiere a la reducción de costos directos en el transporte y la distribución, ya que el flete marítimo se mantiene bajo puesto que las mercancías son transportadas en contenedores o trailers completos al ser consolidadas, aplicándoseles las tarifas por contenedor o trailer y no las tarifas de carga suelta, que generalmente son mucho mas elevadas que las primeras; además se puede mejorar la utilización del contenedor aprovechando al máximo su capacidad de carga.

Los costos de agencia aduanal también se ven reducidos al ser menor el número de entradas y/o salidas que se deban manejar, y por lo tanto el número de pedimentos; asimismo los costos de transporte por camiones de carga para distribución local en el país se verán reducidos al utilizar contenedores con mayor capacidad, reduciendo así el número de contenedores a ser utilizados, y por ende de movimientos a ser efectuados.

Otro rubro importante con repercusión directa en el costo, es el referente a la seguridad y el buen manejo de la mercancía, lo cual puede ser

ostensiblemente mejorado, al utilizar el personal especializado y profesional con el que cuenta una empresa de consolidación, reduciendo así el riesgo de faltantes de mercancía o de daños a la misma ocasionados por un inadecuado manejo.

Los costos indirectos también se ven afectados favorablemente, ya que por ejemplo el tiempo que el personal del departamento de tráfico de una empresa dedica a la coordinación de embarques, puede ser reducido considerablemente al asignar la logística de la consolidación y la coordinación con los proveedores, a la empresa de consolidación.

Por otra parte, también es posible mejorar el tiempo de tránsito de puerta a puerta, y ahorrar dinero al evitar un intercambio excesivo de faxes y/o servicios de mensajería internacional y al reducir la necesidad de efectuar un gran número de llamadas telefónicas directas a proveedores situados en el extranjero, a fin de conocer el estado de los pedidos.

También los costos de almacenaje pueden ser reducidos, aprovechando los días libres de cargos que otorgan las empresas de consolidación cuando de utilizan sus almacenes de consolidación y/o distribución, lo que además permite reducir congestionamientos en los propios almacenes del usuario al tener menos camiones entregándole sus mercancías a un mismo tiempo, lo que también se traduce en ahorros en mano de obra, al poder planear con antelación las actividades de descarga y el personal necesario para ello.

Finalmente, otro costo indirecto que se ve afectado de forma favorable, es el costo de las pólizas de seguro, ya que al reducir las posibilidades de robo y/o daño de las mercancías, se reducirán también el número de

reclamaciones por estos conceptos a la compañía de seguros involucrada en la operación de importación y/o exportación, lo que a la larga permitirá al usuario renegociar con la propia compañía de seguros para obtener primas más reducidas y por ende ventajosas.

Como podemos ver son muchas y muy variadas las ventajas que se pueden obtener al utilizar un servicio de consolidación de mercancías, sin embargo es necesario reconocer que esto también puede tener sus desventajas, las cuales analizaremos a continuación.

3.2. Desventajas.

Líneas arriba hemos analizado cuales son y que representan las ventajas que un proceso de consolidación, cualquiera que éste sea, puede ofrecer, pero considerando que el interés primordial de este estudio está orientado no sólo a subrayar o destacar dichas ventajas, sino que por el contrario, tiene toda la intención de enfrentarlas con las posibles desventajas que el mencionado proceso pueda tener, a fin de poner ambas en la balanza y concluir con base en ello, si los beneficios que se pueden alcanzar, justifican por sí mismos el utilizar a las empresas de consolidación como una posible solución al problema de la distribución de mercancías, procedamos pues ahora a reconocer cuales pueden ser las desventajas que surgen en un proceso de consolidación.

En primer lugar tenemos que, si el volumen de mercancías que se va a manejar por parte del consolidador no es suficiente o no fluye de manera constante, el usuario de sus servicios corre el riesgo de ver detenido o demorado el abasto de sus productos, de ahí el que sea necesario establecer con antelación, como se deberá actuar en caso de que esto

llegara a ocurrir, especificando claramente quién cubrirá los gastos extras que se pudiesen originar al tratar de asegurar el abasto oportuno y expedito de mercancías.

Otra desventaja que puede afectar directamente al usuario, está relacionada a la neutralidad que deben tener las empresas de consolidación, lo que en teoría les debe permitir relacionarse con cualquier empresa de transporte, marítimo, aéreo o terrestre, sin embargo ya sea porque la supuesta neutralidad no sea tal, o bien porque la empresa de transporte que se esté utilizando pretenda favorecer a su propia empresa de consolidación, en el caso de que la tuviera y no fuera utilizada para efectuar los procesos de consolidación, la relación de trabajo entre ambas partes, la empresa de consolidación y la de transporte, puede ser tirante y de roces continuos, pretendiendo culparse mutuamente de cualquier error o demora que pudiera surgir en el proceso de transporte y distribución de las mercancías, con la consecuente afectación directa para el usuario, por lo que en este sentido conviene verificar que la empresa de consolidación que se va a utilizar, tenga una buena relación con la empresa de transporte que se pretenda usar, a fin de evitar los problemas antes mencionados, o bien el cargo de gastos extras no considerados, que pueden darse cuando consolidador y transportista no tienen un acuerdo vigente para el manejo e intercambio de información y/o equipo.

Una tercer desventaja puede surgir, cuando al pretender utilizar los programas de consolidación para el transporte de diversos productos, estos productos no sean fáciles de poder mezclarse unos con otros, ya sea por sus características físicas, es decir dimensiones, peso y forma, o bien por sus características químicas, es decir susceptibilidad a contaminar o ser contaminadas, lo que a final de cuentas obligaría a tener que utilizar un

contenedor para cada producto, eliminando así la ventaja y el ahorro de costos que da el poder mezclar diferentes productos dentro de un mismo contenedor.

Finalmente, considerando la infraestructura actual de la empresa objeto de nuestro estudio, la que tal vez puede ser su mayor desventaja, es la falta de una cobertura real a nivel mundial, lo que limita tremendamente su accionar y restringe a la vez su posibilidad de acceso a nuevos clientes potenciales, mientras que al mismo tiempo limita el accionar de sus usuarios actuales, en el caso de que estos pretendan utilizar este tipo de servicios para con los mercados europeos, centroamericanos o sudamericanos.

Hemos enfrentado ya en la balanza, las ventajas y desventajas de los servicios de consolidación que ofrece en el mercado mexicano, la empresa americana, American Consolidation Services, en el marco actual de las relaciones comerciales de nuestro país, y en el contexto actual de su economía, la cual hemos ya analizado en cifras y limitaciones, perspectivas y necesidades, por lo que solo nos resta sacar las conclusiones pertinentes a este estudio, a lo cual procederemos a continuación.

Conclusiones.

La llamada cadena de abastecimiento, está conformada básicamente por cuatro elementos, que van desde el productor o fabricante de los productos, hasta el consumidor final, pasando por el centro de distribución y por supuesto el que podemos llamar tienda detallista o punto de venta.

Anteriormente el fabricante hacía su pronóstico de ventas tomando en consideración factores tales como las finanzas y la mercadotecnia, planeando además grandes producciones por cliente y un reabastecimiento basado en el inventario existente en el Centro de Distribución, con monitoreo y registro manual de las ordenes de compra y una facturación igualmente manual.

Por su parte, el Centro de Distribución, era considerado el punto de reabastecimiento de acuerdo a los inventarios en él disponibles, los cuales se trataban de mantener al mínimo considerando pronósticos de demanda históricos, adicionalmente era el lugar ideal para ofrecer promociones y descuentos acordes al volumen de compraventa y para todas aquellas compras efectuadas con anticipación, al igual que el fabricante, sus registros de las ordenes de compra, y la información concerniente a la entrada y salida de mercancías se efectuaba de forma manual.

El tercer eslabón de la cadena, es decir la tienda detallista o punto de venta, también era un punto adecuado para el ordenamiento de compras de reabastecimiento, de acuerdo a los inventarios existentes en sus estantes, y a sus pronósticos de venta, siendo además el punto final para el ofrecimiento de promociones y descuentos directos, es decir sin importar el volumen individual o la antelación de la compra, y al igual que

los dos eslabones anteriores, el registro de mercancías se efectuaba de forma manual al ser nuevamente ordenada la mercancía.

Dentro de éste escenario, el objetivo principal de los fabricantes, distribuidores y detallistas, era la producción de grandes volúmenes para ganar eficiencia de escala y minimizar así los costos por unidad, optimizando la utilización de sus elementos de producción y distribución, con el único fin de llegar al consumidor final en las mejores condiciones de competitividad, sin embargo debido a que el nivel de producción no necesariamente está acorde al nivel de ventas, se corre el riesgo de sobreinventariarse y por lo tanto de ver afectadas en forma negativa las utilidades.

En la actualidad, la tendencia a nivel mundial en el ámbito del Comercio, está orientada a enfocarse más en la administración integrada de todos los factores que conforman la cadena de abastecimiento, y no sólo en funciones específicas aisladas.

Bajo éste escenario, los proveedores de mercancías tratan de llegar a una sincronía entre la fabricación de mercancías y la venta real de las mismas, minimizando con ello sus inventarios, es decir los fabricantes producen lo que realmente esperan vender, monitoreando estrechamente la demanda directa del consumidor final, dando así un giro total al concepto de compraventa anteriormente descrito.

Analicemos como funciona este nuevo escenario; de acuerdo a la descripción del escenario tradicional, el flujo de la cadena de abastecimiento va del fabricante al consumidor, sin embargo en este

nuevo escenario el flujo va en sentido inverso, es decir del consumidor al fabricante.

La tienda detallista o punto de venta, recolecta información concerniente a las necesidades del consumidor, fija sus precios de acuerdo a contratos preestablecidos y considerando el manejo de micro mercados o nichos de mercado muy reducidos, asegurándose de tener un continuo monitoreo de sus inventarios con la asistencia de la tecnología actual disponible, que le permite conocer sus niveles de unidad, mediante la ayuda de códigos específicos y sistemas de electrónicos de intercambio de información.

Esto permite que el centro de distribución pueda tener un reabastecimiento automático, gracias nuevamente a la utilización de los códigos específicos y a un marcaje adecuado de la unidades de embalaje, cualquiera que estas sean, y al recibir las mercancías predistribuidas mediante la utilización de los mismos sistemas electrónicos de intercambio de información o informática electrónica, que le ayudan a decidir y a ordenar sus compras de mercancías, de acuerdo a sus necesidades reales.

Así, el fabricante puede tener la facilidad de pronosticar la demanda de acuerdo a la información que se genera directamente en el punto de venta y en el centro de distribución, mediante la asistencia de la informática, lo que le permitirá planear una producción basada en los micro mercados ya mencionados, con producciones cortas y un desplazamiento adecuado de sus mercancías, con una notificación de embarque adelantada, beneficiándose también con la utilización de los servicios de informática electrónica y del etiquetado de mercancías mediante el código universal de productos.

Esta nueva tendencia, ha forzado a los productores y los distribuidores por igual, a responder más rápidamente tanto en su producción, como en sus métodos de distribución, pero a cambio los ha beneficiado al permitirles reducir considerablemente sus inventarios, con el consiguiente beneficio económico que ello significa.

Es precisamente en éste nuevo escenario, y debido a la necesidad intrínseca de reducir los tiempos de respuesta en la producción y la distribución, que surge la necesidad de contar con servicios de consolidación seguros y confiables que satisfagan íntegramente los requerimientos actuales del mercado y que permitan también obtener ventajas competitivas y ahorros de tiempo y dinero ayudando además a mantener un control y un seguimiento absoluto durante todas las etapas de la operación de transporte.

En este estudio, hemos analizado algunas de las alternativas más viables para poder manejar mercancías, que cumplan con las necesidades arriba mencionadas, ya que debido a la situación económica actual de México, es primordial para todos los relacionados con el Comercio Internacional buscar alternativas viables para el manejo adecuado de sus mercancías, las cuales permitan continuar transportando rápida y eficientemente volúmenes de carga reducidos e infinitamente menores, comparados con los que venían moviendo anteriormente.

Lo anterior justifica que la consolidación de mercancías haya sido tratada como tema central de este análisis, ya que las condiciones actuales de la economía mexicana aunadas a las nuevas regulaciones fiscales, comerciales y aduaneras, han propiciado una reducción considerable en

los movimientos de carga de importación, no obstante, estos factores por sí mismos no serán suficientes para detener su flujo, el que muy probablemente continuará aunque quizá de manera más selectiva considerando previamente el que los productos cumplan con una relación satisfactoria entre calidad, costo, precio y demanda en el mercado.

En consecuencia, los servicios tradicionales de transporte de carga en contenedores completos con mercancía de un solo proveedor para un solo comprador serán impactados de manera negativa al reducirse considerablemente su demanda y utilización, mientras que por el contrario los servicios especializados de carga consolidada en sus diferentes modalidades serán impactados positivamente incrementándose su demanda y utilización, por lo que un adecuado conocimiento de su forma de operar y de sus ventajas y desventajas, es una herramienta de mucha utilidad para todo aquel involucrado con el comercio internacional.

El problema específico de este estudio estuvo referido a las complicaciones existentes para una adecuada distribución de las mercancías en el marco actual de las relaciones comerciales de México, y fue tratado a manera de reporte relacionado con la experiencia laboral profesional, pretendiendo resaltar las implicaciones positivas y negativas que la consolidación de las mercancías puede tener en dicho marco de referencia histórica, basado además en la mención y el análisis de los programas que ofrece en el mercado mexicano una empresa especializada en la materia, denominada American Consolidation Services.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Sin embargo a efecto de poder hacer un análisis objetivo de las ventajas y desventajas de la consolidación de mercancías, se describieron muy brevemente los programas que tienen las empresas consolidadoras que ofrecen sus servicios en el mercado de México, aunque este trabajo no pretende en modo alguno ser un factor decisivo para la contratación de los servicios de una determinada empresa, ni tampoco pretende ser la única solución al problema actual del transporte de mercancías, sino que simplemente se limita a mencionar los programas existentes en materia de consolidación como ofrecidos por la empresa seleccionada y a realizar un análisis comparativo con los programas ofrecidos por otras empresas similares.

Los objetivos que este trabajo pretende alcanzar los podemos limitar únicamente a los siguientes:

En primer lugar, demostrar que son mayores las ventajas que las desventajas que se obtienen al utilizar un servicio de carga consolidada en cualquiera de sus modalidades, lo cual se demostró al comparar unas y otras.

En segundo lugar, demostrar que uno de los aspectos significantes cuando se usan los servicios de consolidación, es la reducción en los costos relacionados al embarque de mercancías de todo tipo, esto también quedo demostrado, al hacer incluso un análisis comparativo de costos.

Finalmente el objetivo específico es demostrar que el uso de los servicios de empresas consolidadoras profesionales como American Consolidation

Services, puede ser una solución al problema de la distribución de mercancías, no solo en los momentos actuales de la economía mexicana, sino aun en momentos de estabilidad o crecimiento económico.

La hipótesis que se pretendió comprobar es la siguiente: En el marco actual de las relaciones comerciales de México con el exterior, el uso de los servicios especializados de transporte de carga consolidada representa una solución al problema de la distribución global de mercancías en virtud de los beneficios económicos, financieros y de control que de ello se obtiene.

Creemos que a través de todo este análisis de los servicios de consolidación y del estudio de las tendencias y necesidades del mercado mexicano de acuerdo a su comportamiento en los primeros cinco meses del año, ha quedado ampliamente comprobado, que nuestra hipótesis es cierta y que en síntesis podemos decir, que el óptimo aprovechamiento de la capacidad, experiencia y conocimiento de una empresa de consolidación, se puede traducir en innumerables ventajas para el usuario de sus servicios, las cuales repercutirán directa o indirectamente en un favorable ahorro de recursos, humanos, materiales y económicos, por lo que verdaderamente, la consolidación de mercancías es un elemento de apoyo al Comercio Internacional.

Finalmente en otro orden de ideas, quisieramos remarcar la importancia que tiene el poder contar con una adecuada instrucción universitaria, acorde a la necesidades reales de las empresas oferentes de empleo y del país mismo, a fin de poder tener una verdadera oportunidad de desarrollo profesional, de ahí la necesidad de aprovechar al máximo los recursos que

se tengan al alcance, ya sea por nuestros propios medios, o bien mediante los medios que la misma Universidad nos pueda brindar a través de sus diversos programas de intercambio de profesores con otras universidades en el extranjero, por lo que a manera de propuesta, se sugiere revisar a fondo la posibilidad de hacer válidos dichos intercambios, a fin de poder implementar programas de estudio que incluyan la Impartición de una o varias materias en inglés, en todas y cada una de las especialidades que la Facultad ofrece.

Creemos que lo anterior enriquecería enormemente el programa de estudios vigente y ampliarla al mismo tiempo las posibilidades de acceso al mercado de trabajo, a los alumnos de nuestra Facultad.

Esta propuesta nace debido al interés por mejorar la imagen de nuestra Facultad, así como al de minimizar en la medida de lo posible, algunos de los principales problemas a los que nos enfrentamos en nuestra vida profesional los egresados de la misma, ya que hoy por hoy, el inglés y su adecuado conocimiento, desde el punto de vista técnico y comercial, es un elemento de invaluable valor para la obtención de mejores oportunidades de trabajo.

Bibliografía

1. San Martín R., José *The Transport System in Mexico and its Relationship to International Trade*, DPPC, University of Bradford U.K. England, 1989, pp 198.
2. Owen, W. *Transportation and World Development*, Century Hutchinson Ltd. U.S.A., 1987, pp 187.
3. San Martín R., José *El Transporte en México: Un Análisis Comparativo de Indicadores Básicos del Transporte Mexicano con los de otros Países*. SCT, México, 1988. pp 246.
4. SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES. *Transporte de Carga en México: Opciones de Desarrollo*, México, 1988, pp 188.
5. AMERICAN CONSOLIDATION SERVICES, *Sales Reference Manual*, Oakland, 1995, pp 154.
6. Gazol Sánchez, Antonio *Transporte Multimodal y Servicios Portuarios México una Economía de Servicios*, Naciones Unidas Nueva York, 1991.
7. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Estadísticas del Comercio Exterior de México, Información Preliminar Enero-Mayo de 1995*, Volumen XVIII, Número 5, México, 1995, pp 115.

8. Martínez Cortés José Ignacio, Carta ANIERM, *La adopción de una Política Industrial para Fortalecer el Comercio Exterior*, México, Mayo 1995, pp 5.
9. San Martín R., José, material didáctico del Seminario *El Transporte Multimodal, Herramienta Básica para el Comercio Exterior de México.*, Corporación Mexicana de Negocios Internacionales., México, 1994, pp 44.
10. Chávez Rodrigo, material didáctico del Seminario *El Transporte Multimodal, Herramienta Básica para el Comercio Exterior de México.*, Corporación Mexicana de Negocios Internacionales, México, 1994, pp 61.
11. *Transporte Multimodal, Herramienta Básica para el Comercio Exterior de México.*, Corporación Mexicana de Negocios Internacionales, México, 1994, pp 67.
12. Aspero Zanella Eduardo T., material didáctico del Seminario *El Transporte Multimodal, Herramienta Básica para el Comercio Exterior de México.*, Corporación Mexicana de Negocios Internacionales, México, 1994, pp 37.
13. *Diccionario Planeta de la Lengua Española Usual*, Editorial Planeta, S.A., México, 1990, pp 1351.
14. *Código de Comercio y Leyes complementarias*, Editorial Porrúa, S.A., México, 1989, pp 586.